



COMMISSIONE EUROPEA

***CASO AT.39563 - Imballaggi alimentari  
per vendita al dettaglio***

(I testi in lingua tedesca, inglese, francese e italiana sono i soli facenti fede)

**PROCEDURA CARTELLO**

**Regolamento del Consiglio (CE) 1/2003**

---

Articolo 7 Regolamento del Consiglio (CE) 1/2003

Data: 24/06/2015

Il presente testo è reso disponibile a scopo puramente informativo. Un riassunto di questa decisione viene pubblicato sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea in tutte le lingue ufficiali dell'Unione europea.

Alcune parti del testo sono state omesse per evitare la divulgazione di informazioni riservate. Le parti in questione sono state sostituite da una sintesi non riservata tra parentesi quadre o indicate come [...]

Bruxelles, 24.6.2015  
C(2015) 4336 final

**DECISIONE DELLA COMMISSIONE**

**del 24.6.2015**

**relativa a un procedimento a norma dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea [e dell'articolo 53 dell'accordo SEE]**

**(AT.39563 – Imballaggi alimentari per vendita al dettaglio)**

(I testi in lingua tedesca, inglese, francese e italiana sono i soli facenti fede)

## INDICE

1.	Introduzione .....	8
2.	Il settore soggetto al procedimento .....	10
2.1.	I prodotti oggetto dell'infrazione.....	10
2.2.	I soggetti del mercato coinvolti nei cartelli.....	10
2.2.1.	Linpac.....	10
2.2.2.	Vitembal.....	11
2.2.3.	Sirap-Gema .....	11
2.2.4.	Coopbox.....	12
2.2.5.	Silver Plastics.....	15
2.2.6.	Magic Pack.....	15
2.2.7.	Nespak.....	15
2.2.8.	Huhtamäki.....	16
2.2.9.	Propack.....	17
2.2.10.	Ovarpack.....	17
2.2.11.	Distributori.....	17
2.3.	Descrizione del settore.....	18
2.4.	Il commercio nel SEE.....	18
3.	Procedura.....	19
3.1.	L'indagine della Commissione.....	19
4.	Descrizione degli eventi.....	22
4.1.	Italia (18 giugno 2002 – 17 dicembre 2007).....	22
4.1.1.	Principi fondamentali e struttura del cartello.....	22
4.1.1.1.	Aumenti generalizzati dei prezzi e scambio d'informazioni.....	22
4.1.1.2.	Assegnazione della clientela.....	23
4.1.1.3.	Manipolazione delle aste organizzate da alcuni grandi clienti GDO.....	24
4.1.2.	Attività anticoncorrenziali negli anni '80 e '90.....	25
4.1.3.	Cronologia degli eventi.....	26
4.1.3.1.	Il 2002.....	26
4.1.3.2.	Il 2003.....	34
4.1.3.3.	Il 2004.....	38
4.1.3.4.	Il 2005.....	47
4.1.3.5.	Il 2006.....	59
4.1.3.6.	Il 2007.....	69

4.1.3.7.	Il 2008 .....	75
4.2.	Paesi dell'Europa sudoccidentale (2 marzo 2000 – 13 febbraio 2008) .....	76
4.2.1.	Principi fondamentali e struttura del cartello .....	76
4.2.2.	Storia del cartello .....	77
4.2.3.	Cronologia degli eventi .....	78
4.2.3.1.	Gli aumenti dei prezzi in Spagna nel 2000 .....	78
4.2.3.2.	L'ingresso di Coopbox nel mercato portoghese (2000-2001) .....	80
4.2.3.3.	Contatti tra il 2001 e il 2008 .....	83
4.3.	Paesi dell'Europa nordoccidentale (13 giugno 2002 – 29 ottobre 2007) .....	106
4.3.1.	Principi fondamentali e struttura del cartello .....	106
4.3.2.	Storia del cartello .....	107
4.3.3.	Cronologia degli eventi .....	107
4.3.3.1.	L'aumento dei prezzi della primavera/estate 2002 .....	107
4.3.3.2.	L'aumento dei prezzi dell'estate/autunno 2004 .....	114
4.3.3.3.	Scambio bilaterale di informazioni e avvio del MAP IK nel 2005 .....	119
4.3.3.4.	Scambio bilaterale di informazioni del 2006 .....	121
4.3.3.5.	L'aumento dei prezzi nei Paesi Bassi del 2006 .....	123
4.3.3.6.	L'aumento dei prezzi dell'autunno 2006 .....	124
4.3.3.7.	Accordo nel quadro del MAP IK dell'autunno 2007 .....	128
4.3.3.8.	Contatti bilaterali e contatti multilaterali ristretti tra concorrenti nel 2007 .....	129
4.4.	Paesi dell'Europa centrale e orientale (5 novembre 2004 – 24 settembre 2007) .....	131
4.4.1.	Principi fondamentali e struttura del cartello .....	131
4.4.2.	Storia del cartello .....	132
4.4.3.	Cronologia degli eventi .....	132
4.5.	Francia (3 settembre 2004 – 24 novembre 2005) .....	148
4.5.1.	Principi fondamentali e struttura del cartello .....	148
4.5.2.	Storia del cartello .....	148
4.5.3.	Cronologia degli eventi .....	149
4.6.	Discussioni e risultanze riguardanti le prove .....	156
5.	Applicazione dell'articolo 101 del trattato e dell'articolo 53 dell'accordo SEE .....	159
5.1.	Relazione tra il trattato e l'accordo SEE .....	159
5.2.	Competenza giurisdizionale .....	159
5.3.	Applicazione delle regole di concorrenza .....	159
5.3.1.	Articolo 101, paragrafo 1, del trattato e articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE .....	159
5.3.2.	Accordi e pratiche concordate .....	160

5.3.2.1.	Principi .....	160
5.3.2.2.	Risultanze – Italia.....	163
5.3.2.3.	Risultanze – Paesi dell'Europa sudoccidentale (SWE) .....	165
5.3.2.4.	Risultanze – Paesi dell'Europa nordoccidentale (NWE).....	167
5.3.2.5.	Risultanze – Paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO).....	169
5.3.2.6.	Risultanze - Francia.....	171
5.3.3.	Infrazione unica e continuata .....	174
5.3.3.1.	Principi .....	174
5.3.3.2.	Argomenti delle parti .....	175
5.3.3.3.	Discussioni e risultanze.....	178
5.3.3.4.	Infrazione unica e continuata – Italia .....	185
5.3.3.5.	Infrazione unica e continuata – Europa sudoccidentale (SWE).....	186
5.3.3.6.	Infrazione unica e continuata – Europa nordoccidentale (NWE) .....	187
5.3.3.7.	Infrazione unica e continuata – Europa centrale e orientale (ECO).....	190
5.3.3.8.	Infrazione unica e continuata – Francia .....	191
5.3.4.	Limitazione della concorrenza .....	192
5.3.5.	Effetti sugli scambi tra gli Stati membri dell'Unione.....	194
5.4.	Applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato .....	196
6.	Destinatari della presente decisione .....	196
6.1.	Principi generali .....	196
6.2.	Italia.....	200
6.2.1.	Linpac.....	200
6.2.2.	Sirap-Gema .....	201
6.2.3.	Nespak.....	203
6.2.4.	Vitembal.....	205
6.2.5.	Magic Pack.....	206
6.2.6.	Coopbox .....	206
6.3.	Europa sudoccidentale (SWE) .....	212
6.3.1.	Linpac.....	212
6.3.2.	Vitembal.....	213
6.3.3.	Coopbox .....	214
6.3.4.	Huhtamäki/ONO Packaging.....	217
6.3.5.	Ovarpack .....	220
6.4.	Europa nordoccidentale (NWE).....	220
6.4.1.	Linpac.....	220

6.4.2.	Vitembal.....	221
6.4.3.	Huhtamäki.....	221
6.4.4.	Silver Plastics.....	222
6.5.	Europa centrale e orientale (CEE).....	226
6.5.1.	Linpac.....	226
6.5.2.	Sirap-Gema/Petruzalek.....	226
6.5.3.	Coopbox.....	228
6.5.4.	Propack.....	230
6.6.	Francia.....	230
6.6.1.	Linpac.....	230
6.6.2.	Sirap-Gema.....	231
6.6.3.	Vitembal.....	233
6.6.4.	Huhtamäki.....	234
6.6.5.	Silver Plastics.....	236
7.	Durata delle infrazioni.....	237
7.1.	Date iniziali e finali.....	237
7.1.1.	Italia.....	237
7.1.2.	Europa sudoccidentale.....	240
7.1.3.	Europa nordoccidentale.....	242
7.1.4.	Europa centrale e orientale.....	244
7.1.5.	Francia.....	244
8.	Rimedi.....	245
8.1.	Articolo 7 del regolamento (CE) n. 1/2003.....	245
8.2.	Articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 e articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.....	245
8.3.	Articolo 25 del regolamento (CE) n. 1/2003.....	246
8.4.	Calcolo delle ammende.....	247
8.4.1.	Il valore delle vendite.....	247
8.4.1.1.	Italia.....	250
8.4.1.2.	Europa sudoccidentale.....	251
8.4.1.3.	Europa nordoccidentale.....	252
8.4.1.4.	Europa centrale e orientale.....	253
8.4.1.5.	Francia.....	254
8.4.2.	Determinazione dell'importo di base delle ammende.....	254
8.4.2.1.	Determinazione dell'importo variabile delle ammende.....	254
8.4.2.2.	Durata.....	256

8.4.2.3.	Determinazione degli importi supplementari.....	258
8.4.3.	Adeguamenti dell'importo di base.....	260
8.4.3.1.	Circostanze aggravanti .....	260
8.4.3.2.	Circostanze attenuanti .....	260
8.4.4.	Dissuasione .....	263
8.5.	Applicazione del limite del 10% del fatturato.....	263
8.6.	Trattamento favorevole .....	266
8.6.1.	Linpac.....	267
8.6.2.	Vitembal.....	267
8.6.3.	Sirap-Gema .....	268
8.6.4.	Coopbox .....	269
8.6.5.	Silver Plastics .....	270
8.6.6.	Ovarpack .....	271
8.6.7.	Magic Pack.....	272
8.7.	Riduzione delle ammende per la durata del procedimento .....	273
8.8.	Capacità contributiva .....	273
8.8.1.	Introduzione .....	273
8.8.2.	[Nome dell'impresa] .....	276
8.8.3.	[Nome dell'impresa] .....	276
8.8.4.	[Nome dell'impresa] .....	276
8.8.5.	Conclusioni .....	276
8.9.	Importo finale delle ammende .....	276

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 24.6.2015

**relativa a un procedimento a norma dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea [e dell'articolo 53 dell'accordo SEE]**

**(AT.39563 – Imballaggi alimentari per vendita al dettaglio)**

(I testi in lingua tedesca, inglese, francese e italiana sono i soli facenti fede)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea<sup>1</sup>,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

visto il regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato<sup>2</sup>, in particolare l'articolo 7 e l'articolo 23, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 21 settembre 2012 di avviare il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di rendere noti i loro pareri sugli addebiti mossi dalla Commissione, ai sensi dell'articolo 27, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 e dell'articolo 12 del regolamento (CE) n. 773/2004 della Commissione, del 7 aprile 2004, relativi ai procedimenti svolti dalla Commissione a norma degli articoli 81 e 82 del trattato<sup>3</sup>,

sentito il comitato consultivo in materia di accordi restrittivi e posizioni dominanti,

vista la relazione finale del consigliere-auditore nel presente caso<sup>4</sup>,

considerando quanto segue:

---

<sup>1</sup> GU C 115 del 9.5.2008, pag. 47.

<sup>2</sup> GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1. A decorrere dal 1° dicembre 2009, gli articoli 81 e 82 del trattato CE sono divenuti, rispettivamente, gli articoli 101 e 102 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea ("TFUE"), ma non sono cambiati nella sostanza. Ai fini della presente decisione, i riferimenti agli articoli 101 e 102 del TFUE si intendono fatti, ove opportuno, agli articoli 81 e 82 del trattato CE. Il TFUE ha inoltre introdotto talune modifiche terminologiche, come la sostituzione di "Comunità" con "Unione" e "mercato comune" con "mercato interno".

<sup>3</sup> GU L 123 del 27.04.2004, pag. 18.

<sup>4</sup> Relazione finale del consigliere-auditore del 22 giugno 2015.

## 1. INTRODUZIONE

- (1) La presente decisione è indirizzata a: LINPAC Group Ltd - LINPAC Packaging Verona S.r.l. - LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. - LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság - LINPAC Packaging Spol S.r.o. - LINPAC Packaging S.r.o. - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. – Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Coopbox Eastern s.r.o. - Huhtamäki Oyj - Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG - ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. - COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS - Magic Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - Bunzl plc - PROPACK Kft. - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l - Italmobiliare S.p.A. – Sirap-Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft. - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol. s.r.o. - Sirap France S.A.S. - VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel - VITEMBAL España, S.L.
- (2) La presente decisione concerne cinque cartelli riguardanti vassoi in plastica polistirene ("vassoi termoformati") e, in relazione a un cartello, anche vassoi in plastica polipropilene ("vassoi rigidi") usati per imballaggi al dettaglio di alimenti freschi come carne, pollame e pesce.
- (3) I cinque cartelli distinti sono definiti sulla base del relativo campo di applicazione geografico: Italia; paesi dell'Europa sudoccidentale ("SWE")<sup>5</sup>; paesi dell'Europa nordoccidentale ("NWE")<sup>6</sup>; paesi dell'Europa centrale e orientale ("PECO")<sup>7</sup>; Francia. Per ciascuno di questi cartelli, la prassi illegale consisteva nel prendere parte a una rete di contatti multilaterali (spesso a margine delle riunioni ufficiali e legittime del settore) e bilaterali (indirizzo fisico, e-mail, numero di telefono). Gli obiettivi principali degli accordi anticoncorrenziali erano tenere alti i prezzi, trasferire il prezzo crescente delle materie prime in maniera coordinata e mantenere lo status quo per l'assegnazione storica della clientela e dei mercati. La seguente tabella illustra i cartelli in cui erano coinvolti i destinatari della presente decisione.

---

<sup>5</sup> Questo cartello riguarda la Spagna e il Portogallo.

<sup>6</sup> Questo cartello riguarda: Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia.

<sup>7</sup> Questo cartello riguarda: Repubblica ceca, Ungheria, Polonia e Slovacchia.

Tabella 1

Impresa	Italia	SWE	NWE	Francia	PECO
Linpac	✓	✓	✓	✓	✓
Vitembal	✓	✓	✓	✓	
Huhtamäki		✓	✓	✓ <sup>8</sup>	
Sirap-Gema	✓			✓	✓
Coopbox	✓	✓			✓
Nespak	✓				
Magic Pack	✓				
Silver Plastics			✓	✓	
Ovarpack		✓			
Propack					✓ <sup>9</sup>

- (4) Benché i cinque diversi cartelli siano caratterizzati probabilmente da contesti, modalità e tempistiche coincidenti in gran parte simili, il principale denominatore comune dei cinque diversi cartelli è la partecipazione di Linpac, l'impresa che ha presentato richiesta di immunità, e il fatto che i vassoi termoformati sono stati oggetto di tutti e cinque i cartelli. Tuttavia, gli elementi obiettivi e le prove che collegano il comportamento anticoncorrenziale delle parti in tutte e cinque le regioni non sono sufficienti per stabilire un'infrazione unica e continuata a livello di SEE o un'infrazione unica e continuata riguardante più di uno dei cinque singoli cartelli. Pertanto, si ritiene che le pratiche illegali intraprese nelle cinque regioni costituiscano cinque cartelli separati<sup>10</sup> (cfr. successivamente nella sezione 5.3.3).
- (5) Data la somiglianza riscontrata in vari elementi dei cartelli separati, la Commissione, per motivi di opportunità e di efficacia amministrativa, ha tuttavia trattato i cinque cartelli nell'ambito di un unico procedimento amministrativo. Anche se alcuni destinatari della presente decisione non sono coinvolti in alcuni cartelli, la decisione

---

\* *Alcune parti di questo testo sono state omesse per evitare la divulgazione di informazioni riservate. Queste sono state sostituite da un riassunto non confidenziale posto tra parentesi quadre o sono mostrate come [...].*

<sup>8</sup> Huhtamaki France SAS, che era direttamente coinvolta nell'infrazione in Francia, è stata venduta a [non destinatario], un'affiliata di [non destinatario], LLP, il 22 dicembre 2010. L'impresa ha cambiato denominazione in Paccor France SA il 7 Febbraio 2011. La Paccor France SA è poi diventata Coveris Rigid (Auneau) France SA il 4 febbraio 2014. Cfr. nota a piè di pagina n.40 e la sezione 2.2.8.

<sup>9</sup> Solo per quanto riguarda l'Ungheria.

<sup>10</sup> Cfr. il caso COMP/E-1/37.512 — *Vitamine*, punto 579.

consente a ogni impresa coinvolta di individuare con precisione gli addebiti formulati dalla Commissione a suo carico<sup>11</sup>.

## **2. IL SETTORE SOGGETTO AL PROCEDIMENTO**

### **2.1. I prodotti oggetto dell'infrazione**

(6) I prodotti interessati dalla presente decisione sono i vassoi termoformati in plastica polistirene, realizzati in polistirene espanso ed estruso (EPS/XPS) ("vassoi termoformati") e, per quanto riguarda il cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale, i vassoi rigidi in plastica polipropilene (PP) ("vassoi rigidi") usati per imballaggi alimentari al dettaglio. I vassoi termoformati e i vassoi rigidi sono utilizzati tra le altre cose per proteggere i prodotti alimentari (ad esempio formaggio, carne, pesce, frutta, verdura, prodotti da forno, gelato, cibi pronti, eccetera) durante il trasporto, costituiscono una barriera contro i potenziali agenti di degradazione, garantiscono un aspetto igienico e attraente durante l'attività di vendita al dettaglio e eccetera. I vassoi termoformati e i vassoi rigidi offrono un'ampia varietà di soluzioni a causa della diversità dei materiali, della flessibilità, del processo produttivo e delle opzioni di stampa<sup>12</sup>.

### **2.2. I soggetti del mercato coinvolti nei cartelli**

(7) Le persone che rappresentano i soggetti del mercato negli accordi di cartello e che sono rilevanti ai fini della presente decisione sono elencati nell'allegato I.

#### *2.2.1. Linpac*

(8) Il gruppo Linpac è specializzato nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari. Le società del gruppo Linpac operano in numerose parti contraenti dell'accordo del SEE e altrove.<sup>13</sup> Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le società del gruppo Linpac che hanno partecipato alle azioni collusive descritte nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Linpac".

(9) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, LINPAC Group Ltd<sup>14</sup> era la società madre del gruppo Linpac. Riguardo alle entità giuridiche rilevanti ai fini della presente decisione, LINPAC Group era la società controllante indiretta al 100% delle seguenti entità giuridiche di Linpac: LINPAC Distribution SAS, LINPAC France SAS, LINPAC Packaging Ltd<sup>15</sup>, LINPAC

---

<sup>11</sup> *Ibidem*, punti 583-584 e cause riunite da 40/73 a 48/73, ecc. *Suiker Unie e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:1975:174, punto 111.

<sup>12</sup> ID [...]; Associazione francese delle imprese dell'imballaggio plastico e flessibile (Elipso) all'indirizzo <http://www.elipso.org/?lang=uk>; le informazioni contenute nella presente sezione sono state riportate in ID [...]; ID [...]; ID [...] e ID [...]; ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] ([non destinatario] - risposta alla RDI); ID [...].

<sup>13</sup> I paesi SEE rappresentano i paesi contraenti all'Accordo sullo spazio Economico Europeo.

<sup>14</sup> LINPAC Group Ltd. è stata originariamente costituita come PICNAL Ltd. Il 22 agosto 2003 ha cambiato nome in LINPAC Group Holdings Ltd. e il 13 febbraio 2004 in LINPAC Group Ltd. In seguito alla ristrutturazione finanziaria avvenuta il 21 dicembre 2009, LINPAC Senior Holdings Ltd ha acquistato il 100% delle azioni di LINPAC Group Ltd., LINPAC Senior Holdings Ltd è a sua volta controllata dalla Strategic Value Partners LLC

<sup>15</sup> LINPAC Packaging Ltd era in precedenza denominata LINPAC Plastics Ltd. Ha cambiato nome il 14 febbraio 2008.

Packaging GmbH<sup>16</sup>, LIMPAC Packaging Polska Sp. z.o.o.<sup>17</sup>, LIMPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság<sup>18</sup>, LIMPAC Packaging spol. s.r.o.<sup>19</sup>, LIMPAC Packaging s.r.o.<sup>20</sup>, LIMPAC Packaging Holdings SL e LIMPAC Packaging Verona Srl<sup>21</sup>. Inoltre, dal 9 novembre 2006, LIMPAC Group Ltd. è diventata una società controllante indiretta al 100% di LIMPAC Packaging Pravia S.A.<sup>22</sup>.

- (10) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Lincac ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR [390 000 000 – 730 000 000].

### 2.2.2. *Vitembal*

- (11) Il gruppo Vitembal è specializzato nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari. Le società del gruppo Vitembal operano in numerose parti contraenti dell'accordo SEE. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche di Vitembal Group che hanno partecipato al comportamento anticoncorrenziale descritto nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Vitembal".
- (12) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, VITEMBAL HOLDING SAS era la società madre di Vitembal Group. VITEMBAL HOLDING SAS deteneva nelle entità giuridiche destinatarie della presente decisione le seguenti quote azionarie: 98% in VITEMBAL Italia s.r.l.<sup>23</sup>; 99% in VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS<sup>24</sup>; 99,5% in VITEMBAL España, S.L.<sup>25</sup> e 100% in VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.
- (13) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Vitembal ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 23 627 271.

### 2.2.3. *Sirap-Gema*

- (14) Sirap-Gema è una società appartenente al gruppo Italmobiliare. Sirap-Gema è specializzata nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari e

---

<sup>16</sup> LIMPAC Packaging GmbH era in precedenza denominata LIMPAC Plastics GmbH. Ha cambiato nome il 19 marzo 2008.

<sup>17</sup> LIMPAC Packaging Polska Sp z.o.o. era in precedenza denominata LIMPAC Plastics Polska Sp. z.o.o. Ha cambiato nome nel 2008.

<sup>18</sup> LIMPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, nella CA precedentemente denominata LIMPAC Packaging Hungária Kft, la quale era precedentemente denominata LIMPAC Plastics Hungária Kft. Tale cambio di denominazione è avvenuto il 6 Agosto 2008. .

<sup>19</sup> LIMPAC Packaging spol. s.r.o. era in precedenza denominata LIMPAC Plastics spol. s.r.o. Ha cambiato nome nel 2008.

<sup>20</sup> LIMPAC Packaging s.r.o. era in precedenza denominata LIMPAC Plastics s.r.o. Ha cambiato nome il 20 marzo 2008.

<sup>21</sup> LIMPAC Packaging Verona Srl era in precedenza denominata LIMPAC Plastics Verona Srl. Ha cambiato nome il 16 maggio 2008.

<sup>22</sup> LIMPAC Packaging Pravia S.A. era in precedenza denominata LIMPAC Plastics Pravia S.A. Ha cambiato nome il 4 settembre 2008. Prima del 9 novembre 2006, LIMPAC Packaging Holdings SL (consociata interamente controllata di LIMPAC Group Ltd) deteneva una partecipazione del 76,72% in LIMPAC Packaging Pravia S.A. (all'epoca LIMPAC Plastics Pravia S.A.). Il 9 novembre 2006, LIMPAC Packaging Holdings SL ha acquisito una partecipazione di minoranza pari al 23,28%.

<sup>23</sup> Il 31 gennaio 2012 Vitembal Italia s.r.l. è stata posta in liquidazione volontaria. La società è stata sciolta.

<sup>24</sup> Vitembal Société Industrielle SAS è stata posta in liquidazione giudiziaria l' 11 maggio 2005. Cfr. ID [...] (Sentenza del Tribunal de commerce de Nîmes) "Redressement judiciaire".

<sup>25</sup> Vitembal España S.L. è stata posta in liquidazione nel settembre del 2013. La sua liquidazione è in uno stato avanzato ma non è ancora terminata. .

opera in numerose parti contraenti dell'accordo SEE tramite varie entità giuridiche. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche del gruppo Sirap-Gema che hanno partecipato al comportamento anticoncorrenziale di Sirap-Gema descritto nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Sirap-Gema" o, in relazione all'Europa centrale e orientale, come "Sirap-Gema/Petruzalek" o "Petruzalek".

- (15) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, Italmobiliare S.p.A. era la società madre del gruppo Italmobiliare e quindi anche del gruppo Sirap-Gema. Riguardo alle entità rilevanti ai fini della presente decisione, Italmobiliare S.p.A. era una società controllante indiretta al 100% (o quasi al 100%) delle seguenti entità: Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A., Petruzalek GmbH<sup>26</sup>, Petruzalek Kft.<sup>27</sup>, Petruzalek s.r.o. e Petruzalek Spol. s.r.o.
- (16) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Italmobiliare ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 4 451 330 000.

#### 2.2.4. Coopbox

- (17) Coopbox è un gruppo italiano che fa parte del Consorzio Cooperative di Produzione e Lavoro S.c. (in prosieguo "CCPL S.c."). CCPL S.c. è la società madre del gruppo ed è attiva nel settore degli imballaggi per alimenti freschi, oltre che in altri settori come l'energia, la gestione degli impianti e servizi d'altro tipo. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche del gruppo Coopbox che hanno partecipato ai cartelli descritti nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Coopbox".
- (18) Durante e dopo i periodi interessati dalle infrazioni, la struttura societaria di Coopbox è cambiata in diverse occasioni. Le entità di Coopbox considerate ai fini della presente decisione sono le seguenti:
- (1) **CCPL S.c.:** fino al 2004 questa entità era denominata CCPL S.c.r.l.<sup>28</sup>.
  - (2) **CCPL S.p.A.:** questa entità è stata creata il 23 dicembre 2003 come consociata direttamente e interamente controllata di CCPL S.c. Tra il 18 aprile 2006 e la fine delle infrazioni, CCPL S.c. deteneva il 93,86% di CCPL S.p.A. Attualmente CCPL S.c. detiene il 90,79% di CCPL S.p.A.
  - (3) **Coopbox Group S.p.A.:** attualmente questa entità è interamente controllata da CCPL S.p.A. Coopbox Group S.p.A. detiene tutte le consociate attive nel ramo di attività degli imballaggi alimentari del gruppo CCPL. L'entità esiste dal 4 febbraio 2009 come successore giuridico di Coopbox Italia S.r.l. (ai

---

<sup>26</sup> Nel periodo dell'infrazione, Petruzalek GmbH era la società controllante diretta al 100% di Petruzalek Kft, Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol s.r.o. ("il gruppo Petruzalek"). Il gruppo Petruzalek, specializzato nella produzione e distribuzione di prodotti per imballaggi alimentari nell'Europa centrale e orientale, è stata acquistata dal gruppo Sirap-Gema il 3 dicembre 2003. Nel periodo dell'infrazione, il gruppo Petruzalek era direttamente controllata al 100% da Italmobiliare S.p.A. e controllata al 99,97% da Sirap-Gema S.p.A. (il rimanente 0,03% era detenuto da Intermobiliare S.p.A. che era una consociata al 100% di Italmobiliare S.p.A.).

<sup>27</sup> Petruzalek Kft deteneva una partecipazione del 69,8% in Hungaropack Kft. La rimanente partecipazione del 30,2% è stata acquisita da Sirap-Gema Finance S.A. il 7 ottobre 2004. Nel 2007 Hungaropack si è fusa con Petruzalek Kft.

<sup>28</sup> In seguito alla riforma del diritto societario in Italia del 2003, la forma giuridica "S.c.r.l." è stata sostituita da quella "S.c."

fini della presente decisione viene di seguito designata nei considerando come "Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)" per distinguerla da un'altra entità giuridica esistente in precedenza denominata Coopbox Italia S.r.l.)<sup>29</sup>, Coopbox Europe S.p.A.<sup>30</sup> e Very Pack S.r.l.<sup>31</sup>.

- (4) **Poliemme S.r.l.:** ai fini della presente decisione e per distinguerla da uno dei suoi predecessori avente lo stesso nome, questa entità viene di seguito designata nei considerando come "**Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack)**". Questa entità ha sede in Italia e attualmente è interamente controllata da Coopbox Group S.p.A., che a sua volta è interamente controllato da CCPL S.p.A. Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) è stata creata il 27 aprile 2006 come successore giuridico di Coopbox Italia S.p.A.<sup>32</sup>, Poliemme S.r.l.<sup>33</sup> e Turriss Pack S.r.l.<sup>34</sup>.

---

<sup>29</sup> Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) è stata creata il 27 marzo 2006 in seguito a un trasferimento di attività dall'allora esistente Coopbox Italia S.p.A. a Isolex S.r.l., che a sua volta ha assunto il nome di Coopbox Italia S.r.l. (designata nei punti della presente decisione come "Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)"). Coopbox Italia Srl (ex-Isolex) era interamente controllata da Coopbox Europe S.p.A., a sua volta interamente controllata da CCPL S.p.A. Il 15 settembre 2008, Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) assorbe Coopbox Europe S.p.A., diventando quindi interamente controllata da CCPL S.p.A. Il 4 febbraio 2009 Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) muta la propria forma societaria e assume il nome di Coopbox Group S.p.A..

<sup>30</sup> Dal 25 ottobre 2002 Coopbox Europe S.p.A era una consociata direttamente controllata al 100% di CCPL S.c. e, dal 23 dicembre 2003, quando è stata creata la società madre intermedia CCPL S.p.A., una consociata indirettamente controllata di CCPL S.c, tramite CCPL S.p.A. Il 15 settembre 2008, Coopbox Europe S.p.A. viene assorbita da Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) che a sua volta, il 4 febbraio 2009, muta la propria forma societaria e assume il nome di Coopbox Group S.p.A.

<sup>31</sup> Dal 1° gennaio 2000 al 17 dicembre 2000, Very Pack S.r.l. è una consociata detenuta da Brenta S.r.l., che a sua volta è detenuta al 95% da CCPL S.c. Il 18 dicembre 2000, Brenta S.r.l. è rientrata con una fusione inversa in Very Pack S.r.l., per cui quest'ultima era direttamente controllata per il 95% da CCPL Srl. Il 25 ottobre 2002 Coopbox Europe S.p.A., all'epoca una consociata direttamente controllata al 100% di CCPL S.c., acquisisce il 100% di Very Pack S.r.l. Da questa data Very Pack S.r.l. è diventata indirettamente controllata al 100% da CCPL S.c. Il 27 febbraio 2003, Very Pack S.r.l. è stata costituita in Coopbox Europe S.p.A. Il successore giuridico di Very Pack S.r.l. è pertanto lo stesso di Coopbox Europe S.p.A., ossia Coopbox Group S.p.A.

<sup>32</sup> Il 1° gennaio 2003 Coopbox Italia S.p.A. esisteva come "Coopbox Italia S.r.l.", ed era un'entità interamente controllata da CCPL S.c. Il 23 dicembre 2003, quando è stata creata la società madre intermedia CCPL S.p.A, Coopbox Italia S.r.l. era indirettamente e interamente controllata da CCPL S.c. tramite CCPL S.p.A. Il 31 dicembre 2003, il 50% di Coopbox Italia S.r.l. è stato trasferito a CCPL Real Estate S.r.l. (interamente controllata da CCPL S.p.A., a sua volta interamente controllata da CCPL S.c.). L'altro 50% di Coopbox Italia S.r.l. è stato trasferito a Isolex S.p.A., che a tale data era controllata solo per il 19% da Coopbox Europe S.p.A (a sua volta interamente controllata da CCPL S.p.A., a sua volta interamente controllata da CCPL S.c.). Il 30 settembre 2004, Coopbox Italia S.r.l. è stata trasformata in Coopbox Italia S.p.A. Dal 20 dicembre 2004 al 26 marzo 2006, Isolex S.p.A. (dal 2006 Isolex S.r.l.), che deteneva ancora il 50% di Coopbox Italia S.p.A., è interamente o quasi interamente (98-100%) controllata da Coopbox Europe S.p.A. Il 27 marzo 2006, Isolex S.r.l. ha acquisito una grossa parte delle attività di Coopbox Italia S.p.A. e ha cambiato il proprio nome in Coopbox Italia S.r.l., per facilità di riferimento nella presente decisione designata come "Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)". Tuttavia, nonostante il trasferimento delle attività, Coopbox Italia S.p.A. rimane in esistenza fino al 27 aprile 2006 quando si fonde con Turriss Pack S.r.l., che a sua volta cambia il proprio nome in Poliemme S.r.l., nella presente decisione designata come Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack).

<sup>33</sup> Il 18 giugno 2002, Poliemme S.r.l. è controllata per il 90% da Very Pack S.r.l., a sua volta controllata per il 95% da CCPL S.c. (Very Pack Srl è indirettamente controllata al 100% da CCPL S.c. dal 25 ottobre 2002 come descritto in precedenza). Il 28 ottobre 2002, Very Pack S.r.l. acquisisce le restanti azioni di Poliemme S.r.l. Il 27 febbraio 2003, Poliemme S.r.l. viene trasferita a Coopbox Italia S.p.A. (che all'epoca era ancora denominata "Coopbox Italia S.r.l."). Poliemme S.r.l. resta una consociata

- (5) **Coopbox Hispania S.l.u.:** questa entità è stata creata in seguito a ristrutturazioni avvenute all'interno del gruppo per quanto riguarda le consociate spagnole di Coopbox alla fine del 2005. Coopbox Hispania S.l.u. è il successore economico di Coopbox Ibérica S.A. Tra il 1° gennaio 2000 e il 23 luglio 2003, Coopbox Ibérica S.A. era detenuta al 90% da Coopbox Group S.p.A. (successore giuridico di Very Pack S.r.l. e Coopbox Europe S.p.A.)<sup>35</sup>. Il 24 luglio 2003, Coopbox Group S.p.A. ha acquisito il rimanente 10% del capitale azionario di Coopbox Ibérica S.A. che pertanto è diventata indirettamente e interamente controllata dalla società madre, CCPL S.c. Il 20 dicembre 2004 le azioni di Coopbox Ibérica S.A. sono state suddivise tra Coopbox Group S.p.A. (60%) e Real Gest S.p.A. (40%), entrambe indirettamente controllate al 100% da CCPL S.c. Tra novembre e dicembre 2005, Coopbox Ibérica S.A. ha mutato la propria forma giuridica in Coopbox Ibérica S.L. Questa entità giuridica è stata suddivisa, con la creazione di una nuova società, Coopbox Hispania S.l.u. che ha continuato l'attività di imballaggi alimentari mentre Coopbox Ibérica S.L. è rimasta nel gruppo CCPL come società immobiliare e il suo intero capitale è stato trasferito a Real Gest S.p.A., che in definitiva è interamente controllata da CCPL S.c.
- (6) **Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.:** questa entità è stata creata in seguito a ristrutturazioni avvenute all'interno del gruppo per quanto riguarda le consociate spagnole di Coopbox alla fine del 2005. Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. è il successore economico di Dynaplast S.A. che il 18 gennaio 2002 è stata acquisita da Coopbox Group S.p.A. (all'epoca Very Pack S.r.l.). Pertanto, il 25 ottobre 2002 Dynaplast S.A. è diventata indirettamente controllata al 100% da CCPL S.c.. Il 20 dicembre 2004 le azioni di Dynaplast S.A. sono state suddivise tra Coopbox Group S.p.A. (60%) e Real Gest S.p.A. (40%), entrambe indirettamente controllate al 100% da CCPL S.c. Tra novembre e dicembre 2005, Dynaplast S.A. ha mutato la propria forma giuridica in Dynaplast S.L. Questa entità è stata suddivisa, con la creazione di una nuova società, Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. che ha continuato l'attività di imballaggi alimentari. Dynaplast S.L. è rimasta nel gruppo CCPL come società immobiliare, il suo capitale è stato interamente trasferito a Real Gest S.p.A., in definitiva

---

interamente controllata di Coopbox Italia S.p.A fino al 27 aprile 2006, quando viene assorbita in Turriss Pack S.r.l., che a sua volta cambia il proprio nome in Poliemme S.r.l., nella presente decisione designata come Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack).

<sup>34</sup> Il 18 giugno 2002, Turriss Pack S.r.l. è controllata per il 53% da Very Pack S.r.l. che a sua volta è controllata per il 95% da CCPL S.c. (Very Pack S.r.l. è indirettamente controllata al 100% da CCPL S.c. dal 25 ottobre 2002 come descritto in precedenza). Il 9 luglio 2002, Very Pack S.r.l. aumenta la sua quota detenendo il 70% di Turriss Pack S.r.l. Il 27 febbraio 2003, questa quota azionaria del 70% di Turriss Pack S.r.l. viene trasferita a Coopbox Italia S.p.A. (che all'epoca era ancora denominata "Coopbox Italia S.r.l."), a sua volta interamente controllata da CCPL S.c. Il 6 agosto 2003, Coopbox Italia S.p.A. aumenta la sua quota in Turriss Pack S.r.l., detenendo quindi l'86,25%. Questa quota azionaria resta invariata fino al 15 marzo 2006, quando Coopbox Italia S.p.A. acquisisce le restanti azioni di Turriss Pack S.r.l., detenendo quindi il 100%. Il 27 aprile 2006, Turriss Pack S.r.l. assorbe le entità Poliemme S.r.l. e Coopbox Italia S.p.A. e cambia il suo nome in Poliemme S.r.l. Il successore giuridico di Turriss Pack S.r.l. è pertanto Poliemme S.r.l., designata come Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack) nei punti della presente decisione.

<sup>35</sup> Cfr. i punti precedenti. Il rimanente 10% era detenuto da altri azionisti spagnoli.

interamente controllata da CCPL S.c. Il 24 settembre 2014 Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. è stata assorbita da Coopbox Hispania S.l.u. Quest'ultima è pertanto il successore giuridico di Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.

- (7) **Coopbox Eastern s.r.o.:** le azioni di questa entità sono state interamente acquisite l'8 dicembre 2004 da Coopbox Europe S.p.A. (Coopbox Europe S.p.A. era stata assorbita in Coopbox Italia S.r.l. il 15 settembre 2008, che a sua volta, il 4 febbraio 2009, muta la propria forma societaria e assume il nome di Coopbox Group S.p.A.). Prima di essere acquisita da Coopbox Europe S.p.A., Coopbox Eastern s.r.o. era controllata da terzi.

#### 2.2.5. *Silver Plastics*

- (19) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG controllava il [96-100%] di Silver Plastics GmbH e il [96-100%] di Silver Plastics GmbH & Co. KG. Silver Plastics GmbH controllava il rimanente [0-4%] di Silver Plastics GmbH & Co. KG.<sup>36</sup> Silver Plastics GmbH era responsabile della gestione operativa e strategica di Silver Plastics GmbH & Co. KG.<sup>37</sup> Silver Plastics S.à r.l. è controllata per il [96-100%] da Silver Plastics GmbH<sup>38</sup>. Nella presente Decisione, fatta eccezione per i casi espressamente indicati, ci si riferirà a Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics S.à r.l. come " Silver Plastics".
- (20) Silver Plastics produce vassoi termoformati e vassoi rigidi vendendoli in Germania, Francia e altri Stati.<sup>39</sup>
- (21) Nell'esercizio sociale 2014, Silver Plastics ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR [200.000.000 – 370.000.000].

#### 2.2.6. *Magic Pack*

- (22) Il gruppo Magic Pack è specializzato nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari. Il gruppo Magic Pack opera in numerose parti contraenti dell'accordo SEE.
- (23) Magic Pack Srl è l'unica entità di Magic Pack rilevante ai fini della presente decisione. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, tale entità giuridica viene designata come "Magic-Pack".
- (24) Nell'esercizio sociale 2014, Magic Pack ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 49 000 089.

#### 2.2.7. *Nespak*

- (25) Il gruppo Guillin è un'impresa specializzata nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari in numerose parti contraenti dell'accordo SEE. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche del gruppo

---

<sup>36</sup> ID [...] e ID [...] (Silver Plastics - risposte alle RDI).

<sup>37</sup> Silver Plastics GmbH è un "socio accomandatario" (Komplementär-GmbH) di Silver Plastics GmbH & Co. KG. Johannes Reifenhäuser GmbH & Co. KG è un "socio accomandante" (Kommanditist), cfr. ID [...], ID [...] and ID [...] (Silver Plastics - risposte alle RDI).

<sup>38</sup> ID [...] e ID [...] (Silver Plastics - risposta alla richiesta di informazioni).

<sup>39</sup> ID [...] (Silver Plastics- risposta alla CA)

Guillin che hanno partecipato al comportamento anticoncorrenziale descritto nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Nespak".

- (26) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, GROUPE GUILLIN SA era la società madre all'interno del gruppo Guillin. In particolare, GROUPE GUILLIN SA era la società controllante al 100% di NESPAK S.p.A.
- (27) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Guillin ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 497 172 730.

#### 2.2.8. *Huhtamäki*

- (28) Il gruppo Huhtamäki è specializzato nella fornitura di una varietà di prodotti per imballaggi alimentari. Le società del gruppo Huhtamäki operano in vari paesi del SEE e altrove. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche all'interno del gruppo Huhtamäki che hanno partecipato alle azioni collusive descritte nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Huhtamäki" o "Huhtamäki/Polarcup".
- (29) Durante i periodi interessati dalle infrazioni descritti nella presente decisione, Huhtamäki Oyj era la società madre del gruppo Huhtamäki. Riguardo alle entità rilevanti ai fini della presente decisione, Huhtamäki Oyj era una società controllante indiretta al 100% delle seguenti entità: COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SA<sup>40</sup>, Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG<sup>41</sup> e ONO PACKAGING PORTUGAL S.A.<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> **ID [...]** (Huhtamäki- risposta alla RDI). Paccor France SAS era denominata Polarcup France S.A. fino al 2001 e Huhtamäki France S.A. fino al 21 dicembre 2007. Dalla vendita del suo ramo relativo ai vassoi termoformati a ONO Packaging SAS il 19 giugno 2006, l'entità ha cessato di essere attiva nel settore dei vassoi termoformati. Huhtamäki France SAS è stata una controllata indiretta al 100% di Huhtamäki Oyj fino alla vendita di tutte le sue azioni ad [non destinatario], una consociata di [non destinatario], il 22 dicembre 2010. La società ha assunto la denominazione di Paccor France SAS il 7 febbraio 2011. Il 4 febbraio 2014 La Paccor France SA è divenuta Coveris Rigid (Auneau) France SA.

<sup>41</sup> Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) ha assunto la denominazione di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG nell'agosto 2012 in seguito a una serie di ristrutturazioni interne: le attività relative ai prodotti alimentari per la ristorazione e alle pellicole di Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG sono state trasferite a due nuove entità giuridiche di Huhtamäki, vale a dire rispettivamente Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG e Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG. Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG ha mantenuto l'attività relativa agli imballaggi flessibili e ha assunto la denominazione di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG. Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG, Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG, Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG, e Huhtamäki Germany GmbH controllate (indirette) al 100% di Huhtamäki Oyj (**ID [...]** (risposta di Huhtamäki alla RDI)). Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) è la società operativa di Huhtamäki in Germania dal 9 giugno 2005. Dal 31 dicembre 2001 al 9 giugno 2005, la società operativa di Huhtamäki in Germania era Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207). Il 9 giugno 2005, Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207) è stata fusa con Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055), un'altra consociata indirettamente controllata al 100% di Huhtamäki Oyj. Il nome di Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) è stato 4P Verpackungsgruppe B.V. & Co. Holding KG fino al 30 aprile 2002, quando ha assunto il nome di Huhtamäki Deutschland B.V. & Co. Holding KG. Il 30 settembre 2004 ha assunto il nome di Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (**ID [...]** (Huhtamäki - risposta alla RDI)). In base a **ID [...]** (Huhtamäki- risposta alla RDI) dal 2000 al 31 dicembre 2002, Huhtamäki Oyj ha controllato indirettamente il 75,1% di Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055). Due azionisti esterni controllavano il restante 24,9%, vale a dire [non

(30) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Huhtamäki ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 2 235 700 000.

#### 2.2.9. Propack

(31) Il gruppo Bunzl è attivo nella distribuzione di prodotti per imballaggi alimentari. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, le entità giuridiche del gruppo Bunzl che hanno partecipato al comportamento anticoncorrenziale descritto nella presente decisione o ne sono ritenute responsabili vengono designate collettivamente come "Propack".

(32) Dall'acquisizione avvenuta il 1° luglio 2005, e durante il restante periodo del suo coinvolgimento nelle azioni collusive descritte nella presente decisione, Bunzl plc era la società controllante indiretta al 100% di PROPACK Kft.<sup>43</sup>

(33) Nell'esercizio sociale 2014, il gruppo Bunzl ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR 7 617 320 019.

#### 2.2.10. Ovarpack

(34) Ovarpack Embalagens S.A. è una società specializzata nella distribuzione di prodotti per imballaggi alimentari. Nella presente decisione, e salvo diversa indicazione, Ovarpack Embalagens SA viene designata come "Ovarpack".

(35) Dal 18 luglio 2008 Ovarpack fa parte del gruppo Linpac.

(36) Nell'esercizio sociale 2014, Ovarpack Embalagens S.A. ha registrato un fatturato mondiale consolidato di EUR [6 650 000 – 12 350 000].

#### 2.2.11. Distributori

(37) Ovarpack e [non destinatario] (distributori indipendenti nei paesi dell'Europa sudoccidentale), Petruzalek (un distributore appartenente a Sirap-Gema e in essa pienamente integrato nei paesi dell'Europa centrale e orientale) e Propack (un distributore indipendente nei paesi dell'Europa centrale e orientale) hanno preso parte al comportamento collusivo descritto nella presente decisione in qualità di distributori di vassoi termoformati. Pur non essendo produttori di vassoi termoformati, essi abbiano contribuito, attraverso la loro partecipazione diretta, all'attuazione e al monitoraggio degli accordi anticoncorrenziali. [Non destinatario] non è destinataria della presente decisione<sup>44</sup>.

---

destinatari]. Il 31 dicembre 2002 Huhtamäki Oyj ha acquisito le partecipazioni di [non destinatari]diventando la società controllante al [96-100%] di Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055).

<sup>42</sup> ONO Packaging Portugal S.A. è il successore di Huhtamäki Embalagens Portugal SA, che era una consociata interamente controllata di Huhtamäki Oyj. Tutte le azioni di Huhtamäki Embalagens Portugal SA sono state vendute a ONO Packaging SAS il 19 giugno 2006, che è la data in cui Huhtamäki Embalagens Portugal SA ha assunto il nome di ONO Packaging Portugal S.A. Il nome di Huhtamäki Embalagens Portugal SA era Polarcup-Embalagens SA nel periodo 2000–2001. Huhtamäki Portugal SGPS Lda, una consociata interamente controllata di Huhtamäki Oyj, ha controllato il 100% di Huhtamäki Embalagens Portugal SA fino alla sua vendita a ONO Packaging SAS.

<sup>43</sup> [Descrizione della struttura proprietaria di Propack Kft.].

<sup>44</sup> [Non destinatario] non era destinataria neppure della comunicazione degli addebiti poiché in quel periodo era in liquidazione (cfr. il punto 62 della comunicazione degli addebiti).

### 2.3. Descrizione del settore

- (38) Sia i vassoi termoformati che quelli rigidi sono utilizzati dall'industria alimentare degli imballaggi (in particolare per la carne, il pollame, il formaggio, frutta e il pesce). In particolare i vassoi sono utilizzati dal settore alimentare al dettaglio (supermercati compresi), dai distributori e dal settore del *fast food*. I distributori sono i maggiori fornitori di vassoi termoformati utilizzati dal settore del catering e del *fast food*.
- (39) La scelta tra vassoi termoformati o rigidi dipende dalle preferenze regionali. Nei paesi dell'Europa nordoccidentale, dagli anni '90 si è registrata una costante transizione dai vassoi termoformati ai vassoi rigidi. Al contrario, nei paesi dell'Europa sudoccidentale la domanda di vassoi termoformati è rimasta stabile e i vassoi rigidi hanno cominciato a diventare più diffusi soltanto dopo la metà degli anni '00. Nei paesi dell'Europa centrale e orientale, tradizionalmente i mercati sono rimasti più fedeli ai vassoi termoformati e solo di recente c'è stata una graduale transizione verso i vassoi rigidi<sup>45</sup>. La domanda di vassoi termoformati è costantemente calata nel SEE anche a causa delle mutate preferenze dei consumatori, come un minor consumo di carne, una maggiore sensibilità ambientale, eccetera<sup>46</sup>.
- (40) Sulla base dei dati di cui dispone, la Commissione non è in grado di effettuare una stima credibile delle quote di mercato nell'ambito di ciascuno dei cinque cartelli separati. La Commissione osserva tuttavia che, nell'ambito di ciascuno dei cinque cartelli separati, le imprese partecipanti pertinenti sono state responsabili della maggior parte delle forniture del prodotto o dei prodotti oggetto dei cartelli.

### 2.4. Il commercio nel SEE

- (41) Nel SEE, i flussi commerciali relativi ai prodotti in questione sono significativi. Sia i vassoi termoformati che quelli rigidi sono prodotti standardizzati che, grazie a un peso e a un volume ridotti, sono facilmente trasportabili. I clienti (ad esempio le grandi catene di supermercati) acquistano vassoi termoformati e rigidi su base transfrontaliera<sup>47</sup>.
- (42) Secondo Huhtamäki il commercio dei vassoi termoformati e rigidi si svolge essenzialmente a livello locale<sup>48</sup>. Di conseguenza, i clienti tendono ad acquistare che Huhtamäki vende vassoi rigidi e termoformati oltre frontiera.
- (43) Sirap-Gema distingue tra i clienti industriali e i clienti della grande distribuzione organizzata (GDO). Secondo Sirap-Gema, i clienti industriali tendono a effettuare i propri acquisti a livello locale, mentre i clienti GDO sono disposti anche ad acquistare oltre frontiera purché la distanza non superi i 500 km per i vassoi

---

<sup>45</sup> ID [...] (Linpac – risposta alla RDI).

<sup>46</sup> Queste informazioni sono contenute in ID [...]; ID [...] (Linpac – risposta alla RDI); ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI); ID [...] (Vitembal – risposta alla RDI); ID [...] (ONO Packaging – risposta alla RDI); ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI); ID [...] (Sirap-Gema – risposta alla RDI); ID [...] (Magic Pack – risposta alla RDI); ID [...] ([non destinatario] – risposta alla RDI); ID [...] (Silver Plastics – risposta alla RDI);

<sup>47</sup> Questa informazione è contenuta in ID [...] (Linpac – risposta alla RDI); ID [...] (Vitembal – risposta alla RDI); ID [...] (ONO Packaging – risposta alla RDI); ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI); ID [...] (Magic Pack – risposta alla RDI); ID [...] ([non destinatario] – risposta alla RDI); ID [...] (Sirap-Gema – risposta alla RDI); ID [...] e [...] (Nespak – risposte alla richiesta d'informazioni).

<sup>48</sup> ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

termoformati e gli 800 km per i vassoi rigidi<sup>49</sup>. Nespak distingue tra vassoi termoformati e vassoi rigidi. Secondo Nespak, i vassoi termoformati hanno alti costi di trasporto (che possono raggiungere il 30% del costo totale del prodotto) e sono quindi acquistati a livello locale; al contrario, i vassoi rigidi hanno bassi costi di trasporto e si possono acquistare oltre frontiera<sup>50</sup>.

- (44) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti (“CA”), Silver Plastics ha dichiarato che i mercati degli imballaggi alimentari erano nazionali. Nel contempo, Silver Plastics ha confermato che, oltre a vendere prodotti nei propri mercati primari, ossia Francia e Germania, essa vendeva anche determinate quantità di vassoi termoformati e rigidi tramite i suoi distributori in vari altri paesi quali, ad esempio, [paese], paesi del Benelux, Danimarca, [paese], [paese], Norvegia e Svezia<sup>51</sup>.
- (45) La Commissione ritiene che le prove in suo possesso, fra cui le risposte delle parti alla richiesta d'informazioni sulla struttura degli scambi di vassoi termoformati e/o rigidi, dimostrino l'esistenza di considerevoli flussi commerciali nel SEE per quanto riguarda questi tipi di vassoi.

### 3. PROCEDURA

#### 3.1. L'indagine della Commissione

- (46) L'indagine della Commissione è stata avviata a seguito delle informazioni ricevute sulla base di una richiesta di immunità presentata da Linpac ai sensi della comunicazione della Commissione del 2006 relativa all'immunità dalle ammende e alla riduzione del loro importo nei casi di cartelli tra imprese (in prosieguo "la comunicazione sul trattamento favorevole")<sup>52</sup>. Linpac ha presentato la domanda il 18 marzo 2008, integrandola poi con varie dichiarazioni ufficiali e con prove documentali. Il 4 giugno 2008, la Commissione ha concesso a Linpac l'immunità condizionale<sup>53</sup> per tutte cinque le infrazioni oggetto della presente decisione.
- (47) Il 4 e il 6 giugno 2008 la Commissione ha compiuto accertamenti a sorpresa ai sensi dell'articolo 20, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1/2003 presso le sedi di Coopbox (Italia e Spagna), [non destinatario] (Paesi Bassi), Huhtamäki (Germania), Nespak (Italia), Silver Plastics (Germania), Sirap-Gema/Petruzalek (Italia) e Vitembal (Germania, Francia e Italia). Oltre ad effettuare gli accertamenti, la Commissione ha trasmesso richieste d'informazioni ad altre entità non soggette agli accertamenti, ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (48) In seguito agli accertamenti, la Commissione ha ricevuto sei domande nell'ambito della comunicazione sul trattamento favorevole da parte di Vitembal il 6 giugno 2008<sup>54</sup>, Sirap-Gema il 1° luglio 2008<sup>55</sup>, Coopbox il 5 agosto 2008<sup>56</sup>, Ovarpack il 17 dicembre 2008<sup>57</sup>, Silver Plastics il 22 dicembre 2008<sup>58</sup> e Magic Pack il 1° febbraio

---

<sup>49</sup> ID [...] (Sirap-Gema – risposta alla RDI).

<sup>50</sup> ID [...] e [...] (Nespak – risposte alla RDI).

<sup>51</sup> ID [...] (Silver Plastics – risposta alla CA).

<sup>52</sup> GU C 298 dell'8.12.2006, pagg. 17-22.

<sup>53</sup> ID [...] (decisione relativa all'immunità condizionale).

<sup>54</sup> ID [...]

<sup>55</sup> ID [...]

<sup>56</sup> ID [...]

<sup>57</sup> ID [...]

2010<sup>59</sup>. Huhtamäki, Nespak e Propack non hanno presentato domanda di trattamento favorevole.

- (49) Nel corso delle indagini, la Commissione ha inviato, ai sensi dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 1/2003 ("RDI") o del punto 12 della comunicazione sul trattamento favorevole, varie richieste d'informazioni alle parti destinatarie della presente decisione nonché a terzi. La Commissione si è anche avvalsa del potere ad essa conferito ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003 per raccogliere le dichiarazioni di un ex dipendente di Sirap-Gema che aveva partecipato ai contatti collusivi, ma che non lavora più presso Sirap-Gema, dichiarazioni che non sono state ottenute dalla Commissione e che quest'ultima non avrebbe potuto ottenere nell'ambito della domanda di trattamento favorevole di Sirap-Gema.
- (50) Il 13 settembre 2012 la Commissione ha indirizzato le proprie decisioni a Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox, Ovarpack, Silver Plastics e Magic Pack per informarle dell'impossibilità di concedere l'immunità dalle ammende e, ai sensi del punto 29 della comunicazione sul trattamento favorevole, della propria intenzione di applicare una riduzione dell'ammenda all'interno di una specifica forcilla secondo quanto previsto al punto 26 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. Per quanto riguarda Silver Plastics, la Commissione ha anche informato il richiedente che esso non è ammesso a beneficiare di una riduzione delle ammende in relazione al cartello concernente i paesi dell'Europa nordoccidentale.
- (51) Il 21 settembre 2012 la Commissione ha avviato il procedimento e ha adottato una CA nei confronti delle entità giuridiche LINPAC Group Ltd - LINPAC Packaging Verona Srl - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp. z.o.o. - [non destinatario]- LINPAC Packaging Spol. s.r.o. - LINPAC Packaging s.r.o. - [non destinatario] - [non destinatario] - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. - Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Dynaplast Iberica de Embalaje S.l.u. - CCPL S.p.A. - Coopbox Eastern s.r.o. - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - Huhtamäki Oyj - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG - [non destinatario] - Magic Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - [non destinatario] - ONO Packaging S.A.S. - ONO Embalagens Portual SA – Paccor France SAS- Bunzl plc - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - [non destinatario] - Propack Kft - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l. - Italmobiliare S.p.A. - Sirap Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol s.r.o. - Sirap France S.A.S. - VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL Italia s.r.l. - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL España, S.L. - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.

---

<sup>58</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>59</sup> ID [...]

- (52) A tutti i destinatari della CA è stato fornito un CD-ROM che ha permesso loro di accedere alle parti accessibili del fascicolo d'indagine della Commissione. Inoltre, i rappresentanti legali dei destinatari si sono avvalsi dei loro diritti di accesso alle parti del fascicolo della Commissione disponibili solo presso i locali della Commissione.
- (53) Tutti i destinatari della CA hanno manifestato per iscritto alla Commissione i loro punti di vista sugli addebiti loro contestati entro il termine fissato e hanno partecipato<sup>60</sup> all'audizione orale tenutasi dal 10 al 12 giugno 2013. La Commissione ha anche reso disponibili a varie parti, prima e dopo l'audizione orale, estratti dalle versioni non riservate delle risposte alla CA fornite da [non destinatario], Silver Plastics, Huhtamäki Oyj, ONO Packaging, Sirap-Gema e [non destinatario], ove sia stato ritenuto che ciò fosse pertinente ai fini dell'esercizio dei diritti di difesa di tali parti o che avrebbe potuto contribuire all'ulteriore chiarimento degli elementi di fatto e di diritto rilevanti per il caso in esame<sup>61</sup>.
- (54) Nella sua risposta alla CA, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH)<sup>62</sup> ha dichiarato che sono stati lesi i suoi diritti di difesa in quanto era venuta a conoscenza delle presunte infrazioni solo in seguito alle indagini condotte dalla Commissione presso la sede di Silver Plastics e tutte le richieste d'informazioni inviate dalla Commissione erano indirizzate unicamente a Silver Plastics GmbH & Co. KG, compresa la richiesta del 3 agosto 2011, relativa ai rapporti tra Silver Plastics GmbH & Co. KG e JRH. JRH ha inoltre sostenuto di non essere stata coinvolta nel procedimento amministrativo fino al 23 luglio 2012, quando la Commissione ha contattato JRH per la prima volta, e di non essere stata informata della possibilità di presentare una domanda di trattamento favorevole prima di tale data. Tenuto conto dell'intervallo di tempo trascorso tra le ispezioni effettuate nel 2008 e il 2012, molti documenti, che JRH avrebbe potuto presentare per confutare la presunzione del 100%, non erano più disponibili. Infine, JRH ha affermato di avere concordato di presentare la domanda di trattamento favorevole insieme a Silver Plastics GmbH & Co. KG, come estrema precauzione e per essere in linea con la prassi decisionale della Commissione, sebbene non ritenga di costituire un'entità economica con Silver Plastics GmbH & Co. KG.
- (55) La Commissione osserva che dalla dichiarazione scritta del 10 dicembre 2009 inclusa nella dichiarazione scritta di Silver Plastics GmbH & Co. KG di tale data risulta chiaramente che JRH era a conoscenza dell'indagine dall'ispezione di giugno 2008 e che aveva anche chiesto a Silver Plastics GmbH & Co. KG di collaborare con la Commissione in base alla comunicazione sul trattamento favorevole<sup>63</sup>. JHR ha confermato di aver fornito a Silver Plastics GmbH & Co. KG le informazioni necessarie per presentare la dichiarazione del 10 dicembre 2009 nonché successive richieste d'informazioni riguardanti questioni relative alla responsabilità come società controllante. La Corte ha confermato che la Commissione non può essere ritenuta responsabile della collaborazione limitata di un richiedente o del suo ritardo in quanto tali fattori sono imputabili allo stesso richiedente<sup>64</sup>, come dimostrano le

---

<sup>60</sup> Fatta eccezione per [non destinatario].

<sup>61</sup> Gli estratti delle risposte alla CA menzionate sono stati presentati in particolare il 23, 24 e 27 maggio e il 3 giugno 2013.

<sup>62</sup> ID [...] (Johannes Reifenhäuser Holding – risposta alla CA).

<sup>63</sup> ID [...]

<sup>64</sup> Cfr. in particolare la causa T-214/06, *Imperial Chemical Industries/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:275, punto 248.

dichiarazioni scritte summenzionate e le conferme di JRH. La Commissione ritiene pertanto che i diritti di difesa di JRH non siano stati lesi.

#### **4. DESCRIZIONE DEGLI EVENTI**

##### **4.1. Italia (18 giugno 2002 – 17 dicembre 2007)**

###### *4.1.1. Principi fondamentali e struttura del cartello*

(56) Il cartello in Italia ha riguardato i vassoi termoformati e ha coinvolto Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal, Nespak e Magic Pack. Tali concorrenti hanno partecipato a una rete di riunioni e altri contatti bilaterali e multilaterali aventi lo scopo generale di limitare la concorrenza concordando aumenti generalizzati dei prezzi concertati e l'assegnazione della clientela e dei volumi e manipolando le aste organizzate da alcuni grandi supermercati (in prosieguo indicati come clienti GDO). Lo scopo specifico del coordinamento degli aumenti dei prezzi era trasferire gli aumenti dei prezzi delle materie prime. L'assegnazione della clientela e la manipolazione delle aste garantivano il mantenimento dello *status quo* in Italia per quanto riguarda la clientela e le quote di mercato. Le parti si sono anche scambiate informazioni commerciali sensibili per tenersi aggiornate sulle rispettive politiche dei prezzi e sui rapporti con i rispettivi clienti e per monitorare l'attuazione degli accordi e delle pratiche concordate<sup>65</sup>.

###### 4.1.1.1. Aumenti generalizzati dei prezzi e scambio d'informazioni

(57) I concorrenti hanno coordinato le politiche dei prezzi e si sono scambiati regolarmente informazioni commerciali sensibili. Tra il 2002 e il maggio 2008 i principali aumenti dei prezzi concertati che hanno interessato il mercato italiano hanno avuto luogo nell'estate 2002, nell'autunno 2004 e nell'autunno 2006. Successivamente i partecipanti hanno monitorato l'attuazione degli aumenti dei prezzi, ivi compresi modi e tempi di comunicazione di tali aumenti ai clienti. Tutto questo è stato descritto nei dettagli alla Commissione da [nome dell'impresa], che ha fornito anche il modello delle lettere in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi utilizzate nel 2002, 2004 e 2006 per comunicare gli aumenti ai propri clienti. [Nome dell'impresa] ha spiegato che gli aumenti erano il risultato di precedenti discussioni e accordi tra i concorrenti<sup>66</sup>.

(58) Gli aumenti dei prezzi sono stati specificamente stabiliti tenendo conto dell'effetto dei costi crescenti delle materie prime sul prezzo finale di vendita. Gli aumenti dei prezzi coordinati venivano tipicamente concordati su base fissa definendo prezzi minimi oppure in riferimento a una percentuale generale. Nel primo caso, i concorrenti cercavano di fissare un prezzo minimo sulla base del prezzo del polistirene espanso al chilo. Nel secondo caso, i concorrenti individuavano un paniere dei prodotti più comuni e decidevano di comune accordo di aumentare i prezzi di una certa percentuale in relazione a tali prodotti<sup>67</sup>.

(59) La procedura seguita era simile per ogni aumento dei prezzi. I concorrenti si accordavano dapprima sulla necessità di introdurre un aumento generalizzato dei prezzi in maniera coordinata. I colloqui in genere si tenevano da quattro a sei mesi

---

<sup>65</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>66</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>67</sup> ID [...]; ID [...]

dopo l'aumento dei prezzi delle materie prime. I concorrenti si accordavano quindi sull'aumento (espresso come nuovi prezzi minimi o come percentuale) da attuare nei successivi due o tre mesi. Talvolta i concorrenti determinavano anche il tipo di clienti a cui applicare l'aumento. Infine, essi concordavano le modalità (in particolare chi sarebbe stato il primo a comunicare l'aumento) e il momento in cui introdurre l'aumento stesso<sup>68</sup>. Di seguito vengono presentati resoconti dettagliati delle riunioni che avevano lo scopo di coordinare gli aumenti dei prezzi; cfr., ad esempio, i punti (80)-(93), (143)-(153), (216)-(236) e (258)-(279).

- (60) Per evitare che il coordinamento venisse scoperto, la comunicazione e l'attuazione degli aumenti dei prezzi concordati da parte di ogni produttore non erano simultanee ma venivano solitamente scaglionate in un periodo di circa 15 giorni o un mese. I concorrenti inoltre avevano concordato che il primo produttore che avesse applicato l'aumento non avrebbe dovuto essere "attaccato" dagli altri con offerte di prezzi più bassi. Spesso ai concorrenti venivano inviati a titolo informativo e affinché ne tenessero conto listini prezzi e lettere in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi<sup>69</sup>.
- (61) Dopo aver concordato e comunicato l'aumento, solitamente si teneva una serie di contatti e riunioni multilaterali per monitorare l'effettiva attuazione dell'aumento concordato e, se del caso, apportare eventuali adeguamenti o correzioni che si rendessero necessari. I concorrenti potevano monitorare l'attuazione dell'aumento dei prezzi anche raccogliendo informazioni direttamente dai clienti.
- (62) Per quanto riguarda i principali clienti riforniti da due produttori, gli aumenti dei prezzi venivano discussi e concordati su base bilaterale tra i produttori. Gli aumenti concordati tra le parti erano sempre superiori a quelli effettivamente applicati ai grandi clienti, poiché questi ultimi avevano un forte potere di contrattazione nei confronti dei produttori. Per contrastare le pressioni volte a diminuire i prezzi, i concorrenti cercavano di offrire una gamma diversa di prodotti al cliente<sup>70</sup>.
- (63) I punti (94)-(97), (123)-(124), (154)-(162), (191)-(199) e (280)-(286) contengono resoconti dettagliati dei contatti che avevano lo scopo di monitorare gli aumenti dei prezzi.

#### 4.1.1.2. Assegnazione della clientela

- (64) Il coordinamento delle politiche commerciali e l'assegnazione della clientela riguardavano tutti e tre i tipi di clienti, ossia GDO, distributori e clienti industriali (come i produttori di carne, pesce, pollame e prodotti agricoli).
- (65) I clienti e i distributori GDO solitamente avevano bisogno di prodotti per imballaggi alimentari standardizzati e tecnicamente semplici. Quindi, il prezzo era il loro principale parametro di concorrenza. D'altro canto, i clienti industriali richiedono imballaggi tecnicamente più avanzati, spesso prodotti per soddisfare le loro esigenze specifiche, e un più elevato livello di servizi. Il prezzo quindi costituisce soltanto uno degli elementi di concorrenza di cui essi tengono conto.
- (66) Di conseguenza, l'assegnazione dei clienti industriali, che hanno difficoltà ad abbandonare i propri fornitori, è stata discussa tra i concorrenti solo sporadicamente e in circostanze specifiche. Invece, la protezione e l'assegnazione dei distributori e

---

<sup>68</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>69</sup> ID [...]

<sup>70</sup> ID [...]; ID [...]

dei clienti GDO era un argomento comune delle discussioni tra i concorrenti. I punti (120), (137), (175)-(190), (237)-(249), (299)-(318) e (321)-(336) contengono la descrizione dettagliata di tali contatti in relazione ai clienti industriali<sup>71</sup>.

- (67) L'assegnazione dei clienti si basava sull'idea che nessuno dei partecipanti al cartello avrebbe dovuto "attaccare" i clienti "tradizionalmente" riforniti da altri. L'idea era condivisa da tutti i produttori. C'erano essenzialmente due tipi di criteri per individuare i clienti "assegnati" a ciascuno dei partecipanti: rapporti storici con i clienti (*de facto* o derivanti da accordi precedenti – riguardanti soprattutto clienti GDO) e legami di fedeltà (per i clienti industriali)<sup>72</sup>.
- (68) Sulla base dei rapporti storici dei concorrenti con i clienti, l'assegnazione dei principali GDO, per cui è stato anche realizzato un accordo sui volumi da fornire, era la seguente:
- Coop Italia: Coopbox;
  - Esselunga: Lincac e Sirap-Gema;
  - Carrefour: Coopbox e Vitembal;
  - Auchan: Sirap-Gema e Coopbox;
  - Bennet: Sirap-Gema;
  - Pam Panorama: Nespak e Sirap-Gema<sup>73</sup>.
- (69) L'altro criterio importante utilizzato per assegnare clienti era l'esistenza di legami di fedeltà con clienti industriali. I clienti industriali, in particolare i produttori di carne e pollame, richiedevano spesso prodotti personalizzati che a loro volta hanno creato una fidelizzazione con il produttore, rispettata da altri produttori<sup>74</sup>.
- (70) Nel suddetto contesto, se un produttore fosse riuscito a sottrarre un cliente originariamente appartenente a un altro concorrente, tale concorrente avrebbe cercato di recuperare i volumi perduti vendendo i propri prodotti a un altro cliente anziché tentare di recuperare lo stesso cliente mediante riduzioni dei prezzi. L'attuazione di misure concrete di compensazione era stata discussa e concordata tra i concorrenti attraverso contatti informali (spesso conversazioni telefoniche). Grazie a questa pratica di compensazione *ad hoc* è stato possibile evitare guerre dei prezzi e riduzioni dei prezzi<sup>75</sup>.

#### 4.1.1.3. Manipolazione delle aste organizzate da alcuni grandi clienti GDO

- (71) Nel periodo tra il 2002 e il 2007 Sirap-Gema, Vitembal, Nespak, Coopbox, Lincac e, in minor misura, anche Magic-Pack, hanno coordinato le proprie offerte in occasione delle aste per vassoi termoformati organizzate dai maggiori clienti GDO in Italia, ossia Auchan, Pam Panorama e Carrefour<sup>76</sup>.
- (72) Il coordinamento della partecipazione alle aste mirava a mantenere l'assegnazione della clientela concordata in precedenza (secondo il criterio del "cliente storico") e a

---

<sup>71</sup> ID [...]

<sup>72</sup> ID [...]

<sup>73</sup> ID [...]

<sup>74</sup> ID [...]

<sup>75</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>76</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

evitare che venissero aggiudicati contratti a imprese che non avevano aderito agli accordi, poiché questo avrebbe rotto l'equilibrio prestabilito, provocando una riduzione dei prezzi. In alcuni casi, con questo coordinamento le parti in questione si proponevano anche di attuare gli aumenti dei prezzi concordati<sup>77</sup>.

- (73) Le aste dei tre grandi clienti GDO si svolgevano sempre in novembre e dicembre e nello stesso ordine cronologico: prima l'asta di Auchan, poi quella di Pam Panorama e infine quella di Carrefour. Di conseguenza, le discussioni in merito all'asta di Auchan solitamente riguardavano anche le altre due aste, giacché le quote assegnate erano reciprocamente dipendenti<sup>78</sup>.
- (74) Come indicato al punto (68), si riteneva che Auchan appartenesse a Sirap-Gema (fornitore principale) e a Coopbox (fornitore secondario). Pam Panorama apparteneva a Nespak e Sirap-Gema, mentre Carrefour apparteneva a Coopbox per il canale dei supermercati e a Vitembal per il canale degli ipermercati. Anche Linpac faceva parte degli accordi: essa si asteneva dal formulare offerte aggressive per garantire il generale *status quo* concordato in materia di clientela italiana e per ottenere il lotto degli ipermercati dell'asta di Carrefour in Francia<sup>79</sup>.
- (75) Il coordinamento delle aste si realizzava con il seguente sistema: durante la prima riunione concernente l'asta di Auchan, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal e Linpac concordavano le rispettive offerte e i comportamenti da adottare nel corso di tale asta e di quelle seguenti. I concorrenti identificavano anticipatamente l'impresa o le imprese che avrebbe o avrebbero vinto l'asta, solitamente concordando di lasciare ciascun cliente ai suoi fornitori storici. Questi ultimi comunicavano l'importo che avrebbero offerto (il prezzo finale, aumentato, se necessario, conformemente all'accordo sull'aumento dei prezzi summenzionato), mentre gli altri preparavano le cosiddette "offerte di supporto" che tenevano aperta l'asta per un po', fino al momento in cui, al prezzo concordato, smettevano di presentare offerte, rinunciando volontariamente ad aggiudicarsi l'asta. Si ricorreva allo stesso sistema per altre aste e/o per altri clienti.
- (76) Nella maggior parte delle aste i concorrenti presentavano dapprima le proprie offerte e poi partecipavano a un'asta al ribasso, riducendo i prezzi per vincere. Coloro che avevano sottoscritto l'accordo di assegnazione della clientela concordavano in anticipo il livello dei prezzi a cui le imprese diverse dal vincitore designato smettevano di presentare offerte, consentendo al vincitore di ottenere il contratto al prezzo concordato<sup>80</sup>.

#### 4.1.2. Attività anticoncorrenziali negli anni '80 e '90

- (77) [...] almeno dagli anni '80 esisteva un accordo anticoncorrenziale strutturato nel mercato italiano degli imballaggi alimentari<sup>81</sup>. [[Informazione precedente all'infrazione]<sup>82</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>83</sup>.

---

77 ID [...]  
78 ID [...]  
79 ID [...]; ID [...]; ID [...]  
80 ID [...]; ID [...]  
81 [...]  
82 [...]  
83 [...]

- (78) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>84</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>85</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>86</sup>.
- (79) A partire dal 2002 i principali concorrenti di quel periodo, ossia Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Linpac e Vitembal, minacciati dall'arrivo di un nuovo concorrente (Magic-Pack) hanno ripreso contatti anticoncorrenziali più strutturati.

#### 4.1.3. Cronologia degli eventi

##### 4.1.3.1. Il 2002

###### *Aumenti dei prezzi introdotti nell'estate del 2002*

- (80) [...] nel marzo 2002 i prezzi delle materie prime hanno cominciato ad aumentare drasticamente. Di conseguenza, i partecipanti al cartello hanno deciso di introdurre un aumento dei prezzi generalizzato. Nel periodo tra marzo e luglio 2002 si è tenuta una serie di riunioni tra le parti per raggiungere un accordo sulla percentuale di aumento dei prezzi da introdurre in luglio nonché sulle modalità della sua attuazione. [...] le società che hanno partecipato alle riunioni sull'introduzione di un aumento dei prezzi nel 2002 erano Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak e Vitembal<sup>87</sup>. [...] sia il contenuto della dichiarazione di [nome dell'impresa] sia l'identità delle aziende che hanno partecipato all'accordo sull'aumento dei prezzi [sono confermati]<sup>88</sup>. [...] l'identità delle aziende che partecipavano regolarmente a tali contatti [è stata confermata]<sup>89</sup>.
- (81) [...] un elenco di coloro che solitamente partecipavano a queste riunioni, in particolare i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] per Sirap-Gema, i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] per Coopbox, il [rappresentante d'impresa] per Linpac, il [rappresentante d'impresa] per Nespak, i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] per Vitembal [è stato fornito]. [...] la prima riunione bilaterale per raggiungere un accordo sull'introduzione di un aumento dei prezzi generalizzato si è tenuta il **19 marzo 2002** tra Sirap-Gema e Coopbox. [Nome dell'impresa] non ha trovato alcun documento che attestasse la sua partecipazione a tale riunione; tuttavia, [nome dell'impresa] ha riconosciuto in termini generali che i contatti per coordinare l'introduzione di un aumento dei prezzi erano cominciati nel marzo/aprile 2002<sup>90</sup>.
- (82) [...] una riunione multilaterale tenutasi a Cremona il **4 aprile 2002**, cui hanno partecipato Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak e Vitembal. Benché il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) abbia dichiarato di non ricordare specificamente la riunione, [nome dell'impresa] ha fornito una ricevuta autostradale che dimostra che il [rappresentante d'impresa] si è effettivamente recato a Cremona in quella data. [Nome dell'impresa] ha ritenuto probabile che anche il [rappresentante d'impresa] abbia partecipato alla riunione<sup>91</sup>.

---

84 [...]   
85 [...]   
86 [...]   
87 **ID [...]; ID [...]**   
88 **ID [...]**   
89 **ID [...]; ID [...]**   
90 **ID [...]; ID [...]**   
91 **ID [...], ID [...], ID [...]**

- (83) Il **18 giugno 2002** all'hotel San Marco di Parma si è tenuta una riunione multilaterale. La Commissione ritiene che ciò sia dimostrato dalle dichiarazioni di [nomi delle imprese], che si suffragano a vicenda, e dai documenti risalenti all'epoca dei fatti. [Nome dell'impresa] ha fornito un'annotazione sul calendario del [rappresentante d'impresa] contenente la dicitura "hotel San Marco", [nome dell'impresa] ha fornito le ricevute delle spese effettuate dal [rappresentante d'impresa] al bar dell'hotel e [nome dell'impresa] ha fornito l'annotazione sul calendario e la nota spese del [rappresentante d'impresa]. I partecipanti erano il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac)<sup>92</sup>.
- (84) Queste riunioni si proponevano di raggiungere un consenso sull'introduzione coordinata di un aumento dei prezzi generalizzato. Prima della riunione, Linpac aveva già inviato una lettera in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi e, a quanto pare, aveva informato almeno Vitembal della sua intenzione di comunicare tale aumento<sup>93</sup>. A questo proposito, in un'e-mail interna inviata da Vitembal e datata **31 maggio 2002**, il [rappresentante d'impresa] ([ruolo]) ha rivelato al [rappresentante d'impresa] ([ruolo]) che: "*Secondo il [rappresentante d'impresa], Linpac Italia sta comunicando adesso ai propri clienti un aumento dei prezzi che, per Linpac, verrà applicato in maniera discrezionale (0%, 5%, 10% a seconda del cliente). A suo avviso gli altri produttori faranno altrettanto*"<sup>94</sup>. La Commissione ritiene che la riunione del 18 giugno 2002 sia stata la data d'inizio del cartello italiano e abbia costituito la prima di una serie di riunioni bilaterali e multilaterali tra i partecipanti al cartello.
- (85) Il **3 luglio 2002** all'hotel San Marco di Parma si è tenuta una riunione bilaterale tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di Coopbox) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di Sirap-Gema) per approfondire la discussione sugli aumenti dei prezzi, come hanno confermato [nome dell'impresa], che hanno anche fornito resoconti delle spese di viaggio delle persone interessate e la ricevuta dell'hotel<sup>95</sup>.
- (86) Le discussioni sull'introduzione di un aumento dei prezzi sono continuate nel corso di una riunione che [...] si sarebbe svolta il **5 luglio 2002** a Cremona. Tra i partecipanti c'erano certamente i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Vitembal). [...]. La nota spese di [nome dell'impresa], che contiene la dicitura "*Brescia/S.G.*", e la ricevuta fiscale del ristorante [...] fanno pensare che la riunione si sia tenuta a Brescia<sup>96</sup>. [Nome dell'impresa] non ha confermato la propria partecipazione, sulla base dell'agenda del [rappresentante d'impresa] e dei resoconti delle spese di viaggio<sup>97</sup>. [Nome dell'impresa] ha ugualmente escluso la propria partecipazione a questa

<sup>92</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>93</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] – lettera che annunciava l'aumento dei prezzi [...] del 10/06/2002 – l'aumento è stato introdotto immediatamente.

<sup>94</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal): (originale in francese: "*D'après [rappresentante d'impresa] Linpac Italie est en train d'informer leur clientèle sur la hausse de prix que, pour Linpac, sera appliqué de façon discrétionnaire (0%, 5%, 10% ça dépend du client). Il pense que les autres producteurs vont agir de la même façon.*")

<sup>95</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>96</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>97</sup> ID [...]

specifica riunione sulla base dei resoconti delle spese di viaggio dei propri dipendenti<sup>98</sup>.

- (87) Le prove dimostrano che i partecipanti al cartello hanno raggiunto un accordo sull'introduzione di un aumento dei prezzi, come risulta evidente dall'e-mail inviata il **10 luglio 2002** dal [rappresentante d'impresa] (di Poliemme -Coopbox) al [rappresentante d'impresa] (Coopbox), in cui il [rappresentante d'impresa] riferisce di avere alcuni problemi con Sirap-Gema per il mancato rispetto dell'accordo sull'aumento dei prezzi raggiunto a Parma. In tale contesto, il [rappresentante d'impresa] ha scritto che: "*(...) nonostante l'incontro avvenuto a Parma, i comportamenti dei nostri interlocutori di quell'incontro continuano a essere fortemente ambigui (...) clienti [di Coopbox] hanno ricevuto da Sirap-Gema indicazioni di prezzo (...) che nella fase di applicazione degli aumenti diventano più competitive delle nostre (...) Al punto in cui siamo, credo sia assolutamente logico insistere sulla nostra strategia di far passare l'aumento, anche perché comportamenti diversi potrebbero vanificare i nostri sforzi e nello stesso tempo potremmo dare adito ad accuse di inadempienza. È però evidente, che se quanto scrivo troverà corrispondenza nei fatti, a settembre Poliemme potrebbe trovarsi con tre clienti in meno e con il rammarico di averlo previsto in anticipo*"<sup>99</sup>.
- (88) [...] i concorrenti hanno effettivamente raggiunto un accordo sull'introduzione coordinata di un aumento dei prezzi nel luglio 2002<sup>100</sup>.
- (89) Contatti tra i concorrenti hanno avuto luogo anche **successivamente nel luglio 2002** all'hotel San Marco di Parma. L'esistenza di tali contatti e la loro ubicazione sono state confermate da [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] [ha] fornito dichiarazioni che si suffragano a vicenda e documenti risalenti all'epoca dai quali risulta che **l'11 luglio 2002** hanno partecipato a una riunione tra concorrenti. [Nome dell'impresa] ha riferito che [nome dell'impresa] ha partecipato a tale riunione. [Nome dell'impresa] ha tuttavia sostenuto che il 17 luglio 2002 si è tenuta una riunione bilaterale con [nome dell'impresa] e che non aveva partecipato alla riunione dell'11 luglio<sup>101</sup>.
- (90) [...] la nota spese e le annotazioni su calendario dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di [nome dell'impresa]) come prova della loro partecipazione alla riunione con [nome dell'impresa] l'11 luglio 2002. [Nome dell'impresa] ha fornito la nota spese del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), in particolare la ricevuta del bar dell'hotel San Marco dell'11 luglio 2002, nonché i resoconti delle spese di viaggio del [rappresentante d'impresa]<sup>102</sup>. [Nome dell'impresa] sostiene di non avere partecipato ad alcuna riunione l'11 luglio 2002. Essa ha invece fornito una ricevuta fiscale del 17 luglio 2002 del ristorante dell'hotel San Marco, dove, secondo l'impresa, i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di [nome dell'impresa]) si sono incontrati con rappresentanti di [nome dell'impresa]<sup>103</sup>.

---

98 ID [...]

99 ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

100 ID [...]

101 ID [...][...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

102 ID [...]; ID [...], ID [...]

103 ID [...]; ID [...]

- (91) A prescindere dalla data precisa, la Commissione ha ottenuto prove da cui risulta che durante una riunione tra Coopbox e Sirap-Gema, svoltasi subito dopo che Coopbox aveva scritto l' e-mail del 10 luglio 2002 (cfr. il punto (87)), le parti hanno chiarito alcune ambiguità e concordato le modalità di attuazione dell'aumento dei prezzi. In particolare, esse hanno concordato che l'aumento, in linea di principio, sarebbe stato pari al 10% dei listini prezzi, con possibili oscillazioni dell'8-10% ed hanno deciso di annunciare l'aumento entro la fine di luglio, impegnandosi a comunicarsi entro l'inizio di agosto altre possibili eccezioni ai termini dell'aumento concordato.
- (92) I termini dell'accordo così come riportati negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) durante la riunione indicano che:
- "Sirap-Gema*  
1) Incrementi dei listini del 10%  
*(ammissibile oscillazione 8-10% ma con incrementi +3% o +5%)*  
*(se ci sono eccezioni: conoscerle, avendo i listini nuovi in €/1000 confrontarli con i ns. a Coop)*  
2) Decorrenza al più tardi fine luglio  
*(eccezione: definite e conosciute per inizio agosto)*  
*Niente decorrenza da settembre (es. Avicolo)*  
3) Laddove si è in "condominio", definire prima insieme i nuovi prezzi ed il programma delle visite al cliente:  
*es.: Auchan + 10% (con + 3% trad e +7% dren) e decorrenza ultima inizio agosto".*
- (93) Più avanti, tali appunti dimostrano che i partecipanti al cartello hanno discusso anche di altri clienti, come Pam Panorama ed Esselunga.<sup>104</sup> [...] <sup>105</sup>.
- (94) Nell'**autunno del 2002** si sono tenute numerose riunioni bilaterali e multilaterali tra i firmatari dell'accordo sui prezzi. Secondo [nome dell'impresa], l'obiettivo di tali riunioni era verificare l'effettiva attuazione, da parte di tutti i produttori, degli aumenti dei prezzi concordati a Parma. In tale contesto, si sono svolte almeno una riunione a Parma il 17 ottobre 2002 tra [nome dell'impresa] e il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e due riunioni il 15 novembre 2002: una a Cremona tra il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e l'altra a Modena tra il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e un rappresentante di [nome dell'impresa]<sup>106</sup>.
- (95) [Nome dell'impresa] ha fornito i resoconti delle spese di viaggio dei presenti alla riunione del **15 novembre 2002**<sup>107</sup>. La presenza di [nome dell'impresa] alla riunione del **17 ottobre 2002** a Parma è stata confermata dai resoconti delle spese di viaggio

<sup>104</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox): (originale in italiano: "*Sirap-Gema 1) Incrementi dei listini del 10 % (ammissibile oscillazione 8-10% ma con incrementi +3% o +5%) se ci sono eccezioni: conoscerle, avendo i listini nuovi in €/1000 confrontarli con i ns a Coop. 2) Decorrenza al più tardi fine luglio (eccezione: definite e conosciute per inizio agosto) Niente decorrenza da Settembre (es. Avicolo) 3) Laddove si è in "condominio" definire prima insieme i nuovi prezzi ed il programma delle visite al cliente: es. Auchan +10% (con +3% trad e +7% dren) e decorrenza ultima inizio Agosto*").

<sup>105</sup> ID [...]

<sup>106</sup> ID [...]; ID [...] – è stato chiarito che il 15/11/2002 si sono svolte due riunioni: a Cremona tra [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] e a Modena tra [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa];

<sup>107</sup> ID [...]

del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>108</sup>, mentre per le altre riunioni [nome dell'impresa] non ha trovato alcuna prova.

- (96) [Nome dell'impresa] ha confermato la riunione del **15 novembre 2002** a Cremona. [Nome dell'impresa] ha anche presentato un'annotazione sul calendario del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) in cui era segnalata la riunione con le diciture "[rappresentante d'impresa]" e "hotel Hermes Crema".
- (97) [...], le parti intendevano trovare una "linea comune" per evitare distorsioni del mercato e la diffusione di prezzi bassi in relazione ai primi progetti relativi alle aste che clienti come Auchan e Carrefour avevano cominciato a organizzare in Italia nel 2002 per i contratti relativi ai vassoi termoformati. Secondo il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), durante la riunione del 15 novembre 2002 a Cremona le parti avrebbero anche discusso la possibilità di adottare un comportamento anticoncorrenziale nell'asta che Auchan si accingeva a organizzare in Italia<sup>109</sup>.

*Assegnazione della clientela – status quo concernente i supermercati (GDO) – manipolazione delle aste*

- (98) Nel 2002 alcuni dei principali clienti GDO italiani hanno cominciato a organizzare aste per le forniture annuali di prodotti per imballaggi alimentari. Mentre l'obiettivo per i clienti era ottenere il miglior prezzo possibile, i partecipanti al cartello volevano evitare che le procedure d'asta provocassero un'eccessiva riduzione dei prezzi. I prezzi fissati con queste aste potevano abbassare il livello dei prezzi nel resto del mercato, dal momento che il valore di ciascuna delle aste di Auchan e Carrefour poteva raggiungere il 10% dell'intero mercato italiano per i vassoi termoformati in plastica. Di conseguenza, temi importanti della discussione durante le riunioni cui hanno preso parte i partecipanti al cartello nel 2002 sono stati le prime aste che Auchan, Carrefour e probabilmente anche altri grandi distributori in Italia si accingevano a organizzare. Tali discussioni hanno gettato le basi per la futura manipolazione delle aste, definendo i metodi di cooperazione tra concorrenti<sup>110</sup>.

*Asta Carrefour del 13 marzo 2002*

- (99) Carrefour Italia (nel segmento di mercato degli ipermercati) "apparteneva" a Vitembal secondo l'accordo storico che si proponeva di mantenere lo *status quo* per l'assegnazione della clientela. L'obiettivo di tale coordinamento quindi era garantire che il vincitore delle aste di Carrefour Italia rimanesse Vitembal, il suo fornitore tradizionale<sup>111</sup>.
- (100) Il **13 marzo 2002** la prima asta elettronica bandita da Carrefour si è svolta in Italia. A quell'epoca Vitembal era il fornitore di Carrefour mentre Coopbox era il fornitore di GS (nel segmento di mercato dei supermercati appartenente al gruppo Carrefour). Vitembal, che verso la fine degli anni '90 aveva cominciato a fornire vassoi in Italia dal proprio Stato membro, la Francia, voleva mantenere Carrefour come cliente non solo in Francia, ma anche in Italia. Vitembal si era dunque impegnata con gli altri partecipanti al cartello a rispettare lo *status quo* e ad "astenersi dal disturbare" i

---

<sup>108</sup> ID [...]

<sup>109</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>110</sup> ID [...]

<sup>111</sup> ID [...], ID [...]

fornitori storici di altri clienti se questi le avessero consentito di vincere l'asta elettronica per rifornire Carrefour in Italia.

- (101) Per assicurarsi che gli altri partecipanti al cartello accettassero le richieste di Vitembal, il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) ha parlato al telefono con il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e con il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) prima dell'asta per coordinare le loro offerte. Di conseguenza, la fornitura di vassoi per il segmento di mercato degli ipermercati è stata effettivamente aggiudicata a Vitembal. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] conferma i contatti, ma sottolinea che il referente che agiva per conto di [nome dell'impresa] era il [rappresentante d'impresa] e non il [rappresentante d'impresa]. Questa affermazione è plausibile in quanto il [rappresentante d'impresa] è entrato in [nome dell'impresa] solo dal 2003<sup>112</sup>.
- (102) [...] nel 2002 le discussioni riguardavano soprattutto le aste GDO e [...] [nome dell'impresa] era particolarmente interessata a tali discussioni poiché desiderava assicurarsi i suoi due clienti in Francia, Carrefour e Auchan, anche in Italia<sup>113</sup>.

*Asta Auchan/SMA del 22 novembre 2002*

- (103) I fornitori di Auchan e SMA in quel periodo erano Sirap-Gema e Coopbox<sup>114</sup>. Per mantenere lo *status quo*, Sirap-Gema e Coopbox si sono riunite in diverse occasioni per concordare il risultato dell'asta.
- (104) In tale contesto, il **14 ottobre 2002** si è tenuta una riunione tra il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema)<sup>115</sup>.
- (105) In occasione della riunione, i due concorrenti avevano concordato le modalità di manipolazione dell'asta. Essi avevano deciso di far partecipare all'asta Vitembal e Nespak, a condizione che rinunciassero a vincere. In caso di comportamento scorretto, Coopbox e Sirap-Gema avrebbero applicato ritorsioni nei confronti dei loro clienti. I concorrenti avevano inoltre concordato di adottare una strategia comune nei confronti di Magic-Pack, qualora questa avesse preso parte all'asta. Infine, essi si erano accordati sui prodotti da offrire nonché sugli aumenti percentuali dei prezzi da indicare sulla base degli ultimi listini prezzi.
- (106) Ciò risulta dagli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) in preparazione e nel corso della riunione. Negli appunti si legge:
- "1) - Non è previsto chi si aggiudicherà l'asta (se 1 o più di uno verrà scelto dal cliente e su quali criteri di scelta).*  
*- Occorre partecipare.*  
*- Aggiudicarsi 50/50 per non dare modo di scelta diversa (Restituirò altri vassoi su condizioni pari).*  
*- Alternativamente, mi aggiudico 35% e se Auchan mi penalizza a favore di Sirap-Gema, Sirap-Gema mi compensa su un altro cliente (GDODO) a pari condizioni.*  
*2) Il prezzo di aggiudicazione sarà - 2% vs. i nuovi prezzi in media e sarà articolato diversamente sui vari modelli all'Asta"<sup>116</sup>.*

---

<sup>112</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>113</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>114</sup> ID [...]

<sup>115</sup> ID [...] (Coopbox - documento d'ispezione); ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>116</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox)

- (107) Tra gli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) sono comprese anche tabelle compilate che indicano i prezzi che ciascuno di loro avrebbe offerto per gli specifici modelli. Le tabelle indicano anche i prezzi dettagliati di Vitembal. Tutto ciò dimostra che, indipendentemente dal fatto che Vitembal fosse presente alla riunione, i suoi dati erano stati messi a disposizione per coordinare i prezzi offerti dai concorrenti partecipanti all'asta, a riprova della partecipazione di Vitembal al comportamento anticoncorrenziale<sup>117</sup>.
- (108) Inoltre, negli appunti del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) relativi alla riunione si legge:
- "1) L'obiettivo x Sirap-Gema e CX [Coopbox], condiviso, è di non fare entrare nuovi fornitori in Auchan. A questo scopo Sirap-Gema → verificherà che V. [Vitembal] si tenga fuori (aderisca ma non concorra) CX → verificherà che n. [Nespak] idem (pena "rivalsa" su Pam e venir meno status quo). Nel caso partecipi MAGIC (sul tradizionale) sia Sirap-Gema che CX ne respingeranno l'ingresso servendosi di: UNIVERSAL(Sirap-Gema) e POLIEMME (CX)*
- 2) Sirap-Gema e CX si impegnano a far sì che con Auchan si definisca:*
- a) il prezzo base di partenza d'asta siano i nuovi prezzi (+ 5% visto che il periodo di fornitura è il 2003)*
- b) gli standards di aggiudicazione d'asta per: qualità (drenante), servizio Gamma (Tradiz. e Assorbenti)*
- c) il numero delle referenze sottoposte ad asta (e per gli "altri"?)*
- d) il numero degli aggiudicanti (2) tra i partecipanti*
- e) criterio di assegnazione delle piattaforme/Cedis (Milano, Padova, Marche, Roma, Palermo)*
- 3) Ad incontrare Auchan andranno il Resp. Commerciale e Cliente/canale"<sup>118</sup>.*
- (109) Il contesto e il significato di tali appunti manoscritti sono stati confermati [...] <sup>119</sup>. [...] i dettagli tecnici dell'asta sono stati discussi in una data successiva <sup>120</sup>. Tuttavia, le note della riunione del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) riportano una data e la Commissione ritiene che esistano prove risalenti all'epoca dei fatti che dimostrano che lo scopo della discussione era raggiungere un accordo sull'asta Auchan.
- (110) La Commissione osserva inoltre che il riferimento del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) a una possibile "rivalsa" nei confronti di Pam Panorama e alla minaccia di "abbandono dello *status quo*" indica che Nespak era in contatto con i concorrenti, soprattutto al fine di proteggere il proprio status di fornitore di Pam Panorama.
- (111) Il **25 ottobre 2002** all'hotel President di Roncadelle (Brescia) si sono riuniti il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di Sirap-Gema). In quel periodo molti clienti industriali di Sirap-Gema, in particolare AIA, hanno ricevuto offerte competitive da Vitembal. I concorrenti si sono incontrati per discutere la situazione e Vitembal ha ribadito il proprio impegno a rispettare i clienti di Sirap-Gema. I due concorrenti hanno anche discusso le offerte che intendevano presentare all'asta di Auchan prevista per il 22 novembre 2002 e Vitembal si è impegnata a lasciar vincere l'asta a

<sup>117</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>118</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>119</sup> ID [...]

<sup>120</sup> ID [...]

Sirap-Gema, a condizione che Sirap-Gema accettasse di rinunciare a vincere l'asta di Carrefour.

- (112) Le informazioni su tale riunione sono state fornite da [nome dell'impresa] e [...] nonché i resoconti delle spese di viaggio dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>121</sup>.
- (113) Un'altra prova della partecipazione di Vitembal agli accordi si trova in un'e-mail interna di Coopbox inviata dal [rappresentante d'impresa] ai [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di Coopbox) il **12 novembre 2002**, avente per oggetto "l'asta Auchan", in cui egli scrive: "*1) Partecipanti: Ha confermato che saremo in tre: noi, Sirap-Gema e Vitembal (...)*". Sulla stampa dell'e-mail, il [rappresentante d'impresa] annota la partecipazione di Vitembal: "*ha detto che sarà un PRO-FORMA*"<sup>122</sup>.
- (114) Il **15 novembre 2002** i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) si sono incontrati a Modena. Nel corso della riunione, essi hanno concordato i prezzi che avrebbero offerto durante l'asta Auchan per mantenere i livelli attuali dei volumi forniti a Auchan e a SMA. In particolare, come avevano già concordato durante la riunione del 14 ottobre 2002, essi hanno deciso i livelli minimi per ogni articolo a cui ciascuno di loro avrebbe interrotto le offerte.
- (115) Le informazioni su tale riunione sono state fornite alla Commissione da [nome dell'impresa], che ha anche fornito i resoconti delle spese di viaggio e la descrizione dettagliata del contenuto della riunione. [Nome dell'impresa] ha dichiarato di non poter confermare la propria partecipazione alla riunione, dopo aver controllato i resoconti delle spese di viaggio dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa], che non mostravano alcun movimento per quella giornata. [Nome dell'impresa] non ha dato alcuna indicazione in merito ai resoconti delle spese di viaggio del [rappresentante d'impresa], che secondo [nome dell'impresa] avrebbe partecipato alla riunione. Tuttavia, la Commissione ritiene che l'analisi effettuata dal [...], confermi in misura sufficiente il coinvolgimento di [nome dell'impresa] nella manipolazione dell'asta Auchan<sup>123</sup>.
- (116) L'asta Auchan si è svolta il 22 novembre 2002. Vitembal e Nespak non vi hanno partecipato. In seguito all'accordo, Sirap-Gema e Coopbox hanno effettivamente mantenuto le proprie posizioni e si sono aggiudicate rispettivamente il 65% e il 35% delle forniture<sup>124</sup>.

#### *Assegnazione di altri clienti – GDO e industria*

- (117) Al momento di coordinare il risultato dell'asta Auchan, i concorrenti hanno anche assegnato i rimanenti clienti GDO, come risulta dagli appunti manoscritti dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox), insieme alle note concernenti l'asta Auchan

---

<sup>121</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>122</sup> Il contenuto della e-mail, e in particolare il riferimento a una partecipazione "*pro-forma*" di Vitembal, indica che Vitembal avrebbe partecipato soltanto formalmente all'asta. ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>123</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>124</sup> ID [...] (Coopbox – documenti d'ispezione); ID [...]

(cfr. punti (106)-(108). Le note sono la prova della successiva assegnazione e dei volumi concordati per ogni concorrente:

<u>"GDO</u>	<u>IPER</u>	<u>CEDI</u>	<u>TOTALE</u>
CARREFOUR	38 (V)	62 (CX)	100
FINNIPER	13 (SG)	2 (L)	15
GIGANTE			15
COOP	35 (V)	145 (CX)	180
AUCHAN	25 (SG)	45 (CX)	70
PAM-SUPERM.	40 (N)	20 (SG)	60
PANORAMA			130
ESSELUNGA	25 (L)	50 (SG)	75
SELEX	40 (L)	45	115
AGORA <sup>125</sup>			

- (118) Dalle note risulta che nel 2002 Nespak è stata coinvolta nell'accordo relativo alle aste GDO, grazie al quale aveva la sicurezza di mantenere Pam Panorama come cliente.

#### *Assegnazione dei clienti – Clienti dell'industria alimentare*

- (119) Gli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) menzionati al punto (117) forniscono una prova delle discussioni dei volumi delle vendite concernenti i principali clienti dell'industria alimentare, rientranti anch'essi nell'accordo di assegnazione dei clienti. Tali clienti venivano spesso riforniti congiuntamente da due produttori e quindi le discussioni sui prezzi riguardanti più specificamente detti clienti si svolgevano di norma su base bilaterale tra i fornitori<sup>126</sup>.
- (120) Nel corso del 2002 il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) si sono riuniti almeno tre volte su base bilaterale per discutere l'attuazione dell'accordo sull'assegnazione di clienti non GDO: il **18 giugno 2002** all'hotel San Marco di Parma, il **14 ottobre 2002** a Reggio Emilia (cfr. anche il punto (104)) e il **17 dicembre 2002** al ristorante Arnaldo a Rubiera (Reggio Emilia). Tali riunioni riguardavano in modo particolare i clienti industriali che erano interessati a imballaggi in atmosfera modificata ("MAP").
- (121) Le riunioni sono state descritte da [nome dell'impresa] e sono state ulteriormente confermate dai resoconti delle spese di viaggio degli interessati, risalenti all'epoca dei fatti, nonché dagli appunti manoscritti dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) (cfr. il punto (117)) presi nel corso della riunione del 14 ottobre 2002<sup>127</sup>.

#### 4.1.3.2. Il 2003

- (122) Nel corso del 2003 i partecipanti al cartello hanno avuto svariati contatti, soprattutto al telefono. Spesso si sono incontrati a livello bilaterale per varie ragioni: per incontrare i nuovi direttori o responsabili dei partecipanti al cartello, per discutere la situazione del mercato in generale e per scambiare informazioni sui concorrenti o sui

<sup>125</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox). Le lettere rappresentano i seguenti concorrenti: Sirap-Gema=Sirap-Gema, L=Linpac, V=Vitembal, CX=Coopbox e N=Nespak; ID [...]

<sup>126</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>127</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

clienti. Nel 2003 un importante tema di discussione tra i partecipanti al cartello è stato l'attuazione di una strategia comune per il nuovo concorrente sul mercato italiano, Magic-Pack, il cui comportamento aggressivo sul mercato stava minacciando gli equilibri raggiunti tra i partecipanti al cartello. Tali frequenti contatti consentivano ai partecipanti al cartello di monitorare il rispetto dell'accordo sull'assegnazione della clientela e di garantire il mantenimento dell'equilibrio tra i partecipanti al cartello.<sup>128</sup>

#### *Monitoraggio dell'aumento dei prezzi introdotto nell'autunno\_2002*

- (123) I partecipanti al cartello hanno continuato a monitorare l'attuazione dell'aumento dei prezzi nel 2003. In tale contesto, il 21 luglio 2003 e il 17 novembre 2003 a Cremona si sono svolte due riunioni bilaterali tra i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema).
- (124) Tali fatti sono stati [...] ulteriormente confermati dai resoconti delle spese di viaggio degli interessati. [...]<sup>129</sup>.

#### *Assegnazione della clientela – GDO*

##### *Asta Carrefour del 19 novembre 2003*

- (125) Nel 2003 Auchan non ha organizzato alcuna asta, ma ha confermato Sirap-Gema e Coopbox quali propri fornitori per il 2004 con le stesse percentuali di volume delle forniture<sup>130</sup>.
- (126) Di conseguenza, tutti i negoziati concernenti la GDO si sono svolti in preparazione delle aste di Pam Panorama e Carrefour nel 2004<sup>131</sup>. Il **1° ottobre 2003** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha inviato ai colleghi, [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di Coopbox), un'e-mail contenente il seguente frammento: *"Entro un mese sarà effettuata l'asta [Carrefour] vassoi 2004. I probabili invitati saranno: Coopbox e Vitembal (attuali fornitori) e Sirap-Gema (fornitore fino alla precedente asta) e forse Linpac e Nespak. Sarà opportuno comprendere rapidamente le intenzioni dei concorrenti (...). Non dovrebbero esserci outsiders. Sarebbe opportuno un incontro per discutere in particolar modo quest'ultimo punto (...)"*<sup>132</sup>.
- (127) Un'indicazione pertinente del coordinamento relativo all'asta si riscontra anche in un'e-mail del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) al [rappresentante d'impresa] (Linpac) datata **27 ottobre 2003** in cui il [rappresentante d'impresa] invita il [rappresentante d'impresa] a discutere insieme una strategia comune per la successiva asta Carrefour. L'e-mail contiene il testo seguente: *"Come forse saprete, stiamo lavorando ad alcune questioni concernenti Carrefour Italia che potrebbero avere implicazioni anche a livello internazionale. Mi chiedo quindi se potremmo trovarci, nel prossimo futuro, per discutere più approfonditamente tale questione nonché quella della firma dell'accordo confidenziale"*<sup>133</sup>.

---

<sup>128</sup> I contatti avvenuti nel 2003 sono stati descritti in termini generali da [nome dell'impresa], cfr. [...]

<sup>129</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

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

<sup>131</sup> ID [...]

<sup>132</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>133</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

- (128) Il **7 ottobre 2003** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) si è incontrato con il [rappresentante d'impresa] (Nespak) per discutere le reciproche intenzioni in merito all'asta di Carrefour. La discussione ha riguardato in modo particolare la necessità di individuare una strategia comune qualora Magic-Pack avesse partecipato all'asta. La riunione [...] la stessa Nespak non ha negato di avervi partecipato, ma ha anche fornito i resoconti delle spese di viaggio. Durante le ispezioni, la Commissione ha reperito un'annotazione al riguardo sul calendario del [rappresentante d'impresa] (Coopbox)<sup>134</sup>.
- (129) Nel mese di ottobre, i partecipanti al cartello hanno concordato che nel periodo dell'asta avrebbero comunicato telefonicamente per accertarsi che i lotti venissero aggiudicati ai partecipanti al cartello giusti, come dimostra un'e-mail interna di Vitembal del **17 ottobre 2003**, inviata dal [rappresentante d'impresa] ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), per confermare che i partecipanti al cartello avevano accettato di manipolare l'asta e di rimanere in contatto telefonico nel corso dell'asta stessa per decidere sull'attuazione dell'accordo. In tale e-mail si legge in particolare: *"le azioni che i nostri colleghi metteranno in atto vi saranno comunicate telefonicamente"*<sup>135</sup>.
- (130) Il **13 novembre 2003** all'aeroporto milanese di Malpensa i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) si sono riuniti per determinare di comune accordo le offerte che ogni concorrente avrebbe presentato, nonché le modalità e l'esito dell'asta Carrefour<sup>136</sup>. [...] alla riunione era presente anche il sig. [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema). Tuttavia, nella sua risposta alla CA, Sirap-Gema ha contestato la presenza del [rappresentante d'impresa] a questa specifica riunione [...] <sup>137</sup>.
- (131) Le discussioni sull'assegnazione dei lotti Carrefour svoltesi in novembre si sono presto arenate nel momento in cui Sirap-Gema ha comunicato a Vitembal che intendeva ottenere parte dell'asta Carrefour, violando così l'accordo precedente raggiunto tra i partecipanti al cartello durante l'ultima asta Auchan nel 2002. In quell'occasione Sirap-Gema si era impegnata con Vitembal a lasciarle vincere l'asta Carrefour a condizione che Vitembal si fosse ritirata dall'asta Auchan.
- (132) La Commissione reperisce una prova dell'accordo e della discussione che ne è seguita in un'e-mail interna di Coopbox inviata dal [rappresentante d'impresa] al [rappresentante d'impresa] (entrambi di Coopbox) il **14 novembre 2003**. Nel messaggio si legge: *"La situazione si ulteriormente [sic] complicata rispetto allo scenario discusso ieri (allegato). Ho ricevuto una telefonata da [rappresentante d'impresa], molto alterato, che mi ha messo al corrente di un incontro/scontro avvenuto tra [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa], nel quale Sirap-Gema si sarebbe rimangiata la promessa data all'epoca delle aste Auchan e Lombardini (non belligeranza di Vitembal in queste due situazioni in cambio di pari atteggiamento di Sirap-Gema nella futura asta Carrefour), dichiarando la propria*

<sup>134</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...] and ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...]

<sup>135</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal): (originale in francese: "(...) les actions que nos confrères mettront en place, vous seront communiquées par téléphone").

<sup>136</sup> ID [...]

<sup>137</sup> ID [...]

*volontà di aggiudicarsi il canale Iper di Carrefour. (...) [rappresentante d'impresa] era nel panico, ha detto che Vitembal Italia non si può assolutamente permettere di perdere Carrefour; che se viene attaccata sul canale Iper oltre a difendersi fino all'ultimo entrerà in competizione anche sul canale super; (...) che l'atteggiamento di Sirap-Gema era assolutamente irresponsabile (e quello di Linpac ?) e che questo avrebbe compromesso definitivamente ogni possibilità di dialogo tra competitors; che condurrà uno scenario di guerra tutti contro tutti; che potrebbero anche arrivare a pubblicizzare i retroscena delle prime aste ecc.*"<sup>138</sup>.

- (133) Per "salvare" il mercato italiano e preservare la cooperazione tra i partecipanti al cartello, nonché per impedire una fuga di informazioni sulla manipolazione delle aste GDO in Italia, Coopbox è intervenuta come mediatore tra Sirap-Gema, Linpac (che contava sulla possibilità di aggiudicarsi una parte dell'asta) e Vitembal. Fa riferimento a questo intervento la citata e-mail del [rappresentante d'impresa] (Coopbox), in cui si legge: *"Non so se c'è ancora il tempo per intervenire ai massimi livelli di Sirap-Gema - Linpac - Vitembal ma credo sia indispensabile almeno tentare di ricondurre tutti a più miti consigli perché, in caso contrario, si rischia davvero di distruggere il mercato Italia, sia come prezzi che come regole di contrattazione"*<sup>139</sup>.
- (134) Alla fine, Sirap-Gema e Linpac non hanno provato a vincere la gara Carrefour preservando in tal modo il preesistente equilibrio relativo ai clienti in Italia. L'asta si è svolta il 19 novembre 2003. Il lotto Ipermercati alla fine è stato aggiudicato a Vitembal,<sup>140</sup>.
- (135) Tuttavia, gli accordi raggiunti dai partecipanti al cartello sul prezzo finale al quale si doveva aggiudicare l'asta Carrefour non hanno avuto l'esito sperato poiché un nuovo concorrente, Magic-Pack, che non faceva parte degli accordi, ha partecipato a tale asta costringendo gli altri concorrenti a ridurre i prezzi. Per questo motivo, nel 2004 i partecipanti al cartello hanno invitato Magic-Pack a unirsi al cartello. Magic-Pack ha partecipato alla riunione tra i partecipanti al cartello tenutasi il **13 settembre 2004** (cfr. il punto (146)).
- (136) I fatti summenzionati trovano conferma in un rapporto interno di Coopbox redatto dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e datato **20 novembre 2003**, nel quale egli ha analizzato i fatti e il comportamento tenuto dai partecipanti al cartello durante l'asta Carrefour, oltre che nei commenti fatti nella relazione di bilancio di Vitembal per il 2003. [...] <sup>141</sup>.

#### *Assegnazione della clientela – clienti industriali*

- (137) L'accordo di assegnazione è stato attuato anche nel 2003, come risulta da un rapporto redatto dal [rappresentante d'impresa] per il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) in seguito a una riunione interna tenutasi il 24 aprile 2003, nella quale quest'ultimo illustra sinteticamente la situazione della propria area. Nel rapporto, il [rappresentante d'impresa] spiega: *"Vorrei precisare che non andiamo ad attaccare Sirap, ma ci prenderemo quelle quote che come hanno offerto a noi offriranno a Vitembal o a Linpac o ad altri"*. La Commissione ritiene che l'obiettivo quindi fosse

<sup>138</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>139</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>140</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal); [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>141</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...]

mantenere lo *status quo* per i clienti industriali approfittando al contempo di quei clienti che non desideravano più avere un unico fornitore. [...] <sup>142</sup>.

- (138) La Commissione trova conferma dell'esistenza di un "patto di non aggressione" per quanto riguarda taluni clienti in alcune note del [rappresentante d'impresa] (Coopbox) risalenti al **9 e 10 aprile 2003**. Tali note dimostrano i contatti e gli scambi di informazioni commerciali sensibili tra i partecipanti al cartello. Le note dimostrano soprattutto il sistema adottato per mantenere lo *status quo* anche per le forniture incrociate al di fuori dell'Italia, nonché un accordo tra Coopbox e Sirap-Gema volto a proteggere le loro rispettive posizioni nel caso in cui Linpac avesse cercato di conquistare parte della loro quota di mercato. In particolare, le note contengono il seguente frammento: "*Sirap-Gema (...) sceglierà CX, a meno che sia dettata alla scelta/preferenza da ragioni di "non belligeranza" (es. prende da [non destinatario] perché anche se a pari prezzo di cessione, dietro questa fornitura, [non destinatario] si impegna a non fare azioni di disturbo, ad es. in Francia)*" <sup>143</sup>.
- (139) [Nome dell'impresa] ha riferito in merito a due riunioni bilaterali con [nome dell'impresa], entrambe svoltesi a Cremona all'hotel Hermes. La prima riunione si è svolta il **24 gennaio 2003**, la seconda il **3 giugno 2003**. Hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack). Essi hanno discusso della gestione dei clienti "comuni", in particolare Aia e Finiper. [Nome dell'impresa] ha fornito le prove della riunione del 3 giugno 2003 sotto forma di annotazione sul calendario del [rappresentante d'impresa] e di scontrino del bar dell'hotel <sup>144</sup>.

#### 4.1.3.3. Il 2004

- (140) Nel 2004, su iniziativa di Sirap-Gema e Coopbox, i partecipanti al cartello hanno preso parte a riunioni bilaterali o trilaterali nelle quali si sono scambiati informazioni su clienti specifici e hanno discusso l'aumento dei prezzi delle materie prime, nonché la necessità di concordare e introdurre un aumento dei prezzi coordinato. Un altro tema in discussione è stato l'ingresso di Magic-Pack sul mercato, e l'opportunità di trovare una strategia comune per limitarne la penetrazione e le aggressive strategie di prezzi. Il fine ultimo di queste riunioni era mantenere lo *status quo* in relazione alle quote di mercato e all'assegnazione dei clienti, nonché limitare la concorrenza evitando una guerra dei prezzi.
- (141) Solitamente le sedi delle riunioni del cartello erano le seguenti: le riunioni trilaterali tra Sirap-Gema, Linpac e Coopbox (che di solito riguardavano strategie di difesa comune nei confronti di Magic-Pack) si tenevano a Bologna, all'hotel Sheraton vicino all'aeroporto o in un ristorante vicino all'uscita dell'autostrada A1 per Modena; le riunioni multilaterali tra tutti i partecipanti al cartello (che riguardavano l'assegnazione dei clienti e la fissazione dei prezzi) si tenevano a margine delle riunioni ufficiali presso l'Istituto Italiano Imballaggio, a Milano e Cremona, oppure all'Hotel San Marco di Parma.

---

<sup>142</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>143</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>144</sup> ID [...]; ID [...]

- (142) I fatti summenzionati sono stati riferiti alla Commissione da [nome dell'impresa]<sup>145</sup>. La Commissione trova conferma di tali circostanze in numerosi documenti risalenti all'epoca dei fatti che dimostrano l'esistenza di contatti multilaterali anticoncorrenziali e lo scambio di informazioni sensibili tra i partecipanti al cartello, che sono ulteriormente suffragati dalle dichiarazioni di altri richiedenti il trattamento favorevole e dalla serie di eventi descritta di seguito.

#### *Aumento dei prezzi del 2004*

- (143) Nel 2004 i partecipanti al cartello, preoccupati per i costi crescenti delle materie prime (un aumento pari al 60% circa), hanno deciso di concordare un aumento dei prezzi da applicare nell'autunno del 2004. In preparazione di tale aumento dei prezzi, nel 2004 si sono svolte numerose riunioni bilaterali e multilaterali, nel corso delle quali i partecipanti al cartello hanno discusso della possibilità di collegare gli aumenti dei prezzi di vendita direttamente agli aumenti dei costi delle materie prime, dal momento che l'aumento dei prezzi di una materia prima specifica (stirene) è stato la principale preoccupazione dei partecipanti al cartello. In particolare, uno dei meccanismi più dibattuti è stato l'uso del prezzo (al chilo) del polistirene come il riferimento per fissare gli aumenti dei prezzi di vendita<sup>146</sup>.
- (144) Due documenti risalenti all'epoca dei fatti reperiti durante le ispezioni forniscono la prova di tali discussioni. Il primo è un'e-mail interna inviata dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ai colleghi il **17 agosto 2004**, nella quale egli scrive: *"In questi giorni mi sono incontrato od ho telefonato a tutti i nostri concorrenti, tranne Prima. Tutti sono preoccupati per i propri bilanci e pessimisti sul futuro dei costi delle materie prime, quindi concordi sulla necessità di applicare aumenti dal 6% (minimo di Sirap) al 15 di Linpac"*. Il secondo documento è un'altra e-mail interna inviata dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ai colleghi il **30 agosto 2004**, nella quale egli fornisce le seguenti informazioni: *"Ho appena parlato con [rappresentante d'impresa] [Vitembal] (...) il motivo principale della telefonata era di farci sapere, in quanto coordinatori dell'aumento, che Vitembal partecipa all'aumento ma se in questa fase dovesse subire un attacco (in particolare da Sirap) procederà a ribassare piuttosto che alzare i prezzi su tutti i clienti"*<sup>147</sup>.
- (145) [...] <sup>148</sup>.
- (146) Il **13 settembre 2004** a Bologna si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack). È probabile che inizialmente la riunione si sarebbe dovuta tenere a Parma, ma poiché il 13 settembre 2004 a Bologna si svolgeva una fiera di settore, i partecipanti al cartello hanno deciso di riunirsi a Bologna.
- (147) [Nome dell'impresa] informato la Commissione della riunione [...]. Lo svolgimento della riunione è altresì suffragato dai resoconti delle spese di viaggio di gran parte

---

<sup>145</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>146</sup> ID [...]

<sup>147</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>148</sup> ID [...]



Negli appunti si legge che Sirap-Gema avrebbe introdotto l'aumento a partire dal 1° novembre 2004, che Magic-Pack lo avrebbe applicato soltanto per alcuni clienti, in misura pari all'8-10%, e che Nespak lo avrebbe introdotto in tempi assai diversi, in misura pari all'8-15%<sup>155</sup>.

- (156) La Commissione trova una prova anche dello stretto monitoraggio da parte dei partecipanti al cartello dell'aumento dei prezzi concordato in un'e-mail interna di Coopbox, scritta dal [rappresentante d'impresa] il **22 novembre 2004**. In questa e-mail il [rappresentante d'impresa] scrive: "*Sfido chiunque ad affermare che le ns. quotazioni creano turbative di mercato e personalmente mi sento con Linpac e Sirap regolarmente, e a parte un caso già chiarito sono pronto a qualsiasi confronto*"<sup>156</sup>.
- (157) L'**8 novembre 2004** si è svolta a Parma, all'Hotel San Marco, una riunione tesa a monitorare l'attuazione dell'aumento dei prezzi coordinato. I documenti contenuti nel fascicolo confermano la partecipazione dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak).
- (158) L'obiettivo principale della riunione era rivedere l'aumento dei prezzi concordato nelle riunioni precedenti. Nella riunione precedente sono state discusse varie questioni. Coopbox ha fatto riferimento alle imminenti aste Auchan-Carrefour e ha informato le altre parti che avrebbe applicato un aumento dei prezzi pari al 7-8%, a partire dal gennaio 2005, deplorando i prezzi eccessivamente bassi praticati dal distributore [non destinatario]. Sirap-Gema si è lamentata del calo registrato nelle vendite a uno dei distributori, Hortofrutticola, imputabile a Coopbox e forse anche ad altri concorrenti. Vitembal si è rammaricata degli attacchi portati ai propri clienti dal distributore Di Constanzo. Le parti hanno sì sono accordate sull'opportunità di risolvere il problema applicando un aumento comune dei prezzi a tale distributore. Nespak si è lamentata della situazione in Sardegna, regione in cui ogni volta che si è cercato di aumentare i prezzi, i partecipanti al cartello hanno mantenuto il livello dei prezzi in vigore. Infine, Vitembal ha informato gli altri di non ritenere opportuno un congelamento dei prezzi per il 2005.
- (159) Lo svolgimento della riunione è confermato da numerosi documenti risalenti all'epoca dei fatti, ossia resoconti delle spese di viaggio e conto dell'hotel, nonché dagli appunti manoscritti dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>157</sup>. La riunione è suffragata anche da una nota interna di Coopbox del **19 novembre 2004** che sintetizza gli eventi della riunione con i partecipanti al cartello tenutasi l'8 novembre 2004<sup>158</sup>.
- (160) [...]. [Nome dell'impresa] ha fornito una descrizione assai dettagliata della riunione, sulla base degli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])

---

<sup>155</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>156</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>157</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...], and ID [...]

<sup>158</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox). La data corrisponde alla data di modifica del documento indicata sul computer sottoposto a ispezione (ID [...] documenti d'ispezione di Coopbox).

nella propria agenda alla data della riunione e della sua dichiarazione<sup>159</sup>. Lo svolgimento della riunione è stato confermato da [nome dell'impresa], mentre Nespak non ha potuto escludere di avervi partecipato<sup>160</sup>.

- (161) L'attuazione dell'aumento dei prezzi concordato è stata discussa anche in una riunione svoltasi il **15 novembre 2004** all'hotel Sheraton di Bologna tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa] (Vitembal). Secondo [nome dell'impresa], erano presenti anche il [rappresentante d'impresa] (Nespak), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e/o [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e/o [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack)<sup>161</sup>. Tuttavia, Sirap-Gema e Nespak negano di avervi partecipato e Coopbox e Magic-Pack non ricordano di avervi partecipato. Nespak ha fornito ricevute di pedaggi autostradali e la ricevuta di un ristorante per dimostrare che in tale data i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] erano altrove. Sebbene vi siano indicazioni della presenza di altri partecipanti al cartello, la Commissione conclude che a questa riunione hanno partecipato solo Linpac e Vitembal<sup>162</sup>.
- (162) Infine, il **17 novembre 2004** si è svolta a Cremona una riunione bilaterale tra Sirap-Gema e Coopbox, nel corso della quale le parti hanno discusso la possibilità di introdurre un ulteriore aumento dei prezzi a partire dal gennaio 2005. La Commissione è stata informata della riunione da [nome dell'impresa], fornendo inoltre i relativi resoconti delle spese di viaggio<sup>163</sup>.

#### *Assegnazione della clientela – clienti GDO*

##### *Asta Auchan*

- (163) L'asta Auchan è stata la prima del 2004. Anche in questo caso, i partecipanti al cartello si sono riuniti e hanno concordato l'esito dell'asta.
- (164) Il **22 novembre 2004** Magic-Pack è stata invitata a partecipare a una riunione da Sirap-Gema, che le ha chiesto di non partecipare all'asta elettronica organizzata da Auchan il 2 dicembre 2004, offrendo in cambio una soluzione amichevole della controversia relativa al marchio pendente tra Sirap-Gema e Magic-Pack. La riunione è nota alla Commissione grazie alla dichiarazione di [nome dell'impresa]<sup>164</sup>.
- (165) Una riunione simile si è svolta tra Coopbox e Magic-Pack tra la fine di novembre e il **6 dicembre 2004**. Due documenti interni di Coopbox testimoniano dello svolgimento della riunione. Il primo è un'e-mail, datata **26 novembre 2004**, in cui si fa riferimento alla riunione programmata con Magic-Pack per quest'asta; l'e-mail è stata reperita durante l'ispezione presso la sede di Coopbox Italia. In essa il [rappresentante d'impresa] invitava i colleghi a riferire in merito a eventuali situazioni "in sospeso" tra Coopbox e Magic-Pack e spiegava di aver bisogno di tali informazioni come moneta di scambio, perché durante la riunione Coopbox avrebbe

---

<sup>159</sup> ID [...]; ID [...][...]; ID [...]

<sup>160</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>161</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>162</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...] (Nespak – risposta alla RDI); ID [...] (risposta di Nespak alla CA); ID [...]

<sup>163</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>164</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

dovuto "ottenere la loro [di Magic-Pack] neutralità nell'asta Auchan e possibilmente un rapporto meno conflittuale nel 2005". Il secondo documento è una nota interna del **6 dicembre 2004** che fa riferimento a una riunione con il [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack) nel corso della quale sono stati concordati i prezzi per un cliente comune<sup>165</sup>.

- (166) [Nome dell'impresa] ha confermato alla Commissione che l'asta Auchan del 2 dicembre 2004 era stata manipolata<sup>166</sup>. La Commissione ritiene che esistano prove sufficienti del fatto che l'asta sia stata manipolata tra i partecipanti al cartello.

#### *Asta Pam Panorama*

- (167) La Commissione ha accertato che anche l'esito dell'asta Pam Panorama 2004 per le forniture del 2005 era stato concordato in anticipo tra i partecipanti al cartello. Il [rappresentante d'impresa] (Coopbox), che durante l'asta ha presentato le offerte per conto di Coopbox, aveva ricevuto disposizioni precise dai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox): egli avrebbe dovuto presentare offerte più alte di quelle di Nespak e Sirap-Gema, che erano state designate dai partecipanti al cartello quali vincitrici dell'asta. Di conseguenza, prima dell'asta il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) aveva concordato telefonicamente con il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Nespak) che le offerte di Coopbox sarebbero state più alte del 5-10% circa rispetto a quelle di Nespak e Sirap-Gema.

- (168) Quanto precede è stato riferito alla Commissione da [nome dell'impresa] in una dichiarazione basata sulle informazioni fornite dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>167</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] ha confermato che i contatti con il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) hanno avuto luogo, nonostante il fatto che l'asta non si sia mai svolta<sup>168</sup>. Nespak sostiene che la dichiarazione di [nome dell'impresa] non sia sufficiente per dimostrare tale contatto di cartello<sup>169</sup>. Tuttavia, sulla base della dichiarazione puntuale di [nome dell'impresa] e del fatto che Pam Panorama era tradizionalmente rifornita da Sirap-Gema e Nespak, la Commissione rileva che vi siano prove sufficienti per concludere che tali contatti anticoncorrenziali hanno effettivamente avuto luogo.

#### *Asta Carrefour*

- (169) L'asta Carrefour era di particolare importanza per Coopbox, che aveva quindi preso l'iniziativa di contattare gli altri partecipanti al cartello in anticipo per sapere quali

---

<sup>165</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox): (originale in italiano: "Il giorno 2 dicembre, essendo stata posticipata l'asta, ci incontreremo con Prima; prego pertanto tutti i colleghi che hanno delle situazioni in sospeso con loro, di darmi una dettagliata analisi, in quanto in questo incontro dobbiamo ottenere la loro neutralità nell'asta Auchan e possibilmente un rapporto meno conflittuale nel 2005"); [...] (documenti d'ispezione di Coopbox): (originale in italiano: "Prezzi Aligrup In seguito ad un incontro con [rappresentante d'impresa] di Prima sono emersi i seguenti prezzi (...)").

<sup>166</sup> ID [...]

<sup>167</sup> ID [...]

<sup>168</sup> ID [...]

<sup>169</sup> ID [...] (risposta di Nespak alla CA).

fossero le loro intenzioni in merito alle offerte da presentare ed accertarsi di ottenere l'aggiudicazione di uno dei due lotti dell'asta<sup>170</sup>.

- (170) La Commissione ha gli elementi di prova che dimostrano quanto precede in una nota interna di Coopbox, del **26 novembre 2004**, con cui il [rappresentante d'impresa] condivide le informazioni ricevute dai concorrenti nella preparazione dell'esito dell'asta. Egli fornisce ai colleghi le seguenti informazioni: Nespak intende vincere i lotti per gli ipermercati, Linpac parteciperà all'asta esclusivamente per i vassoi rigidi trasparenti, Sirap-Gema considererà i prezzi medi di tutte le offerte nell'asta Auchan come punto di partenza e Vitembal cercherà di ottenere gli ipermercati a ogni costo come ritorsione per la perdita di Pianeta Cospea in Lombardia<sup>171</sup>.
- (171) Il **2 dicembre 2004** all'hotel Hermes di Cremona si è svolta una riunione multilaterale cui hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [...] [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal).
- (172) [Nome dell'impresa] ha fornito informazioni in merito alla riunione, il cui svolgimento è stato confermato da [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] ha anche fornito i resoconti delle spese di viaggio a riprova del fatto che la riunione ha avuto luogo<sup>172</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Nespak ha sostenuto che la Commissione non ha dimostrato la sua partecipazione a tale riunione<sup>173</sup>. Tuttavia, tenuto conto che tutti gli altri partecipanti alla riunione hanno dichiarato fermamente o hanno ritenuto probabile che Nespak abbia partecipato, la Commissione è del parere che sia sufficientemente comprovato che Nespak abbia preso parte alla riunione.
- (173) La Commissione ha accertato che l'obiettivo della riunione era decidere congiuntamente chi avrebbe vinto l'asta per i vassoi termoformati organizzata da Carrefour Italia il 20 dicembre 2004. Nel corso della riunione i concorrenti hanno concordato che Vitembal avrebbe vinto il lotto degli ipermercati dell'asta Carrefour. In cambio, Vitembal si era impegnata a non presentare offerte ai clienti dei concorrenti attivi nel settore del pollame (tra cui AIA, il cui fornitore era Sirap-Gema)<sup>174</sup>.
- (174) I due lotti alla fine sono stati aggiudicati a Vitembal e a Coopbox<sup>175</sup>.

*Assegnazione della clientela – clienti industriali*

- (175) Il **21 dicembre 2004** si è svolta una riunione multilaterale a Parma, all'hotel San Marco, cui hanno partecipato il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Nespak), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante

---

<sup>170</sup> ID [...]

<sup>171</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>172</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>173</sup> ID [...] (Nespak - risposta alla CA).

<sup>174</sup> ID [...]

<sup>175</sup> ID [...]

d'impresa] (Magic-Pack), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac).

- (176) La Commissione trova riscontro di tale riunione nelle dichiarazioni di [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] fornito i resoconti delle spese di viaggio risalenti all'epoca dei fatti<sup>176</sup>. [Nome dell'impresa] confermato specificamente la presenza del [rappresentante d'impresa] (Nespak) alla riunione, mentre Nespak ha dichiarato di non poter confermare la propria presenza a tale riunione, ma di non poterla neppure escludere<sup>177</sup>.
- (177) La riunione era stata organizzata da Sirap-Gema e Coopbox per discutere prezzi, volumi e assegnazione della clientela. La riunione era collegata all'aumento dei prezzi introdotto in Italia nell'autunno del 2004. [...] la riunione riguardava in particolare il settore degli imballaggi di ortofrutticoli, che era stato individuato dai concorrenti come un settore a basso margine. Essi hanno quindi giudicato necessaria un'azione coordinata mirata per introdurre un aumento dei prezzi e stabilire i fornitori di ciascun cliente al fine di raggiungere un "livello accettabile di redditività" nel settore<sup>178</sup>.
- (178) Nel corso della riunione, i concorrenti avevano anche raggiunto un accordo sui volumi di vendita assegnati a ciascuno di loro, definendo i prezzi minimi per alcuni clienti. Essi avevano inoltre concordato la data di attuazione dell'aumento dei prezzi in questo settore, che era stata fissata per il 1° febbraio 2005.
- (179) La riunione è descritta dettagliatamente negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) durante la riunione stessa, [...] <sup>179</sup>.

*Altri esempi dell'accordo sullo status quo per l'assegnazione della clientela*

- (180) Per mantenere lo *status quo* dell'accordo di assegnazione, i partecipanti al cartello concordavano le proprie politiche dei prezzi e le azioni commerciali da adottare nei confronti dei clienti comuni solitamente nel quadro di contatti bilaterali e solo occasionalmente, quando si rivelava necessario. La Commissione ha riscontrato vari esempi di tali pratiche anticoncorrenziali nel 2004, in particolare per quanto riguarda l'assegnazione dei volumi e il coordinamento dei prezzi tra i concorrenti, al fine di mantenere lo *status quo*, come di seguito illustrato. Alcuni hanno anche fornito le prove delle richieste di compensazione avanzate dai partecipanti al cartello quando volumi o clienti venivano sottratti da uno dei partecipanti al cartello stessi, violando così l'accordo di assegnazione della clientela.
- (181) Le informazioni su tali pratiche sono state comunicate alla Commissione da [nome dell'impresa]. Il fascicolo della Commissione comprende anche documenti risalenti all'epoca dei fatti, quali rapporti interni ed e-mail, che corroborano l'esistenza delle prassi anticoncorrenziali relative all'assegnazione della clientela nel 2004 descritte in precedenza.

---

<sup>176</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]. ID [...] fa riferimento a una riunione tenutasi il 21.12.2004, ma la data è stata successivamente corretta e secondo [nome dell'impresa] le [...] si riferivano alla riunione svoltasi invece il 2.12.2004.

<sup>177</sup> ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>178</sup> ID [...]. [...] [nome dell'impresa] non specifica se la discussione sul settore degli imballaggi di ortofrutticoli riguardi i vassoi termoformati o quelli rigidi.

<sup>179</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

### *Cliente Pianeta Cospea*

- (182) Nel settembre 2004 il cliente Pianeta Cospea ha contattato Coopbox. Di conseguenza, Coopbox ha presentato un'offerta conformemente ai prezzi che Pianeta Cospea aveva pagato nel 2003: è stato concluso un contratto di fornitura e Coopbox è diventata il fornitore del cliente. Vitembal, che era stata il fornitore precedente di Pianeta Cospea, ha accusato Coopbox di aver violato l'accordo di "non aggressione" e ha minacciato Coopbox di ritorsioni in occasione dell'imminente asta Auchan.
- (183) Dell'incidente e della pratica di assegnazione della clientela si trova riscontro in un rapporto commerciale, risalente all'epoca dei fatti, preparato dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) per i suoi responsabili [...] <sup>180</sup>.

### *Cliente AIA*

- (184) Nel settembre 2004 il produttore di pollame AIA, che in quel periodo era un cliente di Coopbox, ha ricevuto un'offerta di fornitura più interessante da Sirap-Gema. Coopbox ha quindi contattato Sirap-Gema per convincerla a ritirare l'offerta.
- (185) L'episodio è emerso da un'e-mail interna di Coopbox del **6 settembre 2004**, inviata dal [rappresentante d'impresa] al [rappresentante d'impresa](entrambi di Coopbox), in cui il [rappresentante d'impresa] prometteva che avrebbe parlato al [rappresentante d'impresa] di Sirap-Gema per convincerlo a ritirare l'offerta. [...] Coopbox è riuscita a mantenere immutato il livello di forniture ad AIA <sup>181</sup>.
- (186) [...] il contatto era limitato ai vassoi termoformati barriera e [...] Sirap-Gema ha continuato i suoi negoziati con AIA riguardo al prodotto in questione nonostante le rimostranze di Coopbox. Tuttavia, alla fine AIA ha deciso di mantenere Coopbox come fornitore di vassoi termoformati barriera <sup>182</sup>.

### *Cliente Aligroup*

- (187) Nel dicembre 2004 Coopbox e Magic-Pack hanno concertato la propria politica dei prezzi nei confronti del cliente comune Aligroup (Despar Sicilia), come dimostra l'e-mail interna di Coopbox del **13 dicembre 2004**, in cui il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha fornito le prove di una riunione con il [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack) durante la quale sono stati discussi i prezzi offerti a questo cliente <sup>183</sup>.
- (188) [...] in seguito a tale concertazione Magic-Pack ha aumentato i prezzi offerti ad Aligroup per allinearli ai prezzi di Coopbox <sup>184</sup>.

### *Cliente Grandi Orizzonti*

- (189) Il **18 giugno 2004** il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) ha inviato un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Coopbox) contenente i prezzi offerti da Sirap-Gema a Grandi Orizzonti, un cliente storico di Coopbox. In quel periodo Sirap-Gema aveva presentato un'offerta competitiva al cliente ed era riuscita ad aggiudicarselo. Di conseguenza, Coopbox ha presentato offerte aggressive ad alcuni clienti di Sirap-Gema nel Lazio. Temendo una guerra dei prezzi e desiderando tornare allo *status quo*, Sirap-Gema ha inviato a Coopbox i particolari della propria offerta a Grandi

---

<sup>180</sup> ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>181</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>182</sup> ID [...]

<sup>183</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>184</sup> ID [...]

Orizzonti per consentire a Coopbox di fare un'offerta corrispondente e riprendersi il cliente<sup>185</sup>.

- (190) La Commissione ritiene che l'episodio summenzionato fornisca un esempio del modo in cui i partecipanti al cartello applicavano l'accordo volto a mantenere lo *status quo* nel mercato italiano. Benché i partecipanti al cartello dichiarassero ripetutamente l'intenzione di mantenere lo *status quo*, essi violavano tale impegno presentando offerte aggressive per conquistare clienti originariamente assegnati ad altri partecipanti al cartello. Per riconquistare le quote di mercato perdute, i partecipanti al cartello danneggiati rispondevano presentando offerte aggressive ai clienti degli altri concorrenti partecipanti al cartello. La minaccia di una guerra dei prezzi ha portato quindi a una serie di riunioni bilaterali o multilaterali, in cui, dopo reciproche accuse e richieste di compensazione, i partecipanti al cartello concordavano la futura condotta. Di solito, tali accordi venivano poi nuovamente violati nel tentativo di aumentare le rispettive quote di mercato<sup>186</sup>.

#### 4.1.3.4. Il 2005

##### *Attuazione dell'aumento dei prezzi*

- (191) Nel primo semestre del 2005 i partecipanti al cartello si sono riuniti periodicamente, su base sia bilaterale sia multilaterale, per monitorare l'effettiva attuazione dell'aumento dei prezzi concordato nel settembre 2004 e per adottare le misure correttive eventualmente necessarie.
- (192) Inoltre, le parti stesse si sono scambiate informazioni dettagliate sui prezzi in relazione a clienti specifici per dimostrare di aver effettivamente attuato l'aumento dei prezzi concordato.
- (193) In tali circostanze, Sirap-Gema e Coopbox, quali leader del mercato, si sono incontrate spesso a livello bilaterale, scambiandosi regolarmente informazioni sensibili sui prezzi in modo da coordinare l'introduzione della seconda fase dell'aumento dei prezzi, spalmato tra l'autunno 2004 e il primo semestre del 2005.
- (194) Di questo coordinamento bilaterale si trova riscontro in un'e-mail del **20 gennaio 2005** inviata da Sirap-Gema a Coopbox e contenente prezzi "già aumentati" per due clienti comuni (Cepre e Fior) e in un'e-mail successiva del **3 marzo 2005**, concernente soltanto Cepre, che riporta prezzi ulteriormente aumentati da applicare al cliente a partire dal 14 marzo 2005. [...] <sup>187</sup>.
- (195) I partecipanti al cartello hanno anche monitorato l'attuazione nel corso di riunioni multilaterali che si sono svolte regolarmente almeno fino al giugno 2005. Nel corso di queste riunioni ogni concorrente rivelava agli altri i propri prezzi medi dei prodotti più venduti, sia per i vassoi termoformati standard che per quelli drenanti.
- (196) La Commissione ha ottenuto le prove di una riunione tra concorrenti tenutasi, in tale contesto, all'aeroporto di Malpensa (Milano) l'**11 gennaio 2005**. Alla riunione hanno partecipato i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante

---

<sup>185</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox) e ID [...]

<sup>186</sup> ID [...]

<sup>187</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...]

d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak).

- (197) La maggior parte dei partecipanti ha confermato la data, il luogo e i partecipanti alla riunione. Gran parte dei resoconti delle spese di viaggio, ricevute e/o agende è stata trovata o consegnata dalle imprese interessate. Nespak non può escludere di avere partecipato a detta riunione<sup>188</sup>.
- (198) Alla Commissione risulta che il motivo della riunione fosse il fatto che Linpac aveva attuato una politica dei prezzi molto aggressiva nei confronti di clienti storicamente appartenenti ad altri concorrenti. A causa di questa politica aggressiva, l'attuazione dell'aumento dei prezzi non procedeva come concordato. L'obiettivo della riunione era quindi di discutere le misure da adottare per ripristinare il precedente equilibrio in termini di concorrenza, ossia per tornare allo *status quo* in relazione all'assegnazione della clientela. In particolare, Sirap-Gema aveva proposto, così come era stato fatto in Spagna, di assegnare al leader del mercato il ruolo di coordinatore delle politiche commerciali dei diversi partecipanti al cartello. Il coordinatore avrebbe avuto il compito di adottare iniziative, proporre o coordinare le modalità (come la fissazione di percentuali e tempi) dell'introduzione di un aumento dei prezzi generalizzato, ad esempio nel caso di sensibili aumenti dei costi delle materie prime. Ciascun partecipante si sarebbe quindi adeguato alle politiche dei prezzi stabilite dai leader dei rispettivi mercati nazionali (ossia Sirap-Gema in Italia, Linpac in Spagna e Vitembal in Francia)<sup>189</sup>.
- (199) Inoltre, la Commissione ritiene che il monitoraggio si svolgesse anche al di fuori delle riunioni bilaterali e multilaterali. Un rapporto interno di Vitembal del **17 febbraio 2005** dimostra l'esistenza di periodici scambi d'informazioni e dispute tra i partecipanti al cartello. Il rapporto descrive la situazione relativa all'attuazione dell'aumento dei prezzi e ai problemi che Vitembal aveva dovuto affrontare con gli altri partecipanti al cartello per clienti specifici<sup>190</sup>.

*Accordo sulla fissazione di prezzi minimi per i vassoi termoformati in Italia*

- (200) Tra l'aprile e il luglio 2005 i partecipanti al cartello si sono incontrati periodicamente, ogni due o tre settimane, per concordare i prezzi minimi e le relative modalità di attuazione, che avrebbero dovuto essere di facile monitoraggio. L'intensità e la frequenza delle riunioni dimostrano che in quel periodo i partecipanti al cartello non si fidavano completamente gli uni degli altri.
- (201) Nel corso di riunioni multilaterali, i partecipanti al cartello si scambiavano dapprima informazioni dettagliate sui rispettivi prezzi – minimi, massimi e medi – sulla base dei prodotti più venduti, sia per i vassoi termoformati standard che per quelli drenanti, e sulla base del canale di distribuzione, ossia grossisti, supermercati e produttori di carne e pollame. Quindi, conformemente alle statistiche dei prezzi, concordavano i prezzi minimi raccomandati. Dopo aver scelto un paniere dei prodotti

---

<sup>188</sup> ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak).

<sup>189</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>190</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal).

più venduti, i concorrenti confrontavano il prezzo medio applicato da ciascuno di loro<sup>191</sup>.

- (202) Il **18 aprile 2005** all'hotel San Marco di Parma si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak). L'obiettivo della riunione era concertare il successivo aumento dei prezzi.
- (203) [...] le aziende interessate hanno confermato la riunione e [...] presentato i resoconti delle spese di viaggio<sup>192</sup>.
- (204) Nel corso della riunione i partecipanti al cartello hanno discusso varie questioni concernenti l'aumento dei prezzi concordato nell'autunno del 2004 e si sono scambiati informazioni aggiornate sullo stato dell'attuazione dell'aumento in Italia. Prima della riunione, essi avevano preparato gli elenchi dei clienti con le condizioni di vendita applicate e avevano informato gli altri membri dei prezzi medi applicati per ciascuno dei prodotti più venduti, sia per i vassoi termoformati drenanti che per quelli standard. In tale contesto, si è discusso di alcuni clienti specifici "appartenenti" ai partecipanti al cartello, per esempio Coop Italia, Agricola Berica e GS, appartenenti a Coopbox<sup>193</sup>.
- (205) Un'altra riunione multilaterale si è tenuta il **2 maggio 2005**, ancora una volta a Parma all'hotel San Marco, tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack).
- (206) [...] i partecipanti al cartello hanno confermato la riunione e hanno fornito alla Commissione i resoconti delle spese di viaggio<sup>194</sup>.
- (207) Per questa riunione i partecipanti al cartello avevano nuovamente preparato gli elenchi dei clienti e i prezzi che servivano come base dell'accordo tra i concorrenti. [nome dell'impresa] ha confermato che il [rappresentante d'impresa] aveva portato con sé un foglio Excel, nel quale, dopo la riunione, ha inserito i prezzi e le condizioni per i clienti in questione concordate con i concorrenti<sup>195</sup>.
- (208) Le prove contenute nel fascicolo della Commissione dimostrano che anche altri partecipanti al cartello avevano preparato fogli simili con i prezzi concordati tra loro e che in una fase successiva si erano scambiati i rispettivi elenchi per confermare gli

---

<sup>191</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>192</sup> ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>193</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>194</sup> ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak); ID [...]

<sup>195</sup> ID [...]; ID [...]

accordi raggiunti durante la riunione e per modificare gli elenchi stessi, in modo da raggiungere un consenso anche sui punti ancora controversi<sup>196</sup>.

- (209) Anche dal foglio Excel del [rappresentante d'impresa] si evince che durante la riunione i concorrenti ripartivano i volumi e assegnavano i principali clienti del settore frutticolo (per esempio, era stato deciso che Fruittal sarebbe appartenuta a Nespak e Magic-Pack, Dole sarebbe appartenuta a Sirap-Gema e a Linpac, mentre Toscobanane sarebbe appartenuta a Sirap-Gema e Coopbox). [...] <sup>197</sup>.
- (210) Un'altra riunione multilaterale tra i partecipanti al cartello, cui hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak) e il [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack), si è svolta a Cremona il **23 maggio 2005**.
- (211) Ancora una volta [...] partecipanti al cartello hanno confermato la riunione e hanno fornito alla Commissione i resoconti delle spese di viaggio. Tuttavia, [nome dell'impresa] ha dichiarato che la riunione si sarebbe tenuta presso la sede secondaria dell'Istituto Italiano Imballaggio, mentre [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] affermano che la riunione si sarebbe tenuta rispettivamente presso la Camera di Commercio e l'Unione Industriali<sup>198</sup>.
- (212) Si trattava di una riunione ufficiale, ma le parti hanno colto l'occasione per discutere ulteriormente, in maniera ufficiosa e a margine della riunione, l'attuazione dell'aumento dei prezzi coordinato in Italia e per scambiarsi informazioni commerciali sensibili, come hanno confermato [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]. Secondo Nespak, la discussione si sarebbe concentrata sull'aumento dei prezzi delle materie prime<sup>199</sup>.
- (213) Un'altra riunione multilaterale si è svolta a Manerbio, presso Brescia, il **6 giugno 2005**, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e il [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack).
- (214) Grazie alla dichiarazione di [nome dell'impresa], la Commissione è stata informata della riunione, che è stata confermata da [nome dell'impresa]. Benché Vitembal abbia espresso dubbi in merito alla presenza del [rappresentante d'impresa] (Vitembal), questa è stata confermata in modo particolare da [nome dell'impresa]. Lo scopo della riunione non è stato definito in maniera esaustiva, ma le spiegazioni fornite da tutti i partecipanti al cartello hanno dimostrato che si trattava di un obiettivo di natura anticoncorrenziale; solo Vitembal ha dichiarato di non ricordare il contenuto della riunione. In effetti, [...], i partecipanti alla riunione intendevano concordare l'assegnazione dei volumi tra concorrenti del settore del pollame; [...], la riunione era stata organizzata per verificare l'attuazione dell'aumento dei prezzi concordato

---

<sup>196</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox): elenco di Coopbox inviato a Magic Pack; ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal): tabelle con i prezzi preparate da Nespak e inviate a Vitembal.

<sup>197</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>198</sup> ID [...], ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak); ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...]

<sup>199</sup> ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

nell'autunno 2004. Infine, [...], nel corso della riunione i concorrenti avrebbero discusso il nuovo aumento dei prezzi che stavano programmando<sup>200</sup>.

- (215) Il **9 maggio 2005** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha inviato un'e-mail al collega [rappresentante d'impresa] (Coopbox) per aggiornarlo in merito all'attuazione dell'accordo sull'aumento dei prezzi da parte degli altri concorrenti e in particolare sui rapporti con Linpac e Vitembal<sup>201</sup>. In questa e-mail il [rappresentante d'impresa] fa un elenco di clienti (tutti clienti MAP di Coopbox) ai quali Coopbox era stata costretta a ridurre i prezzi per far fronte alle offerte aggressive di Linpac. Egli ricorda anche due clienti persi da Linpac a favore di Sirap-Gema e Coopbox. Il [rappresentante d'impresa] conclude che anche considerando la perdita dei due clienti in questione, Linpac rimane comunque in debito nei confronti di Coopbox di un certo volume di prodotto. Quanto a Vitembal, il [rappresentante d'impresa] segnala alcuni "attacchi" sferrati ad alcuni clienti di Coopbox in Veneto e informa il [rappresentante d'impresa] di non aver ancora applicato l'aumento a Coop Italia (il principale cliente di Coopbox, condiviso con Vitembal).

*Aumento dei prezzi coordinato nel secondo semestre del 2005*

- (216) Nel giugno 2005 i partecipanti al cartello hanno cominciato a pianificare un nuovo aumento dei prezzi da attuare – questa volta in maniera più coordinata – nel secondo semestre del 2005.
- (217) Il **20 giugno 2005**, al ristorante "Locanda del Re" di Modena, si è tenuta una riunione multilaterale cui hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e probabilmente [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak). All'ultimo momento la riunione era stata trasferita a Modena da Parma, dove avrebbe dovuto svolgersi originariamente. [...], il motivo di tale cambiamento era avvicinarsi a Nespak, che ha la sede a Massa Lombarda, vicino a Ravenna.
- (218) Nel corso della riunione i concorrenti hanno verificato l'effettiva attuazione dell'aumento dei prezzi concordato nell'autunno 2004 in preparazione del nuovo aumento. [...]<sup>202</sup>. Nespak non ha potuto confermare di aver partecipato a tale riunione e mette in dubbio la validità delle prove relative al luogo e al contenuto della riunione<sup>203</sup>. Tuttavia, [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] affermano che Nespak ha preso parte alla riunione. Per quanto riguarda il luogo, la Commissione ritiene che le prove siano sufficienti per concludere che inizialmente la riunione avrebbe dovuto aver luogo a Parma, ma che è poi stata spostata a Modena. Infatti, le ricevute dei pedaggi autostradali fornite da [nome dell'impresa] e le ricevute delle spese fornite da [nome dell'impresa] dimostrano che i rispettivi rappresentanti si sono recati a Modena. Inoltre, [nome dell'impresa] ha fornito un'annotazione sul calendario in cui l'indicazione scritta a mano "Parma S. Marco" è stata barrata e che

---

<sup>200</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>201</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>202</sup> ID [...], ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...]; ID [...]

<sup>203</sup> ID [...] (Nespak - risposta alla RDI) e ID [...] (Nespak - risposta alla CA).

contiene la dicitura "MODENA Rist del RE". In merito al contenuto della riunione, [nome dell'impresa] fornisce informazioni da cui risulta che si è discusso dell'aumento dei prezzi, [nome dell'impresa] suppone che l'argomento della riunione fosse il coordinamento dei prezzi, [nome dell'impresa] conferma che si trattava di una riunione anticoncorrenziale e [nome dell'impresa] precisa che essa riguardava il mercato italiano dei vassoi termoformati. La Commissione ritiene che gli elementi summenzionati siano sufficienti per concludere che il 20 giugno 2005 si sia svolta una riunione anticoncorrenziale tra i partecipanti indicati, fra cui Nespak.

- (219) Un'altra riunione multilaterale si è tenuta **13 luglio 2005** presso la sede dell'Istituto Italiano Imballaggio a Milano. A tale riunione hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Nespak) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack).
- (220) Nel corso della riunione i concorrenti si sono scambiati informazioni sull'attuazione dell'aumento dei prezzi e hanno discusso le modalità di preparazione del nuovo aumento, considerando anche la possibilità di applicare prezzi minimi sulla base dei prezzi medi. La riunione è stata segnalata alla Commissione da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] ed è stata confermata da [nome dell'impresa], [che ha] fornito anche i resoconti delle spese di viaggio<sup>204</sup>.
- (221) Una prova della riunione è rappresentata da un'e-mail interna di Coopbox dell'**11 luglio 2005**, intitolata "concorrenza", in cui il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) chiede ai colleghi di fornirgli tutte le informazioni pertinenti prima della riunione con i concorrenti. Nel messaggio, il [rappresentante d'impresa] avverte inoltre i colleghi del fatto che, come sempre, i concorrenti si sarebbero certamente accusati a vicenda di vari tipi di comportamento sleale e chiede loro di segnalare i casi che riguardano i clienti di Coopbox. Nell'e-mail, egli scrive: "*In preparazione per l'incontro di mercoledì, in cui prevedo che come al solito ci si accuserà vicendevolmente di episodi sleali vari, fatemi per cortesia avere una lista dei casi che ci riguardano, direttamente o indirettamente*"<sup>205</sup>.
- (222) [...] durante la riunione i concorrenti hanno acconsentito a preparare una tabella comune con i dati dettagliati relativi ai propri prezzi, per fissare i prezzi minimi da calcolare sulla base dei prezzi medi di ciascuno dei prodotti più venduti. I prezzi minimi sarebbero stati usati come base per introdurre l'aumento dei prezzi concertato, mentre le tabelle avrebbero dovuto garantire maggiore trasparenza nell'attuazione del nuovo aumento dei prezzi coordinato, come era stato deciso durante la riunione<sup>206</sup>.
- (223) In particolare, [...] il 31 maggio 2005 Nespak aveva realizzato un CD-ROM con tabelle contenenti i prezzi medi pertinenti di tutti i partecipanti agli accordi sull'aumento dei prezzi. Queste tabelle sono state inviate per corriere a tutti i concorrenti e modificate da ciascuno con i rispettivi dati commerciali sensibili. [...]

---

<sup>204</sup> ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>205</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>206</sup> ID [...]; ID [...]

nelle settimane successive alla riunione del 13 luglio 2005 le informazioni dettagliate sui prezzi fornite da ogni concorrente nel corso della riunione sono state riassunte nel foglio elettronico Excel comune preparato da Nespak e successivamente inviato a tutti i concorrenti nel formato CD-ROM. Le tabelle sono servite a [nome dell'impresa] come base per preparare, il 5 ottobre 2005, nuove tabelle in cui si fissavano i prezzi minimi, da distribuire successivamente a tutti i concorrenti interessati con l'indicazione dei prezzi minimi da applicarsi in Italia per il periodo 2005/2006 (con il titolo "prezzi raccomandati per ogni azienda"). Le tabelle sono servite da base per l'aumento dei prezzi del 2006<sup>207</sup>.

- (224) Durante le ispezioni, la Commissione ha trovato diverse versioni di tali tabelle [...]. Le tabelle riportano il nome di Nespak e contengono dati sensibili e dettagliati sui prezzi, fissati separatamente per ogni gruppo di clienti, ossia distributori, clienti industriali e GDO, e per ogni tipo di prodotto, ossia vassoi termoformati standard e drenanti. Su tale base, sono state preparate e distribuite 6 tabelle con prezzi minimi diversi<sup>208</sup>.
- (225) In particolare, le tabelle contengono i prezzi medi fissati per il 2005 da ciascun partecipante al cartello per ogni vassoio termoformato del tipo più venduto, e suddivisi in due categorie generali: (i) vassoi termoformati standard, nella seconda colonna da sinistra, recante l'intestazione "Modello" e (ii) vassoi termoformati drenanti, nella quinta colonna da sinistra, recante l'intestazione "Modelli drenanti".
- (226) Sia per i vassoi standard che per quelli drenanti i prezzi sono stati ulteriormente suddivisi in ciascuno dei tre principali canali di distribuzione: supermercati, grossisti e produttori di carne/pollame. Le definizioni in italiano di questi tre canali appaiono nei titoli delle colonne Excel e sono (i) GD e DO, ossia rispettivamente "grande distribuzione" e "distribuzione organizzata" (ossia i supermercati), (ii) grossisti, e (iii) industria (ossia l'industria alimentare, che comprende i produttori di carne/pollame).
- (227) I nomi dei partecipanti al cartello a cui i prezzi fanno riferimento sono indicati con lettere specifiche codificate, sotto la prima colonna da sinistra per i vassoi standard e sotto la sesta colonna da sinistra per i vassoi drenanti. I nomi delle società indicati con le lettere sono i seguenti: C per Coopbox, Pol per Poliemme, un secondo marchio di vassoi termoformati utilizzato da Coopbox, S per Sirap-Gema, V per Vitembal, P per Prima, il gruppo a cui appartiene Magic-Pack, L per Linpac e N per Nespak.
- (228) Questi fatti sono stati riferiti alla Commissione indipendentemente da [nome dell'impresa] con informazioni molto dettagliate. Benché [nome dell'impresa] abbia dichiarato che le tabelle non erano mai state completate, i documenti contenuti nel fascicolo della Commissione di cui al punto (224) sono tabelle complete per il paniere dei prodotti termoformati più venduti, che riportano i prezzi minimi raccomandati a tutti i partecipanti all'accordo sull'aumento dei prezzi concertato, ossia Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal e Magic-Pack<sup>209</sup>.

---

<sup>207</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>208</sup> ID [...]; ID [...](documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal); ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak).

<sup>209</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (229) I partecipanti al cartello si sono nuovamente riuniti il **7 ottobre 2005** presso la sede dell'Istituto Italiano Imballaggio a Milano. Alla riunione hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak) e il [rappresentante d'impresa] e la (Magic-Pack).
- (230) [Nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] hanno dichiarato alla Commissione che tale riunione, benché organizzata come riunione ufficiale nella sede dell'Istituto, aveva anche un obiettivo di natura anticoncorrenziale. [...] i partecipanti al cartello hanno confermato di aver partecipato alla riunione e [...] hanno fornito i resoconti delle spese di viaggio<sup>210</sup>.
- (231) Ufficialmente, la riunione era stata organizzata per discutere un aspetto tecnico (la tracciabilità). Tuttavia in quell'occasione si è tenuta una riunione a margine tra i rappresentanti di Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Magic-Pack, Vitembal e Nespak. Lo scopo principale di tale riunione era il proseguimento dell'analisi dei prezzi e la messa a punto del meccanismo dei futuri aumenti dei prezzi coordinati. In tale riunione, poiché l'aumento dei prezzi delle materie prime sarebbe stato modesto, Linpac ha dichiarato di voler aumentare i propri prezzi di poco (il 2% circa) ai clienti piccoli e medi e di voler riconquistare i volumi persi a favore di Vitembal, soprattutto per quanto riguardava il cliente Coop Italia.
- (232) Il contenuto della riunione è confermato dagli appunti scritti a mano durante la riunione dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e dalle dichiarazioni di [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]<sup>211</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Magic Pack sostiene di non aver partecipato alla parte anticoncorrenziale della riunione. La presenza del [rappresentante d'impresa] (Magic Pack) è tuttavia ricordata da [nome dell'impresa] e da [nome dell'impresa]<sup>212</sup>. Sulla base degli elementi di prova, la Commissione conclude che la seconda parte della riunione aveva un carattere anticoncorrenziale.
- (233) Un'altra riunione si è tenuta nella sede dell'Istituto Italiano Imballaggio a Milano il **9 novembre 2005**, come riferiscono [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] non ha potuto escludere la partecipazione alla riunione del [rappresentante d'impresa] né, forse, dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), come dimostrano i resoconti delle spese di viaggio del [rappresentante d'impresa] dai quali risulta la sua presenza a Milano. [...] anche il [rappresentante d'impresa] (Nespak) e il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) erano presenti. La riunione è stata sfruttata come un'occasione per discutere dei prezzi dei vassoi termoformati<sup>213</sup>.
- (234) Nel 2005 l'ultima riunione multilaterale tra i partecipanti al cartello si è svolta il **5 dicembre 2005** all'hotel Sheraton di Bologna. All'incontro hanno partecipato il

---

<sup>210</sup> ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak).

<sup>211</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>212</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>213</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

[rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal). La maggior parte dei partecipanti ha confermato di aver partecipato alla riunione e alcuni di loro hanno fornito i resoconti delle spese di viaggio. Nespak non ha potuto escludere di avere partecipato a tale riunione<sup>214</sup>.

(235) Durante la riunione i partecipanti al cartello hanno discusso sia l'attuazione dell'aumento dei prezzi coordinato, già deciso nel 2005 e applicato dopo le vacanze estive, sia l'asta Carrefour per le forniture di vassoi termoformati in Italia che si sarebbe dovuta tenere il 20 dicembre 2005.

(236) [...] <sup>215</sup>.

#### *Assegnazione della clientela – clienti industriali*

(237) Nel 2005 tra i partecipanti al cartello sono sorte alcune controversie riguardanti specifici clienti anche nel quadro dell'accordo sullo *status quo* per l'assegnazione della clientela. In tali occasioni, i partecipanti al cartello si mettevano in contatto tra loro per trovare una soluzione soddisfacente ed evitare attacchi di ritorsione ad altri clienti (diretti talvolta anche verso clienti di altri paesi).

#### *Coopbox contro Linpac*

(238) Ciò trova riscontro in numerosi documenti interni di Coopbox, che confermano l'esistenza di tali discussioni e conflitti.

(239) Il **23** e il **25 marzo 2005** c'è stato uno scambio di e-mail relative agli attacchi di Linpac ai clienti di Coopbox e alle ritorsioni preparate da Coopbox e dirette ad alcuni clienti di Linpac. In particolare, nell'e-mail del 23 marzo 2005, il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) scrive ai colleghi per riferire "un altro esempio" della politica aggressiva di Linpac e invocare una reazione: "*A questo punto forzerei la ripresa di clienti che Linpac ci ha portato via: vedi Pastificio Novella – Caseificio Longo – Simcal – Centro Carni Genova – Massironi carni – Società Avicola Ligure*"<sup>216</sup>.

(240) Per quanto riguarda il cliente AIA, la Commissione trova riscontri della controversia tra Coopbox e Linpac in un'e-mail interna di Coopbox del **4 aprile 2005** che riguarda la politica costantemente aggressiva di Linpac in materia di prezzi: il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) scrive ai colleghi: "*Continuano gli attacchi di Linpac, io ho già discusso con [rappresentante d'impresa], ma continuano a fare i finti tonti dobbiamo parlare con lo [...] si fa riferimento al [rappresentante d'impresa] (Linpac), il superiore del [rappresentante d'impresa] (Linpac)] e se sei d'accordo iniziamo un attacco in AIA, o da loro clienti nei paesi esteri*"<sup>217</sup>.

(241) Questa atmosfera di tensioni trova riscontro anche in un rapporto interno di Coopbox del **27 giugno 2005** sulla situazione del mercato e sui rapporti con i partecipanti al

---

<sup>214</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>215</sup> ID [...]; [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>216</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>217</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

cartello, in cui si afferma che *"in questo momento non ci sono le condizioni necessarie per raggiungere un accordo con Linpac (...) non è affidabile"*<sup>218</sup>.

#### *Vitembal contro Coopbox*

- (242) In un analogo contesto di controversie sui clienti assegnati a Coopbox, il **23 febbraio 2005** all'aeroporto milanese di Malpensa si è svolta una riunione cui hanno partecipato i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e forse [rappresentante d'impresa] (Coopbox)<sup>219</sup>. Durante la riunione i partecipanti al cartello hanno discusso soprattutto di Coop, il cliente comune che avevano in Italia, e si sono reciprocamente accusati di aver portato "attacchi" nei confronti di numerosi clienti. Nel corso della riunione, i due partecipanti al cartello hanno concordato le modalità di risoluzione della controversia.
- (243) I fatti citati sono confermati da un appunto interno del [rappresentante d'impresa] (Vitembal), del 17 febbraio 2005, che riporta i punti poi discussi con Coopbox nel corso della riunione (cfr. anche il punto (199)). [...] <sup>220</sup>. Come si evince da questo appunto, grazie all'accordo vigente sull'assegnazione della clientela, Vitembal non ha "attaccato" i clienti di Coopbox con offerte per i vassoi termoformati, neanche quando tali offerte erano sollecitate. I clienti menzionati sono: Fileni, Leclerc, gli ipermercati di Coop Toscana Lazio, Vigo Italo Coop Nord Ovest<sup>221</sup>.

#### *Altri esempi di assegnazione di clienti industriali*

##### *Garbini*

- (244) Garbini Consulting S.r.l. ("Garbini") era un operatore indipendente la cui condotta commerciale suscitava discordie tra Vitembal, Linpac, Magic-Pack, Coopbox e Sirap-Gema. In particolare, attraverso Garbini, Sirap-Gema aveva cominciato a rifornire Visco, un'azienda di Cremona, conquistando una quota di mercato superiore a quella assegnata e "sottraendo" il cliente a Vitembal, Linpac e Magic-Pack. Ciò ha provocato un'ondata di proteste da parte dei fornitori danneggiati.
- (245) Per evitare che i partecipanti al cartello adottassero strategie "aggressive" nel tentativo di riconquistare i volumi perduti, il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) ha organizzato una riunione, tenutasi nel settembre **2005**, per giungere a un accordo in materia. Nella riunione Sirap-Gema si è impegnata a interrompere le forniture a Garbini se gli altri avessero acconsentito a fare altrettanto. Dopo aver consultato i propri superiori, i partecipanti al cartello hanno accettato questa soluzione.
- (246) Il conflitto e l'accordo raggiunto in seguito alla riunione vengono descritti in un documento interno di Sirap-Gema che consiste in appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), datati **6 e 21 settembre 2005**. Gli appunti contengono il seguente frammento: *"[rappresentante d'impresa] ha convocato tutti. Ha parlato della Garbini. Si è impegnato a non fornire Garbini nelle prossime operazioni, ma anche altri avrebbero fatto così"*<sup>222</sup>.

---

<sup>218</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>219</sup> ID [...]

<sup>220</sup> ID [...]

<sup>221</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal).

<sup>222</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema); ID [...]

(247) La Commissione ritiene che il comportamento assunto in seguito dai partecipanti al cartello nei confronti di Garbini confermi tali dichiarazioni. In effetti, quando successivamente Garbini ha proposto a Sirap-Gema di fornire un cliente del tutto nuovo, Quia Veneta, Sirap-Gema ha declinato l'invito, per "*tener fede all'accordo raggiunto con i concorrenti durante la riunione*" e non squilibrare il mercato. Ciò si può dedurre dalle note citate al punto (246) del [rappresentante d'impresa] [...] <sup>223</sup>.

*Vittorio Malocco*

(248) Vittorio Malocco era un cliente, tradizionalmente fornito da Sirap-Gema, che nel settembre 2005 ha sollecitato un'offerta da Linpac. Il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha contattato il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) per avvisarlo e coordinare l'offerta. L'episodio è citato negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) il **5 ottobre 2005** e risalenti perciò all'epoca dei fatti. Le note contengono il seguente frammento: "*Malocco ha chiesto alla [nome dell'impresa] il prezzo del loro 14P (simile al [...] 25 ma più alto) e [nome dell'impresa] ha fatto prezzo di 70,38 €/1000 (informazione data da [rappresentante d'impresa] a [rappresentante d'impresa])*" <sup>224</sup>.

(249) Di conseguenza, Sirap-Gema ha presentato al cliente un'offerta di poco migliore a quella di Linpac e ha mantenuto il cliente. L'obiettivo di questo coordinamento tra Linpac e Sirap-Gema era tener fede all'accordo sullo *status quo* per l'assegnazione della clientela. La situazione generale, il contesto delle note e l'esito dei contatti sono stati illustrati da [nome dell'impresa] <sup>225</sup>.

*Assegnazione della clientela – clienti GDO*

*Asta Carrefour del 20 dicembre 2005*

(250) In relazione all'asta Carrefour del dicembre 2005 per le forniture del 2006, il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di Coopbox) si sono riuniti il **4 novembre 2005** all'hotel San Marco di Parma.

(251) La partecipazione alla riunione è stata confermata da [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] hanno fornito i resoconti delle spese di viaggio e [nome dell'impresa] ha presentato anche un estratto dell'agenda del [rappresentante d'impresa] <sup>226</sup>. Benché [nome dell'impresa] abbia indicato l'organizzatore della riunione in Vitembal, quest'ultima nega di avervi partecipato <sup>227</sup>. Nespak ha dichiarato che il [rappresentante d'impresa] non ricordava la riunione e che il [rappresentante d'impresa] in quel periodo era in ferie <sup>228</sup>. La Commissione ritiene pertanto che le prove non siano sufficienti per concludere che Vitembal e Nespak abbiano partecipato a questa riunione specifica. Tuttavia, la Commissione ritiene che esistano

---

<sup>223</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema) e ID [...]

<sup>224</sup> ID [...]

<sup>225</sup> ID [...]

<sup>226</sup> ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>227</sup> ID [...]; ID [...]: per quanto riguarda il [rappresentante d'impresa], [...] le spese di viaggio di novembre non indicano la data 4/11 e che la maratona di New York si è svolta il 6/11. Quanto al [rappresentante d'impresa], [...] egli avrebbe avuto un incontro con un cliente, ma il luogo di tale incontro non viene definito.

<sup>228</sup> ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

prove sufficienti per concludere che questi due partecipanti al cartello abbiano preso parte alle discussioni anticoncorrenziali riguardanti l'asta in questione (cfr. i punti (252)-(255)).

- (252) Durante una riunione tenutasi nel periodo immediatamente precedente l'asta, Coopbox ha offerto a Linpac, Sirap-Gema, Vitembal e Nespak cellulari e carte Sim prepagate per favorire il coordinamento tra i concorrenti durante l'asta e per evitare intercettazioni. Sirap-Gema non ha accettato l'offerta. Coopbox e Vitembal hanno chiesto a Sirap-Gema di astenersi dal partecipare all'asta Carrefour prevista per il 20 dicembre 2005. Le istruzioni fornite da Coopbox alle altre società prevedevano di fare offerte fino a raggiungere un certo livello di prezzo, per poi interrompere le offerte e lasciare il lotto a Coopbox. Il cellulare doveva servire per comunicare segretamente durante il processo di offerta online.
- (253) L'accordo summenzionato è stato segnalato alla Commissione da [nome dell'impresa] e confermato da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]<sup>229</sup>. La Commissione ritiene che una tabella reperita presso la sede di Vitembal confermi la conclusione che i partecipanti al cartello avessero concordato cifre concrete. [...], la Commissione ritiene che la tabella costituisca una prova dei contatti descritti tra i concorrenti<sup>230</sup>.
- (254) Come riportato al punto (234), il **5 dicembre 2005** Vitembal, Nespak, Sirap-Gema, Coopbox e Linpac si sono riunite all'hotel Sheraton di Bologna, per discutere l'asta Carrefour e concordare i dettagli. Erano presenti i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac). In quell'occasione, le parti hanno anche discusso l'attuazione dell'aumento dei prezzi già concordato nel corso del 2005 e applicato dopo le vacanze estive. [Nome dell'impresa] ha riferito in proposito alla Commissione, che ne ha avuto conferma da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]. [Nome dell'impresa] ha fornito la ricevuta fiscale del ristorante pagata dal [rappresentante d'impresa]<sup>231</sup>.
- (255) Durante l'asta i partecipanti al cartello sono rimasti in contatto telefonico, per fare in modo che Coopbox e Vitembal vincessero l'asta, conformemente all'accordo sullo *status quo* per l'assegnazione della clientela. Per Linpac, il [rappresentante d'impresa] seguiva l'asta sul computer e inviava le offerte online, mentre il [rappresentante d'impresa] sedeva vicino a lui e parlava al telefono con gli altri partecipanti al cartello per coordinare i prezzi da offrire nel corso dell'asta.
- (256) Come concordato in precedenza, i due lotti sono stati aggiudicati a Coopbox e Vitembal. Il prezzo di aggiudicazione per il lotto dei supermercati ha superato solo di poco quello dell'anno precedente (2%) mentre il prezzo per il lotto degli ipermercati è stato inferiore del 10% al prezzo del 2004. Tale riduzione è stata dovuta alla partecipazione di Magic-Pack, che non aveva aderito all'accordo con i partecipanti al cartello per quest'asta, mostrandosi particolarmente aggressiva relativamente al lotto dei ipermercati. .

---

<sup>229</sup> ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>230</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Vitembal) e ID [...]

<sup>231</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

(257) Tali circostanze sono state confermate anche dalle dichiarazioni di [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]<sup>232</sup>.

#### 4.1.3.5. Il 2006

##### *Aumento dei prezzi coordinato da applicarsi a partire dall'ottobre 2006*

(258) Nel primo semestre del 2006 si sono tenute numerose riunioni multilaterali e bilaterali tra Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal e Magic-Pack per discutere un aumento dei prezzi coordinato, che si è poi deciso di applicare a partire dall'ottobre 2006, come risulta dalle concordi dichiarazioni [...]. [...] l'iniziativa di questo aumento è partita da Nespak<sup>233</sup>.

(259) Il **7 marzo 2006** i partecipanti al cartello si sono riuniti a Milano nella sede dell'Istituto italiano dell'imballaggio. Dalle prove contenute nel fascicolo si evince che alla riunione erano presenti Linpac ([rappresentante d'impresa]), Vitembal ([rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Sirap-Gema ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Nespak ([rappresentante d'impresa]) e Magic-Pack ([rappresentante d'impresa]).

(260) In tale riunione, i partecipanti al cartello hanno discusso la possibilità di introdurre l'aumento dei prezzi in maniera coordinata. Il contenuto anticoncorrenziale della riunione è stato confermato da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]. Pur avendo dichiarato che i suoi dipendenti non ricordavano il contenuto esatto della discussione, [nome dell'impresa] ha ritenuto probabile che riguardasse il mercato italiano dei vassoi termoformati<sup>234</sup>.

(261) [...] in tale occasione il [rappresentante d'impresa] ha ufficialmente dichiarato che Magic-Pack non avrebbe più partecipato a contatti illegali con i partecipanti al cartello e che non intendeva discutere le strategie in materia di prezzi, né partecipare all'assegnazione della clientela tra i partecipanti al cartello<sup>235</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] ha confermato l'annuncio del [rappresentante d'impresa] che Magic Pack non avrebbe più partecipato a questi tipi di riunioni tra i partecipanti al cartello<sup>236</sup>. Pertanto, come di seguito illustrato (cfr. il punto (975)), la Commissione ritiene che nella riunione Magic Pack abbia preso pubblicamente le distanze dal cartello.

(262) Un'altra riunione multilaterale si è svolta il **17 marzo 2006** all'hotel San Marco di Parma tra Linpac ( [rappresentante d'impresa]), Sirap-Gema ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Vitembal ([rappresentante d'impresa]) e Nespak ([rappresentante d'impresa]).

(263) Quasi tutti i partecipanti alla riunione hanno confermato la propria presenza e hanno fornito i resoconti delle spese di viaggio, mentre Nespak ha dichiarato di non poter escludere di avervi partecipato, senza tuttavia fornire alla Commissione alcuna prova al riguardo come i relativi resoconti delle spese di viaggio. La Commissione tuttavia

---

<sup>232</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>233</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>234</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>235</sup> ID [...], ID [...]

<sup>236</sup> ID [...]

aveva trovato tali resoconti durante le ispezioni<sup>237</sup>. Infine, sia [nomi delle imprese] hanno confermato che Nespak ha partecipato alla riunione<sup>238</sup>. La Commissione ritiene pertanto che la presenza di Nespak alla riunione sia sufficientemente comprovata.

- (264) Durante la riunione i partecipanti al cartello hanno discusso l'attuazione dell'aumento dei prezzi coordinato, con aumenti dei prezzi differenziati a seconda della categoria dei clienti, ossia supermercati, clienti industriali e distributori. Secondo [nome dell'impresa], tuttavia, in tale occasione non è stato raggiunto alcun accordo sui temi della discussione<sup>239</sup>. La Commissione ritiene che tali discussioni fossero anticoncorrenziali a prescindere dal fatto che non si siano concluse con un accordo finale.
- (265) La riunione è stata seguita da molte altre riunioni multilaterali, durante le quali i partecipanti al cartello hanno ulteriormente discusso i dettagli dell'aumento programmato. [...] il **26 maggio 2006** a Modena e/o il **29 maggio 2006** a Parma si sarebbe svolta una riunione multilaterale. Coopbox ha però escluso di aver partecipato alla riunione del 26 maggio, sulla base delle ricevute dei pedaggi autostradali dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]<sup>240</sup>. [Nome dell'impresa] non ha trovato alcun elemento di prova relativo alla riunione, ma ha confermato che in quel periodo vi erano stati contatti multilaterali tra i partecipanti al cartello<sup>241</sup>.
- (266) La riunione in effetti potrebbe essersi svolta a Parma il 29 maggio 2006, con la partecipazione almeno dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox). [...] il [rappresentante d'impresa] quel giorno era a Parma, sulla base delle sue ricevute dei pedaggi autostradali<sup>242</sup>. [...] [nome dell'impresa] ha confermato la propria presenza e ha fornito le ricevute dei pedaggi autostradali e l'appunto sul calendario del [rappresentante d'impresa]<sup>243</sup>.
- (267) Nel maggio 2006, i partecipanti al cartello hanno anche discusso l'assegnazione dei clienti e i livelli delle vendite, come si evince da un documento di Vitembal risalente all'epoca dei fatti, datato **26 maggio 2006**, e contenente un confronto tra due elenchi separati di clienti, ovverosia GDO e industria, con l'indicazione dei livelli delle forniture e informazioni sull'assegnazione dei clienti ai rispettivi fornitori. I dati contenuti nelle tabelle riguardano Vitembal, Sirap-Gema, Linpac, Coopbox e Nespak<sup>244</sup>.
- (268) Un'altra riunione si è svolta il **23 giugno 2006** a Parma, all'hotel San Marco. Ad essa hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante

---

<sup>237</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Nespak); ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

<sup>238</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>239</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>240</sup> ID [...] (Coopbox - risposta alla RDI).

<sup>241</sup> ID [...]

<sup>242</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>243</sup> ID [...], ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>244</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal).

d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak).

- (269) La Commissione ritiene che lo svolgimento della riunione sia dimostrato dalla ricevuta dell'affitto della sala conferenze dell'hotel San Marco e da alcuni resoconti di spese di viaggio. [Nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] confermano lo svolgimento, il contenuto e i partecipanti della riunione<sup>245</sup>. Coopbox ha sostenuto che i suoi dipendenti non hanno potuto confermare la propria partecipazione alla riunione sulla base dei resoconti delle spese di viaggio dei propri dipendenti (i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa])<sup>246</sup>. Poiché la partecipazione di Coopbox è confermata da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa], la Commissione ritiene che Coopbox abbia partecipato alla riunione.
- (270) Nel corso della riunione i partecipanti al cartello hanno discusso la strategia di non aggressione da adottare al momento di introdurre l'aumento dei prezzi generalizzato. In primo luogo, essi hanno verificato in che modo l'aumento introdotto nel 2005 fosse stato applicato, per stabilire le necessarie correzioni da apportare per un migliore allineamento dei prezzi e successivamente hanno discusso in che modo applicare concretamente l'aumento dei prezzi nell'autunno 2006 e come comunicarlo ai clienti. Infine, i partecipanti al cartello hanno discusso le strategie possibili per proteggere il piano dalle iniziative di Magic-Pack<sup>247</sup>, di cui nessuno si fidava.
- (271) L'ultima riunione multilaterale, decisiva per concordare l'aumento dei prezzi concertato nel 2006, ha avuto luogo il **6 settembre 2006** all'hotel San Marco di Parma. Alla riunione hanno partecipato il [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Nespak).
- (272) [...] i partecipanti hanno confermato la propria presenza, [...] Nespak [...] non ha escluso la propria partecipazione alla riunione. La presenza di Nespak è tuttavia indicata da [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]<sup>248</sup>. Molti hanno fornito i resoconti delle spese di viaggio. [Nome dell'impresa] ha anche fornito la ricevuta dell'affitto della sala conferenze dell'hotel San Marco<sup>249</sup>.
- (273) Il contenuto della riunione è documentato dagli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] (Vitembal) nel corso della riunione. Nelle note si legge:

*"Aumento previsto per ottobre.*

*20% sui distributori*

*15% sulla GDO*

*percentuale da decidere per l'industria.*

*Confermato =*

*15 distributori*

---

<sup>245</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>246</sup> ID [...]

<sup>247</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>248</sup> ID [...] (Nespak - risposta alla RDI); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>249</sup> ID [...]; ID [...] (Nespak - risposta alla RDI).

10 GDO  
10 Industria<sup>250</sup>.

- (274) Come dimostrano le note, durante la riunione i partecipanti al cartello hanno ulteriormente definito l'accordo sull'aumento dei prezzi coordinato da introdurre nell'ottobre 2006. A titolo di prova, essi hanno fissato l'aumento di base per i supermercati al 15% e per i distributori al 20%, rimandando la decisione sulla percentuale per l'industria. Secondo [nome dell'impresa], i partecipanti al cartello non sarebbero riusciti a raggiungere un accordo nel corso della riunione<sup>251</sup>. Tuttavia, la Commissione ritiene che le note del [rappresentante d'impresa] dimostrino che, durante tale riunione o un'altra riunione, alla fine i partecipanti al cartello abbiano deciso, per tutti e tre i tipi di clienti, un aumento di base di una percentuale oscillante tra il 10 e il 15%.
- (275) Secondo le dichiarazioni di [nome dell'impresa], i partecipanti al cartello avrebbero concordato un aumento minimo del 15% per i vassoi termoformati standard e drenanti e almeno dell'8% per i vassoi barriera<sup>252</sup>.
- (276) Per introdurre l'aumento, i partecipanti al cartello hanno concordato il testo comune della lettera in cui si annunciava l'aumento dei prezzi per taluni modelli di vassoi. [Nome dell'impresa] hanno fornito esempi di lettere inviate ai propri clienti nel mese di ottobre in cui si annunciava l'aumento dei prezzi e si comunicava che l'aumento sarebbe entrato in vigore, rispettivamente, a partire dal 16 e dal 23 ottobre 2006<sup>253</sup>.
- (277) [...] nel corso della riunione del 6 settembre 2006 i partecipanti al cartello hanno anche fissato un nuovo prezzo minimo, uguale per tutti i tipi di clienti, che avrebbe generato un aumento in termini reali oscillante tra il 5% e l'8%, da applicarsi nel periodo ottobre-novembre 2006<sup>254</sup>.
- (278) Benché i partecipanti al cartello avessero formalmente deciso di aumentare i prezzi in maniera concertata e concordato le modalità di tale aumento, molti di loro alla fine non hanno attuato l'aumento dei prezzi, venendo meno alle promesse fatte.
- (279) [...]<sup>255</sup>.

*Monitoraggio dell'aumento dei prezzi*

- (280) Le prove di cui dispone la Commissione dimostrano che i partecipanti al cartello hanno monitorato l'applicazione dell'aumento dei prezzi concordato e che essi erano consapevoli del fatto che altri concorrenti non rispettavano l'accordo. Ciò è confermato sia da numerosi documenti di Coopbox risalenti all'epoca dei fatti, fra cui rapporti commerciali e e-mail interne, [...]<sup>256</sup>.
- (281) Inoltre, un rapporto interno di Coopbox del settembre 2006 contiene, alla voce "Concorrenza", il seguente frammento: "*La concorrente MAGIC-PACK, a differenza*

---

<sup>250</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal). (originale in francese: "*Hausse prévue pour octobre; 20% sur les distributeurs; 15% sur la GDi. Taux à décider sur l'industrie; Confirmé = 15 Grossistes; 10 GMS; 10 Industriels*").

<sup>251</sup> ID [...]

<sup>252</sup> ID [...]

<sup>253</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>254</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>255</sup> ID [...]

<sup>256</sup> ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

delle altre volte, sembra la più intenzionata a realizzare il più possibile da questo aumento. Gli altri concorrenti e in particolare Linpac non sembrano essere particolarmente ansiosi di fare l'aumento. Vedremo in questi giorni cosa accade"<sup>257</sup>. Nello stesso rapporto, alla voce "Concorrenti", è inserita la frase: "stiamo attendendo il discorso aumenti"<sup>258</sup>.

- (282) Il **2 novembre 2006** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) invia un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Coopbox) in cui scrive: "Sono tutti fermi in merito all'aumento prezzi. Ripeto che solo la Magic-Pack avrebbe fatto qualche tentativo"<sup>259</sup>.
- (283) Il **12 dicembre 2006** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) invia al proprio superiore un'altra e-mail nella quale auspica che i partecipanti al cartello applichino l'aumento. L'e-mail contiene il rapporto relativo al dicembre 2006, nel quale alla voce "Concorrenza" si legge: "La concorrenza è sotto controllo. Tranne le situazioni di disagio e attacchi da parte dei grossisti "mostri" come Trade & Marketing, la situazione tranquilla. La concorrenza sugli aumenti pare si sia comportata come la volta scorsa"<sup>260</sup>.
- (284) [...] nonostante l'accordo raggiunto sull'introduzione dell'aumento dei prezzi a partire dal 6 settembre, i partecipanti al cartello stavano rinviando l'annuncio dell'aumento ai clienti, sperando evidentemente di aumentare la propria quota di mercato presentando offerte ai clienti degli altri"<sup>261</sup>.
- (285) Il **20 ottobre 2006** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha inviato un'e-mail interna ai colleghi, per aggiornarli sui progressi realizzati dai partecipanti al cartello. In tale contesto, egli scrive: "Per darvi indicazioni di come si sta muovendo la concorrenza vi comunico che Limpac applica da un 7 a un 10%, Sirap circa un 10%, per quanto ci riguarda stiamo anche noi tra un 7 e un 10%, con decorrenza novembre dicembre"<sup>262</sup>.
- (286) Sempre per monitorare l'attuazione dell'aumento dei prezzi, il **23 ottobre 2006** il [rappresentante d'impresa], che lavorava per un agente utilizzato da Nespak, ha inviato un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Coopbox). Tramite l'e-mail il [rappresentante d'impresa] ha inviato un foglio Excel contenente un elenco dei prodotti di Nespak con l'indicazione dei prezzi, degli aumenti dei prezzi e della data di attuazione. Il [rappresentante d'impresa], tra l'altro, ha spiegato che i vassoi tradizionali dovevano ancora essere aumentati dal 7% al 15%. Da e-mail interne di Coopbox si evince inoltre che nel novembre 2006 si sono svolti scambi sui prezzi tra Coopbox e Nespak. Sebbene le circostanze esatte degli scambi non siano chiare, esiste, tra l'altro, un'e-mail interna del 15 novembre 2006 in cui il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha informato il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) che Nespak aveva deciso un aumento del 15% a partire dal 4 dicembre 2006"<sup>263</sup>.

*Assegnazione della clientela – clienti GDO*

---

<sup>257</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>258</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>259</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>260</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>261</sup> ID [...].

<sup>262</sup> ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>263</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

*Pam Panorama*

- (287) Per quanto riguarda l'asta Pam Panorama per gli anni 2006 e 2007, il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha ricevuto dal suo superiore, [rappresentante d'impresa], istruzioni simili a quelle ricevute l'anno precedente: presentare offerte superiori a quelle di Nespak e Sirap-Gema per consentire a queste ultime di vincere l'asta. Per rendere possibile tale manovra, il [rappresentante d'impresa] (Nespak) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) hanno contattato il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) nei giorni precedenti all'asta Pam-Panorama. Facendo riferimento agli accordi raggiunti in precedenza, essi hanno chiesto a Coopbox di confermare che avrebbe presentato soltanto un'offerta "di supporto" e l'hanno informata delle offerte che intendevano presentare, affinché l'offerta di Coopbox non risultasse competitiva. L'informazione è stata trasmessa successivamente al [rappresentante d'impresa]. [...] <sup>264</sup>.
- (288) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Nespak ha contestato che la Commissione non può basarsi soltanto sulle dichiarazioni di [nome dell'impresa] per concludere che l'asta Pam Panorama era stata discussa tra i partecipanti al cartello <sup>265</sup>. [...] <sup>266</sup>. Ulteriori indicazioni che l'asta Pam Panorama era stata oggetto di discussione tra i partecipanti al cartello sono contenute in un documento di [nome dell'impresa] reso accessibile alle parti del presente procedimento dopo l'adozione della comunicazione degli addebiti. Il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha affermato che ricorda di essere stato contattato da Nespak ([rappresentante d'impresa] o [rappresentante d'impresa]) per conoscere le intenzioni di [nome dell'impresa] relative all'asta Pam Panorama del 22 dicembre 2006. Tuttavia, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) non ha fornito a Nespak tali informazioni <sup>267</sup>.

*Asta Carrefour del 19 dicembre 2006*

- (289) L'asta Carrefour riguardava l'Italia, la Francia e il Belgio. Per quest'asta Sirap-Gema, Coopbox, Vitembal, Linpac e ONO Packaging hanno concordato le offerte che ciascuno di loro avrebbe dovuto presentare, per consentire ai fornitori correnti di mantenere l'attività già avviata con Carrefour. L'accordo riguardava non solo i lotti italiani ma anche quelli francesi e belgi.
- (290) L'accordo concernente l'asta Carrefour è comprovato dagli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] (Vitembal), risalenti all'epoca dei fatti, facenti seguito a telefonate intercorse con gli altri partecipanti al cartello riguardo all'asta <sup>268</sup>. L'oggetto della discussione era il mantenimento dell'assegnazione corrente della clientela in tutti i gli Stati membri interessati, ossia (i) il lotto degli ipermercati nella Francia settentrionale e in Belgio a Linpac, (ii) gli ipermercati della Francia meridionale a Vitembal, (iii) i supermercati Champion in Francia a ONO Packaging, (iv) i supermercati GS in Italia a Coopbox e (v) gli ipermercati in Italia a Vitembal. In tale contesto, il [rappresentante d'impresa] ha annotato i possibili scenari per mantenere l'equilibrio generale e ha preso appunti dettagliati sulle offerte che ciascuno avrebbe

---

<sup>264</sup>

**ID [...]**

<sup>265</sup>

**ID [...]** (risposta di Nespak alla CA).

<sup>266</sup>

**ID [...]**

<sup>267</sup>

**ID [...]**

<sup>268</sup>

**ID [...]** (Vitembal – documenti d'ispezione).

dovuto presentare. In particolare, per accertarsi che l'esito dell'asta fosse quello concordato, i partecipanti al cartello si erano impegnati reciprocamente a presentare soltanto offerte "di supporto" per i lotti che avrebbero dovuto perdere. Quanto alla tecnica di offerta, i partecipanti al cartello si erano accordati per un ammontare massimo di offerte decrescenti rispetto all'importo di partenza. .

- (291) Le suddette circostanze sono state confermate alla Commissione dal [rappresentante d'impresa], che ha anche illustrato nei dettagli il significato degli appunti del [rappresentante d'impresa]<sup>269</sup>.
- (292) Quanto ai reciproci impegni per l'asta Carrefour, il **12 dicembre 2006** si è svolta a Fidenza una riunione bilaterale tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox). Nel corso della riunione, i partecipanti al cartello hanno discusso l'assegnazione di vari clienti. Nello stesso periodo, il [rappresentante d'impresa] ha fornito al [rappresentante d'impresa] un elenco dei clienti GDO di Sirap-Gema, indicando altresì i volumi delle forniture e i prezzi applicati a ciascuno di questi clienti. Riguardo all'asta Carrefour: Sirap-Gema ha promesso di presentare offerte poco attraenti, affinché Vitembal e Linpac potessero mantenere il loro cliente storico, a condizione che gli altri concorrenti rispettassero i clienti di Sirap-Gema. I concorrenti partecipanti al cartello hanno anche concordato di lasciare che Coopbox si aggiudicasse il lotto dei supermercati (GS).
- (293) Tali fatti sono stati [...] confermati dagli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] di Vitembal [...]<sup>270</sup>.
- (294) Inoltre, la Commissione ha ottenuto le prove che, per scongiurare eventuali violazioni dell'accordo, i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) hanno intrattenuto contatti costanti con il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) nel periodo immediatamente precedente l'asta. Essi erano convinti infatti che Coopbox tramasse con Magic-Pack in merito alla partecipazione di quest'ultima all'asta per il lotto degli ipermercati ed hanno quindi avvertito Coopbox che, per ogni riduzione da parte di Magic-Pack dell'offerta per il lotto degli ipermercati assegnato a Vitembal, Vitembal avrebbe presentato offerte inferiori per il lotto dei supermercati assegnati a Coopbox, costringendo quest'ultima a ridurre i propri margini<sup>271</sup>.

#### *I risultati dell'asta*

- (295) Per il lotto degli ipermercati, Magic-Pack ha presentato un'offerta particolarmente bassa. Per mantenere lo *status quo* relativo alla clientela, altri partecipanti al cartello avrebbero dovuto battere tale offerta, impedendo così a Magic-Pack di vincere l'asta. [...], il [rappresentante d'impresa] di Linpac e il [rappresentante d'impresa] di Vitembal si sono mantenuti in contatto telefonico durante l'asta per coordinare le proprie reazioni alle offerte di Magic-Pack. L'offerta al ribasso di Magic-Pack ha comportato un calo dei prezzi pari all'8% rispetto all'anno precedente.

---

<sup>269</sup> ID [...]. Il [rappresentante d'impresa] fornisce tale dichiarazione alla Commissione nella sua qualità di [ruolo], nella quale il [rappresentante d'impresa] era [ruolo] nel periodo dell'asta descritta. Dalla dichiarazione si evince che il [rappresentante d'impresa] ha consultato il [rappresentante d'impresa] in merito a tali appunti.

<sup>270</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal); ID [...]

<sup>271</sup> ID [...]

- (296) Il lotto dei supermercati (GS) è stato invece vinto da Coopbox, sulla base dell'accordo raggiunto a Fidenza tra Sirap-Gema e Coopbox, di cui al punto (292).
- (297) Questi sviluppi sono dimostrati dagli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) relativi all'asta e sono stati confermati da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa]. [...] l'accordo raggiunto con gli [...] partecipanti al cartello (Coopbox, Vitembal, Linpac e Nespak) era il motivo per cui Sirap-Gema aveva interrotto le offerte a un certo punto dell'asta al fine di lasciare il campo a Vitembal e Coopbox, che avrebbero dovuto vincere l'asta<sup>272</sup>.
- (298) Tali fatti sono confermati anche dai documenti citati risalenti all'epoca dei fatti [...] <sup>273</sup>.

*Assegnazione della clientela – clienti industriali*

- (299) La Commissione ritiene che l'accordo sul mantenimento dello *status quo* in relazione alla clientela, noto anche come "patto di non aggressione" venisse applicato in due circostanze: quando sorgevano controversie in relazione ai clienti e quando i partecipanti al cartello concertavano le proprie offerte per evitare che i clienti cambiassero fornitore.
- (300) Come si è già detto (cfr.punto (292)), il **12 dicembre 2006** si è tenuta a Fidenza una riunione bilaterale tra il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema). Nel corso della riunione Coopbox ha dato a Sirap-Gema un elenco dei propri clienti industriali, comprendente le cifre dei volumi di vendita realizzati nei primi otto mesi del 2006 e i prezzi applicati a tali clienti. Lo scopo dell'elenco era di indicare a Sirap-Gema i clienti cui non avrebbe dovuto presentare offerte, per mantenere la corrente assegnazione della clientela, soprattutto nella fase dell'introduzione degli aumenti dei prezzi.
- (301) [...] <sup>274</sup>.
- (302) [...] questi esempi dimostrano l'applicazione concreta di una prassi anticoncorrenziale tesa ad assegnare volumi e coordinare i prezzi tra i concorrenti in relazione a clienti specifici<sup>275</sup>.

*Cliente Vernocchi*

- (303) La Commissione ritiene che alcune note [...] dimostrino che Sirap-Gema coordinava le offerte e le politiche dei prezzi con i partecipanti al cartello allo scopo di mantenere lo *status quo* per l'assegnazione della clientela. Le prove contenute nel fascicolo dimostrano il coordinamento in relazione a uno dei clienti di Coopbox, Vernocchi, tra il febbraio 2006 e il gennaio 2007.
- (304) In una nota [...] del **14 febbraio 2006** si legge che Sirap-Gema ha offerto prezzi più alti per un certo tipo di vassoio termoformato "*perché in questo modo ha dato la possibilità a Coopbox di vendere vassoi termoformati standard mentre Sirap-Gema avrebbe fornito i vassoi barriera*". Nell'ultima nota, datata **31 gennaio 2007**, si legge che Sirap-Gema ha allineato i prezzi esattamente a quelli offerti da Coopbox, scoraggiando il cliente dal cambiare fornitore.

---

<sup>272</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]  
<sup>273</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Vitembal); ID [...]  
<sup>274</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]  
<sup>275</sup> ID [...]

(305) [...] <sup>276</sup>.

*Clienti Nerviano Carni e Molteni*

(306) La Commissione ritiene che lo stesso tipo di coordinamento delle offerte e dei prezzi si sia svolto tra Sirap-Gema e Coopbox in relazione al cliente Nerviano Carni tra marzo e maggio 2006 e al cliente Molteni tra ottobre 2006 e settembre 2007.

(307) La Commissione ne è stata informata da [nome dell'impresa], che ha anche fornito i relativi documenti risalenti all'epoca dei fatti. Un'e-mail interna di Coopbox, reperita presso la sede della società, conferma ulteriormente tali contatti anticoncorrenziali <sup>277</sup>.

*Cliente Dole*

(308) Dole era un cliente appartenente a Sirap-Gema. Ogni volta che altri partecipanti al cartello si rivolgevano a Dole, violando quindi il patto di non aggressione, Sirap-Gema entrava in contatto con i partecipanti al cartello e li induceva a ritirare l'offerta.

(309) Ciò si è verificato in particolare con Coopbox nel marzo 2006 e con Linpac nell'aprile 2006. In seguito all'intervento di Sirap-Gema, entrambi i partecipanti al cartello hanno informato il cliente che non erano in grado di fornire il prodotto in questione, in modo che Dole tornasse al suo fornitore "tradizionale".

(310) La Commissione ritiene che una nota interna di [nome dell'impresa], datata **14 marzo 2006**, sia un buon esempio di tali interventi: "È passato un agente di [nome dell'impresa] [...] ad offrire prezzi [...] molto bassi. [...] Quando usciti, [rappresentante d'impresa] ha chiamato responsabile della [nome dell'impresa] dicendo quanto accaduto [...]". Una nota interna di [nome dell'impresa] del **10 aprile 2006** legge conferma ulteriormente quanto sopra riportato: "[Rappresentante d'impresa] ha sentito [nome dell'impresa] alla quale avevano chiesto i vassoi annullati a noi. [Nome dell'impresa] deve servire solo i neri. Allora detto che non avevano vassoi. La [rappresentante d'impresa] ha poi riattivato da noi ordine" <sup>278</sup>.

*Cliente Pessina Carni*

(311) Nell'aprile 2006 Sirap-Gema e Coopbox si sono scambiate le rispettive offerte di prezzo presentate al cliente comune Pessina Carni, per consentire a entrambi i partecipanti al cartello di mantenere inalterati i prezzi e i volumi forniti al cliente. In tale occasione hanno anche concordato i tipi di prodotti che ciascuno di loro avrebbe fornito al cliente.

(312) Tale episodio è documentato in una nota [...] di [nome dell'impresa], datata **11 aprile 2006**, che contiene il seguente frammento: "*Dopo chiarimento [tra] [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] e scambio quotazioni [siamo] rimasti con le seguenti quotazioni: [...]*" e quindi segue un elenco di prodotti e prezzi quotati al cliente da entrambi i partecipanti al cartello. La nota si conclude come segue: "*noi quindi siamo più convenienti sui vassoi B6 e poiché abbiamo fatto offerta prima che tornasse [nome dell'impresa] (cioè nel momento in cui c'era Linpac), noi potremmo vendere i B6 e [nome dell'impresa] B5*" <sup>279</sup>.

---

<sup>276</sup> ID [...]; ID [...], ID [...]

<sup>277</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>278</sup> ID [...]. ID [...]

<sup>279</sup> ID [...]; ID [...]

*Cliente Cooperativa Terre Emerse*

- (313) Tra l'aprile 2006 e l'aprile 2007 Linpac, Sirap-Gema e Coopbox hanno coordinato la propria condotta commerciale nei confronti del cliente comune Cooperativa Terre Emerse. Coopbox e Linpac fornivano a questo cliente vassoi barriera, mentre Sirap-Gema forniva vassoi termoformati standard. Il coordinamento della reciproca condotta da parte dei tre partecipanti al cartello è documentato da numerose note [...] (datate **26 aprile**, **3 maggio**, **9** e **24 ottobre 2006**) nonché da una nota del **16 aprile 2007**. [...] <sup>280</sup>.
- (314) La Commissione ritiene che la nota del **24 ottobre 2006** rappresenti un elemento di prova dell'accordo su assegnazione della clientela, dell'aumento dei prezzi concertato e del monitoraggio dell'attuazione dell'aumento dei prezzi ai clienti comuni. Quando Linpac e Coopbox hanno introdotto l'aumento dei prezzi concordato, il cliente ha chiesto a Sirap-Gema un'offerta per vassoi barriera. Sirap-Gema ha consultato Linpac e si è quindi rifiutata di rifornire il cliente, adducendo un'insufficiente capacità produttiva. La nota contiene il seguente frammento: "*Parlato con [rappresentante d'impresa] il quale ha sentito [rappresentante d'impresa] [di [nome dell'impresa]]. Il motivo per cui chiede l'incontro è dovuto al fatto che [nome dell'impresa] gli ha già fatto l'aumento prezzi e quindi [il cliente] vuole farsi fare l'offerta da noi. La [nome dell'impresa] gli fa aumento di 7%. Noi facciamo l'aumento del 7% dal 1/12. Per quanto concerne la sua richiesta di vassoi barriera, [...] non [...] [c'è] la capacità produttiva. Ne riparleremo da marzo 2007, così che avremo visto cosa avranno fatto concorrenti. Se tutto ok quoteremo più alto. Se non avranno rispettato gli accordi, valuteremo il tenore dell'offerta [da fare]*" <sup>281</sup>.
- (315) [...] l'obiettivo del coordinamento era rispettare l'accordo sullo *status quo* in relazione alla clientela raggiunto con Coopbox e Linpac.

*Clients Rama, Zaro e Aliprandi*

- (316) Rama, Zaro e Aliprandi erano clienti appartenenti a Coopbox che alla fine del 2006 hanno deciso di coordinare le forniture per ottenere condizioni migliori da Coopbox, ed hanno chiesto un'offerta di prezzo a Sirap-Gema. Coopbox e Sirap-Gema hanno coordinato le proprie offerte per dissuadere i clienti dal cambiare fornitore ed hanno altresì concordato che, se i clienti avessero scelto comunque Sirap-Gema, quest'ultima avrebbe ceduto altri clienti a Coopbox per compensare i volumi persi in questo modo a favore di Sirap-Gema.
- (317) L'episodio è riportato in numerosi documenti [...] risalenti all'epoca dei fatti, uno dei quali è una nota del **18 dicembre 2006** nella quale si legge quanto segue:

*"[Rappresentante d'impresa] [[nome dell'impresa]] ha sentito [rappresentante d'impresa] [...]. [Rappresentante d'impresa] gli ha detto che:*

*RAMA*

*ZARA (è cliente di Coopbox)*

*ALIPRANDI (noi vendiamo solo i pack it e Cx [Coopbox] vende i barriera)*

*Stanno facendo un accordo per gli acquisti [comuni]. Si sono scambiati i prezzi ed è saltato fuori che Rama paga i B6 notevolmente meno rispetto agli altri, così che*

---

<sup>280</sup> ID [...]; ID [...]  
<sup>281</sup> ID [...]

*quando CX si è presentata da Zaro e da Aliprandi per [comunicare] l'aumento prezzo, si è sentita mandare a quel paese.*

*Si deve trovare una soluzione: o teniamo noi Zaro e cediamo quote a Cx da altre parti. Ma dove? Nonostante non sia barriera si poteva pensare a Marfisi<sup>282</sup>.*

- (318) Il frammento dimostra che il coordinamento relativo ai singoli clienti faceva parte di un accordo più ampio sull'assegnazione dei clienti e delle quote. [...] <sup>283</sup>.

#### 4.1.3.6. Il 2007

- (319) Per il 2007 le prove disponibili dimostrano che i partecipanti al cartello hanno continuato a concertare bilateralmente le offerte di prezzo per i clienti specifici secondo un piano di assegnazione generale, applicando gli aumenti dei prezzi ai clienti comuni. I concorrenti partecipanti al cartello hanno anche continuato a manipolare le aste per i clienti GDO italiani.

- (320) Quanto precede è confermato in numerosi documenti risalenti all'epoca dei fatti, che verranno descritti di seguito, [...] <sup>284</sup>.

#### *Clienti industriali*

- (321) La Commissione ritiene che gli episodi descritti nei paragrafi seguenti mostrino l'attuazione delle prassi anticoncorrenziali tese ad assegnare i volumi e a coordinare i prezzi tra i partecipanti al cartello, essenzialmente su base bilaterale, in relazione a clienti specifici.

- (322) Il **4 giugno 2007** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) si sono riuniti presso la sede di Sirap-Gema Italia a Verolanuova, per discutere relativamente al cliente comune AIA, che era anche cliente di Vitembal. Vitembal Italia desiderava aumentare le proprie forniture a tale cliente. Con la discussione ci si proponeva di scambiare le informazioni disponibili sulla condotta di Vitembal Italia e di mantenere lo *status quo ante* dei volumi di vendita.

- (323) La Commissione è stata informata al riguardo da [nome dell'impresa], che ha fornito anche gli appunti in materia presenti nell'agenda del [rappresentante d'impresa]. Della riunione si può trovare riscontro anche nell'agenda personale del [rappresentante d'impresa] reperita durante l'ispezione <sup>285</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] afferma che, per quanto ricorda il [rappresentante d'impresa], la riunione non riguardava il cliente AIA. [...], la riunione riguardava Magic Pack e possibili tentativi di assumere i dipendenti di Magic Pack <sup>286</sup>.

- (324) [...], si è tenuta una riunione bilaterale di controllo il **7 agosto 2007** tra Linpac e Vitembal ([rappresentante d'impresa]), su richiesta del [rappresentante d'impresa]. Dopo una discussione generale sul mercato, il [rappresentante d'impresa] ha avviato una discussione in merito ad AIA – [...] cliente italiano nel settore della carne. A partire dal marzo 2007, Vitembal Italia aveva avviato discussioni con AIA per diventare uno dei suoi fornitori (in quel periodo, i fornitori di AIA erano Linpac,

---

<sup>282</sup> ID [...]

<sup>283</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>284</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>285</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]

<sup>286</sup> ID [...]

Sirap-Gema, Coopbox e Magic Pack). Il [rappresentante d'impresa] ha cercato di ottenere ulteriori informazioni sui piani di Vitembal in relazione ad AIA. Tuttavia, il [rappresentante d'impresa] si sarebbe rifiutato di fornire tali informazioni<sup>287</sup>.

- (325) Il **22 giugno 2007** a Desenzano si sono riunite Sirap-Gema ([rappresentante d'impresa]) e Linpac ([rappresentante d'impresa]) per discutere la possibilità di introdurre un aumento dei prezzi a partire dal gennaio 2008. I due partecipanti al cartello si sono scambiati informazioni sulle rispettive strategie di prezzi e sulle strategie dei partecipanti al cartello. Linpac ha informato Sirap-Gema di aver programmato un aumento dei prezzi del 2% e ha proposto di introdurre un aumento dei prezzi concertato per i clienti comuni, così da poter aumentare i prezzi del 5% se tutti gli altri avessero introdotto l'aumento e quindi ottenere un margine supplementare. Linpac voleva tuttavia accertarsi che Sirap-Gema non approfittasse dell'aumento programmato da Linpac per acquisire clienti comuni. Linpac ha inoltre informato Sirap-Gema che desiderava presentare un'offerta aggressiva a Brendolan – che in quel periodo era un cliente di Magic-Pack.
- (326) Infine, i due partecipanti al cartello hanno discusso il comportamento degli altri partecipanti al cartello, ad esempio Coopbox, che avevano ridotto i prezzi a Coopitalia.
- (327) Tali discussioni sono documentate dagli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] durante la riunione con il [rappresentante d'impresa]. Nelle note si legge:

*"[Rappresentante d'impresa] 22.06.07*

*Linpac -> Brendolan (Prima)*

*- ipotesi aumento prezzi da gennaio 2008 del 2%*

*(eventuale 5% se tutti)*

*- Coopbox ha diminuito dell'8% a CoopItalia nel marzo 07 la linea dei vassoi drenanti (circa 160 mpz)"<sup>288</sup>.*

(328) [...] <sup>289</sup>.

(329) Il **30 agosto 2007** a Desenzano si sono incontrati il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i quali hanno deciso di introdurre, a partire dal 2 novembre 2007, un aumento dei prezzi del 2% per gran parte dei prodotti offerti ai clienti, AIA compresa. [...] <sup>290</sup>.

(330) Il contenuto dell'accordo raggiunto durante la riunione trova riscontro negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] durante la riunione. Si legge infatti:

*"Linpac in AIA (50 Mpz)*

*Aumento prezzi dal 1° novembre + 2%"<sup>291</sup>.*

(331) Nel corso della stessa riunione, Linpac ha aggiornato Sirap-Gema in merito alla situazione in Italia e in Francia e in merito ai propri investimenti, assicurando però di

---

<sup>287</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>288</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema).

<sup>289</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>290</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>291</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema)..

non voler accrescere la propria quota di mercato in Italia. Linpac ha anche informato Sirap-Gema di aver intenzione di aumentare i prezzi del 2% a partire dal novembre 2007. I partecipanti al cartello hanno altresì discusso della situazione dei mercati francese e dell'Europa centrale e orientale, nonché dell'asta Carrefour.

- (332) Questo scambio di informazioni trova anche riscontro negli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa], già citate<sup>292</sup>.

*Sirap-Gema e Coopbox*

- (333) Il **9 febbraio 2007** sono riunite Sirap-Gema ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox. La riunione era stata convocata per discutere dei rispettivi clienti, sia industriali che GDO. In particolare, i concorrenti hanno discusso del cliente Rama, a cui Sirap-Gema aveva presentato un'offerta che secondo Coopbox era troppo bassa.

- (334) Lo svolgimento della riunione trova riscontro in un rapporto interno di Coopbox risalente all'epoca dei fatti, che contiene il seguente frammento: "*Sirap: Hanno effettuato su un cliente in Lombardia (RAMA) delle quotazioni che si stanno ripercuotendo sul mercato, creandoci grossi problemi, app.to il 9.2.07 in merito a ciò*". [...] l'appunto su tale data sul calendario del [rappresentante d'impresa] "*CX c/o Hermes*"<sup>293</sup>.

*Altri contatti bilaterali*

- (335) Il fascicolo della Commissione contiene altri esempi di un analogo coordinamento di offerte per molti altri clienti, quali Cepre, Inalca, Castel Carni, Fruttital Firenze e Bananai.

- (336) Tali esempi sono stati riferiti alla Commissione da [nome dell'impresa], che ha anche fornito i relativi documenti risalenti all'epoca dei fatti. Le prove riguardano il periodo tra il 2005 e la fine del 2007<sup>294</sup>.

*Clienti GDO*

*Cliente Coop Italia*

- (337) Nel 2007 Coop Italia ha deciso che i produttori di carne associati dovevano utilizzare i vassoi termoformati prodotti da Coopbox. Di conseguenza, Sirap-Gema ha perduto alcuni clienti industriali che distribuivano i propri prodotti attraverso Coop Italia. Sirap-Gema quindi ha deciso ritorsioni contro Coopbox. Nell'ambito di un precedente accordo tra i due partecipanti al cartello, secondo il quale Sirap-Gema avrebbe dovuto astenersi dal vendere vassoi barriera ad alcuni clienti, Coopbox ha fornito a Sirap-Gema un elenco completo dei propri clienti "esclusivi" per i vassoi barriera. Sulla base di tale elenco, Sirap-Gema ha presentato offerte a tutti i clienti esclusivi di vassoi "barriera" di Coopbox. Tale evento trova riscontro in una nota [...] datata **14 giugno 2007**<sup>295</sup>.

- (338) Il **26 ottobre 2007** all'hotel Hermes di Cremona si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) per discutere dei clienti industriali le cui

---

<sup>292</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema).

<sup>293</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...], ID [...]; ID [...]

<sup>294</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>295</sup> ID [...]

forniture erano assicurate da Sirap-Gema. Nel corso della riunione, Sirap-Gema ha richiesto a Coopbox una compensazione per i volumi perduti in seguito all'iniziativa commerciale di Coop Italia. La stessa questione è stata nuovamente discussa il **12 novembre 2007** a Fidenza.

- (339) Tali discussioni trovano riscontro nelle note scritte a mano durante le due riunioni e reperite poi durante l'ispezione condotta presso la sede di Sirap-Gema. [...] <sup>296</sup>.

*Cliente Esselunga*

- (340) Esselunga era, per quanto riguarda i vassoi termoformati, un cliente comune di Linpac, Sirap-Gema e Magic-Pack. Nel corso del 2007, Magic-Pack ha cercato di aumentare le vendite a Esselunga, cosa che naturalmente non è stata apprezzata né da Linpac né da Sirap-Gema.

- (341) Nel gennaio **2007** il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac) si sono scambiati telefonicamente informazioni in merito alla condotta commerciale di Magic-Pack. [...] i due partecipanti al cartello stavano cercando di mantenere lo *status quo* <sup>297</sup>.

- (342) Analogamente, il **14 settembre 2007** si sono incontrati a Cremona il [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) per discutere di Esselunga, della condotta commerciale di Magic-Pack e, in particolare, del modo migliore per evitare che quest'ultima aumentasse la propria quota di forniture. [...] <sup>298</sup>. [...], Sirap-Gema ha negato tuttavia la presenza del [rappresentante d'impresa] a tale riunione. [...] la riunione si è svolta il **17 settembre 2007** a Verona e riguardava unicamente Magic Pack. [...] <sup>299</sup> La Commissione ritiene che, a prescindere dalla data esatta, [...] Linpac e Sirap-Gema si sono incontrate e hanno discusso di una posizione comune relativa al comportamento sul mercato di Magic Pack.

*Asta Carrefour del 17 dicembre 2007*

- (343) Nel dicembre 2007 si sono svolti numerosi contatti collusivi tra i partecipanti al cartello per concordare le future aste per Carrefour e Pam Panorama. L'asta Carrefour si è svolta il 17 dicembre 2007.

- (344) Il **7 dicembre 2007** a Fidenza (Parma) si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e il [rappresentante d'impresa] (Magic-Pack).

- (345) La Commissione trova indicazioni convergenti dello svolgimento della riunione e dell'identità dei partecipanti [...] <sup>300</sup>. Si trattava della prima presenza di Magic Pack a una riunione tra partecipanti al cartello dal 7 marzo 2006.

- (346) Durante la riunione si è discusso delle imminenti aste per Carrefour e Pam Panorama in Italia. I partecipanti al cartello si sono impegnati a rispettare il patto di non aggressione e a mantenere il livello delle forniture di quel periodo senza attaccarsi reciprocamente. Secondo [nome dell'impresa], Linpac e Nespak non erano presenti

---

<sup>296</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]

<sup>297</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>298</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>299</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>300</sup> ID [...]; ID [...]; ID ; ID [...]; ID [...]; ID [...]

ma erano tenute informate telefonicamente ed hanno accettato gli elementi principali dell'accordo<sup>301</sup>.

- (347) In particolare, i partecipanti al cartello hanno deciso che l'asta Pam Panorama dovesse essere aggiudicata a Nespak e Sirap-Gema agli stessi prezzi dell'anno precedente, mentre l'asta Carrefour per i vassoi termoformati doveva andare a Coopbox e Vitembal a un prezzo leggermente superiore a quello dell'anno precedente. Per raggiungere tale obiettivo, le altre società hanno accettato di presentare offerte preliminari "di supporto"<sup>302</sup>.
- (348) [...] <sup>303</sup>.
- (349) Secondo [nome dell'impresa], era stato raggiunto un accordo in base al quale, in cambio del ritiro di Magic-Pack dall'asta Carrefour per i vassoi termoformati, Vitembal avrebbe reso a Magic-Pack uno dei suoi clienti, mentre sia Vitembal che Limpac avrebbero cessato le offerte aggressive per sottrarre clienti a Magic-Pack<sup>304</sup>. Secondo [nome dell'impresa] tuttavia, durante la riunione Magic-Pack aveva proposto un accordo in base al quale essa sarebbe rimasta passiva nell'asta Carrefour in cambio della restituzione di due clienti importanti da parte di Vitembal. Davanti al rifiuto di Vitembal, Magic-Pack aveva manifestato l'intenzione di competere in modo aggressivo all'asta Carrefour.
- (350) Da parte sua, Magic-Pack ha dichiarato che durante la riunione si era rifiutata di stringere alcun accordo sull'asta Carrefour e che si era recata alla riunione per ribadire ai partecipanti al cartello l'intenzione di non partecipare al cartello<sup>305</sup>. [...] di fronte alle pressioni esercitate dai concorrenti affinché non concorresse nell'asta, il [rappresentante d'impresa], in modo del tutto provocatorio e ironico, ha invitato Vitembal a cedere a Magic Pack i suoi due clienti più importanti in termini di volume. Dopo aver ribadito l'intenzione di Magic Pack di non prendere parte ad alcun accordo, il [rappresentante d'impresa] ha lasciato la riunione prima degli altri<sup>306</sup>.
- (351) Alcuni giorni prima dell'asta Carrefour per le forniture relative all'anno civile 2008 in Italia, il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha contattato telefonicamente i partecipanti al cartello per concordare le quote preliminari da loro definite per i lotti dei supermercati e degli ipermercati. Le quote preliminari erano state inserite in un documento elettronico, reperito dalla Commissione durante le ispezioni. Il documento comprende le quote preliminari di Coopbox, Nespak, Sirap-Gema, Vitembal e Magic Pack<sup>307</sup>.
- (352) Nei giorni successivi, Coopbox ha elaborato una nuova strategia per l'asta, giacché sospettava che i partecipanti al cartello non avrebbero rispettato gli impegni relativi alle offerte preliminari. Per attuare tale strategia, Coopbox faceva affidamento su Magic-Pack e Sirap-Gema, che si erano impegnate a presentare le altre offerte

---

301 ID [...]; ID [...]

302 ID [...]

303 ID [...]; ID [...]; ID [...]

304 ID [...]

305 ID [...]; ID [...]

306 ID [...]

307 ID [...]; ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox) – documento risalente all'epoca dei fatti contenente i dati sulle offerte presentate. ID [...]

sollecitate da Coopbox che sono state inviate per posta elettronica a Magic-Pack e comunicate telefonicamente a Sirap-Gema il **14 dicembre 2007**. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] ha confermato che il [rappresentante d'impresa] ha avuto contatti telefonici con il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) per quanto riguarda l'asta Carrefour<sup>308</sup>. Sebbene Magic Pack abbia negato di aver ricevuto tale e-mail da Coopbox<sup>309</sup>, la Commissione ritiene che le circostanze siano state sufficientemente accertate.

- (353) Il **16 dicembre 2007** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha contattato il [rappresentante d'impresa] (Linpac) per discutere dell'imminente asta Carrefour in Italia, prevista per il 17 dicembre 2007. Coopbox Italia voleva accertarsi che non ci fossero "tiri mancini", che mettessero a rischio i colloqui fino a quel momento così fruttuosi<sup>310</sup>.
- (354) Si ha riscontro di quanto precede nell'e-mail inviata dal [rappresentante d'impresa] (Coopbox) al [rappresentante d'impresa] (Linpac) in cui si dichiara che: "*mi chiedono i miei colleghi [...] di contattarti in vista dell'asta Carrefour di domani in quanto non riescono a parlare con il direttore locale e si chiedono se non ci sia sotto qualche tiro mancino che vanifichi le positive chiacchierate dei giorni (?) scorsi*"<sup>311</sup>.
- (355) Contrariamente a ciò che era stato fatto in passato, questa volta Linpac voleva aggiudicarsi un lotto dell'asta e aveva perciò deciso di sottrarre il cliente a Coopbox presentando una quotazione molto bassa. Alla fine l'offerta di Coopbox è risultata uguale a quella di Linpac e quindi Coopbox è riuscita a mantenere le forniture Carrefour, ma a un prezzo molto più basso, ovvero offrendo una riduzione del 15% invece di un aumento del 5%. [...] <sup>312</sup>.
- (356) L'asta Carrefour non si è conclusa come era stato concordato tra i partecipanti al cartello. Magic-Pack ha attaccato Vitembal presentando un'offerta molto bassa e si è aggiudicata sia il lotto degli ipermercati che quello dei supermercati, in flagrante violazione degli impegni assunti in precedenza dalla società, a giudizio dei membri del cartello<sup>313</sup>. Coopbox è riuscita a mantenere il cliente per i vassoi termoformati, ma ha dovuto ridurre i prezzi del 16% rispetto all'anno precedente, a causa delle offerte aggressive presentate da Linpac.
- (357) La Commissione ritiene che l'asta Pam Panorama, al contrario, si sia conclusa come previsto e sia Nespak che Sirap-Gema abbiano mantenuto l'attività precedente.
- (358) Dopo l'asta, Coopbox si è lamentata con Linpac per i risultati. Come risulta dal seguente scambio di e-mail [...], il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha informato il [rappresentante d'impresa] (Linpac) che i dirigenti di Coopbox erano molto arrabbiati con Linpac perché si sentivano traditi da Linpac; ritenevano infatti che Linpac avesse danneggiato l'asta Carrefour per i vassoi termoformati in plastica<sup>314</sup>.

---

308 ID [...]; ID [...]

309 ID [...] (risposta di Magic Pack alla CA).

310 ID [...]

311 ID [...]

312 ID [...] ID [...]

313 ID [...]; ID [...]

314 ID [...]

- (359) Il **20 dicembre 2007** il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha inviato la seguente e-mail al [rappresentante d'impresa] (Linpac): "*devo informarti che in Italia, da dove sono appena rientrato, mi hanno detto di essere estremamente irritati con LP perché ritengono di essere stati ingannati in occasione dell'asta svoltasi lunedì e non ne capiscono il motivo. La cosa infine si è conclusa come previsto per noi, però con una riduzione di quasi 15 punti anziché un aumento di 5-7 come avrebbe dovuto essere. Dalla mia casa madre si dice di preparare la guerra totale con voi. Ho suggerito di parlare prima di fare mosse che peraltro non condivido, soprattutto se decise sotto gli effetti della rabbia, e ti chiedo pertanto di indagare rapidamente per vedere di cercare una via di uscita che consenta di abbassare la tensione*"<sup>315</sup>.
- (360) [...] [rappresentante d'impresa] ha scritto: "sapevo che alla Vitembal gli avevano tolto il loro lotto ma non sapevo che anche voi avevate avuti dei problemi. Nemmeno che la [nome dell'impresa] ci fosse in mezzo. Oggi stesso parlerò con i capi e ti farò sapere. Su una possibile guerra non ti do' [sic] la mia opinione. Sai come la penso. Ovviamente, in quel caso, noi dovremmo reagire ma sono sicuro che non arriveremo a quella situazione"<sup>316</sup>.
- (361) [...] il [rappresentante d'impresa] (Linpac) avrebbe chiarito che le offerte aggressive erano state imposte da Linpac France, e che Linpac era pronta a compensare Coopbox cedendole altri clienti<sup>317</sup>.
- (362) Nel quadro di tale conflitto, il **9 gennaio 2008** a Verona si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac)<sup>318</sup>.

#### 4.1.3.7. Il 2008

##### *Aumento dei prezzi da introdurre nell'estate o nell'autunno del 2008*

- (363) Alla luce di diverse indicazioni, si ritiene che nel primo semestre del 2008 si siano verificate riunioni bilaterali, in particolare tra Sirap-Gema, Linpac e Coopbox, [...]. [Nome dell'impresa] considera probabili tali riunioni bilaterali con Sirap-Gema sulla base delle sue note spesa di viaggio<sup>319</sup>.
- (364) [Nome dell'impresa] ha affermato di essere stata in contatto anche con Vitembal, sebbene in misura minore<sup>320</sup>. Tuttavia, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Vitembal nega di aver avuto qualsiasi contatto nel 2008 per quanto riguarda possibili aumenti dei prezzi<sup>321</sup>. La Commissione non riterrà che Vitembal abbia preso parte a tali contatti.
- (365) [...] i contatti e le riunioni bilaterali con, [...], Linpac e Coopbox avevano lo scopo di discutere della possibilità di introdurre un altro aumento dei prezzi generalizzato e concertato nel 2008 per i vassoi termoformati standard e barriera. Vista la fase preliminare delle discussioni, i partecipanti al cartello non sono riusciti a raggiungere

---

<sup>315</sup> ID [...]

<sup>316</sup> ID [...]

<sup>317</sup> ID [...]

<sup>318</sup> ID [...], ID [...]; ID [...]

<sup>319</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...] e ID [...] e ID [...]

<sup>320</sup> ID [...]

<sup>321</sup> ID [...] (risposta di Vitembal alla CA).

alcun accordo concreto poiché i tentativi sono stati interrotti dalle ispezioni della Commissione nel giugno 2008<sup>322</sup>.

#### **4.2. Paesi dell'Europa sudoccidentale (2 marzo 2000 – 13 febbraio 2008)<sup>323</sup>**

##### *4.2.1. Principi fondamentali e struttura del cartello*

- (366) Le imprese coinvolte nel cartello erano Linpac, Coopbox, Vitembal, Huhtamäki, Ovarpack e [non destinatario]. Talvolta il gruppo veniva definito "la mafia" (cfr. (403)) oppure "il consiglio di amministrazione" (cfr. (457)).
- (367) I partecipanti al cartello hanno partecipato a riunioni multilaterali e hanno preso parte a una serie di contatti bilaterali allo scopo generale di limitare la concorrenza in relazione ai vassoi termoformati, concordando aumenti dei prezzi o prezzi minimi, assegnando i clienti e scambiando informazioni commerciali sensibili<sup>324</sup>.
- (368) Nel 1996 Linpac ha proposto di ostacolare l'ingresso di nuovi soggetti sul mercato, per non destabilizzare le quote di mercato. Linpac si è assunta la responsabilità di organizzare riunioni multilaterali ma anche di mantenere una valida rete di relazioni bilaterali con tutti i concorrenti partecipanti<sup>325</sup>.
- (369) Alle riunioni partecipavano di solito le stesse persone per la Spagna e il Portogallo e spesso i due paesi venivano discussi insieme (cfr. per esempio le riunioni e i contatti del 6 marzo 2001 (cfr. (407)-(409)), 3 luglio 2002 (cfr. (415)-(417)), 29 luglio 2002 (cfr. (418)-(420)), 10 marzo 2003 (cfr. (421)-(422)), 6 aprile 2003 (cfr. (423)-(425)), 29 luglio 2004 (cfr. (438)-(442)), 7 ottobre 2004 (cfr. (443)-(446)), 12 gennaio 2005 (cfr. (453)-(455)), 18 gennaio 2005 (cfr. (456)-(458)), marzo 2007 (cfr. (472)-(474)), 18 maggio 2007 (cfr. (480)), 6-8 settembre 2007 (cfr. (487)), 3 ottobre 2007 (cfr. (491)), 6 novembre 2007 (cfr. (497)), 5 e 11 dicembre 2007 (cfr. (498)) e 13 febbraio 2008 (cfr. ((500))-((502))).
- (370) In alcuni casi i distributori in Portogallo (Ovarpack per Linpac e [non destinatario] per Coopbox) chiedevano aiuto oppure istruzioni per l'attuazione degli accordi (cfr. punti (480), (487) o (491)). Essi avevano il compito di seguire le istruzioni impartite da Linpac Spagna e Coopbox Spagna in merito al mercato portoghese<sup>326</sup>.
- (371) L'attuazione delle decisioni relative ai cartelli è documentata dalla collaborazione tra Linpac e Coopbox, che si scambiavano regolarmente informazioni sulla rispettiva politica commerciale nonché sui rapporti con i clienti<sup>327</sup>.
- (372) I partecipanti al cartello si sono incontrati in vari luoghi come hotel, aeroporti, autogrill in Portogallo e Spagna, oltre a scambiarsi e-mail e avere contatti telefonici.<sup>328</sup>
- (373) Tuttavia, la segretezza che ha caratterizzato tali contatti non può essere legata unicamente alla loro illegalità e al rischio che le informazioni fossero intercettate dalle autorità pubbliche. Negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante

---

322 ID [...]

323 Cfr. (3).

324 ID [...]

325 ID [...] e ID [...]

326 ID [...]

327 ID [...]

328 ID [...]

d'impresa] (Coopbox) dopo la riunione svoltasi al Tryp Hotel di Barcellona nel marzo 2007 si legge quanto segue: "1) riunione riservata ai direttori 2) non comunichiamo a nessun membro delle nostre sedi centrali (CX Europa, LP Europa) i dettagli che ci comunichiamo a vicenda (tariffe, eccetera.)[...] Non vi sono altri strumenti occulti di vendita [...]". Linpac aveva chiesto a Coopbox di avviare una serie di riunioni bilaterali tra Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Linpac ([rappresentante d'impresa]). Linpac voleva escludere il [rappresentante d'impresa] (Linpac) dalle riunioni ed evitare che qualsiasi informazione giungesse a Linpac Europe. Linpac ha perciò chiesto al [rappresentante d'impresa] (Coopbox) di mantenere le informazioni riservate all'interno di Coopbox. Il [rappresentante d'impresa] (Linpac) voleva che Linpac Europe pensasse che la sua impresa fosse il leader incontrastato del mercato in Spagna e che non fosse necessario consultare i partecipanti al cartello<sup>329</sup>.

(374) [...] Linpac manteneva sistematici contatti bilaterali con Vitembal e Huhtamäki/ONO Packaging<sup>330</sup>.

#### 4.2.2. Storia del cartello

(375) Le prove di cui dispone la Commissione farebbero pensare che le attività collusive in Spagna possano essere iniziate almeno negli anni '90. [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>331</sup>, [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>332</sup>. [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>333</sup>. [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>334</sup>.

(376) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>335</sup>. [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>336</sup>.

(377) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>337</sup>.

(378) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>338</sup>.

(379) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>339</sup>.

(380) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>340</sup>.

(381) [Informazioni precedente all'infrazione]<sup>341</sup>.

(382) [Informazioni precedente all'infrazione] A partire dal 2000 gli accordi anticoncorrenziali hanno cominciato a estendersi anche al Portogallo.

---

<sup>329</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: 1) Encuentros reservados a la gerencia 2) no comunicamos a NADIE de NUESTRAS DIRECCIONES (CX Europe, LP Europe) los pormenores que nos decimos (tarifas etc.), [...] NO HAY otros instrumentos de venta ocultos, [...]) spiegazioni fornite in ID [...].

<sup>330</sup> ID [...]

<sup>331</sup> [...]

<sup>332</sup> [...]

<sup>333</sup> [...]

<sup>334</sup> [...]

<sup>335</sup> [...]

<sup>336</sup> [...]

<sup>337</sup> [...]

<sup>338</sup> [...]

<sup>339</sup> [...]

<sup>340</sup> [...]

<sup>341</sup> [...]

### 4.2.3. Cronologia degli eventi

#### 4.2.3.1. Gli aumenti dei prezzi in Spagna nel 2000

- (383) Il **2 marzo 2000**, a Valencia, ha avuto luogo una riunione tra i [...] [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox). La riunione [...] <sup>342</sup> [...] è considerata il momento in cui ha avuto inizio il cartello nei paesi dell'Europa sudoccidentale. [Informazioni precedente all'infrazione] <sup>343</sup>.
- (384) Negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) nel corso della riunione si legge quanto segue:

*preparare una lettera per annunciare gli aumenti dei prezzi – mandare una copia a [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])*

Segue un elenco di otto clienti, quattro dei quali contrassegnati dalla parola "noi" (ossia [nome dell'impresa]) e quattro contrassegnati dalla parola "[nome]" (ossia il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])).

*PVC -> 1° maggio + 12%* <sup>344</sup>

- (385) [...] i partecipanti al cartello hanno concordato per la Spagna un aumento del 12% dei prezzi dei vassoi termoformati. In tale occasione, essi hanno inoltre deciso di redigere lettere in cui annunciavano l'aumento dei prezzi per i propri rispettivi clienti e di informarsi reciprocamente in merito al contenuto di tali lettere. Essi si sono inoltre spartiti otto clienti in Spagna <sup>345</sup>. [...] è stato discusso un aumento dei prezzi di vassoi e film per tutti i clienti in Spagna <sup>346</sup>.
- (386) Il **28 marzo 2000**, a Madrid, si è svolta una riunione tra i [...] [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox). Scopo della riunione era decidere in merito all'applicazione di prezzi minimi per gruppi di clienti. La riunione è documentata da appunti manoscritti e da un rapporto interno reperiti presso la sede di Coopbox [...] <sup>347</sup>.
- (387) Negli appunti si legge quanto segue:

28/03/2000

*28/ incontro con Linpac*

<i>Cuenca Logrono</i>	79	2,97
<i>Cliente utilizzatore</i>	63	4,18
	70	2,64
<i>Frutta verdura</i>	80	3,08
<i>Envasadores</i>	89	4,60

<sup>342</sup> ID [...]; ID [...]; ID ; ID [...]

<sup>343</sup> [...]

<sup>344</sup> ID [...]; (originale in spagnolo: 'preparar carta subida precios -> enviar cifra a MC', [...] 'PVC -> 1 mayo + 12%').

<sup>345</sup> ID [...]

<sup>346</sup> ID [...]

<sup>347</sup> ID [...]; [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

	85	3,96	
	100	4,07	
<i>Carnicos sada</i>	70	2,24	
<i>Polleros</i>	69	3,52	
<i>incremento +10%</i>	80	2,99	+10%
<i>già fatto</i>	86	3,58	per piccole
	89	4,70	consegne
	90	4,38	
	14.M	3,95	
	T.3	3,20	

*AGROVIC nuovi prezzi che passeremo noi lunedì 3*

*Guinona: LP manderà i prezzi*

*Altri: COREN etc. – COME AGROVIC (o piccola variante)<sup>348</sup>*

- (388) Il rapporto interno di Coopbox sulla riunione fa riferimento ai seguenti punti: "prezzi minimi per gruppi di clienti" in Spagna: "alcune situazioni eccezionali, dove l'aumento arriverebbe anche al 40% devono essere valutate attentamente con l'obiettivo di evitare l'intromissione di altri produttori"; "Distributori: CXI ha stilato un listino di prezzi minimi" e "Lp si è impegnata a passare un listino minimo che a oggi non abbiamo ricevuto"<sup>349</sup>.
- (389) [...] gli appunti dimostrano che i partecipanti al cartello hanno concordato prezzi minimi per i vassoi termoformati per gruppi di clienti, più specificamente, un aumento di prezzo del 5% per il cliente Eroski a partire dal 1° luglio 2000 e del 10% per SADA. Nella riunione sono stati discussi anche gli imminenti aumenti dei prezzi per Agrovic, Guissona e Coren, nonché i prezzi da applicare al cliente Mercadona. Oltre a ciò, le società hanno concordato di scambiarsi i listini prezzi per monitorare l'applicazione degli aumenti di prezzo<sup>350</sup>.
- (390) Un rapporto interno di Coopbox, risalente all'**aprile 2000** riferisce che (1) "Linpac sta sostanzialmente rispettando i livelli minimi di prezzo con qualche furbata in clienti dove le quote sono sbilanciate verso Coopbox"; (2) "Vitembal, che ha bisogno disperatamente di prendere quote, va a rimorchio delle due aziende leader di mercato, e aumenta, cercando sempre di ritardare e di aumentare meno degli altri"; e (3) "Polarcup applica sporadicamente aumenti e non rinuncia a operazioni che gli possono dare presenza temporanea in zone dove non è presente". La nota inoltre accenna a una riunione che si sarebbe dovuta svolgere l'8 giugno 2000 (cfr. (392)) con l'obiettivo di "determinare tempi e entità di un nuovo e inevitabile aumento, data la situazione sempre più difficile col prezzo delle materie prime"<sup>351</sup>.
- (391) [...] questo rapporto descrive il comportamento dei partecipanti al cartello in merito a un aumento di prezzi concordato preventivamente da loro stessi. [...] Linpac aveva

<sup>348</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in italiano/spagnolo: "*incontro con Linpac [...] Cliente utilizzatore [...] Frutta verdura [...] incremento +10% già fatto [...] + 10% per piccole consegne [...] nuovi prezzi che passeremo noi lunes 3 [...] Guinona: LP manderà i prezzi [...] Altri.: COREN etc – COME AGROVIC (o piccola variante)*").

<sup>349</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>350</sup> ID [...]

<sup>351</sup> ID [...]; ID [...]

contatti bilaterali in materia con gli altri concorrenti, tra cui Vitembal, Huhtamäki/Polarcup e Coopbox<sup>352</sup>. [...] Linpac, Coopbox e Vitembal hanno partecipato agli accordi anticoncorrenziali relativi alla Spagna nel 2000<sup>353</sup>.

- (392) L'**8 giugno 2000**, a Madrid, si è svolta una riunione tra Linpac e Coopbox. Tale riunione è documentata da un rapporto interno reperito durante le ispezioni presso la sede di Coopbox [...] <sup>354</sup>.
- (393) Il rapporto interno di Coopbox riguarda tale riunione e specifica i diversi punti discussi, inclusa la "situazione in Portogallo". Il rapporto inoltre indica che: "Nella riunione [...] si è pattuito il seguente: 1) Mercadona/Sada + 10% decorrenza 1/7/00 2) Eroski/El Corte Ingles + 5% decorrenza 1/7/00 3) LP ci manda una proposta di prezzi minimi dello stretch film in termini di pesetas/metro quadrato 4) LP ci manda una proposta di prezzi minimi del vassoio tipo Linstar o Lintray 5) CXI manda una proposta di prezzi minimi per vassoi barriera [...]"<sup>355</sup>.
- (394) [...] essi hanno deciso gli aumenti dei prezzi in Spagna a partire dal 1° luglio 2000: il 10% per i clienti Mercadona e Sada e il 5% per i clienti Eroski e El Corte Ingles. Essi hanno inoltre deciso che Coopbox avrebbe inviato proposte di prezzi minimi per altri clienti. [...] Linpac aveva informato Vitembal degli aumenti dei prezzi<sup>356</sup>.
- (395) Sulla base delle riunioni tenute il 2 marzo, il 28 marzo e l'8 giugno 2000, Coopbox e Linpac si sono accordate per aumentare i prezzi dei vassoi in Spagna e hanno deciso di informarsi reciprocamente in merito ai rispettivi tentativi di attuare l'accordo stesso. Per monitorare la situazione, i partecipanti al cartello hanno concordato di inviarsi reciprocamente le fatture destinate ai clienti<sup>357</sup>.
- (396) Il **12 giugno 2000** [nome dell'impresa] ha inviato alcune lettere per comunicare gli aumenti dei prezzi ai propri clienti in Spagna e Portogallo. [...] gli aumenti dei prezzi riguardavano i vassoi termoformati tradizionali, drenanti e barriera. Coopbox attuava l'aumento dei prezzi concordato con Linpac, che era il primo aumento dei prezzi generalizzato concordato fra i partecipanti al cartello. La lettera in cui si annunciava l'aumento dei prezzi è stata reperita presso la sede di Coopbox nel corso delle ispezioni<sup>358</sup>.

#### 4.2.3.2. L'ingresso di Coopbox nel mercato portoghese (2000-2001)

- (397) Nel corso del 2000 Coopbox si è preparata a entrare nel mercato portoghese, in cui Linpac era già attiva. Benché in Spagna i rapporti fra Linpac, Vitembal, Coopbox e Huhtamäki fossero cordiali, Linpac inizialmente ha segnalato a Coopbox l'intenzione di opporre un'accesa concorrenza per difendersi sul mercato portoghese<sup>359</sup>.
- (398) Il **7 dicembre 2000** si è svolta a Lisbona una riunione multilaterale. [...] la riunione si è tenuta all'hotel Melia tra Linpac ( [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]),

---

<sup>352</sup> ID [...]

<sup>353</sup> ID [...]

<sup>354</sup> ID [...] e ID [...]; ID (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>355</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>356</sup> ID [...] and ID [...] ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>357</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox) and ID [...]

<sup>358</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>359</sup> ID [...]

Coopbox ([rappresentante d'impresa]), [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa])<sup>360</sup>.

- (399) I calendari del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) confermano la data della riunione e le aziende partecipanti, fra cui Vitembal ([rappresentante d'impresa]). In essi si indica tuttavia che la sede della riunione era l'hotel Meridien e non l'hotel Melia (entrambi a Lisbona)<sup>361</sup>. In uno dei due appunti sul calendario, tra i partecipanti è indicata anche Ovarpack<sup>362</sup>.
- (400) [Nome dell'impresa] ha confermato che la riunione si è effettivamente svolta e ne ha indicato la sede nell'hotel Meridien; [nome dell'impresa] non ha però potuto essere più specifica, né in merito ai partecipanti, né in merito al contenuto<sup>363</sup>. Il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) ha negato di essere stato presente e ha espresso dubbi sul fatto che a tale riunione abbiano partecipato altri rappresentanti di Vitembal<sup>364</sup>. Huhtamäki afferma di non ricordare<sup>365</sup>, mentre il [rappresentante d'impresa] (attualmente rappresentante di ONO Packaging) conferma di aver partecipato, a nome di Huhtamäki, a una riunione tra partecipanti al cartello tenutasi in quella data. Egli aggiunge però che, a quanto ricorda, si trattava di una riunione bilaterale tra Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) nel corso della quale è stato concordato un aumento di prezzi per il Portogallo<sup>366</sup>. Riguardo a tale riunione [nome dell'impresa] ha fornito informazioni dettagliate basate sulle dichiarazioni di due partecipanti diretti alla riunione, ossia i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Pur essendo in contrasto con la dichiarazione di [nome dell'impresa] in relazione al formato della riunione (bilaterale e non multilaterale), la dichiarazione di Huhtamäki conferma l'esistenza della riunione e il suo carattere anticoncorrenziale. Alla luce dell'ulteriore conferma fornita da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa], la Commissione conclude che il 7 dicembre 2000 si è svolta una riunione multilaterale tra i partecipanti indicati al punto(398).
- (401) Il tema della riunione è stato confermato da [nome dell'impresa]. Entrambi gli esponenti di [nome dell'impresa] presenti ricordano la riunione, i partecipanti e i dettagli dei punti discussi<sup>367</sup>.
- (402) Secondo i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), è stata questa la prima riunione svoltasi dopo l'ingresso di Coopbox nel mercato portoghese attraverso il suo distributore, [non destinatario]. [...], quest'ultima, Linpac e Huhtamäki hanno espresso chiaramente la propria contrarietà in merito. Linpac ha esplicitamente dichiarato ai rappresentanti di Coopbox che qualsiasi accordo già in vigore per altri paesi, e in particolare per la Spagna, non sarebbe stato esteso al Portogallo. [Nome dell'impresa] ha aggiunto inoltre che dopo

---

<sup>360</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>361</sup> ID [...]; ID [...]. L'unica differenza rispetto [a] [...] è che [nome dell'impresa] ritiene che il [rappresentante d'impresa] (e non il [rappresentante d'impresa]) rappresentasse Huhtamäki in tale riunione.

<sup>362</sup> ID [...]

<sup>363</sup> ID [...] (Coopbox - risposta alla RDI).

<sup>364</sup> ID [...]

<sup>365</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>366</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>367</sup> ID [...]

l'ingresso di Coopbox nel mercato i margini commerciali per Linpac e Huhtamäki si erano ridotti: uno dei punti più importanti discussi nel corso della riunione è stato perciò la necessità di impedire che i prezzi scendessero sotto un determinato livello, trovando un accordo sui prezzi da applicare ad alcuni clienti<sup>368</sup>.

(403) Il **17 agosto 2001** all'hotel Meliá Castilla di Madrid si è svolta una riunione tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Ovarpack), il [rappresentante d'impresa] (Coopbox), il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). La riunione è stata confermata da [...] e ONO Packaging<sup>369</sup>. Mentre si preparava a recarsi alla riunione, il [rappresentante d'impresa] ha annotato nella propria agenda: "H Meliá Castilla incontro-maf", ossia incontro con "la mafia"<sup>370</sup>.

(404) Negli appunti manoscritti relativi alla riunione [...] si legge quanto segue:

*"Si è concordato che Coopbox entrerà nel mercato portoghese, nel settore degli ortaggi, con circa 30 clienti (cfr. l'elenco di [rappresentante d'impresa]) e contemporaneamente uscirà da Kilom [...] [rappresentante d'impresa] parlerà con il suo superiore e [rappresentante d'impresa] con il superiore di Coopbox. Se saranno d'accordo ci incontreremo nuovamente nella prima settimana di settembre per definire i clienti di Coopbox"<sup>371</sup>.*

(405) [Nome dell'impresa] spiega le note nel modo seguente: l'accordo per il settore degli ortaggi riguardava i vassoi termoformati; in occasione della riunione i partecipanti al cartello hanno accettato di consentire a Coopbox – tramite [non destinatario] – l'ingresso nel mercato portoghese a determinate condizioni. Essa avrebbe cessato di rifornire Kilom e in cambio avrebbe potuto rifornire in Portogallo 30 clienti più piccoli, senza però cercarne altri. In totale, l'accordo riguardava 1 500 000 vassoi, metà dei quali sarebbe giunta da [nome dell'impresa] e l'altra metà da Polarcup/Huhtamäki. Nel caso che altri clienti si fossero attivati per contattare [non destinatario], quest'ultima avrebbe chiesto prezzi più elevati dei propri concorrenti. [Nome dell'impresa] ha anche aggiunto che alla fine l'accordo è stato accettato solo in una versione riveduta, i cui dettagli la stessa [nome dell'impresa] non è stata in grado di fornire<sup>372</sup>.

(406) [Nome dell'impresa] non ricordava la partecipazione del [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]). Tuttavia, negli appunti manoscritti, sotto il nome "[rappresentante d'impresa]" è menzionato un "direttore dal Portogallo"<sup>373</sup>. Come precisa [nome dell'impresa], che ha confermato di aver partecipato alla riunione, [nome dell'impresa] non ha mai avuto un direttore alle vendite in Portogallo, dove i suoi prodotti erano venduti esclusivamente tramite [non destinatario]<sup>374</sup>. Il

---

<sup>368</sup> ID [...]

<sup>369</sup> ID [...] e ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI)

<sup>370</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>371</sup> ID [...] confermata da un documento risalente all'epoca dei fatti ID [...] (originale in portoghese: "Ficou acordado que a Coopbox entraria no mercado Português do sector hortícola +/- 30 clientes (ver a listagem do [rappresentante d'impresa]) E ao mesmo tempo sairiam do Kilom., [...] [rappresentante d'impresa] ficou de falar com o seu chefe e [rappresentante d'impresa] com o chefe da Coopbox, se estiverem de acordo vamos reunir na 1.ª semana de Setembro para definir os clientes da Coopbox.").

<sup>372</sup> ID [...]

<sup>373</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>374</sup> ID [...]

[rappresentante d'impresa] (attualmente rappresentante di ONO Packaging) ha confermato di aver partecipato per conto di Huhtamäki e ha confermato pure la presenza di tutti i partecipanti citati da [nome dell'impresa], con l'aggiunta del [rappresentante d'impresa]<sup>375</sup>. Huhtamäki ha affermato che i suoi dipendenti non ricordavano tale riunione<sup>376</sup>. Tuttavia, sulla base della dichiarazione del [rappresentante d'impresa], la Commissione ritiene che Huhtamäki abbia partecipato alla riunione.

#### 4.2.3.3. Contatti tra il 2001 e il 2008

(407) Il **6 marzo 2001** a Barcellona si è svolta una riunione tra almeno Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). La riunione è confermata dagli appunti manoscritti reperiti presso la sede di Coopbox [...] <sup>377</sup>. [Nome dell'impresa] ha precisato che era presente anche Vitembal ([rappresentante d'impresa]). Tale presenza è stata tuttavia negata da Vitembal nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti <sup>378</sup>.

(408) Negli appunti sulla riunione scritti dal [rappresentante d'impresa] si legge quanto segue:

*"Problema SADA:*

*Linpac ammette la cazzata [...]*

*Portugal: ci sono problemi per aumentare in Portogallo. Prezzi da rivedere in Mcd perché sono ancora più bassi.*

*Vit dice che in Francia i prezzi sono ancora superiori di 15-20 punti*"<sup>379</sup>.

(409) I partecipanti al cartello hanno discusso del mancato rispetto delle condotte decise per la Spagna. In particolare, essi hanno discusso (1) delle difficoltà e dei problemi sorti nell'applicazione degli aumenti di prezzo concordati per i vassoi termoformati barriera in Spagna; (2) degli sconti offerti da Linpac ai due clienti che aveva in comune con Coopbox (Sada e Angel Rey) e (3) dei possibili ulteriori aumenti di luglio. Inoltre, i partecipanti al cartello hanno discusso della situazione del mercato portoghese, che in quel periodo non consentiva di aumentare i prezzi, e del fatto che Coopbox aveva dovuto aumentare i prezzi per Mercadona, perché i suoi prezzi erano i più bassi del mercato. Tutto questo ci è stato riferito da [nome dell'impresa]<sup>380</sup>.

(410) Gli appunti manoscritti forniti da Coopbox ([rappresentante d'impresa]) relativi ad una riunione interna tra i responsabili commerciali svoltasi il **1° giugno 2001** documentano il successivo monitoraggio del comportamento concordato da parte degli altri partecipanti al cartello e in particolare da Linpac. Nelle note si legge quanto segue:

*"Aumento dei prezzi*

---

<sup>375</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>376</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>377</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox): ID [...]

<sup>378</sup> ID [...] (risposta di Vitembal alla CA).

<sup>379</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox), (originale in italiano: "*Problema SADA: Linpac ammette la cazzata' [...]* '*Portugal ci sono problemi x aumentare in Portogal. Prezzi da rivedere in Mcd perché sono ancora più bassi. Vit dice che in Francia i prezzi sono ancora superiori di 15-20 punti.*")

<sup>380</sup> ID [...] e ID [...]

*Mettersi in contatto con il rappresentante di Linpac in ciascuna zona per applicare l'aumento.*

*[Rappresentante d'impresa] chiamerà Polarcup"*

*"Vitembal???????"*

[...]

*"SADA – non vi sarà alcun aumento di prezzo senza un aumento da parte di Linpac. Fino al 30/6 allinearsi ai prezzi Linpac per mezzo di ..... sconti sulla merce"<sup>381</sup>.*

- (411) Nel corso di questa riunione interna Coopbox ha deciso che ciascun responsabile d'area avrebbe contattato la propria controparte presso Linpac. Il [rappresentante d'impresa] avrebbe contattato Polarcup/Huhtamäki. Per quanto riguarda Vitembal, non è stata adottata alcuna decisione riguardo all'avvio di contatti. Coopbox inoltre ha deciso di non applicare alcun aumento di prezzo per il proprio cliente SADA fino a quando Linpac non avesse attuato l'aumento di prezzo concordato e anzi di abbassare i propri prezzi al livello di Linpac. [...] <sup>382</sup>.
- (412) Su richiesta di Linpac, in un'e-mail datata **29 agosto 2001**, Coopbox ([rappresentante d'impresa]) ha inviato a Linpac ([rappresentante d'impresa]) un listino dei prezzi praticati da gennaio a luglio <sup>383</sup>.
- (413) Il **26 giugno 2002** a Madrid si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). Nella riunione si doveva discutere la possibilità di un aumento di prezzi comune sul mercato portoghese. La riunione e i partecipanti sono confermati dagli appunti manoscritti copiati presso la sede di Coopbox. [...] <sup>384</sup>.
- (414) Negli appunti manoscritti relativi alla riunione forniti da Coopbox ([rappresentante d'impresa]) si legge quanto segue: *"Portogallo aumento del 10% in due fasi. 5 + 5. Prossima riunione 3 luglio"*. Durante la riunione, i concorrenti partecipanti hanno deciso di aumentare del 10% i prezzi dei vassoi termoformati in Portogallo, attuando l'aumento in due fasi del 5% ciascuna. Questa circostanza è stata confermata dai documenti di [nome dell'impresa] <sup>385</sup>. Huhtamäki ha affermato che i suoi dipendenti non ricordavano di aver partecipato alla riunione <sup>386</sup>, mentre il [rappresentante d'impresa] (attualmente rappresentante di ONO Packaging) non ricorda di aver partecipato a una riunione con i concorrenti in tale data <sup>387</sup>. Poiché [...] è confermata dagli appunti manoscritti risalenti all'epoca dei fatti, la Commissione ritiene che sia dimostrata la partecipazione di Huhtamäki alla riunione.

---

<sup>381</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "SUBIDA PRIECIOS, TOMAR CONTACTO CON EL REPRESENTANTE DE LINPAC EN CADA ZONA PARA APLICAR LA SUBIDA. POLARCUP LE LLAMA MASSIMO 'VITEMBAL???????'", Racc. ...) 'SADA- NO SE SUBE NINGUN PRECIO SIN QUE LINPAC SUBA. HASTA EL 30/6 IGUALAR LINPAC A TRAVÉS DE... DESCUENTO EN MERCANCÍA").

<sup>382</sup> ID [...]

<sup>383</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>384</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>385</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox) (originale in spagnolo: "Portugal incremento 10% en 2 veces 5+5. 3 julio próxima reunión").

<sup>386</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>387</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

- (415) Il **3 luglio 2002** si è svolta a Lisbona una riunione tra [nome dell'impresa] ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), [nome dell'impresa] ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]), [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). Scopo della riunione era la conclusione di un accordo su un aumento generale dei prezzi dei vassoi termoformati in Portogallo.
- (416) La riunione è confermata [da] [...], [nome dell'impresa], ONO Packaging, da un appunto nell'agenda del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e dalla ricevuta del pedaggio autostradale del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>388</sup>. Coopbox e Huhtamäki hanno dichiarato che i loro dipendenti non ricordavano la riunione<sup>389</sup>. La Commissione osserva che la presenza di Coopbox e Huhtamäki alla riunione è sufficientemente dimostrata dalle prove fornite da [...], dal [rappresentante d'impresa] (ONO Packaging) e da [nome dell'impresa].
- (417) La Commissione ritiene che gli elementi di prova dimostrino che i partecipanti al cartello hanno concordato un aumento dei prezzi in Portogallo del 4-5% per i piccoli clienti, ossia le società che acquistavano vassoi per un importo di circa 1000 EUR al mese. Inoltre, dopo alcune scaramucce scoppiate tra Linpac e Coopbox a causa dell'assegnazione dei clienti, la discussione si è concentrata sul tentativo di congelare le quote di mercato in Spagna<sup>390</sup>.
- (418) Il **29 luglio 2002** allo Sheraton Paris Airport Hotel si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). La riunione, finalizzata a concordare la politica commerciale relativa ai grandi clienti di Spagna e Portogallo, è testimoniata [...] dagli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>391</sup>.
- (419) Negli appunti del [rappresentante d'impresa] si legge:
- "Mercadona e SADA: proponiamo un 8% di aumento sugli attuali prezzi Mercadona. [...]  
[il [rappresentante d'impresa]] doveva comunicare un aumento del 10% e non lo ha fatto"<sup>392</sup>.*
- (420) Coopbox [...] desiderava recuperare i volumi relativi al proprio cliente SADA che aveva perduto a causa delle offerte avanzate da Linpac. Coopbox ha perciò chiesto a Linpac di aumentare i prezzi, che Linpac stessa aveva già accettato, minacciando in caso contrario di ritirarsi da tutti gli accordi di "non aggressione" conclusi fra le due società. Dopo la riunione, Linpac ha accettato di aumentare i prezzi di alcuni prodotti. Tali informazioni sono state fornite da [nome dell'impresa]<sup>393</sup>.

<sup>388</sup> **ID [...]** e **ID [...]**; **ID[...]**; **ID [...]** e **ID [...]** (ONO Packaging - risposta alla RDI). Va sottolineato che, secondo [nome dell'impresa], la riunione si è svolta all'hotel Tivoli Tejo di Lisbona, mentre secondo [nome dell'impresa] e ONO Packaging la riunione si è tenuta all'hotel Melia di Lisbona.

<sup>389</sup> **ID [...]** (Coopbox - risposta alla RDI) e **ID [...]** (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>390</sup> **ID [...]** (ONO Packaging - risposta alla RDI); **ID [...]** e **ID [...]**

<sup>391</sup> **ID [...]** e [...] e **ID [...]**

<sup>392</sup> **ID [...]**

<sup>393</sup> **ID [...]**

- (421) Il **10 marzo 2003** all'hotel Meliá di Lisbona si è svolta una riunione fra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). La riunione e l'identità dei partecipanti ci sono noti grazie [a] [...], [nome dell'impresa] e del [rappresentante d'impresa] (attualmente rappresentante di ONO Packaging). Tuttavia, il [rappresentante d'impresa] ha affermato di non ricordare la partecipazione di Coopbox<sup>394</sup>. La dichiarazione del [rappresentante d'impresa] conferma la partecipazione di Huhtamäki alla riunione.
- (422) Secondo il [rappresentante d'impresa], l'obiettivo della riunione era discutere la situazione in Spagna e in Portogallo. Le discussioni hanno riguardato essenzialmente l'accordo raggiunto il 3 luglio 2002 in merito all'aumento dei prezzi dei vassoi termoformati per il Portogallo e soprattutto il fatto che i partecipanti al cartello offrivano prezzi inferiori a quelli concordati. Per suffragare tali affermazioni, i partecipanti hanno citato esempi dei prezzi praticati dagli altri concorrenti. Nel corso della riunione, i partecipanti al cartello hanno raggiunto un ulteriore accordo sui prezzi minimi dei vassoi termoformati per il Portogallo<sup>395</sup>.
- (423) Il **6 aprile 2003** si è svolta, tra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), una riunione dedicata ai vassoi termoformati in Spagna nonché a questioni politiche generali relative al mercato portoghese. La riunione è documentata dagli appunti manoscritti, copiati presso la sede di Coopbox, [...]<sup>396</sup>.
- (424) Negli appunti manoscritti relativi alla riunione si legge quanto segue:

*Linpac [non destinatario] Cxi  
 Colorati +15% ----- 20%  
 Portogallo?  
 El Corte Ingles ----- 1 giugno  
 Eroski----- 1 giugno  
 [...]  
 Ahol----- Che prezzo? 4% solleciti (6% solleciti)  
 [...]  
 Supermercati Piedra IFA 2% PP  
 8% solleciti  
 Coren?  
 Explotaciones Redondo nessun aumento  
 Primitivo Garcia 2 autocarri al vecchio prezzo  
 Embalajes Griñon 8% + (vecchio distributore -20%) IFA Industria<sup>397</sup>.*

<sup>394</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI), ID [...] e ID [...]

<sup>395</sup> ID [...] ID [...] e ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>396</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>397</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo/francese: “Linpac [non destinatario] Cxi Color +15% ----- 20% Portogallo? El Corte Ingles ----- 1 Junio. Eroski----- ----- 1 junio, Racc. ...] Ahol----- ¿Qué precio? 4% Rappells (6% Rappells), [...] Supermercados Piedra IFA 2% PP 8% rappels. Coren? Explotaciones Redondo no subida. Primitivo Garcia 2 camiones precio antiguo. Embalajes Griñon 8% + (Distribuidor antigua -20%) IFA Industria”).

- (425) [...] la riunione era stata chiesta da Linpac. Quest'ultima aveva anche domandato a Coopbox di cessare gli "attacchi" ai clienti di Linpac in Spagna, minacciando di rivalersi contro i clienti di Coopbox. Nel corso della riunione i partecipanti hanno discusso anche del calendario degli aumenti di prezzo che ci si accingeva ad introdurre e si sono accordati in merito alla differenza di prezzo tra i vassoi tradizionali e quelli colorati, che è stata fissata a una percentuale compresa tra il 15% e il 20%. Per i clienti El Corte Ingles ed Eroski i partecipanti hanno deciso di applicare gli aumenti dei prezzi a partire dal 1° giugno 2003. Per il cliente Ahold essi hanno discusso di una politica comune per applicare l'aumento dei prezzi concordato tramite una comune politica di sconti. Per altri clienti, infine, i partecipanti hanno analizzato azioni differenti in base alla situazione specifica di ciascun cliente<sup>398</sup>.
- (426) Nel marzo **2004** un hotel della Avenida da Liberdade a Lisbona ha ospitato una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa]), [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa])<sup>399</sup>. Huhtamäki ha dichiarato che i suoi dipendenti non ricordavano la riunione<sup>400</sup>. [...]. La Commissione pertanto ritiene che le informazioni sulla riunione, ivi compreso sui suoi partecipanti, costituiscano semplici indicazioni del fatto che le discussioni hanno avuto luogo.
- (427) [...] la riunione riguardava [...] [il] cliente portoghese [...], che garantiva il [35-45%] delle vendite di vassoi termoformati in Portogallo e si era sempre rifornito da Huhtamäki e Ovarpack. Tale cliente aveva deciso di acquistare in futuro i vassoi termoformati da più di un fornitore, appunto per porre i fornitori in reciproca concorrenza. Ciò ha allarmato i partecipanti al cartello, i quali hanno discusso il modo di evitare una guerra dei prezzi, giungendo alla conclusione che l'unica possibilità era quella di competere per diventare il fornitore unico di [...]. I partecipanti al cartello si sono però comunicati a vicenda i livelli generali dei prezzi al di sotto dei quali non avrebbero dovuto avanzare offerte per mantenere un livello dei prezzi "accettabile"<sup>401</sup>.
- (428) Il **16 marzo 2004** Coopbox ha inviato a Linpac un fax relativo alla "gestione dei clienti Coopbox" in cui elencava alcuni dei clienti di Coopbox in Spagna (Lomesa, Jose Luis Gaucedo, Bolsas Vicente, Margo ed Encesa), precisando inoltre in quale modo ciascun cliente era stato acquisito, il fatto che si trattasse o meno di un cliente condiviso con Linpac e i volumi forniti<sup>402</sup>.
- (429) Il **20 aprile 2004** presso l'hotel Meliá di Barcellona si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e forse altri rappresentanti di queste due imprese. La riunione è confermata [...] da prove risalenti all'epoca dei fatti (appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa])<sup>403</sup>.

---

398 ID [...]

399 ID [...]

400 ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

401 ID [...]

402 ID [...]

403 ID [...]; ID [...]

- (430) Negli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] si legge quanto segue:  
*"materie prime ↑  
 alzare i prezzi"*<sup>404</sup>.
- (431) I partecipanti al cartello hanno discusso di aumenti dei prezzi, materie prime e metodi per migliorare la comunicazione tra i partecipanti al cartello in Spagna<sup>405</sup>.
- (432) Il **4 maggio 2004** all'hotel Meliá Barajas di Madrid si è svolta una riunione tra Linpac e Coopbox<sup>406</sup>.
- (433) Negli appunti manoscritti si legge quanto segue:  
*"I nostri capi hanno detto:[...]  
 tregua – tregua – tregua – tregua;  
 la prossima riunione si terrà quando saranno state risolte le situazioni di Caprabo e Ahorramas e Embutidos Martinez e Pa de Sa;  
 fermare le nuove aggressioni Ex. [non destinatario] (offerta a Agr. Villena) ha una copia!!!! Fax"*<sup>407</sup>.
- (434) I partecipanti al cartello hanno dichiarato esplicitamente che avrebbero collaborato e si sarebbero astenuti dall'attaccarsi a vicenda, concordando di discutere i dettagli in occasione della riunione successiva il 24 maggio 2004 (cfr. il punto(435))<sup>408</sup>.
- (435) Il **24 maggio 2004** all'hotel Meliá Barajas di Madrid Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) si sono riunite per discutere le possibilità di assegnazione dei grandi clienti<sup>409</sup>.
- (436) Negli appunti manoscritti relativi alla riunione si legge quanto segue:  
*"1 Proporre a CXI di offrire un dto [sconto] del 5%, su alcuni riferimenti, cosa che dovrebbe garantire il volume richiesto per CXI (30%), il resto dei riferimenti più alto rispetto a LP.  
 2 Durante la prossima riunione LP preparerà un elenco di clienti e volumi che desidera condividere per compensare una possibile perdita.  
 3 Riconfermare l'armistizio di non aggressione.  
 4 SADA: CXI propone un aumento del 6 – 7% sul netto della fattura 1/7/2004 da comunicare prima del 1/6.  
 5 Si propongono altri aumenti (elenco)"*<sup>410</sup>.

<sup>404</sup> ID [...] (originale in spagnolo: "materia prima ↑ subir precios").

<sup>405</sup> ID [...]

<sup>406</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>407</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "1 Nuestros jefes dijeron.; [...] tregua- tregua- tregua- tregua; siguiente reunión: será cuando se resuelvan las situaciones de Caprabo y Ahorramas y de Embutidos Martinez y Pa. de Sa. 2 Parar agresiones nuevas ej. [non destinatario] (offerta a Agr. Villena) tiene copia!!!!Fax").

<sup>408</sup> ID [...]

<sup>409</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>410</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "1 Propone CXI, ofertar un 5% de dto, en algunas referencias, que garanticen el volumen requerido por CXI (30%), resto de referencias más altas que LP 2 En las próximas reuniones LP prepara una relación de clientes y volúmenes que quieren compartir, para compensar la posible pérdida 3 Reafirmar la tregua, de no agresiones 4

- (437) Coopbox, che desiderava aumentare, portandola al 30%, la propria quota di mercato relativa ai grandi clienti all'ingrosso, ha chiesto a Linpac di condividere alcuni di tali clienti in cambio di alcuni altri volumi da essa detenuti. Sebbene Linpac si fosse mostrata interessata e avesse proposto di compilare elenchi per discutere le possibili compensazioni, la proposta non si è mai concretizzata. Durante la riunione, i due partecipanti al cartello hanno anche ribadito l'impegno concordato in precedenza di non sottrarsi i clienti a vicenda. Coopbox ha proposto un aumento dei prezzi del 5% per il cliente SADA a partire dal 1° luglio 2004, da comunicare prima del 1° giugno<sup>411</sup>.
- (438) Il **29 luglio 2004**, all'hotel Meliá Barajas di Madrid, Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) si sono riunite per valutare la possibilità di un aumento dei prezzi. I partecipanti alla riunione sono indicati in un documento d'ispezione reperito presso la sede di Coopbox. [...] <sup>412</sup>.
- (439) Gli appunti manoscritti menzionano un *"aumento dell'8%"* e il *"congelamento delle posizioni"*<sup>413</sup>.
- (440) I partecipanti al cartello hanno discusso dell'opportunità di introdurre un aumento dei prezzi dell'8% per i vassoi termoformati, concordando di applicare tale aumento a tutti i clienti in Spagna e Portogallo, tranne a quelli nei cui confronti essi si erano impegnati a non aumentare i prezzi nel 2004. Inoltre, i partecipanti al cartello hanno confermato l'impegno a mantenere lo *status quo* in materia di clienti. Infine, essi hanno esaminato la situazione della Francia, concordando di non applicare alcun aumento in tale paese<sup>414</sup>.
- (441) Il **29 luglio 2004** Coopbox ha inviato a tutti i propri clienti in Spagna e Portogallo una lettera in cui comunicava l'aumento dei prezzi dei vassoi termoformati previsto a partire dal 1° ottobre 2004 e valido fino alla fine del 2004<sup>415</sup>.
- (442) [...] la lettera in cui si annunciava l'aumento dei prezzi è stata redatta dopo la riunione con Linpac del 29 luglio 2004. L'aumento dei prezzi era il risultato di un accordo più vasto cui hanno partecipato anche Vitembal e Huhtamäki, come dimostra il fatto che questi ultimi partecipanti al cartello hanno preso parte anche alla riunione di controllo del 7 ottobre 2004 (cfr. punto (443))<sup>416</sup>.
- (443) Il **7 ottobre 2004**, all'hotel Calderon di Barcellona, Linpac ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Vitembal ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) si sono riunite per discutere gli aumenti dei prezzi dei

---

*SADA: CXI propone subida 6 – 7% sobre el neto factura 1/7/2004 comunicar antes del 1/6 5 Propuesta "otras subidas" (listado)".*

<sup>411</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>412</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>413</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: *"subida 8%"; 'congelar posiciones"*).

<sup>414</sup> ID [...] e ID [...] e ID [...]

<sup>415</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>416</sup> ID [...]

vassoi tradizionali, dei vassoi e dei film MAP<sup>417</sup> per tutti i clienti in Spagna e Portogallo.

- (444) I partecipanti alla riunione sono stati indicati da [...] ONO Packaging e sono citati in appunti manoscritti risalenti all'epoca dei fatti<sup>418</sup>. [...] tali appunti, benché rechino la data "settembre 2004", sono in effetti relativi la riunione del 7 ottobre 2004<sup>419</sup>. [...] si trattava di una riunione di controllo dell'aumento dei prezzi concordato dai partecipanti al cartello nel corso dell'estate 2004 (cfr. punti (438) e (442))<sup>420</sup>. Huhtamäki afferma di non ricordare nulla<sup>421</sup>.
- (445) Negli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) si legge quanto segue:

*"Vogliamo sapere di GDO (aumenti in Carrefour).*

[...]

*Vit aumenterà tutto dal 1° novembre.*

[...]

*[Non destinatario] ha comunicato +12% per APack".*

[...]

*"A BCN e ALC Emb. Martinez +8 applicato +9,2, da fare SADA +8, +9,2.*

[...]

*Portogallo: i prezzi sono stati aumentati dell'8%. Si aumenteranno a tutti entro il 15 ottobre.*

[...]

*Attendiamo istruzioni da [rappresentante d'impresa] su cosa fare dopo 8% già fatto.*

[...]

*Rigido: non riusciamo ad applicare il 5% che vorremmo.*

[...]

*In Francia non si aumenta"<sup>422</sup>.*

- (446) I partecipanti hanno discusso l'attuazione degli aumenti dei prezzi ai grandi clienti e Vitembal ha accusato Linpac di non aver aumentato i prezzi per Carrefour, Auchan e Ahold. Vitembal si è poi impegnata ad aumentare i prezzi per tutti i clienti a partire dal 1° novembre. [Nome dell'impresa] [...] aver applicato un aumento dei prezzi dell'8% al cliente Embutidos Martinez a Barcellona e Alicante, cui sarebbe seguito un ulteriore aumento del 9,2%, mentre al cliente SADA non era stato applicato alcun aumento. Relativamente al Portogallo, essi hanno confermato l'aumento dei prezzi dell'8%, già concordato, da applicare a tutti i clienti entro il 15 ottobre e hanno deciso

---

<sup>417</sup> Imballaggio in atmosfera modificata.

<sup>418</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...] e ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>419</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>420</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>421</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>422</sup> ID [...] (originale in italiano: "Vogliamo sapere di GDO (aumenti in Carrefour)", [...] "Vit aumenterà tutto dal 1 novembre", Racc. ...] '[non destinatario] ha comunicato +12% per APack', [...] 'A BCN e ALC Emb. Martinez +8 applicato +9,2 da fare SADA +8, +9,2', [...] 'Portogallo: i prezzi sono stati aumentati dell'8%. Si aumenteranno a tutti entro il 15 ottobre', [...] "Attendiamo istruzioni da [rappresentante d'impresa] su cosa fare dopo 8% già fatto", [...] Rigido: non riusciamo ad applicare il 5% che vorremmo', [...] "In Francia NON SI AUMENTA").

di attendere istruzioni da Huhtamäki/Polarcup ([rappresentante d'impresa]) in merito alla possibilità di un ulteriore aumento<sup>423</sup>.

- (447) La possibilità di un aumento dei prezzi è stata discussa anche nel corso di una riunione tra Coopbox e il suo distributore Dynaplast, svoltasi il **5 novembre 2004**. Negli appunti manoscritti reperiti presso la sede di Coopbox si legge quanto segue:

*"Ramafruit aumento 7%, parlare con Linpac.*

[...]

*Gruppo Dasa Upper. (parlare con Linpac)"*

[...]<sup>424</sup>.

Inoltre, presso la sede di Coopbox è stato reperito anche un rapporto interno sulla riunione, in cui figura il seguente punto all'ordine del giorno:

*"Aumento dei prezzi*

*Si fa riferimento all'elenco degli aumenti dei prezzi. In particolare, per gli 80 clienti più importanti in termini di fatturazione, per Coopbox così come per Dynaplast, l'aumento previsto viene attuato per la maggioranza di essi con alcune eccezioni per le quali stiamo attendendo l'aumento di Linpac [...]"<sup>425</sup>.*

- (448) L'aumento dei prezzi in questione è quello concordato nel luglio 2004. I partecipanti alla riunione hanno dichiarato che l'aumento dei prezzi concordato era stato effettivamente applicato per la maggioranza dei clienti, mentre per altri clienti Coopbox doveva aspettare l'aumento di Linpac<sup>426</sup>.
- (449) Il **22 novembre 2004** all'hotel Mercure di Parigi si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Vitembal ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). La riunione è documentata da [...], ONO Packaging e da un'e-mail del [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) al [rappresentante d'impresa] (Coopbox), datata 18 novembre 2004, reperita presso la sede di Coopbox<sup>427</sup>.
- (450) I partecipanti al cartello hanno discusso i bassi prezzi del mercato spagnolo, decidendo infine un aumento dei prezzi del 5% per i vassoi termoformati<sup>428</sup>.
- (451) L'aumento dei prezzi è stato discusso anche nel corso di una riunione interna di Coopbox l'**11 gennaio 2005**. Il rapporto interno sulla riunione, reperito presso la sede

---

<sup>423</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>424</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: *Ramafruit subida 7% hablar con Linpac, [...] Grupo Dasa Upper (hablar con Linpac)*).

<sup>425</sup> ID [...] e [...] (documenti d'ispezione di Coopbox – stesso documento); (originale in spagnolo: “[...] *Subida de Precios Se hace repaso a la lista de las subidas de precios. En especial a los 80 clientes de más facturación tanto en Coopbox, como en Dynaplast, se ha hecho la subida esperada, en la mayoría de ellos, salvo algunas excepciones que se está esperando la subida de Linpac.*”).

<sup>426</sup> ID [...]

<sup>427</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...], ID [...] (risposta di ONO Packaging alla RDI) e ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>428</sup> ID [...]; ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

di Coopbox, contiene il seguente punto all'ordine del giorno:

*"Clienti perduti del tutto o in parte a causa dell'aumento dei prezzi.*

*COREN: a causa dell'accordo con Linpac.*

*HNOS. SAIZ: Vitembal e Linpac non hanno alzato come pattuito.*

[...]

*ESP COSTA: a causa dell'aumento, soprattutto Vitembal*

[...]"<sup>429</sup>.

(452) [...] <sup>430</sup>.

(453) Il **12 gennaio 2005**, all'hotel Tivoli Tajo di Lisbona, si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]), [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) e Huhtamäki ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). La riunione è documentata dagli appunti manoscritti [...] ed è stata confermata da [...] ONO Packaging<sup>431</sup>.

(454) Negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) nel corso della riunione si legge quanto segue:

*"LIMPAC/OVARPACK*

*HUHT*

*CXI /[non destinatario]*

*c'è il problema di avipronto/offerta di [non destinatario].*

*Ci ha ingannato il cliente? E CXI/Linpac hanno abboccato.*

*Come fare?*

*Huhtamäki: dice che mantiene i livelli di vendita costanti. 6 milioni di vassoi in Spagna, lo stesso in Portogallo.*

[Rappresentante d'impresa]: *abbiamo fatto un +8%. Non si può aumentare di più.*

*Se [non destinatario] mantiene la fabbrica a Valencia Vitembal venderà a un prezzo più alto"<sup>432</sup>.*

(455) Nel corso della riunione si è discusso di vassoi termoformati in Portogallo. A quell'epoca, le società partecipanti avevano la sensazione di trovarsi in piena guerra dei prezzi. Scopo della riunione era impedire la riduzione dei prezzi praticata da alcuni distributori e produttori. Avipronto, un [...] cliente per l'imballaggio di frutta in Portogallo, aveva ricevuto un'offerta aggressiva da [non destinatario] e minacciava di passare da Linpac e Coopbox a [non destinatario]. I partecipanti al cartello, pur

---

<sup>429</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox) (originale in spagnolo: "*Clientes perdidos en parte o su totalidad por la subida de precios COREN: Por el acuerdo con Linpac HNOS. SAIZ: Vitembal y Linpac no han subido lo pactado, [...] ESP. COSTA: por la subida, principalmente Vitembal*").

<sup>430</sup> ID [...]

<sup>431</sup> ID [...], ID [...] e ID ID [...], e ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>432</sup> ID [...]

non comprendendo come ciò fosse possibile (e sospettando che si trattasse di un "giochetto" di Avipronto), hanno comunque abbassato le rispettive offerte. I partecipanti al cartello hanno inoltre discusso della situazione del cliente Jeronimo Martins, rifornito da Ovarpack in quanto le altre aziende si lamentavano del livello dei prezzi che Ovarpack applicava a questo cliente. Linpac e Ovarpack, il suo distributore di allora, non erano però disposte ad abbandonare la propria posizione. Nel corso della riunione, Linpac ha anche comunicato di aver applicato un aumento dell'8% in Portogallo e di non ritenere possibile un ulteriore aumento. Infine, Huhtamäki ha segnalato che il proprio volume di vendite si collocava stabilmente a 6 milioni di vassoi in Spagna e Portogallo. [...] <sup>433</sup>. ONO Packaging ha confermato che è stata discussa la situazione del Portogallo <sup>434</sup>. Huhtamäki ha affermato che i suoi dipendenti non ricordano la riunione <sup>435</sup>. Tuttavia, la Commissione osserva che la partecipazione di Huhtamäki è stata confermata dal [rappresentante d'impresa] (ONO Packaging) e [...].

- (456) Il **18 gennaio 2005**, all'hotel Calderon di Barcellona si sono riunite Coopbox, Linpac, Huhtamäki, Vitembal e Sirap-Gema. La riunione si è articolata in due sessioni, una mattutina e l'altra pomeridiana. Il tema in oggetto era la situazione degli imballaggi plastici, non solo sul mercato spagnolo ma anche sugli altri mercati europei da cui provenivano i partecipanti al cartello <sup>436</sup> (Francia, Italia, Spagna e Portogallo). La riunione trova riscontro nelle note scritte a mano [...] ed è stata confermata da [...] ONO Packaging <sup>437</sup>. Huhtamäki ha affermato che i suoi dipendenti non ricordano la riunione <sup>438</sup>. Tuttavia, la Commissione osserva che la partecipazione di Huhtamäki è stata confermata dal [rappresentante d'impresa] (ONO Packaging) e [...]. Si tratta di una delle poche riunioni in cui i partecipanti al cartello hanno discusso dei mercati al di fuori del cartello dei paesi dell'Europa sudoccidentale.
- (457) Negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) durante la sessione mattutina si legge:

*"Barcellona 18F.*

*Sono presenti LP – Huhtamäki – CX – VIT – SIRAP*

*Paco C. LP ha perso 5-6 mlo di normal tray [vassoi normali] al mese.*

*Sirap ha 3 distributori e vende poco.*

*VIT Murillo dice che 18 non si applicato in Carrefour.*

*Sirap non ha grandi progetti in Spagna. Non avrà distribuzione diretta.*

*Fra 2-3 mesi si riunirà di nuovo la mesa general. In Portogallo riunione la scorsa settimana.*

*Francia soliti casini.*

*Directivos di LP: [rappresentante d'impresa] [ruolo], [ruolo] [rappresentante*

---

<sup>433</sup> ID [...]; ID [...] e ID [...]

<sup>434</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>435</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>436</sup> ID [...]

<sup>437</sup> ID [...], [...] e ID [...]; ID [...] e ID [...] e ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI).

<sup>438</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

*d'impresa*, [ruolo] [rappresentante d'impresa], [ruolo] [rappresentante d'impresa], ADM [rappresentante d'impresa], Clearpack [rappresentante d'impresa]"<sup>439</sup>.

- (458) Nella sessione mattutina. cui hanno partecipato i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), si è discusso di vassoi termoformati e delle condizioni concorrenziali nei mercati francese, spagnolo e portoghese. I partecipanti si sono scambiati informazioni in merito ai relativi volumi di vendita realizzati e alle future strategie commerciali. A tale proposito, Sirap-Gema ha dichiarato di avere tre distributori in Spagna, paese nel quale ha raggiunto volumi di vendita modesti, e di non essere interessata alla distribuzione diretta in Spagna. I partecipanti al cartello hanno anche discusso degli aumenti dei prezzi. Per esempio, il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) non ha ritenuto opportuno un aumento dei prezzi pari al 18% per il cliente Carrefour, poiché temeva che Linpac non avrebbe fatto altrettanto. Quanto al Portogallo, si è fatto riferimento alla riunione della settimana precedente. Per il mercato francese, le discussioni hanno coinvolto solo Linpac, Vitembal e Sirap-Gema, che hanno affrontato il problema della costante "guerra dei prezzi", accusandosi reciprocamente di aver violato gli accordi esistenti e di aver avvicinato i clienti altrui<sup>440</sup>.
- (459) Per quanto riguarda la riunione pomeridiana, negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) durante la riunione si legge:

*"Pomeriggio.*

*LIN. – GUILLIN – CXI – VIT*

*Si parla di MK [mercato] spagnolo.*

*Noi abbiamo già aumentato prezzi 5%.*

*[Rappresentante d'impresa]: se gli aumenti di MP sono 30% l'incidenza dev'essere 60%.*

*Siccome incide su 35%, abbiamo bisogno di 10 punti;*

*si è aumentato a fine ottobre.*

*[Rappresentante d'impresa]: In Spagna ci sono prezzi alti perché furono i prezzi di Guillin che ci vendeva a prezzi Carrefour e LP aggiungeva 28 punti.*

*GPI. Non ha aumentato 8% in GDO in gennaio.*

*Il PP è aumentato di +, PET può arrivare a 12% in due steps [fasi].*

*Prezzi MP in stasi, ma aumenteranno,*

*[Rappresentante d'impresa]: il 90% del bakery [prodotti da forno] è PET. Possiamo trovare prezzo minimo*

*GPI: noi abbiamo già aumentato, non è possibile ripetere (15 gennaio)*

*[Rappresentante d'impresa]: E. mk [mercato spagnolo] buono, possiamo aumentare prezzi senza temere grandi problemi di invasione.*

*Sena sta aumentando 15% PS [prezzi]. Vuole passare a PET.*

*AUMENTARE PET DEL 6% DAL 1° marzo"<sup>441</sup>.*

439

ID [...]

440

ID [...], [...] and ID [...]

441

ID [...]

- (460) [...] nel pomeriggio al gruppo si è aggiunto il [rappresentante d'impresa] (Guillin)<sup>442</sup>, mentre i rappresentanti di Huhtamäki e Sirap-Gema non hanno partecipato alla sessione. Questa parte della riunione riguardava i vassoi trasparenti in PET: il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha suggerito di aumentare il prezzo di vendita dei contenitori trasparenti del doppio rispetto all'aumento delle materie prime. Il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha dichiarato che il PET rappresentava circa il 90% della produzione venduta nel segmento dei prodotti da forno (*bakery*) e che sarebbe stato possibile un ulteriore aumento dei prezzi fissando un prezzo minimo. In particolare, si è discusso di un aumento del 12%. Secondo il [rappresentante d'impresa] (Linpac), le condizioni del mercato per i prodotti in PET avrebbero consentito di aumentare i prezzi senza rischiare che nuovi produttori o distributori entrassero nel mercato con prezzi più bassi. Alla fine della sessione, i partecipanti al cartello hanno deciso di aumentare i prodotti PET in Spagna per tutti i clienti del 6% a partire dal 1° marzo 2005<sup>443</sup>.
- (461) Il **20 aprile 2005**, all'hotel Melia Barajas di Madrid si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa] e rappresentante d'impresa)]. Lo scopo della riunione era discutere del possibile aumento dei prezzi dei vassoi termoformati per i clienti industriali del settore agricolo, dopo che Linpac aveva lanciato una politica aggressiva a scapito di Vitembal, soprattutto in Francia. Linpac ha cercato il sostegno di Coopbox per attaccare Vitembal in Spagna e in Francia. La riunione trova riscontro in un documento d'ispezione reperito nella sede di Coopbox [...] <sup>444</sup>.
- (462) Gli appunti presi durante la riunione contengono i prezzi applicati da Linpac al cliente Uve S.A.:
- Hijos de Manuel Lucas [rappresentante d'impresa] vende camion a un prezzo inferiore del 20% rispetto a quelli di Cxi*  
*A Los Frutales si applica lo stesso prezzo di Linpac su richiesta del cliente,*  
*2 fornitori*  
*Ad Agricola Villena si applica lo stesso prezzo di Linpac.*  
*La settimana scorsa Uvesa ha ricevuto la visita di Linpac e ha ottenuto una riduzione dei prezzi*<sup>445</sup>.
- (463) [...]. Linpac ha rivelato a Coopbox i prezzi applicati al cliente Uve S.A. e Coopbox ha rimproverato a Linpac di aver abbassato i prezzi nei confronti di tale cliente. Linpac ha risposto che Coopbox non avrebbe comunque potuto conquistare il cliente e ha chiesto a Coopbox di astenersi dal presentare controfferte aggressive, minacciando ritorsioni. Coopbox si è inoltre lamentato del fatto che l'agente di Linpac, [rappresentante d'impresa], ha venduto vassoi al cliente Hijos Lucas a un prezzo inferiore a quello di Coopbox. Per il cliente Los Frutales, Coopbox ha proposto di allineare i propri prezzi a quelli di Linpac, in modo da rifornire

---

<sup>442</sup> Groupe Guillin S.A., società con sede in Francia, è la società madre di Nespak, produttore di imballaggi alimentari plastici attivo in Italia.

<sup>443</sup> ID [...], [...] e ID [...]

<sup>444</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>445</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "*Hijos de Manuel Lucas [rappresentante d'impresa] vende camiones 20% por debajo de Cxi. Los Frutales se le pasa misma tarifa Linpac por petición cliente. 2 proveedores. Agricola Villena se le pasa misma Tarifa Linpac. Uvesa Semana pasada recibe visita Linpac y bajada de precio*").

congiuntamente il cliente. Per il cliente Agricola Villena, Coopbox ha comunicato che avrebbe applicato gli stessi prezzi di Linpac<sup>446</sup>.

- (464) Nel luglio **2005** si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]). Scopo della riunione era la discussione di un possibile aumento dei prezzi in Spagna<sup>447</sup>.
- (465) Per fissare i prezzi minimi, i partecipanti al cartello si sono scambiati informazioni sensibili, come dimostra un foglio Excel reperito presso la sede di Vitembal, datato **11 ottobre 2005**. Si tratta di un'analisi comparativa dei prezzi di Vitembal e Linpac per Carrefour<sup>448</sup>. Due giorni più tardi, il **13 ottobre 2005**, Linpac e Vitembal ([rappresentante d'impresa]) si sono riunite per discutere dei prezzi minimi dei vassoi termoformati barriera ("BFT") per il cliente Carrefour Espana<sup>449</sup>.
- (466) Il **18 ottobre 2005**, all'hotel Arts di Barcellona si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Vitembal ([rappresentante d'impresa]). I partecipanti al cartello hanno discusso e si sono scambiati informazioni sui prezzi dei vassoi termoformati<sup>450</sup>.
- (467) All'**inizio del 2006** si è svolta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] e rappresentante d'impresa) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]), come risulta dagli appunti manoscritti [...]. [...] la presenza del [rappresentante d'impresa], [ruolo], fa di Madrid il punto d'incontro più probabile<sup>451</sup>.
- (468) Negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] si legge:

"[...]

*Argomentare che dobbiamo adeguare i prezzi [...]*

*- trasporto*

*- elettricidad*

*- e materia prima*

[...]

*Bandesur: gli diremo di spingere in su (i prezzi). Lo farà?*

[...]

*Mettiamo un controllo NOSTRO ed uno loro che si vedano periodicamente*<sup>452</sup>.

- (469) [...] le note fanno riferimento a una valutazione del mercato avviata nel corso della riunione e all'aumento dei prezzi dei vassoi termoformati in Spagna concordato tra i partecipanti al cartello. Sono state concordate alcune "linee d'azione comuni", ad esempio: (i) i motivi con giustificare ai clienti gli eventuali aumenti di prezzo, ovverosia l'aumento dei tassi d'inflazione e l'aumento dei costi delle materie prime e dei trasporti; (ii) la pressione da esercitare su Bandesur, produttore spagnolo di imballaggi alimentari, per convincerlo ad aumentare i prezzi e (iii) la possibile

---

<sup>446</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>447</sup> ID [...]

<sup>448</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Vitembal).

<sup>449</sup> ID [...] e ID [...]. ID [...] sostituito da ID [...] a cui si rimanda nella CA. I documenti a cui rimandano i due ID sono quindi i medesimi.

<sup>450</sup> ID [...]; [...] and [...]

<sup>451</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>452</sup> ID [...].\_Nella trascrizione del documento si riporta, come data, "probabilmente inizio 2006". Il documento è equivalente a ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

creazione di un organo di vigilanza, costituito da rappresentanti di Linpac e Coopbox, incaricato di controllare l'effettiva attuazione degli aumenti dei prezzi concordati<sup>453</sup>.

- (470) Nel settembre **2006**, all'hotel Melía Barajas di Madrid si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Vitembal ([rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e forse ONO Packaging ([rappresentante d'impresa])<sup>454</sup>. [Nome dell'impresa] ha dichiarato di non ricordare la riunione e si è limitata a fare riferimento a un appunto presente sull'agenda del [rappresentante d'impresa] relativo ad un impegno a Madrid il 19 settembre 2006 che, secondo [nome dell'impresa], si riferiva a una riunione bilaterale con Coopbox all'hotel Melía<sup>455</sup>. Coopbox ha negato lo svolgimento di tale riunione e ha dichiarato che potrebbe essere stata annullata<sup>456</sup>. ONO Packaging ha affermato di non aver partecipato ad alcuna riunione dopo l'acquisizione della consociata portoghese di Huhtamäki (19 giugno 2006), mentre Huhtamäki ha dichiarato di non ricordare niente<sup>457</sup>. Pertanto, la Commissione ritiene che tale riunione tra concorrenti non sia sufficientemente comprovata e che le prove fornite al riguardo indichino semplicemente che tale riunione può aver avuto luogo.
- (471) [...] durante la riunione i partecipanti al cartello hanno concordato l'aumento dei prezzi dei vassoi termoformati di cui ogni partecipante al cartello ha successivamente informato i clienti. Nell'**autunno 2006** Vitembal ha scritto ai suoi clienti per comunicare loro l'aumento dei prezzi concordato nel settembre 2006, annunciano un aumento dei prezzi del 5% per i vassoi termoformati in Spagna, a partire dal 6 novembre. [...] Linpac, Coopbox e Huhtamäki (ONO Packaging) hanno fatto altrettanto<sup>458</sup>. ONO Packaging nega di aver effettuato tale annuncio<sup>459</sup>. La Commissione pertanto non ritiene sufficientemente comprovato il fatto che ONO Packaging abbia effettuato tale annuncio.
- (472) Nel marzo **2007** all'hotel Tryp di Madrid si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]). La riunione e i partecipanti sono citati [...] e confermati dagli appunti manoscritti del [rappresentante d'impresa], reperiti nella sede di Coopbox<sup>460</sup>.
- (473) Negli appunti del [rappresentante d'impresa] si legge:

<i>Aerpack</i>	<i>prof. 47</i>			
<i>BS/47</i>	<i>12-47</i>			
<i>Quanto vale mercato?</i>	<i>200</i>	<i>6</i>	<i>LP</i>	
<i>Totale Linpac</i>	<i>950.000/1000</i>			
<i>Standard</i>	<i>660.000</i>	<i>33.34,20</i>		
<i>ABS</i>	<i>176.000</i>			<i>74,8</i>
<i>B5.50 LINFRESH</i>	<i><u>110.000</u></i>	<i>-115</i>	<i>99</i>	

<sup>453</sup> ID [...]

<sup>454</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>455</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>456</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>457</sup> ID [...] (ONO Packaging - risposta alla RDI); ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>458</sup> ID [...]; ID [...] e ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>459</sup> ID [...] (risposta di ONO Packaging alla CA).

<sup>460</sup> ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox). [...] [...]

	13.000 in	950.000	
	Italia		
		295	
Normale	345.000	33	ALYSON
ABS		31.000	3
Aerpack	82		320
296			
31			
<u>82</u>			
409			
	3.90		
			910
	2006		<u>409</u>
	1319	<sup>461</sup> .	

- (474) [...] le parti si sono scambiate informazioni sui reciproci volumi di vendita e sui prezzi applicati nel 2006 in Spagna e in Portogallo. Linpac ha prodotto circa 950 000 unità (660 000 XPS standard, 176 000 drenanti e 110 000 Linfresh) e Coopbox ha venduto 409 000 unità. I numeri a destra rappresentano i prezzi per 1 000 pezzi. Sulla base delle vendite effettive quindi hanno stimato l'entità dell'intero mercato spagnolo e portoghese<sup>462</sup>. Nelle relative note si legge:

LINPAC	910	
COOPBOX	400	
ALYSON	50	
VITEMBAL	100	
POLINEX	30-40	1650: 1700
BANDESUR	70	
ONO	<u>100</u>	
+ [NON DESTINATARIO]		FACSA
		70
		72
		79-80
LP 107		
CX 24-20		
VIT 9		
BSUR 2,4		
ONO 1,5 <sup>463</sup> .		

- (475) I partecipanti al cartello hanno quindi discusso i prezzi da applicare a clienti specifici per prodotti specifici. Per Eroski, cliente di Linpac e Coopbox, hanno parlato di applicare prezzi inferiori del 7% sui prodotti consegnati a un centro principale di

<sup>461</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo/italiano: *Quanto vale mercato? [...] -Totale in Italia*).

<sup>462</sup> ID [...]

<sup>463</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

distribuzione anziché nei singoli punti vendita. Linpac ha spiegato che i prezzi della linea Linfresh erano aumentati del 6% tra febbraio 2006 e febbraio 2007. Alla fine della riunione, per evitare guerre dei prezzi tra distributori, Linpac ha proposto di preparare gli stessi listini prezzi per i distributori di entrambi i partecipanti al cartello. A tale scopo, Linpac si è offerta di fornire a Coopbox i prezzi medi per ogni area di mercato e linea di prodotto insieme a un progetto di listino prezzi per i distributori, in modo da allinearne i prezzi<sup>464</sup>. Nelle note si legge:

*Prezzo*

*Eroski – 7 in Piatta*

*Prezzi medi LP Feb/Feb*

*LINFRESH + 6% 2007 su 2006*

*Standard a 35 € media Feb 07*

*Preparare tariffe distributori*

*e prezzi medi di vendita*<sup>465</sup>.

- (476) In un'e-mail interna di Coopbox datata **7 aprile 2007** il [rappresentante d'impresa] ha espresso il timore che Vitembal offrisse prezzi aggressivi al cliente Eroski. Di conseguenza, nei primi giorni dell'aprile 2007, il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) ha contattato telefonicamente Vitembal ([rappresentante d'impresa]). Dall'e-mail si deduce che il [rappresentante d'impresa] lo aveva rassicurato, dicendo che Vitembal non intendeva essere aggressiva, poiché riteneva che i prezzi di Coopbox per Eroski fossero già bassi e che Vitembal avrebbe mitigato l'offerta negli incontri diretti con il cliente<sup>466</sup>.
- (477) Il **18 aprile 2007** si sono riunite a Madrid Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]), come dimostrano gli appunti manoscritti [...]<sup>467</sup>.
- (478) Negli appunti del [rappresentante d'impresa] si legge:  
"[...]  
Guissona – Prezzo - €/kg – film – 3€???  
dovrebbe essere 4,70  
Ilfresh -20% ↓ 89 Saragozza"<sup>468</sup>.
- (479) [...] i partecipanti al cartello hanno discusso le possibili misure per mantenere i prezzi a un livello accettabile, nonché i prezzi applicati ad alcuni distributori. In particolare, essi hanno concordato un aumento da 3,00 EUR a 4,70 EUR del prezzo del film per il distributore Guisona. Inoltre, Coopbox ha informato Linpac che prevedeva di ridurre il prezzo di un tipo di vassoio (riferimento 89) per un cliente di Saragozza (Ilfresh)<sup>469</sup>.
- (480) Il **18 maggio 2007** vi è stato uno scambio di e-mail tra Linpac e Coopbox. Il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha inoltrato al [rappresentante d'impresa] (Coopbox) lo scambio di e-mail avuto con il [rappresentante d'impresa] (Ovarpack),

---

<sup>464</sup> ID [...]

<sup>465</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>466</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>467</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>468</sup> ID [...] (originale in spagnolo: "Guissona – Precio €/kg lamina – 3€???. Deberia ser 4,70. Ilfresh -20% ↓ 89 Zaragoza").

<sup>469</sup> ID [...]; ID [...]

in cui quest'ultimo lamentava che "*Coopbox sta attaccando Ovarpack in relazione ai nostri clienti*", per esempio il cliente Espatri, e chiedeva a Linpac "*Che cosa possiamo fare?*". Il [rappresentante d'impresa] ha inoltrato l'e-mail al [rappresentante d'impresa] chiedendo: "*Che cosa facciamo in questo caso?*". Il [rappresentante d'impresa] ha negato che Coopbox avesse avanzato tali offerte, perché il cliente era fornito direttamente da [non destinatario] e Ovarpack. Il [rappresentante d'impresa], d'altro canto, si è lamentato a proposito degli attacchi di Ovarpack in Portogallo nei confronti del cliente "*Kilom e vicini*", le cui forniture erano assicurate da [non destinatario]. Il [rappresentante d'impresa] ha anche ricordato di aver ricevuto una richiesta di riduzione dei prezzi dal cliente Noel, secondo il quale i prezzi di Coopbox erano superiori al livello concorrenziale. Il [rappresentante d'impresa] ha informato Linpac che: "*essi stanno cercando di forzare una riduzione*", aggiungendo però: "*manterremo le posizioni*". Il [rappresentante d'impresa] ha anche comunicato l'"offerta: 102,8/117,5/134,6"<sup>470</sup>.

- (481) In un'e-mail datata **16 aprile 2007**, Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha inviato a Coopbox ([rappresentante d'impresa]) una tabella con i prezzi di Linpac per i vassoi termoformati, suddivisa per articolo e distributore<sup>471</sup>. In un'e-mail del **17 aprile, 2007** Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha inviato a Coopbox ([rappresentante d'impresa]) una tabella simile<sup>472</sup>, in cui ogni lettera della tabella rappresentava un distributore. Le tabelle venivano inviate per comparare i prezzi prima di concordare un nuovo aumento dei prezzi da comunicare ai distributori<sup>473</sup>. In risposta, con un'e-mail datata **24 maggio 2007**, Coopbox ([rappresentante d'impresa]) ha replicato, per quanto riguardava i vassoi termoformati, restituendo l'elenco con una colonna aggiunta per gli eventuali prezzi da applicare da parte di Linpac<sup>474</sup>: "*ti mando in allegato una ipotesi di prezzi minimi da applicare nelle varie zone. Ho tenuto conto dei prezzi attuali nostri e vostri e delle eventuali presenze di altri*"<sup>475</sup>. Linpac ha anche ricevuto i prezzi effettivi di Coopbox per i vassoi termoformati<sup>476</sup> ed [nome dell'impresa] ha preparato una tabella che confrontava i prezzi di Linpac e Coopbox dei vassoi termoformati<sup>477</sup>. Queste e-mail servivano a preparare la successiva riunione (cfr. il punto (428) seguente)<sup>478</sup>.
- (482) Il **28 maggio 2007** in un hotel di Madrid si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]). [...] lo scopo della riunione era discutere gli aumenti dei prezzi per ogni distributore e regione in Spagna, sulla base delle tabelle scambiate<sup>479</sup>.
- (483) Il **18 luglio 2007** all'hotel Melia Barajas di Madrid si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]). Lo scopo della riunione era discutere gli ulteriori aumenti dei prezzi. La riunione è documentata

<sup>470</sup> ID [...](documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "*La Coopbox está atacando a Ovarpack en nuestros clientes*", [...] '*Qué podemos hacer?*', [...] '*Qué hacemos aquí?*'")

<sup>471</sup> ID [...]

<sup>472</sup> Documento risalente all'epoca dei fatti ID [...]

<sup>473</sup> ID [...]

<sup>474</sup> ID [...]

<sup>475</sup> ID [...]

<sup>476</sup> ID [...]

<sup>477</sup> ID [...]

<sup>478</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>479</sup> ID [...]; ID [...]

dagli appunti manoscritti [...], da un appunto presente su un calendario e dal conto dell'hotel<sup>480</sup>.

- (484) Negli appunti manoscritti presi dal [rappresentante d'impresa] durante la riunione si legge: "*(annuncio 7/8% per 5%)*". I partecipanti al cartello hanno discusso della situazione dei clienti e hanno concordato un aumento dei prezzi oscillante tra il 7% e l'8% allo scopo di raggiungere effettivamente il 5% a partire dal 1° settembre 2007<sup>481</sup>.
- (485) Il **25 luglio 2007** all'hotel Tryp Barcelona Aeropuerto si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Vitembal ([rappresentante d'impresa]). Lo scopo della riunione era includere Vitembal nell'aumento dei prezzi di Linpac e Coopbox per il 2007 ed evitare la concorrenza sul mercato spagnolo, principalmente per quanto riguardava i vassoi termoformati. I partecipanti al cartello hanno concordato un aumento dei prezzi pari al 5%. La riunione e il suo contenuto sono documentati [da] [...] documenti risalenti all'epoca dei fatti, come l'appunto presente su un calendario e le ricevute dei ristoranti<sup>482</sup>. [...] <sup>483</sup>. [...] <sup>484</sup>.
- (486) Nell'estate 2007 Vitembal ha scritto ai clienti per comunicare l'aumento dei prezzi concordato nel luglio 2007, annunciando, nelle lettere, un aumento sul mercato spagnolo del 5% per i vassoi termoformati, i vassoi in PET e i film<sup>485</sup>.
- (487) In un'e-mail inviata il **6 settembre 2007** a Linpac ([rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) ha scritto: "*Portogallo: se non partiamo immediatamente sera [sic] impossibile adeguare i prezzi prima del 2008*". Coopbox ha chiesto indicazioni su alcuni clienti in Spagna per potere sostenere Linpac: "*Ho verificato che in CIngles [El Corte Ingles] il nostro ultimo aumento è di novembre 2006. Ti do qualche prezzo per vedere se siamo allineati, credo di sì*"<sup>486</sup>. In un'e-mail dell'**8 settembre 2007**, Linpac ha confermato che, per quanto riguardava il Portogallo, essa avrebbe contattato Ovarpack e informato Coopbox in merito agli aumenti dei prezzi in Spagna<sup>487</sup>. Nel mese di settembre, i partecipanti al cartello si sono scambiati via e-mail i rispettivi prezzi da applicare ai clienti in Spagna. Per esempio, in un'e-mail del **19 settembre 2007**, Coopbox ha chiesto informazioni sui prezzi per il cliente El Corte Ingles che prevedeva di incontrare il giorno successivo. [...] <sup>488</sup>.
- (488) Il **2 ottobre 2007** a Barcellona, nei pressi del Carrefour Barbera del Valles, si sono riunite Linpac ([rappresentante d'impresa], [ruolo]) e Coopbox ([rappresentante

---

480 ID [...]; ID [...]

481 ID [...]; ID [...] (originale in spagnolo: "*(annuncio 7/8% por 5%)*").

482 ID [...] e ID [...]; ID [...]

483 ID [...], [...] e [...]; [Racc. ID [...] e [...] ove compare una data errata, corretta in ID [...]

484 ID [...]

485 ID [...]

486 ID [...] and [...]; ID [...] (originale in italiano: "*Portugal: se non partiamo immediatamente sera impossibile adeguare I prezzi prima del 2008.*' [...] mi devi dare le indicazioni opportune per appoggiarti in [...] 'ho verificato chi in CIngles il nostro ultimo aumento è di novembre 2006. Ti do qualche prezzo per vedere se siamo allineati, credo di sì").

487 ID [...] e [...]; ID [...]

488 ID [...]; ID [...]

d'impresa] e [rappresentante d'impresa], [ruolo]). La riunione ci è nota grazie a un documento risalente all'epoca dei fatti reperito presso la sede di Coopbox [...] <sup>489</sup>.

- (489) Negli appunti manoscritti presi da Coopbox ([rappresentante d'impresa]) durante la riunione si legge:

"[...]  
buona cooperazione CX/LP  
[...]  
aumento dei prezzi  
[...]  
Noel non cambia + prezzi  
verificare il volume CX acquistato  
rispetto a luglio – agosto – settembre  
[...]  
Sirap mi ha chiamato, ha riscontrato l'aumento generale tra il 4 e il 6%, è incoraggiante" <sup>490</sup>.

- (490) I partecipanti al cartello hanno esaminato il mercato spagnolo e in particolare l'attuazione di un aumento dei prezzi del 4% concordato in precedenza per il cliente comune Vallespack, scambiandosi anche i relativi prezzi e volumi relativi al cliente comune Noel. Il [rappresentante d'impresa] ha riferito di aver avuto una conversazione telefonica con Sirap-Gema ([rappresentante d'impresa], [ruolo]) il quale lo ha informato che anche Sirap-Gema avrebbe applicato l'aumento dei prezzi del 4-6% già attuato da Linpac e Coopbox. Inoltre, Linpac ha fornito a Coopbox un proprio listino per i vassoi barriera, in modo da favorire l'applicazione dei medesimi prezzi da parte di Coopbox. [...] <sup>491</sup>. La data della riunione induce a credere che la riunione stessa avesse lo scopo di applicare l'aumento dei prezzi concordato nel luglio 2007 (cfr. (483)-(484)).

- (491) In un'e-mail del **3 ottobre 2007** inviata a Coopbox ([rappresentante d'impresa]), Linpac ([rappresentante d'impresa]) menziona il cliente spagnolo Avicolas Kovo: "*Non vuole accettare alcun aumento finché voi non lo fate*" e per quanto riguarda il Portogallo: "*Oggi sono nel Portogallo e mi hanno confermato [Ovarpack] che stanno facendo un aumento del 6% ma dimmi se hai qualche problema in particolare perché posso approfittare e chiedere*". [...] Ovarpack voleva aumentare i prezzi per tutti i clienti in Portogallo (cfr. (493)) <sup>492</sup>.

- (492) In un'e-mail del **17 ottobre 2007** inviata a Coopbox ([rappresentante d'impresa]), Linpac ([rappresentante d'impresa]) si lamenta per il comportamento di [non destinatario], distributore di Coopbox, che aveva strappato un cliente a Linpac offrendo prezzi bassi: "*Come ti avevo detto qualche giorno fa non posso permettermi di perder più volumi di vassoi standard per cui ho dato ordini di reagire. Non ti*

---

<sup>489</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox).

<sup>490</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); (originale in spagnolo: "*colaboración CX/LP buena*", [...] '*subida precios*', [...] '*Noel se queda igual + precios verificar volumen cx comparado con Jul – Ago – Sept*' '*Sirap me ha llamado, ha detectado el aumento de todos, entre 4-6%, se va a animar*').

<sup>491</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>492</sup> ID [...] e ID [...]; ID [...] (originale in italiano: "*Non vuole accettare nessun aumento finché voi non lo fate.*" [...] "*Oggi sono nel Portogallo e mi hanno confermato che stanno facendo un aumento del 6% ma dimmi se hai qualche problema in particolare perché posso approfittare e chiedere.*").

voglio rovinare il tutto per cui questa reazione sarà soltanto per riprendere questo cliente ma ti prego di "chiamare all'ordine" i vostri amici di [non destinatario]". Linpac ha allegato l'e-mail del distributore di Linpac che si lamenta della situazione: "[non destinatario] [...] dopo aver molestato il cliente per tutti questi anni, è riuscito a strapparcelo abbassando il prezzo [...] Benché ci siamo messi d'accordo per non danneggiarci a vicenda, mi sembra che Coopbox continui nella politica di mantenere fermi i prezzi quando noi invece li aumentiamo e così ci ruba i clienti"<sup>493</sup>.

- (493) Il **25 ottobre 2007** presso l'hotel VIP Art's a Lisbona si è tenuta una riunione tra Linpac ([rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]), concernente i vassoi termoformati. I partecipanti hanno concordato un aumento dei prezzi tra il 5 e il 6% per i vassoi termoformati in Portogallo. [...] <sup>494</sup>. Lo scambio di e-mail in preparazione all'incontro (cfr. il punto (494)) conferma che la riunione riguardava un aumento dei prezzi.
- (494) In preparazione alla riunione, Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Linpac ([rappresentante d'impresa]) avevano avuto uno scambio di e-mail sui prezzi minimi proposti e sulle percentuali di aumento. Il **22 ottobre 2007** Coopbox ([rappresentante d'impresa]) ha inviato un'e-mail del seguente tenore: "Ti allego una ipotesi di tariffa minima che abbiamo messo a punto." [...] "Per Portogallo ho tariffe molto sfasate, le rivedo domani e te le proporrò prima di sera"<sup>495</sup>. Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha risposto che "Per gli assorbenti [vassoi] mi piacerebbe discuterne giovedì con te perché noi pensiamo di fare prezzi diversi in funzione del tipo e della dimensione degli assorbenti invece di farne +12€ per tutti. Giovedì (ossia, tre giorni dopo, il 25 ottobre 2007) ti faccio vedere la nostra proposta"<sup>496</sup>.
- (495) Il **26 ottobre 2007** c'è stata una telefonata tra Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e Linpac ([rappresentante d'impresa]). I due partecipanti al cartello hanno discusso dei clienti Kovo/Padesam, per i quali Coopbox aveva aumentato i prezzi, e Cortijo Cuavas/Catafruit, per i quali hanno concordato un aumento dell'8% per un determinato vassoio, come documentato dalle note scritte a mano nel calendario del [rappresentante d'impresa] [...] <sup>497</sup>.
- (496) Il **30 ottobre 2007** si è tenuta una riunione a Fatima, in Portogallo, tra Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ) e [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]) per riprendere i temi della riunione del 25 ottobre 2007 e discutere di un'eventuale condivisione dei clienti tra Ovarpack e [non destinatario] in relazione alle forniture di vassoi termoformati in Portogallo <sup>498</sup>.
- (497) In un'e-mail del **4 novembre 2007** indirizzata a Coopbox ([rappresentante d'impresa]), Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha confermato che il livello dei prezzi di Linpac e Coopbox era allineato: "Ho controllato Cortij Cuevsa e Los

---

<sup>493</sup> ID [...]; ID [...] (originale in spagnolo: "[Non destinatario], [...] después de estar molestando durante todos estos años en el cliente ha conseguido quitárnoslo bajándole el precio, [...] Si habíamos quedado en no agredirnos mutuamente, yo creo que Coopbox sigue con la misma política de siempre nosotros subimos y ellos aguantan la subida y se quedan con nuestros clientes. ").

<sup>494</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>495</sup> ID [...]

<sup>496</sup> ID [...]

<sup>497</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>498</sup> ID [...]

*Frutales. Siamo allo stesso livello. Noi non abbiamo fatto niente dopo la mossa della Vitembal nel mese di maggio*<sup>499</sup>. In un'e-mail datata **6 novembre 2007**, il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha informato il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) in merito ai prezzi di certi vassoi per determinati clienti e ha chiesto al [rappresentante d'impresa] se avesse aumentato i suoi prezzi, poiché i clienti gli avevano detto che i prezzi Coopbox erano migliori. Linpac ha chiesto inoltre se c'erano novità per il Portogallo<sup>500</sup>. In un'e-mail datata **8 novembre 2007** inviata a Linpac ([rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) ha risposto alle preoccupazioni espresse dal [rappresentante d'impresa] per ogni singolo cliente, informandolo dei rispettivi prezzi. Allo stesso modo, in un'e-mail datata **13 novembre 2007** a Coopbox ([rappresentante d'impresa]), Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha fornito informazioni sui prezzi applicati a determinati clienti e determinati prodotti<sup>501</sup>.

- (498) In uno scambio di e-mail in data **5 e 11 dicembre 2007** tra Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]), i due partecipanti al cartello hanno discusso dell'aumento dei prezzi in Spagna e Portogallo riguardo a determinati clienti e si sono scambiati informazioni sui prezzi<sup>502</sup>.
- (499) L'**8 gennaio 2008** si è tenuta una riunione in un hotel di Madrid tra Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Coopbox ([rappresentante d'impresa]). I due partecipanti al cartello hanno commentato le informazioni scambiate nelle e-mail e sui prezzi applicati ai clienti [...]. La riunione è suffragata da varie e-mail [...], tra cui (i) un'e-mail nella quale il [rappresentante d'impresa] (Linpac) chiedeva al [rappresentante d'impresa] (Coopbox) se poteva confermare la propria presenza alla riunione prevista per il giorno successivo e manifestava preoccupazioni per un distributore di Coopbox che offriva prezzi irragionevoli e abbassava i prezzi di mercato e (ii) un'e-mail successiva alla riunione, in cui il [rappresentante d'impresa] (Linpac) esprimeva la preoccupazione che il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) potesse aver fornito informazioni sbagliate nel corso della riunione<sup>503</sup>.
- (500) Il **13 febbraio 2008** si è tenuta una riunione presso l'hotel Felix, a Lisbona, tra Linpac ([rappresentante d'impresa]), Ovarpack ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]), Coopbox ([rappresentante d'impresa]) e [non destinatario] ([rappresentante d'impresa]). La riunione riguardava i vassoi termoformati tradizionali e MAP in Portogallo e aveva lo scopo di convincere Coopbox che Linpac non stava rubando la loro quota di mercato in Portogallo. La riunione è documentata da un'e-mail inviata a Coopbox ([rappresentante d'impresa]) da Linpac ([rappresentante d'impresa]), [...], e dalla relativa risposta, reperita presso la sede di Coopbox. La riunione è dimostrata anche da appunti manoscritti [...]<sup>504</sup>.
- (501) Negli appunti presi dal [rappresentante d'impresa] durante la riunione si legge:  
 "13 feb. Lisbona – gestione relaz. Portogallo  
 [...]  
 [Rappresentante d'impresa]: OK in E., dallo scorso anno conflitt. ridotta, ok gestione

---

499 ID [...]

500 ID [...]

501 ID [...]; ID [...]

502 ID [...]; ID [...]

503 ID [...]; ID [...]

504 ID [...]; ID [...] e ID (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...], ID [...] e ID [...]

relaz. fra CXI e LP. Dobbiamo fare lo stesso qui in P. ONO ha solo la gamma tradiz. e non entra in concurr. con noi su MAP.

[Rappresentante d'impresa]: d'accordo con [rappresentante d'impresa], stiamo trattando con Ovar e TP compra". [...]

[Rappresentante d'impresa] noi iniziammo Aerpack. Avevamo 100%. Poi OVAR e LP iniziarono la guerra con il Lfresh. Oggi sotto 50% fra CXI e [non destinatario].

Riequilibrare considerando i nostri diritti acquisiti 60% per noi.

[...]

[Rappresentante d'impresa]: [non destinatario] aveva il Mk MAP, ma lo ha perso per mal servizio. Non abbassiamo i prezzi.

[...]

Decisione: 1) basta sconti e varie

– chi vende di più aumenta meno. Tra 6 e 8%"

[...] <sup>505</sup>.

- (502) Alla riunione, Linpac ([rappresentante d'impresa]) ha osservato che la situazione in Spagna era molto buona dopo che Linpac e Coopbox avevano ridotto la conflittualità l'anno precedente e che bisognava adottare un approccio analogo anche in Portogallo. Tuttavia, i partecipanti al cartello hanno espresso seri dubbi in merito al funzionamento dell'accordo in Portogallo. [non destinatario] ha accusato Linpac di aver abbassato i prezzi con l'ingresso nel mercato del prodotto Linfresh, determinando una riduzione delle quote di mercato di Coopbox e [non destinatario] – per il prodotto Aerpack – che erano passate a meno del 50%, rispetto al 60% previsto. Queste cifre sono state fortemente contestate da Linpac e Ovarpack. Quest'ultima ha replicato sostenendo che [non destinatario] avesse perso quote di mercato a causa di mancate forniture e ha respinto le accuse di aver abbassato i prezzi. Allora Coopbox ha chiamato l'ufficio vendite per verificare le cifre. Inoltre, Ovarpack ha accusato [non destinatario] di fornire cifre esagerate riguardo alla quota di mercato di Linpac in Portogallo per nascondere la propria "politica aggressiva", lasciando intendere che i prezzi offerti da [non destinatario] erano troppo bassi. Alla fine, i concorrenti partecipanti hanno concordato di bloccare le riduzioni ai clienti e di aumentare di una percentuale compresa tra il 6% e l'8% i prezzi dei prodotti Aerpack (vassoi termoformati MAP). Nell'intento di riequilibrare le quote di mercato di Linpac e Coopbox, si è convenuto che – riguardo ai clienti comuni – il partecipante al cartello con la quota più alta dovesse aumentare i prezzi dell'8%, mentre il partecipante al cartello con la quota più bassa del 6% <sup>506</sup>.

---

<sup>505</sup> **ID [...]** (originale in italiano/spagnolo: “13 feb, Lisboa – gestione relaz. Portogallo, [...] [rappresentante d'impresa]: bene in E., dallo scorso anno conflitt. ridotta, ok gestione rel. fra CXI e LP. Dobbiamo fare lo stesso qui in P. ONO ha solo la gamma tradiz. e non entra in concurr. con noi su MAP. [rappresentante d'impresa]: d'accordo con [rappresentante d'impresa], stiamo trattando con Ovar e TP compra.", [...] [rappresentante d'impresa]: noi iniziammo Aerpack. Avevamo 100%. Poi OVAR e LP iniziarono la guerra con il Lfresh. Oggi sotto 50% fra CXI e [non destinatario]. Riequilibrare considerando i ns diritti acquisiti 60% per noi.", [...] [rappresentante d'impresa]: [Non destinatario] aveva il Mk MAP, mas lo ha perso per mal servizio Non abbassiamo i prezzi.", [...] 'Decisión: 1) basta sconti e varie – El que más vende sube menos. Entre 6 y 8%, [...]”).

<sup>506</sup> **ID [...]; ID [...]** e **ID [...]**

### 4.3. Paesi dell'Europa nordoccidentale (13 giugno 2002 – 29 ottobre 2007)

#### 4.3.1. Principi fondamentali e struttura del cartello

- (503) Il cartello nei paesi dell'Europa nordoccidentale, comprendente Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia, ha riguardato i *vassoi termoformati* e i *vassoi rigidi* utilizzati per gli imballaggi alimentari al dettaglio e i partecipanti coinvolti sono stati Linpac, Vitembal, Huhtamäki, Silver Plastics e [non destinatario]<sup>507</sup>. L'obiettivo/lo scopo generale del cartello era aumentare e mantenere i prezzi praticati nei paesi dell'Europa nordoccidentale al di sopra dei livelli concorrenziali e mantenere lo *status quo* nel mercato.
- (504) I partecipanti al cartello coordinavano i propri comportamenti attraverso contatti bilaterali e multilaterali che spesso si tenevano al margine di incontri ufficiali del settore. La European Quality Assurance Association for Expanded Polystyrene Foam Manufacturers for Food Packaging (*Associazione europea di garanzia della qualità dei produttori di espansi polistirenici*) (in prosieguo "EQA") fungeva da quadro dei contatti anticoncorrenziali multilaterali. I concorrenti si riferivano a queste riunioni di cartello con le espressioni "il Club", "il Club Ovest" o "la Mafia"<sup>508</sup>. Inoltre, poiché i vassoi rigidi sono gradualmente diventati più importanti nell'ambito dell'EQA, è stato istituito il gruppo di lavoro Modified Atmosphere Packaging (imballaggio in atmosfera modificata) nell'ambito di Industrievereinigung Kunststoffverpackungen (in prosieguo "MAP IK"), nell'intento di coordinare i comportamenti relativi ai vassoi rigidi.
- (505) I partecipanti al cartello dei paesi dell'Europa nordoccidentale in genere si attivavano quando i cambiamenti del mercato minacciavano lo *status quo* esistente. Quando i prezzi delle materie prime aumentavano, di norma i partecipanti organizzavano discussioni multilaterali per concordare una percentuale di aumento dei prezzi dei vassoi termoformati e rigidi. Spesso i partecipanti concordavano che un concorrente avrebbe applicato per primo gli aumenti dei prezzi e il resto lo avrebbe seguito (cfr. ad esempio i punti (528), (547), (568), (572)). In tale contesto, essi si inviavano reciprocamente le lettere in cui annunciavano gli aumenti di prezzo allo scopo di coordinare e monitorare le azioni di aumento dei prezzi (cfr., ad esempio, i punti (515), (527), (541) e (567)). I clienti più piccoli erano costretti ad accettare gli aumenti, mentre gli aumenti dei prezzi annunciati servivano come prezzo *target* per i clienti più grandi (cfr. il punto (536)). La percentuale esatta e il periodo di validità dagli aumenti dei prezzi venivano quindi negoziati bilateralmente con ciascuno dei clienti maggiori. A seconda del cliente, il periodo di tempo in cui applicare gli aumenti dei prezzi poteva variare da sei mesi a un anno<sup>509</sup>. Inoltre, poiché i

---

<sup>507</sup> [Non destinatario] è stata dichiarata fallita l'11 novembre 2014 e attualmente è in fase di liquidazione. Il suo nome compare nella parte fattuale ogni volta che si presumeva fosse coinvolta in contatti con altri partecipanti nell'ambito del cartello. Nella sua risposta alla CA, [non destinatario] non ha negato le accuse della Commissione relative a un'infrazione nel settore dei vassoi termoformati. [Non destinatario] non produceva vassoi rigidi. (ID [...] [non destinatario]- risposta alla CA).

<sup>508</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>509</sup> Dopo la comunicazione delle lettere che annunciavano gli aumenti dei prezzi, i clienti maggiori venivano contattati dai fornitori su base bilaterale. In base ai rispettivi volumi di acquisto, ai singoli clienti si applicavano condizioni diverse, cfr. ID [...], spiegati in ID [...]. Cfr. anche ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics) e i documenti risalenti all'epoca dei fatti forniti da Silver Plastics in ID [...] da cui si evince che il periodo di validità degli aumenti dei prezzi che seguiva le lettere in cui si comunicavano gli aumenti veniva negoziato bilateralmente con ciascuno dei clienti

clienti maggiori spesso erano riforniti da più di un concorrente, i fornitori dei clienti maggiori agivano di concerto per coordinare le strategie di fissazione dei prezzi allo scopo di mantenere inalterato lo *status quo*. Questi contatti integravano gli accordi multilaterali sugli aumenti dei prezzi nell'ambito del cartello dei paesi dell'Europa nordoccidentale.

#### 4.3.2. *Storia del cartello*

(506) Le prove contenute nel fascicolo della Commissione lasciano intendere che i concorrenti si sono già scambiati informazioni e hanno preso accordi su prezzi e clienti già nel corso degli anni '80. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>510</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>511</sup> [informazione precedente all'infrazione]<sup>512</sup>.

(507) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>513</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>514</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>515</sup>.

#### 4.3.3. *Cronologia degli eventi*

##### 4.3.3.1. L'aumento dei prezzi della primavera/estate 2002

(508) Nella **primavera 2002** i prezzi delle materie prime per il polistirolo hanno registrato un aumento<sup>516</sup>. I concorrenti hanno quindi sentito l'esigenza di aumentare i prezzi. Per non indurre i clienti a cambiare fornitore essi hanno elaborato, in tre riunioni consecutive, una procedura comune.

(509) Il **25 aprile 2002** si è tenuta una riunione EQA a Düsseldorf presso la fiera di settore Interpack. Durante la riunione ufficiale si è discusso degli aumenti dei prezzi delle materie prime, come riportato nel verbale ufficiale della riunione: "*5. Situazione del mercato/Prezzi delle materie prime: i partecipanti si scambiano le loro esperienze riguardo ai sensibili aumenti del prezzo del polistirene sul mercato europeo*"<sup>517</sup>. In seguito i concorrenti si sono incontrati per una riunione a margine dell'EQA con l'obiettivo di discutere dei prezzi delle materie prime nonché di un possibile aumento. All'incontro hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario])<sup>518</sup>. I concorrenti presenti hanno concordato un aumento del prezzo dei vassoi termoformati<sup>519</sup>. Essi hanno convenuto di adeguarsi all'aumento di prezzo stabilito da Linpac e previsto per i mesi

---

maggiori dopo l'invio della lettera e la sua durata variava, ad esempio, da sei mesi a un anno (cfr. anche le spiegazioni di Silver Plastics contenute in **ID [...]**). Inoltre, in funzione del cliente, poteva applicarsi anche un periodo di notifica diverso (per esempio di tre mesi) prima che l'aumento dei prezzi potesse entrare in vigore, cfr. ad esempio **ID [...]** (documento d'ispezione di Silver Plastics).

510 [...]

511 [...]

512 [...]

513 [...]

514 [...]

515 [...]

516 Ad esempio, verbali EQA del 25 aprile 2002 e 13 giugno 2002 **ID [...]** e **ID [...]**

517 **ID [...]**, verbale ufficiale dell'assemblea generale dell'EQA.

518 Nel corso di tale riunione il [rappresentante d'impresa] ha presentato al "Club" il suo successore, ossia il [rappresentante d'impresa].

519 **ID [...]**

successivi<sup>520</sup>. Le discussioni si sono concentrate sui vassoi termoformati, poiché all'epoca Linpac non era ancora attiva nel settore dei vassoi rigidi<sup>521</sup>.

- (510) All'incontro EQA, Vitembal era rappresentata dal [rappresentante d'impresa]<sup>522</sup> e Huhtamäki dal [rappresentante d'impresa]<sup>523</sup>.
- (511) La riunione a margine e gli argomenti trattati sono documentati da [nome dell'impresa]. Silver Plastics conferma di aver partecipato alla riunione ufficiale EQA ([rappresentante d'impresa]) e la partecipazione del [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]), del [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) e del [rappresentante d'impresa] (Linpac)<sup>524</sup>, ma non ricorda la riunione a margine<sup>525</sup>. Huhtamäki nega di aver partecipato alla riunione a margine<sup>526</sup>.
- (512) L'8 maggio 2002 all'hotel Sheraton di Francoforte si sono riuniti il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics)<sup>527</sup> per discutere dei vassoi termoformati. I partecipanti alla riunione hanno confermato l'aumento di prezzo già concordato il 25 aprile 2002 e hanno deciso i dettagli della percentuale<sup>528</sup>.
- (513) [...]<sup>529</sup>. [...]<sup>530</sup>. [...]<sup>531</sup>.
- (514) L'aumento dei prezzi concordato il 25 aprile 2002 e l'8 maggio 2002 riguardava i clienti di Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia.

---

520 **ID [...], [...]** and **ID [...]**

521 **ID [...]**

522 [...] il [rappresentante d'impresa] non era responsabile della Germania e non ha parlato con i concorrenti tedeschi in merito a un aumento di prezzo nella riunione EQA del 25 aprile 2002, **ID [...]**. [...] **ID [...]** e **ID [...]** gli aumenti dei prezzi [...] annunciati alla fine di maggio 2002 sono stati concordati dai concorrenti nel corso della riunione successiva, svoltasi l'8 maggio 2002 allo Sheraton Hotel di Francoforte.

523 **ID [...]**. Ciò risulta evidente dall'elenco dei partecipanti allegato al verbale della riunione ufficiale EQA del 25 aprile 2002.

524 **ID [...]** (risposta di Silver Plastic alla RDI).

525 Sebbene rammenti in generale lo svolgimento di riunioni a margine, Silver Plastics ha dichiarato che tali riunioni avevano una natura diversa da [...]. In generale, Silver Plastics non rammenta che vi siano stato contatti anticoncorrenziali nel corso di riunioni a margine **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** ([...] risposte alle RDI di Silver Plastics). Cfr. anche **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA) in cui essa sostiene che durante le riunioni delle associazioni di categoria le parti si limitavano a lamentarsi degli aumenti dei prezzi in generale, che erano motivo di lamentela generale del settore, e occasionalmente e sporadicamente discutevano di talune informazioni relative ai tassi di aumento e ai tempi degli aumenti. Secondo Silver Plastics, le informazioni scambiate all'interno e all'esterno delle riunioni EQA o MAP IK non erano tali da influire sull'indipendenza degli operatori del mercato nei loro processi decisionali né avevano lo scopo o l'effetto di limitare in modo sensibile la concorrenza.

526 **ID [...]** (risposta di Huhtamäki alla CA). Cfr. anche **ID [...]** (risposta di Huhtamäki alla CA) in cui Huhtamäki sostiene di non essere stata coinvolta in un cartello relativo ai vassoi termoformati o rigidi nei paesi dell'Europa nordoccidentale e di non essere a conoscenza della sua esistenza. Secondo Huhtamäki, tutti i contatti riguardavano questioni legali.

527 **ID [...]**

528 **ID [...]** e **ID [...]**. [...] il [rappresentante d'impresa] era stato presentato ai concorrenti il 25 aprile 2002, tuttavia, poiché il [rappresentante d'impresa] era un nuovo arrivato, i concorrenti avrebbero potuto richiedere un secondo incontro solo con il [rappresentante d'impresa].

529 **ID 2407/5** (dichiarazione di Vitembal)[...], **ID 537/10-12** (documento relativo al trattamento favorevole di Vitembal)[...]; **ID 2408/1** (dichiarazione di Vitembal)[...] e **ID 1204/2-3**[...] e **ID 1205/9-12** (dichiarazioni di Vitembal)[...]

530 **ID 537/9** (documento relativo al trattamento favorevole di Vitembal)[...]

531 **ID [...]**

L'aumento stabilito per i vassoi termoformati si aggirava sul 10%, come è stato documentato da [nome dell'impresa] e confermato dalle lettere che annunciano l'aumento (cfr. punti (515) e (516))<sup>532</sup>.

- (515) I concorrenti si sono tenuti informati in merito ai rispettivi aumenti di prezzo, anche inviandosi reciprocamente le rispettive lettere o informandosi sui rispettivi prezzi attraverso altri mezzi. Il **10 maggio 2002**, ad esempio, il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha inviato al [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) un fax con i suoi prezzi di un vassoio termoformato di Linpac per i clienti della Danimarca<sup>533</sup>. Il 13 maggio 2002 il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) ha inviato un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Vitembal) con la lettera che annunciava un aumento dei prezzi di Silver Plastics "a titolo informativo"<sup>534</sup>. Durante le ispezioni, presso le sedi di altri concorrenti sono state trovate numerose lettere dei concorrenti relative agli aumenti di prezzo comunicati ai clienti nel maggio, giugno, luglio e agosto 2002 (cfr. punto (516))<sup>535</sup>. Silver Plastics spiega che le lettere dei concorrenti in cui si annunciava l'aumento dei prezzi rinvenute nella sua sede avevano sempre lo scopo di informarla in quanto cliente di concorrenti (accordi di fornitura incrociata)<sup>536</sup>. Tuttavia, alcune di queste lettere non erano indirizzate all'azienda<sup>537</sup>. Inoltre, in certi casi la Silver Plastics acquistava solo un determinato prodotto da un concorrente, mentre le lettere dei concorrenti sull'aumento dei prezzi trovate presso la sua sede riguardavano aumenti generalizzati, anche per una serie di altri prodotti, diversi da quello acquistato da Silver Plastics (cfr. anche il punto (520))<sup>538</sup>. Inoltre, dalle prove risalenti all'epoca dei fatti in possesso della Commissione risulta chiaramente che lo scopo delle lettere inviate da Linpac a Silver Plastics in cui si annunciava l'aumento dei prezzi era informare Silver Plastics riguardo al livello degli aumenti dei prezzi di Linpac in modo tale che Silver Plastics annunciasse aumenti di prezzo di livello analogo (cfr. il punto (569)).
- (516) Dopo aver concordato gli aumenti di prezzo il 25 aprile 2002 e l'8 maggio 2002, i concorrenti hanno iniziato a comunicare le loro intenzioni di aumentare i prezzi ai clienti. Nel maggio **2002** Silver Plastics ha inviato ai propri clienti le lettere che annunciavano un aumento di prezzo del 10,5% per i vassoi termoformati con effetto da giugno 2002, indicando i prezzi delle materie prime come motivo dell'aumento<sup>539</sup>. Nel maggio/**giugno 2002** Linpac ha inviato ai propri clienti le lettere che annunciavano un aumento di prezzo del 10% per i vassoi termoformati e del 9% per

---

<sup>532</sup> ID [...]; ID [...], cfr. anche ID [...] per dettagli su quali paesi comprende la Scandinavia.

<sup>533</sup> Vassoio termoformato "Linstar", ID [...] confermata da ID [...]

<sup>534</sup> ID [...] Oggetto originale della e-mail in tedesco: "zur Info".

<sup>535</sup> Ad esempio, ID [...], lettera di aumento di prezzo inviata da Linpac a Silver Plastics datata maggio 2002 (Silver Plastics documento d'ispezione), ID [...] modello di lettera di aumento di prezzo di Huhtamäki datata 22 aprile 2002 (documento d'ispezione di Silver Plastics), ID [...] lettera di aumento di prezzo indirizzata da [non destinatario] a Silver Plastics datata 14 giugno 2002 (documento d'ispezione di Silver Plastics), ID [...], lettera di aumento di prezzo indirizzata da Vitembal a Silver Plastics datata 7 giugno 2002 (documento d'ispezione di Silver Plastics); cfr. anche ID [...]: modello di lettera di aumento di prezzo inviata da Silver Plastics a Vitembal per e-mail il 13 maggio 2002.

<sup>536</sup> ID [...] e ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

<sup>537</sup> Ad esempio, ID [...] modello di lettera di aumento di prezzo di Huhtamäki (documento d'ispezione di Silver Plastics).

<sup>538</sup> Ad esempio, ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI), bicchieri di polistirolo (originale in tedesco: *Polystyrol-Trinkbecher*).

<sup>539</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

i vassoi rigidi con effetto dal 1° luglio 2002. Anche in tale lettera, i prezzi delle materie prime vengono indicati come motivo dell'aumento<sup>540</sup>. Pur non operandovi ancora, Linpac ha fatto riferimento al settore dei vassoi rigidi in una lettera in cui annunciava un aumento dei prezzi a un cliente per fare un favore a Silver Plastics, ossia per aiutare Silver Plastics a dimostrare a tale cliente che anche altri concorrenti chiedevano un aumento dei prezzi per i vassoi rigidi.<sup>541</sup> Nel maggio, **giugno, luglio e agosto 2002** Vitembal ha inviato ai propri clienti in Germania, Belgio, Paesi Bassi, Norvegia, Finlandia, Svezia e Danimarca le lettere che annunciavano un aumento del 10% del prezzo dei vassoi termoformati, citando i prezzi delle materie prime come motivo dell'aumento<sup>542</sup>. Nel giugno **2002** anche [non destinatario] ha inviato lettere che annunciavano un aumento di prezzo a due cifre per i vassoi termoformati, indicando i prezzi delle materie prime come motivo dell'aumento<sup>543</sup>.

- (517) Il **13 giugno 2002** si è tenuta una riunione EQA all'hotel Sheraton di Francoforte, tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics), il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki)<sup>544</sup>. Durante la riunione ufficiale si sono discussi i prezzi delle materie prime. L'invito alla riunione ufficiale era stato inviato da Linpac e i punti all'ordine del giorno da discutere comprendevano la "situazione del mercato delle materie prime" e i "prezzi delle materie prime"<sup>545</sup>. L'invito alla riunione ufficiale indica le ore 11.00 come orario d'inizio<sup>546</sup>, mentre il verbale della riunione ufficiale riporta le ore 9.00 come orario d'inizio<sup>547</sup>. Tuttavia, come precisato al punto (518), le ore 9.00 erano l'orario d'inizio di una riunione a margine.
- (518) Alle ore 9.00, prima della riunione EQA ufficiale, nella zona dell'atrio dell'hotel Sheraton di Francoforte si è svolta una riunione a margine dell'EQA tra i [rappresentante d'impresa] (Linpac), [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics), [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]), [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki)<sup>548</sup>. La riunione a margine dell'EQA è stata documentata [...] dagli appunti manoscritti [...]<sup>549</sup>.
- (519) [...] i partecipanti si sono incontrati per essere certi che venissero attuati gli aumenti dei prezzi già concordati il 25 aprile e l'8 maggio 2002<sup>550</sup>. [...] essi hanno ribadito il loro accordo a procedere a un aumento del 10% dei prezzi per tutti i clienti in Svezia, Danimarca, Norvegia e Finlandia, Belgio e Paesi Bassi<sup>551</sup>. Gli appunti manoscritti

---

540 ID [...]

541 ID [...] e ID [...]

542 ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

543 ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

544 Cfr. il verbale della riunione EQA ufficiale, ID [...]

545 ID [...] fax datato 24 maggio 2002, firmato dal [rappresentante d'impresa] (Linpac) e inviato ai [rappresentante d'impresa] (Coopbox), [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki), [rappresentante d'impresa] (Vitembal) e [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]).

546 ID [...]

547 ID [...]

548 ID [...] e ID [...]

549 ID [...]; ID [...] e ID [...] ID [...] note scritte a mano di tale riunione. Cfr. anche ID [...]

550 ID [...] e ID [...]

551 ID [...]

[...] contengono tabelle dettagliate in cui si confrontano i prezzi di Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Polarcup (Huhtamäki) e un altro concorrente per la Danimarca, la Finlandia, i Paesi Bassi, la Norvegia e la Svezia<sup>552</sup>. Negli appunti si fa riferimento agli annunci di un aumento dei prezzi che Linpac e Huhtamäki avevano concordato di effettuare per aumentare i prezzi del 10% a partire dal 1° luglio per la Svezia e la Finlandia e dal 15 luglio per i Paesi Bassi e il Belgio: "*Lin Pac + Polarcup 10% in Svezia e Finlandia 1/7 [1° luglio], riferirò la prossima settimana, NL-B/15.Luglio + 10% in aggiunta allo Status Quo*"<sup>553</sup>.

- (520) Silver Plastics sostiene di aver partecipato solo alla riunione EQA ufficiale il 13 giugno 2002; ha fornito le ricevute dell'hotel dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa], negando tuttavia di aver partecipato alla riunione a margine. Inoltre, Silver Plastics lascia intendere che [nome dell'impresa] possa aver ricevuto le informazioni sui prezzi di Silver Plastics inclusi negli appunti manoscritti da un distributore o un cliente, senza tuttavia fornire alcuna prova a sostegno di tale asserzione<sup>554</sup>. Anche Huhtamäki nega di aver partecipato alla riunione a margine dell'EQA e dichiara che il [rappresentante d'impresa] ha partecipato alla riunione EQA ufficiale per presentare il [rappresentante d'impresa] ai membri dell'EQA<sup>555</sup>. Huhtamäki sostiene inoltre che aveva già deciso di aumentare i propri prezzi in modo indipendente, come dimostra un'e-mail interna dell'8 aprile 2002<sup>556</sup>, che illustra il piano d'azione di Huhtamäki per gli aumenti dei prezzi dovuti agli aumenti dei prezzi delle materie prime. L'e-mail fa riferimento alla riunione EQA del 25 aprile 2002 presso la fiera di settore Interpack in cui i prezzi delle materie prime sarebbero stati l'argomento di discussione. Secondo Huhtamäki, l'e-mail dimostra che essa aveva proceduto in modo indipendente all'attuazione di tali aumenti. Tale argomentazione non è convincente in quanto nell'e-mail interna dell'8 aprile 2002 si legge chiaramente che "*Per EPS [vassoi termoformati] dovrebbe essere fattibile un aumento generalizzato dei prezzi ... Durante Interpack si svolgerà una riunione EQA, in cui i prezzi delle materie prime saranno uno degli argomenti di discussione*"<sup>557</sup>. Pertanto, l'e-mail non dimostra che Huhtamäki avesse deciso di aumentare i prezzi per i vassoi termoformati in modo indipendente; al contrario, essa stabilisce un nesso tra la possibilità di un aumento generalizzato dei prezzi dei vassoi termoformati e le discussioni sui prezzi delle materie prime svoltesi con i concorrenti nella riunione EQA tenutasi il 25 aprile 2002 (cfr. punto (509)). Silver Plastics e Huhtamäki hanno anche affermato che era stata reperita nella sede di Silver Plastics una lettera del 22 aprile 2002 di Huhtamäki<sup>558</sup> che annunciava un aumento dei prezzi (cfr. il punto (515)) poiché all'epoca Silver Plastics era cliente di Huhtamäki per i

---

<sup>552</sup> ID [...]

<sup>553</sup> ID [...] note scritte a mano sulla riunione; originale in tedesco: "*Lin Pac + Polarcup 10% in Sweden u. Finnland 1/7, melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10% auf Status Quo*") e ID [...]. Nelle note si citano ripetutamente Silver Plastics (come "*Silver*") e Huhtamäki (come "*Polar*"); cfr. anche ID [...], ID [...] e ID [...]

<sup>554</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>555</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA). Cfr. anche ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI) in cui Huhtamäki non ricordava nulla.

<sup>556</sup> ID [...] (risposta di ONO Packaging alla RDI).

<sup>557</sup> ID [...] (risposta di ONO Packaging alla RDI). (Originale in inglese: "*For EPS a general price increase should be doable ... During Interpack a EQA meeting is held, where raw material prices will be a topic*").

<sup>558</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

bicchieri di polistirolo<sup>559</sup>. Tuttavia, la lettera in questione non ha alcun destinatario né contiene un riferimento specifico ai bicchieri di polistirolo, ma in generale a un aumento dei prezzi delle materie prime di circa 150,00 euro alla tonnellata. Huhtamäki ammette inoltre di non poter spiegare il fax del 10 maggio 2002 inviato da Linpac al [rappresentante d'impresa] e contenente i prezzi di Linpac in Danimarca (cfr. il punto (515)).

- (521) La partecipazione di Silver Plastics e Huhtamäki alla riunione a margine dell'EQA del 13 giugno 2002 è dimostrata [...] [e] [...] suffragat[a] dagli appunti manoscritti [...] (cfr. il punto (519)). Gli argomenti addotti da Silver Plastics e Huhtamäki non sono sufficienti per mettere in dubbio la credibilità di tali prove. Inoltre, le lettere che annunciavano gli aumenti dei prezzi reperite nella sede dei concorrenti durante le ispezioni della Commissione dimostrano che Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Huhtamäki e [non destinatario] si sono informate reciprocamente sulle rispettive intenzioni riguardo agli aumenti dei prezzi (cfr. il punto (515)). Il loro coinvolgimento nelle discussioni sugli aumenti dei prezzi è sostenuto anche dalla coincidenza temporale e dalla percentuale quasi identica dell'aumento dei prezzi annunciato ai rispettivi clienti (cfr. il punto (516)).
- (522) La Commissione conclude pertanto che al più tardi durante la riunione tenuta il **13 giugno 2002** all'hotel Sheraton di Francoforte Linpac, Vitembal, Silver Plastics e Huhtamäki si sono accordate su un aumento dei prezzi<sup>560</sup> e successivamente si sono reciprocamente informate sulle azioni intraprese per attuare tale aumento<sup>561</sup>. I prezzi concordati sarebbero entrati in vigore nei mesi successivi (cfr. il punto (505)). La riunione del 13 giugno 2002 è considerata la prima riunione del cartello dei paesi dell'Europa nordoccidentale e costituisce l'inizio di una serie di riunioni bilaterali e multilaterali tra i partecipanti al cartello (cfr. punto (990)).
- (523) Il **7 ottobre 2002** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) si sono incontrati alla fiera di settore Intermeat a Düsseldorf. Il [rappresentante d'impresa] ha rimproverato al [rappresentante d'impresa] di non essersi attenuto alla quota di fornitura di 50/50 concordata tra Linpac e Silver Plastics per il cliente REWE in Germania. L'incontro è comprovato da [...] ed è confermato da [...] in merito alla fiera, in cui il [rappresentante d'impresa] ha scritto: "*Dopo le discussioni alla fiera mi aspetto che [nome dell'impresa] faccia un po' di pressione. Sta facendo sempre meno affari con REWE*"<sup>562</sup>.
- (524) [Nome dell'impresa] ammette di aver partecipato, pur sostenendo che la riunione riguardava esclusivamente le forniture incrociate tra i due concorrenti<sup>563</sup>. [nome dell'impresa] afferma che non esisteva alcun accordo su una quota di fornitura di 50/50 poiché le sue forniture a REWE erano rapidamente diminuite tra il 2002 e il

---

<sup>559</sup> Cfr. ID [...] (riposte di Huhtamäki alla CA), nota 42, in cui Huhtamäki fa riferimento alla risposta di Silver Plastics alla RDI. [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI) dimostra che [segreto aziendale]

<sup>560</sup> ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...]

<sup>561</sup> Ad esempio, ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

<sup>562</sup> ID [...] confermata da ID [...] (originale in tedesco: "*Auch nach dem Gespräch auf der Messe erwarte ich von Silver einigen Druck auf uns zukommen. Er verliert nach und nach bei der REWE.*"). cfr. Anche ID [...].

<sup>563</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI). Nella sua risposta alla CA ID [...] [nome dell'impresa] corregge la data della riunione/discussione dall'8/9 al 7 ottobre e fornisce la ricevuta relativa ad un servizio di intrattenimento..

2008<sup>564</sup>. Essa sostiene inoltre che il [rappresentante d'impresa] di [nome dell'impresa] aveva stretti contatti personali con il [rappresentante d'impresa] di REWE, che lo informava sui prezzi praticati di [nome dell'impresa] e sulle richieste di incontri. Il [rappresentante d'impresa] non avrebbe pertanto avuto alcun interesse ad aderire a un accordo sulle quote con [nome dell'impresa]. Tuttavia, il documento risalente all'epoca dei fatti [...] in merito a questo caso, fa chiaro riferimento a una discussione tra Linpac e Silver Plastics svoltasi alla fiera in relazione a tale cliente<sup>565</sup>.

- (525) Il **31 marzo 2003** si è tenuta una riunione presso l'Hummerstübchen, a Düsseldorf, tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal). I concorrenti partecipanti hanno discusso degli aumenti dei prezzi già concordati, del mercato tedesco in generale e di clienti specifici, ad esempio dei prezzi più bassi applicati da Linpac al cliente Wiesenhof (del gruppo Metro) in Germania, che aveva sottoposto Vitembal a pressioni concorrenziali. [...]<sup>566</sup>.
- (526) Lo scopo anticoncorrenziale della riunione è dimostrato anche da un'annotazione interna di [nome dell'impresa]. Preparando la trasferta, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha annotato: "*Lunedì riunione a Düsseldorf. Acc. sui prezzi*"<sup>567</sup>. [...] è evidente che i partecipanti intendevano discutere dell'attuazione degli accordi esistenti sui prezzi<sup>568</sup>.
- (527) Nel marzo, **aprile e maggio 2003** il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha avuto dei colloqui telefonici con vari concorrenti in merito a un aumento di prezzo. In una riunione interna della direzione svoltasi il 18 marzo 2003 a Parigi, al [rappresentante d'impresa] era stato chiesto di prendere l'iniziativa e di raccogliere argomenti a favore di un aumento di prezzo, come dimostrano gli appunti manoscritti presi durante tale riunione dal [rappresentante d'impresa] in cui si legge: "*coordinamento con concorrenza e lettera circolare a tutti i clienti*"<sup>569</sup>. In seguito a tale riunione interna, il [rappresentante d'impresa] aveva annotato su un grafico i prezzi delle materie prime: "*Nuovi prezzi nel settore. Chiamare [non destinatario], [nome dell'impresa], Silver-Plastics*"<sup>570</sup>. Mettendo in atto il suo proposito, egli ha chiamato il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) per informarli dell'aumento di prezzo di [nome dell'impresa]<sup>571</sup>.
- (528) Nell'**aprile 2003** [nome dell'impresa] ha annunciato un aumento di prezzo del 9% per i vassoi termoformati per i suoi clienti in Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania e Svizzera; tale aumento sarebbe entrato in vigore dal 1° maggio 2003<sup>572</sup>. In un appunto del **29 aprile 2003** del [rappresentante d'impresa] si legge: "*Huhtamäki in Svezia dovrebbe prendere l'iniziativa poiché ha effettuato l'ultima*

---

564 ID [...]

565 ID [...]

566 ID [...] e ID [...] confermate da ID [...] and ID [...]

567 ID [...] confermata da ID [...] (originale in tedesco: "*Montag meeting Düsseldorf. Preisab.*").

568 ID [...]

569 ID [...] confermata da ID 3332[...] (originale in tedesco: "*Abstimmen mit Wettbewerb und Rundschreiben an alle Kunden*").

570 ID [...] (originale in tedesco: "*Neue Preise im Handel. Anrufen [non destinatario], [nome dell'impresa], Silver-Plastics*").

571 ID .

572 Lettera standard di aumento di prezzo ID [...], elenco clienti ID [...]

*riduzione dei prezzi. [rappresentante d'impresa]! (...) L'ultima volta abbiamo iniziato noi con l'8%"<sup>573</sup>.*

- (529) Silver Plastics nega di essere stata informata dell'aumento di prezzo e sostiene di non aver inviato alcuna lettera in cui si annunciava l'aumento di prezzo né di aver aumentato i prezzi nel 2003<sup>574</sup>. Anche Huhtamäki nega di essere stata coinvolta in discussioni anticoncorrenziali in tale periodo<sup>575</sup>. Tuttavia, i documenti risalenti all'epoca dei fatti, ossia i due appunti manoscritti relativi alle discussioni sui prezzi svoltesi nei mesi di marzo, aprile e maggio 2003, dimostrano chiaramente il coinvolgimento di Silver Plastics e di Huhtamäki in azioni di coordinamento dei prezzi e in discussioni sui prezzi con [nome dell'impresa] (cfr. il punto ([...])).
- (530) Il **26 settembre 2003** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha inviato un fax al [rappresentante d'impresa] (Vitembal) contenente un listino con i prezzi applicati all'epoca da Linpac al cliente REWE in Germania. Tenendo conto dei dati del listino prezzi, Vitembal ha fatto un'offerta superiore a REWE, per rafforzare la tradizionale posizione di Linpac rispetto a questo cliente<sup>576</sup>.
- (531) In un'e-mail interna del **3 febbraio 2004** il [rappresentante d'impresa]([nome dell'impresa]) ha scritto che il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) l'aveva informato del fatto che il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) offriva certi vassoi rigidi ad un prezzo competitivo: "*Come mi ha detto il [rappresentante d'impresa], il [rappresentante d'impresa] chiede il 25% in meno del prezzo di mercato*"<sup>577</sup>. Secondo Huhtamäki, si trattava di un semplice scambio di pettegolezzi e di una chiacchierata informale sull'andamento del settore e non faceva parte di un sistema con finalità anticoncorrenziale<sup>578</sup>. Tuttavia, esistono prove risalenti all'epoca dei fatti da cui risulta che non si è trattato di un caso isolato in quanto in precedenza [...] Huhtamäki e Silver Plastics erano state coinvolte in vari contatti anticoncorrenziali simili nel maggio/giugno 2002 e nei mesi di marzo, aprile e maggio 2003 (cfr. i punti (515), (516) e (527)). [...] <sup>579</sup>. Ciò dimostra che vi sono stati contatti tra i partecipanti al cartello anche sui vassoi rigidi prima di febbraio 2004. [...] (cfr. i punti (516) e (527)) [...] (cfr. i punti (534)-(538)).

#### 4.3.3.2. L'aumento dei prezzi dell'estate/autunno 2004

- (532) Nel 2004, al rincaro delle materie prime ha fatto seguito un nuovo aumento dei prezzi. Dopo che Silver Plastics ha deciso internamente di aumentare i prezzi e l'ha comunicato a Linpac (cfr. i punti (533) e (541)), Silver Plastics, Linpac, Vitembal,

---

<sup>573</sup> ID [...] (originale in tedesco: "*Huhtamäki in Schweden sollte vormarschieren, weil sie die letzten Preissenkungen gemacht haben. [Rappresentante d'impresa]!, [...] letztes mal wir sind mit 8% vorausgegangen*") spiegazioni fornite in ID [...]

<sup>574</sup> ID [...]. In ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA) Silver Plastics fa riferimento all'e-mail del 3 febbraio 2004 dalla quale risulta che il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) ha informato Linpac riguardo alla politica dei prezzi aggressiva di Silver Plastic. L'e-mail riguarda tuttavia il 2004. "[Rappresentante d'impresa]" indica il rappresentante di Huhtamäki.

<sup>575</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>576</sup> ID [...] (originale in tedesco: "*Sehr geehrter [rappresentante d'impresa], anlegend erhalten Sie die erwünschten Preise*") [...] ID [...] e ID [...]

<sup>577</sup> ID [...] (originale in tedesco: "*Wie [rappresentante d'impresa] mir sagte hat [rappresentante d'impresa] den Marktpreis um 25% unterboten.*") spiegazioni fornite in ID [...].

<sup>578</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>579</sup> ID [...]

[non destinatario] e Huhtamäki hanno deciso di applicare lo stesso aumento. Ai punti (533)- (538) sono forniti ulteriori dettagli.

- (533) Nell'agosto 2004, dopo la discussione interna del 16 agosto 2004, Silver Plastics ha inviato ai propri clienti le lettere che annunciavano un aumento di prezzo del 9,5% per tutti i prodotti con effetto dal 1° ottobre 2004, citando i prezzi delle materie prime come motivo dell'aumento<sup>580</sup>.
- (534) Il **24 agosto 2004** si è tenuta una riunione in Germania, al ristorante Graugans dell'hotel Hyatt Regency di Colonia, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). I concorrenti partecipanti hanno concordato un aumento di prezzo per i vassoi termoformati e rigidi nei paesi scandinavi (cfr. anche il punto (538))<sup>581</sup>. [...] <sup>582</sup>.
- (535) Preparando la trasferta a Colonia, il 20 agosto 2004 il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha scritto un'e-mail [...] avente come oggetto: "*Viaggio a Colonia*": "*La prossima settimana a Colonia incontrerò REWE e la Mafia*"<sup>583</sup>.
- (536) In un'e-mail [...] del **31 agosto 2004** avente come oggetto "*Aumenti dei prezzi*", il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) riferisce che l'aumento di prezzo era stato concordato dai concorrenti partecipanti a Colonia e indica la percentuale di aumento dei prezzi che essi avrebbero richiesto ("*richiesta*") ai loro clienti e la percentuale di aumento dei prezzi che avrebbero voluto ottenere dopo il negoziato ("*imporre*" e "*imporre come obiettivo*")<sup>584</sup>. Nell'e-mail sulla riunione si legge quanto segue:

" [...]  
tutti hanno detto ok.  
[...] vogliamo arrivare a quanto segue:  
REWE richiesta 9,5 imporre 8  
Wiesenhof r. = 9,5 i. = 8 – 8,5  
Edeka r. = 9, i. = 8  
Tengelmann rimane uguale

---

*in linea di principio*  
*prodotti EPS richiesta 9 – 10*  
*imporre obiettivo 8*  
[...]

---

*Farò sapere quando saranno inviate le prime lettere ufficiali. Silver l'aveva*

---

<sup>580</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>581</sup> ID [...], ID [...], ID [...] e ID [...] confermate da ID [...] e ID [...]. Cfr. anche ID [...] scambio di e-mail tra Linpac ([rappresentante d'impresa]) e Silver Plastics ([rappresentante d'impresa]) del 23 agosto 2003 riguardo a una riunione del 24 agosto 2003.

<sup>582</sup> ID [...] ID [...], ID [...] and ID [...] confermate da ID [...] e ID [...]. ID [...] (ID [...] domanda 8).

<sup>583</sup> ID [...] (originale in tedesco: Oggetto: "*Anreise nach Köln*", "*Ich treffe kommende Woche in Köln Rewe und die Mafia*").

<sup>584</sup> ID [...] spiegazioni fornite in ID [...]

annunciata per questa settimana (secondo [rappresentante d'impresa])

[...]

PS: cancellare subito questa e-mail e non inoltrarla"<sup>585</sup>.

- (537) Nell'agosto/settembre 2004 al Novotel di Ratingen si sono nuovamente riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]). I concorrenti partecipanti hanno concordato un aumento del prezzo per i vassoi termoformati e rigidi per la Germania e il Benelux. [...] <sup>586</sup>. [...] nella riunione del 24 agosto 2004 svoltasi a Colonia all'hotel Hyatt Regency (cfr. il punto (534)) i partecipanti hanno discusso l'aumento dei prezzi nei paesi scandinavi, mentre nella riunione tenutasi nell'agosto/settembre 2004 al Novotel di Ratingen essi hanno discusso gli aumenti dei prezzi in Germania e Benelux. Ciò spiega la partecipazione di Huhtamäki alla prima riunione e la partecipazione di [non destinatario] alla seconda <sup>587</sup>.
- (538) [...] l'aumento di prezzo discusso nel corso delle due riunioni tra i partecipanti riguardava i clienti in Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia. A seconda della regione, l'aumento del prezzo concordato variava dal 9,5% al 12% per i vassoi termoformati e dal 5% al 7% per i vassoi rigidi <sup>588</sup>.
- (539) Silver Plastics nega di aver partecipato alla riunione svoltasi nell'agosto/settembre 2004 al Novotel di Ratingen, ma ricorda una riunione nell'atrio dell'hotel Hyatt Regency di Colonia <sup>589</sup>. Essa afferma che la discussione interna sui prezzi del 16 agosto 2004 la discolpa, in quanto dimostra che Silver Plastics aveva stabilito il prezzo prima della riunione. Essa nega di avere concluso un accordo su un aumento dei prezzi con i concorrenti e sostiene che Vitembal e Linpac avevano già inviato lettere che annunciavano un aumento dei prezzi in data anteriore a tali riunioni, le quali pertanto non avrebbero avuto alcun senso <sup>590</sup>. Silver Plastics fornisce una tabella degli aumenti dei prezzi <sup>591</sup> per dimostrare che gli aumenti dei prezzi che negoziava con i suoi clienti variavano da un cliente all'altro e sostiene altresì di aver attuato, in contrasto con l'e-mail di [nome dell'impresa] del 31 agosto 2004 (cfr. punto (536)), aumenti dei prezzi inferiori per i clienti Wiesenhof e REWE il 1° ottobre 2004 e di non aver aumentato i prezzi per il cliente Edeka nel 2004. A sostegno di tali argomentazioni, Silver Plastics fornisce inoltre un'e-mail inviata al suo cliente REWE il 10 settembre 2004 riguardo agli aumenti dei prezzi a partire dal 1° ottobre

---

<sup>585</sup> ID [...] (originale in tedesco: Oggetto: "Preiserhöhungen" "[...] alle haben OK gesagt., [...] Das wollen wir da erreichen: REWE Forderung 9,5 Durchsetzen 8, Wiesenhof F = 9,5 D = 8 – 8,5, Edeka F = 9, D = 8, Tengelmann so lassen, [...] Grundsätzlich: EPS Produkte Forderung zwischen 9 – 10, Durchsetzen als Ziel 8, [...] Ich sage Bescheid, wenn die ersten offiziellen Briefe draussen sind. Silver hatte für diese Woche angekündigt (lt. Kremer). PS e-mail bitte gleich löschen und nicht weiterleiten").

<sup>586</sup> ID [...], ID [...], ID [...] e ID [...]

<sup>587</sup> Cfr. anche ID [...] [Non destinatario] non era stata invitata alla riunione del 24 agosto 2004.

<sup>588</sup> ID [...] e ID [...] riguardanti i territori interessati dagli aumenti dei prezzi concordati nel corso delle riunioni del 24 agosto 2004 e di agosto/settembre 2004, cfr. ID [...] confermata da ID [...] e ID [...]. [...] gli aumenti dei prezzi concordati per i vassoi rigidi erano inferiori a quelli concordati per i vassoi termoformati poiché la concorrenza era maggiore sul mercato dei vassoi rigidi.

<sup>589</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI) e ID [...]

<sup>590</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>591</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI) come ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

2004<sup>592</sup>. Tali argomentazioni non sono convincenti: in primo luogo, la partecipazione di Silver Plastics alle discussioni sugli aumenti dei prezzi svoltesi nel corso delle riunioni del 24 agosto 2004 e di agosto/settembre 2004 è confermata [...] <sup>593</sup> (cfr. i punti (536), (537) e (538)). Pertanto, la discussione interna di Silver Plastics del 16 agosto 2004 non le ha impedito di partecipare alle discussioni sugli aumenti dei prezzi con i suoi concorrenti nel corso delle riunioni summenzionate. Inoltre, dalla tabella degli aumenti dei prezzi di Silver Plastic emerge che per vari clienti l'aumento dei prezzi richiesto era in effetti pari al 9,5%. L'e-mail del 10 settembre 2004 inviata da Silver Plastics a REWE dimostra altresì che inizialmente Silver Plastics aveva richiesto al suo cliente REWE un aumento dei prezzi del 9,5% per i vassoi termoformati e del 6% per i vassoi rigidi, concordando alla fine un aumento dell'8,5% e del 5% rispettivamente per i vassoi termoformati e per i vassoi rigidi. Pertanto, entrambi i documenti presentati da Silver Plastics confermano il contenuto della prova risalente all'epoca dei fatti, ossia dell'e-mail di [nome dell'impresa] del 31 agosto 2004 secondo cui i concorrenti avevano concordato in linea di principio di richiedere per i vassoi termoformati (vale a dire i "*prodotti EPS*") un aumento del 9%-10% e di imporre come obiettivo un aumento dell'8%.

- (540) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Huhtamäki nega di aver partecipato alla riunione del 24 agosto 2004. Secondo Huhtamäki, tale riunione riguardava soltanto i vassoi termoformati e pertanto essa non avrebbe avuto alcun motivo di parteciparvi, poiché a) non svolgeva alcuna attività inerente ai vassoi termoformati in Germania, in Austria o nel Benelux e b) il [rappresentante d'impresa] non si occupava dei paesi nordici, ma era responsabile solo della Germania e del Benelux<sup>594</sup>. [...] <sup>595</sup> la partecipazione di Silver Plastic e Huhtamäki alla riunione svoltasi il 24 agosto 2004 a Colonia [è confermata]. Inoltre, [...] le discussioni sull'aumento dei prezzi riguardavano i vassoi termoformati e rigidi<sup>596</sup>. Inoltre, Silver Plastics e il [rappresentante d'impresa] sono esplicitamente menzionati nel rapporto [...] del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) sulla riunione del 24 agosto 2004. Infine, alla luce dei successivi elementi di prova risalenti all'epoca, e datati 27 settembre 2004 e 27 novembre 2004 (tutti documenti d'ispezione di [non destinatario], cfr. i punti (545)-(547)), la [...] partecipazione di Silver Plastics alla riunione svoltasi nell'agosto/settembre 2004 al Novotel di Ratingen risulta credibile.
- (541) Nel settembre **2004** [nome dell'impresa] ha inviato ai propri clienti in Germania e ai concorrenti le lettere di aumento di prezzo del 9,5% per i vassoi termoformati in PS con effetto dal 1° ottobre 2004, citando i prezzi delle materie prime come motivo dell'aumento. Le e-mail [...] di [nome dell'impresa] del 2 e del 5 settembre 2004 riguardanti le lettere che annunciavano un aumento di prezzo dimostrano i contatti anticoncorrenziali con Silver Plastics e Vitembal: in fondo alla pagina dell'e-mail del 5 settembre 2004 compare l'osservazione che Silver Plastics aveva già inviato le lettere dell'aumento di prezzo, anche in copia a [nome dell'impresa], e che Vitembal avrebbe inviato le sue lettere a breve, e successivamente in copia anche a [nome

---

<sup>592</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>593</sup> ID [...] ID [...] e ID [...] e ID [...] confermati da ID [...]

<sup>594</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA). Cfr. anche ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI).

<sup>595</sup> ID [...] and ID [...]

<sup>596</sup> ID [...] and ID [...]

dell'impresa]: *"Per informazione: Silver ha inviato una copia per posta. Vitembal la invierà lunedì, io riceverò una copia successivamente"*<sup>597</sup>.

- (542) In un'e-mail del **3 settembre 2004** reperita presso la sede di Silver Plastics durante l'ispezione l'impresa [non destinatario], che trattava i prodotti di Silver Plastics in Svezia, riferisce a Silver Plastics di avere avuto contatti con l'azienda leader del mercato svedese Huhtamäki, che intendeva aumentare i prezzi del 6,5% a partire dal 15 ottobre, per cui un aumento superiore a quello del leader del mercato sarebbe stato difficile. Silver Plastics si è dichiarata d'accordo sull'aumento del 6,5% per i vassoi termoformati e ha proposto il 4% per i vassoi rigidi. L'e-mail era una reazione alla proposta di Silver Plastics che annunciava un aumento di prezzo del 9,5% per i vassoi termoformati e del 5% per i vassoi rigidi e dimostra che Silver Plastics ha effettuato annunci che erano in linea con gli aumenti dei prezzi concordati in precedenza con i suoi concorrenti (cfr. i punti (536), (537) e (538))<sup>598</sup>.
- (543) In un'e-mail dell'**8 settembre 2004** l'impresa [non destinatario], che trattava i prodotti di Silver Plastics in Danimarca, si lamentava del fatto che l'aumento fosse stato annunciato senza il preavviso di tre mesi. Silver Plastics ha risposto che i prezzi sarebbero aumentati, a partire dal 1° dicembre 2004, del 9,5% per i vassoi termoformati e del 5% per i vassoi rigidi<sup>599</sup>.
- (544) Il **13 settembre 2004** Vitembal ha comunicato ai clienti gli aumenti dei prezzi che sarebbero entrati in vigore a partire dal 15 ottobre 2004. [...] questi aumenti erano stati concordati tra i concorrenti<sup>600</sup> e sono entrati in vigore nei mesi successivi. Ciò è confermato da [...] prove successive, ivi comprese, in particolare, la nota interna di [non destinatario] del 27 novembre 2004 e l'e-mail interna di [nome dell'impresa] del 2 dicembre 2004 da cui risultano i contatti del [rappresentante d'impresa] di Vitembal con il [rappresentante d'impresa] di Lincac (cfr. i punti (547) e (548)).
- (545) Il **27 settembre 2004** il personale di [non destinatario] addetto alla vendita si è lamentato in un'e-mail interna del fatto che i concorrenti non procedessero abbastanza rapidamente con gli aumenti di prezzo: *"Malgrado tutti i colloqui (preliminari), le lettere, le attività di lobby, ecc., è oltremodo difficile effettuare un aumento di prezzo in questo momento. A mio parere, questo è dovuto soprattutto alla pigrizia e alla mancanza di interesse di una serie di concorrenti. Abbiamo notato che in particolare Lincac sta facendo poco o nulla per far prendere un'altra direzione ai prezzi"*<sup>601</sup>.
- (546) In un'altra e-mail interna di [non destinatario] del **27 settembre 2004** si legge: *"Occorre una percentuale molto superiore al +10%. È esemplificativo che in Germania l'azienda Lincac abbia annunciato un aumento di prezzo del 9,5% (è*

---

<sup>597</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics); cfr. anche ID [...] confermata da ID [...]: originale in tedesco: *"Zur Info: Silver hat verschickt, Kopie in der Post. Vitembal verschickt am Montag, Kopie erhalte ich später"*).

<sup>598</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics) spiegazioni fornite in ID [...]

<sup>599</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

<sup>600</sup> Cfr. elenco dei clienti a cui erano stati comunicati gli aumenti dei prezzi in ID [...]

<sup>601</sup> ID [...] (documento d'ispezione di [non destinatario]), (originale in olandese: *"Ondanks alle (voor)gesprekken, brieven, lobby activiteiten etc. is het meer dan moeilijk (...) om op dit moment een prijsverhoging te effectueren. Naar mijn mening heeft dit voornamelijk te maken met de laksheid of desinteresse van een aantal van onze concurrenten. Wij merken dat met name Lincac weinig of geen actie onderneemt om de prijzen een andere richting op te krijgen"*).

disponibile la lettera) e Silver Plastics del 7%"<sup>602</sup>. Questa e-mail dimostra che [non destinatario] era stata informata degli annunci degli aumenti dei prezzi precisi in Germania e che era in possesso di una lettera relativa agli aumenti dei prezzi che lo conferma.

- (547) Una nota interna di [non destinatario], datata **27 novembre 2004**, riporta che "questa volta è stato nuovamente concordato che [non destinatario] "seguirà" l'aumento di prezzo e non assumerà un ruolo guida"<sup>603</sup>.
- (548) Il **2 dicembre 2004** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha contattato il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) dopo che il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) gli aveva parlato del cliente Gelpa: "[Rappresentante d'impresa] ritiene che Gelpa non abbia ottenuto un aumento di prezzo". La risposta del [rappresentante d'impresa] rispecchia la ripartizione del mercato tra i concorrenti partecipanti: "Abbiamo aumentato i prezzi per Gelpa. [...] Quindi [rappresentante d'impresa] dovrebbe stare tranquillo, ma che cosa ci fa [rappresentante d'impresa] in Olanda??? Deve restare in Germania, gliel'ho già detto. (È stata anche la mia ultima conversazione telefonica con lui, probabilmente anche perché gli ho detto che non può comportarsi come un ufficiale delle SS con un olandese (che sarei io))"<sup>604</sup>.

#### 4.3.3.3. Scambio bilaterale di informazioni e avvio del MAP IK nel 2005

- (549) **Nel 2005** il mercato tedesco ha cominciato a spostarsi dai vassoi termoformati a quelli rigidi<sup>605</sup>. Tale prodotto era stato trattato negli accordi tra i partecipanti al cartello già prima del 2005, in riunioni multilaterali e su base bilaterale (cfr., ad esempio, i punti (534) e (531)). Tuttavia, all'epoca soltanto Linpac, Silver Plastics e Huhtamäki erano già attive nel settore dei vassoi rigidi. Vitembal non produceva vassoi rigidi.
- (550) In occasione della fiera di settore Interpack a Düsseldorf nell'**aprile 2005** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha conosciuto la [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). Dopo la fiera, essi si sono scritti regolarmente alcune e-mail per scambiarsi informazioni sui clienti, in particolare il cliente Friki, [...] <sup>606</sup>. Il **4 maggio 2005** il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha inviato un'e-mail alla [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) contenente le offerte di Linpac per il cliente comune Friki e R&W Houdek per quanto riguarda i vassoi rigidi, in cui si chiede "un'indicazione sui

---

<sup>602</sup> ID [...] (documento d'ispezione di [non destinatario]) (originale in olandese: "Een percentage van ver boven de +10% is nodig maar het geeft te denken dat in Duitsland de firma Linpac zijn de prijsverhoging heeft aangekondigd met 9,5% (prijsaankondigingsbrief is aanwezig) en Silverplastics met 7%").

<sup>603</sup> ID [...] (documento d'ispezione di [non destinatario]) (originale in olandese: "Wij hadden ook deze keer weer afgesproken dat we, [...] de rol van een „volger” zouden spelen en niet voorop zouden lopen"). [Non destinatario] in ID [...] (risposta alla RDI) cerca di spiegarlo facendo riferimento a un "accordo interno" senza fornire informazioni o prove sulle parti o sui contenuti dell'accordo.

<sup>604</sup> Cfr. e-mail [...] del 2 dicembre 2004 avente come oggetto: "GELPA" in ID [...]; (originale in tedesco: "[Rappresentante d'impresa] meint, dass Gelpa keine Preiserhöhung erhalten hat.", [...] "Wir haben die Preise bei Gelpa angehoben., [...] Also [rappresentante d'impresa] kann ruhig sein, aber was tut [rappresentante d'impresa] in Holland??? Er soll in Deutschland bleiben, habe ich im auch schon gesagt. (war dann auch mein letzte Telefongespraech mit ihm, wahrscheinlich weil ich ihm gesagt hatte das Er sich gegenueber Hollaender (das war ich) nicht als ein SS Offizir benehmen koennte)").

<sup>605</sup> ID [...]

<sup>606</sup> ID [...]

*prezzi per Friki e Tönnies*"<sup>607</sup>. Huhtamäki sostiene che tale comunicazione era legata all'imminente passaggio della [rappresentante d'impresa] a Linpac e al suo personale interesse a facilitare la transizione nella sua nuova posizione<sup>608</sup>. Tuttavia, il passaggio della [rappresentante d'impresa] a Linpac è avvenuto solo successivamente, nel settembre 2005, e questo scambio di informazioni sui prezzi con un concorrente si è verificato mentre era ancora alle dipendenze di Huhtamäki.

- (551) Nel luglio/agosto 2005 al ristorante Haus am Walde a Brema si sono riuniti il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il suo predecessore [rappresentante d'impresa], che in quel momento lavorava per un concorrente. La riunione ha avuto come oggetto i vassoi rigidi. A seguito di un rincaro della materia prima polipropilene (cfr. il punto (6)), il [rappresentante d'impresa] ha suggerito di istituire un meccanismo simile all'EQA anche per i vassoi rigidi. Si è concordato che [nome dell'impresa] avrebbe organizzato un'esposizione interna con i concorrenti (cfr. i punti (553)-(554)). La riunione è quindi servita come incontro "d'avvio" per definire un quadro di riferimento degli aumenti di prezzo dei vassoi rigidi, che, successivamente, si è trasformato nelle riunioni MAP IK<sup>609</sup>.
- (552) La transizione del mercato tedesco dai vassoi termoformati ai vassoi rigidi viene spiegata in un rapporto interno di [nome dell'impresa] redatto dal [rappresentante d'impresa] il 5 settembre 2005<sup>610</sup>. All'incirca nello stesso periodo, il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) ha chiamato il [rappresentante d'impresa] (Linpac) chiedendogli di organizzare un incontro per discutere delle trasformazioni in corso<sup>611</sup>. Nel settembre 2005 il [rappresentante d'impresa] ha convocato una riunione in un hotel di Colonia, dove aveva prenotato una sala conferenze speciale per poter discutere in un ambiente sicuro<sup>612</sup>. Alla riunione hanno partecipato il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]). I partecipanti hanno discusso del passaggio dai vassoi termoformati ai vassoi rigidi. [...] <sup>613</sup>, mentre Silver Plastics non la ricorda<sup>614</sup>. Tuttavia, in considerazione dei precedenti contatti anticoncorrenziali (24 agosto 2004, agosto/settembre 2004 e 3 settembre 2004) e di quelli successivi (12 ottobre 2005, 27 febbraio/5 marzo 2005, 18 maggio 2006, 12 luglio 2006, 14 settembre 2006) intrattenuti con alcuni degli stessi partecipanti al cartello in materia di vassoi termoformati e/o rigidi e/o di clienti, e in seguito al reperimento delle lettere in cui [nome dell'impresa] comunicava l'aumento dei prezzi nel settembre 2006 (cfr. il punto (567)), [...] [l'esistenza della] riunione risulta credibile.
- (553) Il 12 ottobre 2005, in occasione dell'esposizione interna organizzata da [nome dell'impresa], si sono riuniti a Bad Salzuflen i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics)<sup>615</sup>,

---

<sup>607</sup> ID [...] confermata da ID[...] (originale in tedesco: "Hallo [rappresentante d'impresa], Angebot ist gefaxt. War schön wenn Du mir einen Tip zum Friki-Preis und Tönnies geben kannst")

<sup>608</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>609</sup> ID [...]

<sup>610</sup> ID [...]

<sup>611</sup> ID [...]

<sup>612</sup> ID [...]

<sup>613</sup> ID [...]

<sup>614</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

<sup>615</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki)<sup>616</sup> e altri due concorrenti con l'intento di prendere contatti anticoncorrenziali relativi ai vassoi rigidi<sup>617</sup>. [...] i partecipanti erano a conoscenza dell'oggetto della riunione<sup>618</sup>.

- (554) Preparando la riunione, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha scritto un'e-mail interna al [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]): "*Potresti ordinare un po' di "materiale di vendita" per la riunione? [...]*  
*Dovremmo avere almeno qualcosa in archivio da mostrare. L'evento delle vendite è il motivo principale e dobbiamo avere qualcosa anche su quello (in caso ci bussì alla porta l'autorità per la concorrenza)*"<sup>619</sup>. Questo documento risalente all'epoca dei fatti conferma [...] lo scopo anticoncorrenziale della riunione del 12 ottobre 2005<sup>620</sup>.
- (555) Le discussioni su questo nuovo argomento tra i partecipanti al cartello sono state difficili. Il rappresentante di Huhtamäki ha aperto una discussione sul cliente Westfalenland, affermando che Linpac aveva estromesso Huhtamäki. Alla fine la discussione si è conclusa con l'intesa tra Linpac, Silver Plastics e Huhtamäki di non interferire con i rispettivi clienti<sup>621</sup>.
- (556) Huhtamäki<sup>622</sup> afferma che la riunione si è limitata a discussioni di natura giuridica sui sistemi di trasporto. Silver Plastics afferma che Linpac ha cercato di raggiungere un accordo su un aumento di prezzo, ma sostiene di non avere partecipato<sup>623</sup>. [...] [i contatti anticoncorrenziali] risultano tuttavia credibili alla luce dell'e-mail del [rappresentante d'impresa] e del coinvolgimento di Huhtamäki<sup>624</sup> e Silver Plastics in una serie di contatti intrattenuti prima e dopo la riunione.

#### 4.3.3.4. Scambio bilaterale di informazioni del 2006

- (557) Nella **settimana dal 27 febbraio al 5 marzo 2006** si è tenuta una riunione sui prezzi dei vassoi termoforati e dei vassoi rigidi tra il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) a Bad Homburg. Nel suo rapporto settimanale [...] della settimana 9/2006 il [rappresentante d'impresa] ha riferito quanto segue: "*Parlato con [rappresentante d'impresa] della Silver. Mi ha detto che Silver ha problemi con EPS e PP a causa dell'attuale andamento dei prezzi. La produzione opera al 70%*"<sup>625</sup>. Silver Plastics non ha alcun ricordo di tale conversazione<sup>626</sup>.
- (558) Il **18 maggio 2006** c'è stato un incontro tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (entrambi di Silver Plastics) in un parcheggio vicino agli

---

<sup>616</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI).

<sup>617</sup> ID [...] confermata da ID [...]

<sup>618</sup> ID [...]

<sup>619</sup> ID [...] (originale in tedesco: "*Kannst du für das Meeting ein paar "Verkaufsunterlagen" odern., [...] Wir sollten zumindest etwas protokollarisches haben zum Zeigen. Die Verkaufsveranstaltung ist der Hauptgrund und wir müssen darüber auch was haben (Falls das Kartellamt vor der Tür steht)*").

<sup>620</sup> ID [...]

<sup>621</sup> ID [...]

<sup>622</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI) e ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>623</sup> ID [...]

<sup>624</sup> Cfr. per esempio le e-mail concernenti i contatti del 3 febbraio 2004, del 4 maggio 2005, del 20 giugno 2006 e la riunione del 24 agosto 2004.

<sup>625</sup> ID [...] confermata da ID [...]

<sup>626</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

uffici del cliente Kaufland a Heilbronn, prima di una riunione comune con questo cliente nella stessa giornata. Nel colloquio, si è parlato di vassoi rigidi con tampone assorbente, in relazione al cliente Kaufland. Il 15 maggio 2006 il [rappresentante d'impresa] aveva chiamato il [rappresentante d'impresa] per avvisarlo che [nome dell'impresa] e Silver Plastics avrebbero avuto una riunione con Kaufland e si sarebbero dovuti incontrare prima per evitare incongruenze. In un'e-mail, il [rappresentante d'impresa] ha informato i partecipanti di [nome dell'impresa] in merito alla telefonata del [rappresentante d'impresa] di Silver Plastics: "*Vuole avere uno scambio di idee con noi sulla strategia. Vuole spillare più denaro possibile per i tamponi assorbenti*"<sup>627</sup>. Il [rappresentante d'impresa] in seguito ha riferito a [nome dell'impresa], nel Regno Unito, che essi avrebbero cercato di introdurre un aumento di prezzo<sup>628</sup>. Silver Plastics ammette solo la successiva riunione ufficiale con Kaufland<sup>629</sup>. Silver Plastics sostiene che la riunione informale con [nome dell'impresa] nel parcheggio non può essersi svolta poiché lo stesso giorno la Mercedes del [rappresentante d'impresa] aveva avuto un guasto. A sostegno di tale affermazione, egli fornisce un rapporto dei danni relativo alla Mercedes del [rappresentante d'impresa]<sup>630</sup>. Tuttavia, le prove che dimostrano il guasto dell'automobile del [rappresentante d'impresa] in tale giorno non cambiano il fatto che dalle prove risalenti all'epoca risulta chiaramente che le parti si sono adoperate per coordinare le rispettive strategie di fissazione dei prezzi per quanto riguarda quel particolare cliente<sup>631</sup>.

- (559) Il **20 giugno 2006**, il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) ha chiamato il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) informandolo che Huhtamäki aveva inviato un listino prezzi sbagliato per i vassoi rigidi ai clienti Wiesenhof e Emsland in Germania. I prezzi indicati nel listino erano troppo alti e il [rappresentante d'impresa] ha suggerito a [nome dell'impresa] di sfruttare l'occasione e aumentare i prezzi di conseguenza. Il [rappresentante d'impresa] ha trasmesso l'informazione al [rappresentante d'impresa] con un'e-mail interna: "*Ieri mi ha chiamato [rappresentante d'impresa] per informarmi che a causa di un errore informatico erano state inviate alcune fatture con i prezzi sbagliati per il vassoio 275. Mi ha detto anche i nomi dei clienti e che il prezzo di mercato è all'incirca EUR 120,--, al momento non meno di EUR 110,--. Ha corretto i prezzi per questi due clienti ([rappresentante d'impresa], clienti Ems e Wies, [si riferisce al collega [rappresentante d'impresa] e ai clienti Emsland e Wiesenhof]). Propone che anche noi adeguiamo i prezzi.*" Tuttavia, [rappresentante d'impresa] nutriva sospetti riguardo a Huhtamäki e pensava che potesse cercare di imbrogliare [nome dell'impresa]<sup>632</sup>.

<sup>627</sup> ID [...] confermata da ID [...] (originale in tedesco: "*Er will sich mit uns wegen der Strategie austauschen. Will soviel wie möglich Geld für die Saugeinlage rausschlagen.*"); cfr. anche in fondo alla e-mail interna di [nome dell'impresa] in ID [...]: "*[Rappresentante d'impresa] möchte vorher telefonieren und ein Treffen auf dem Parkplatz, damit man sich nicht widerspricht. [Rappresentante d'impresa] Telefonnummer: ...*").

<sup>628</sup> ID [...]

<sup>629</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

<sup>630</sup> ID [...] e ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>631</sup> ID [...]

<sup>632</sup> ID [...] confermata da ID [...] (originale in tedesco: "*hatte gestern einen Anruf von [rappresentante d'impresa]. Er hat mich informiert, dass durch einen EDV Fehler einige Rechnungen mit dem flaschen (gemeint: "falschen") Preis für 275er Schalen rausgegangen sind. Hat mir auch die Kunden gesagt.*")

(560) [...] <sup>633</sup>.Huhtamäki non ricorda di avere avuto contatti anticoncorrenziali <sup>634</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Huhtamäki sostiene di aver cercato di trarre in inganno [nome dell'impresa] comunicando prezzi più alti di quelli che intendeva effettivamente applicare. Ciò non cambia tuttavia il carattere anticoncorrenziale del contatto, che è dimostrato da un elemento di prova risalente all'epoca dei fatti, ossia l'e-mail interna di [nome dell'impresa], da cui risulta che Huhtamäki aveva informato [nome dell'impresa] sui prezzi applicati ai clienti Wiesenhof e Emsland. Un comportamento analogo è dimostrato anche da altri elementi di prova, ad esempio l'e-mail [...] del 3 febbraio 2004, da cui si evince che Huhtamäki aveva informato [nome dell'impresa] che Silver Plastics praticava prezzi più bassi per i vassoi rigidi (cfr. il punto (530)(531)) <sup>635</sup>.

#### 4.3.3.5. L'aumento dei prezzi nei Paesi Bassi del 2006

(561) Il **12 luglio 2006**, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) si sono incontrati al ristorante AC di Apeldoorn per discutere della situazione dei vassoi termoformati imballabili (*overwrap*) nei Paesi Bassi. Prima di questo incontro, in una conversazione telefonica con [non destinatario], il [rappresentante d'impresa] aveva discusso di un aumento di prezzo del 12% per tutti i vassoi termoformati nei Paesi Bassi. In una riunione interna della direzione di [nome dell'impresa] in preparazione all'incontro del [rappresentante d'impresa] con [non destinatario], il [rappresentante d'impresa] aveva fatto pressione sul [rappresentante d'impresa] affinché si attenesse a questa linea. Il [rappresentante d'impresa] però riteneva che l'aumento fosse troppo elevato e pertanto ha concordato con [non destinatario] un aumento di prezzo dell'8% per i vassoi termoformati *overwrap* nei Paesi Bassi <sup>636</sup>. La riunione è documentata [...] e confermata da un'annotazione su un calendario e da una ricevuta. [Non destinatario] conferma la partecipazione del [rappresentante d'impresa], ma non è in grado di fornire dettagli in merito al contenuto, a parte il fatto che i due si sono scambiati informazioni sulla posizione di mercato di [nome dell'impresa] <sup>637</sup>.

(562) Il **15 settembre 2006**, all'hotel Postiljon di Zwolle si sono riuniti il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) per una valutazione dei progressi compiuti in merito all'aumento di prezzo stabilito il 12 luglio 2006. La riunione è documentata da [...] ed è confermata da un'annotazione su un calendario <sup>638</sup>. [non destinatario] conferma la partecipazione del [rappresentante d'impresa], ma non è in grado di fornire dettagli in merito al contenuto <sup>639</sup>.

---

*Teilte mit, daß der Marktpreis bei ca. 120 Euro lag. Nun ist man nicht niedriger als 110 Euro. Er hat bei den 2 Kunden die Preise korrigiert. ([rappresentante d'impresa] Kunden Ems und Wies). Schlägt vor, dass wir auch die Preise anpassen.”)*

<sup>633</sup> ID [...] confermata da ID [...]

<sup>634</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI).

<sup>635</sup> Secondo i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), spesso il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) forniva loro prezzi non esatti; tuttavia ciò non cambia il carattere anticoncorrenziale dei contatti. ID [...]

<sup>636</sup> ID [...], ID [...] e ID [...]. La riunione è confermata da un'annotazione su un calendario e da uno scontrino ID [...]

<sup>637</sup> ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

<sup>638</sup> ID [...]. La riunione è confermata da un'annotazione su un calendario ID [...]

<sup>639</sup> ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

- (563) Nel settembre/**ottobre 2006** [nome dell'impresa] ha inviato ai suoi clienti le lettere che annunciavano l'aumento di prezzo<sup>640</sup>.
- (564) Sulla base della chiara descrizione dell'evento, la Commissione conclude che [nome dell'impresa] e [non destinatario] hanno deciso un aumento di prezzo per i vassoi termoformati *overwrap* nei Paesi Bassi, parallelamente all'accordo multilaterale sull'aumento di prezzo dell'autunno 2006 (cfr. i punti (565)- (578)).

#### 4.3.3.6. L'aumento dei prezzi dell'autunno 2006

- (565) Nell'**estate 2006** i concorrenti hanno espresso il parere che fosse necessario aumentare i prezzi. Il fatto che i concorrenti non abbiano deciso automaticamente le loro azioni in modo indipendente risulta chiaramente, tra l'altro, da un'e-mail interna di [non destinatario] inviata al [rappresentante d'impresa] il 7 agosto 2006, in cui il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) chiede: "*È chiaro che deve succedere qualcosa in merito ai prezzi, ma chi fa cosa adesso? Ognuno deve scegliere autonomamente o dobbiamo sincronizzarci riguardo ai concorrenti?*"<sup>641</sup>.
- (566) [**Non destinatario**] tenta di spiegare questo documento affermando che l'intento era di adattare i prezzi in base alle informazioni provenienti dai clienti<sup>642</sup>. Il documento è tuttavia formulato in modo tale da lasciare intendere con chiarezza che la scelta era tra la fissazione dei prezzi in modo indipendente ("*ognuno sceglie autonomamente*") o la loro fissazione in modo coordinato ("*sincronizzarli con i concorrenti*"). Questa interpretazione risulta ancor più plausibile alla luce dell'esistenza di collusioni simili prima e dopo l'invio dell'e-mail.
- (567) Alla fine di settembre **2006**, [nome dell'impresa] ha inviato ai suoi clienti una lettera che annunciava un aumento dell'11% per i vassoi termoformati e del 5% per i vassoi rigidi, con effetto dal 16 ottobre 2006, indicando i prezzi delle materie prime e i costi del trasporto e dell'energia come motivo dell'aumento<sup>643</sup>. In precedenza, [nome dell'impresa] aveva informato Silver Plastics e [non destinatario] in merito all'aumento di prezzo, ma non [nome dell'impresa]<sup>644</sup>. Inoltre, [nome dell'impresa] [...] [ha] inviato in anticipo le lettere sull'aumento di prezzo a [nome dell'impresa], Silver Plastics e [non destinatario]. Ciò risulta anche dalle lettere identiche del 25 settembre 2006 nelle quali si annuncia l'aumento dei prezzi, inviate separatamente dal [rappresentante d'impresa] di [nome dell'impresa] al [rappresentante d'impresa] di [nome dell'impresa], al [rappresentante d'impresa] di Silver Plastics e al [rappresentante d'impresa] di [non destinatario]. Nelle lettere si comunica che l'aumento dei prezzi delle materie prime e le previsioni negative per i mesi successivi obbligavano [nome dell'impresa] ad applicare aumenti dei prezzi pari all'11% per i

---

<sup>640</sup> ID [...]

<sup>641</sup> ID [...] (documento d'ispezione di [non destinatario]); (originale in olandese: "*dat wat aan de prijzen moet gebeuren is duidelijk, maar wie doet nu wat? moet iedereen het voor zich zelf uitzoeken of gaan wij nog wat afstemmen en hoe zit het met onze concurrentie?*").

<sup>642</sup> ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

<sup>643</sup> ID [...] e ID [...] confermate da ID [...]

<sup>644</sup> ID [...], ID [...] e ID [...], nella nota presa dal [rappresentante d'impresa] l'11 settembre 2006 nel corso di una riunione interna di [nome dell'impresa] si legge: "*2. Aumento del prezzo per il vassoio standard + vassoio per overwrap. Inizio discussione con i clienti la prossima settimana ... Inizio discussioni del Club*".

prodotti EPS, ovverosia vassoi termoformati, e al 5% per i vassoi rigidi, a partire dal 2 ottobre 2006<sup>645</sup>.

- (568) I partecipanti al cartello hanno informato il rispettivo personale di vendita che avrebbe assunto un ruolo guida nell'operazione di aumento di prezzo. Ad esempio, in un'e-mail interna reperita durante l'ispezione nella sede di Silver Plastics, il [rappresentante d'impresa] informa così il personale di vendita di Silver Plastics ([rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) il **20 settembre 2006**: "*Siamo in attesa di una lettera di Linpac concernente l'aumento per eps, poi alla fine lo faremo insieme*"<sup>646</sup>. [...] (567).
- (569) Il **27 settembre 2006**, un'e-mail interna di Silver Plastics (in cui il [rappresentante d'impresa] informa ancora una volta i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]) spiega lo scopo della lettera di Linpac sull'aumento di prezzo: "*La lettera serve in primo luogo al nostro ufficio vendite per annunciare aumenti di prezzo della stessa entità, (Linpac può certamente assumere un ruolo guida in questo caso).*" [...] "*Primo successo: aumento di prezzo a WalMart per eps dal 10/2006 7%*"<sup>647</sup>. Silver Plastics sostiene di aver ricevuto le lettere in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi di Linpac come cliente e ha fornito ordini e fatture relativi al 2006 come prova dei suoi rapporti con Linpac in quanto cliente<sup>648</sup>. Silver Plastics ha inoltre fornito due dichiarazioni di suoi dipendenti, ossia la [rappresentante d'impresa] e il [rappresentante d'impresa], datate rispettivamente 8 gennaio 2013 e 16 gennaio 2013, in cui si spiega che il significato della frase "*poi alla fine lo faremo insieme*" contenuta nell'e-mail interna di Silver Plastics del 20 settembre 2006 (cfr. il punto (568)) era semplicemente che la [rappresentante d'impresa] avrebbe riesaminato insieme al [rappresentante d'impresa] un progetto di lettera sull'aumento di prezzo di Silver Plastics<sup>649</sup>. Tali argomenti e dichiarazioni non sono tuttavia convincenti, tenuto conto della formulazione di questi elementi di prova risalenti all'epoca dei fatti, in particolare alla luce di altri esempi di contatti simili tra "i membri del Club" riguardo a chi avrebbe assunto il ruolo guida in merito agli annunci degli aumenti dei prezzi (cfr. ad esempio i punti (571) e (572)).
- (570) Nell'**ottobre 2006** Silver Plastics ha inviato ai propri clienti una lettera che annunciava un aumento dell'11% per i vassoi termoformati e del 6% per i vassoi rigidi, con effetto dal 16 ottobre 2006, citando i prezzi delle materie prime e i costi di trasporti ed energia come motivi dell'aumento<sup>650</sup>.
- (571) In un'e-mail interna del **7 ottobre 2006**, [nome dell'impresa] ha informato il proprio personale di vendita che era opportuno attuare un aumento di prezzo con l'obiettivo dell'8% per i vassoi termoformati e del 5% per i vassoi rigidi. L'aumento riguardava i clienti in Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Norvegia, Paesi

---

<sup>645</sup> ID [...]

<sup>646</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics); (originale in tedesco: "wir warten auf ein schreiben von Linpac bzgl. erhöhung eps. dann machen wir das evtl. zusammen.").

<sup>647</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics); (originale in tedesco: "das schreiben dient vor allem dem verkauf dazu unsere preiserhöhungen ebenfalls in der größenordnung anzukündigen (linpac kann hierbei sicherlich eine vorreiterrolle einnehmen), [...] "erster erfolg: preiserhöhung bei walMart im eps ab 10/2006 um 7%.").

<sup>648</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA) e ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>649</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>650</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI).

Bassi e Svezia<sup>651</sup>. Linpac ha inoltre informato che tutti i concorrenti tranne Vitembal avrebbero fatto lo stesso: "Per i [vassoi] termoformati dobbiamo arrivare almeno all'8%. Per i PP [vassoi rigidi] l'aumento deve essere del 5%. Sono consapevole che non sia facile. Tranne Vitembal, tutti i concorrenti faranno altrettanto. Fate presenti tutte le difficoltà nella relazione settimanale. Condividete le informazioni di Vitembal in ogni occasione"<sup>652</sup>. Gli aumenti dei prezzi quasi simili annunciati da [nome dell'impresa] e Silver Plastics confermano i contatti anticoncorrenziali di cui sopra.

- (572) In un'e-mail interna del **9 ottobre 2006** il [rappresentante d'impresa] si è lamentato con il [rappresentante d'impresa] e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]) del fatto che [non destinatario] avesse fatto alcune proposte al cliente Schuitema: "Dal nostro colloquio di venerdì avevo inteso che, benché avessimo concordato chiaramente di non farlo, avremmo assunto il ruolo di "leader" con tutti i rischi connessi. Suppongo pertanto che nelle altre relazioni in Benelux adotteremo un atteggiamento più passivo e aspetteremo che altri facciano il primo passo". Nella risposta a questa e-mail si legge: "Anch'io avevo capito così, che tranne per Schuitema non dovremmo essere il leader"<sup>653</sup>.
- (573) Il **16 ottobre 2006** si è tenuta una riunione a margine dell'EQA presso l'Arabella Sheraton Airport Hotel di Francoforte, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics), Vitembal ([rappresentante d'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] ([non destinatario]). La riunione riguardava i vassoi termoformati e rigidi. I partecipanti, tranne Vitembal, hanno concordato di seguire l'aumento di prezzo di Linpac. Il [rappresentante d'impresa] (Vitembal) ha reagito con rabbia perché Vitembal non era stata informata prima delle lettere in cui si annunciava l'aumento e ha annunciato l'intenzione di ridurre i prezzi per ostacolare l'accordo. [...] <sup>654</sup>. Il fatto che Linpac, Vitembal e Silver Plastics abbiano discusso di un aumento dei prezzi nel corso della riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre 2006 è confermato anche da un documento risalente all'epoca dei fatti, ossia un'e-mail interna di [nome dell'impresa] datata **30 ottobre 2006**<sup>655</sup>. Secondo tale e-mail, il personale di vendita di [nome dell'impresa] riferisce al [rappresentante d'impresa] che l'annuncio di [nome dell'impresa] nel corso della riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre 2006 di non procedere a un aumento dei prezzi stava mettendo sotto

---

<sup>651</sup> ID [...]

<sup>652</sup> ID [...] (originale in tedesco: "Bei Schaum müssen wir unbedingt mind. 8% realisieren. Bei PP sollten es 5% sein. Mir ist klar, daß es nicht einfach ist. Bis auf Vitembal werden alle Wettbewerber ähnlich verfahren. Alle Schwierigkeiten bitte Im Wochenbericht erwähnen. Vitembal Informationen bitte unbedingt mitteilen") spiegazioni fornite in ID [...]

<sup>653</sup> ID (documento d'ispezione di [non destinatario]); (originale in olandese: "ik heb begrepen uit ons gesprek van afgelopen vrijdag dat wij, ondanks het feit dat we duidelijk met elkaar hebben afgesproken dit niet te doen, toch de rol van "leader" op ons hebben genomen met alle risico's, die daaraan verbonden zijn" "Ik ga er derhalve dan ook van uit dat we bij de overige relaties in de Benelux een wat meer passieve houding zullen aannemen en zullen wachten tot anderen de eerste stap hebben gezet."); (originale in olandese: "ook ik heb het zo begrepen, dat wij met uitzondering van Schuitema niet leader zullen zijn.").

<sup>654</sup> ID [...], ID [...] and ID [...] Cfr. anche ID [...], il verbale ufficiale della riunione e l'elenco dei partecipanti e ID [...] che è una lettera relativa all'aumento dei prezzi di Silver Plastics inviata il 16 ottobre 2006 tramite posta elettronica a Linpac. Nell'e-mail si legge: "[Rappresentante d'impresa], solo per sua informazione. L'aumento dei prezzi SP è stato inviato oggi tramite posta" (originale in tedesco: "[Rappresentante d'impresa], nur zu Ihrer Info. Preiserhöhung SP war heute in der Post").

<sup>655</sup> L'oggetto dell'e-mail è "Aumento dei prezzi – Situazione" (originale in inglese: "Price Increase – State of Affairs"), cfr. ID [...], spiegazioni fornite in ID [...]

pressione [nome dell'impresa]. Nella e-mail si legge inoltre che [non destinatario] (un rivenditore dei prodotti di **Silver Plastics** in Danimarca, cfr. anche il punto (543)) aveva annunciato un aumento dei prezzi con effetto dal dicembre 2006.

- (574) **Silver Plastics** nega che l'aumento di prezzo sia stato concordato tra concorrenti nel corso di tale riunione a margine dell'EQA<sup>656</sup> ed afferma che alla riunione EQA ufficiale era presente soltanto il [rappresentante d'impresa] e che non si è svolta alcuna riunione a margine. Silver Plastics sostiene che aveva già aggiornato i propri listini prezzi prima del 16 ottobre 2006 e che pertanto non sarebbe stato più possibile concludere un accordo su un aumento dei prezzi con i propri concorrenti. Ha dichiarato inoltre di aver opposto un'accesa concorrenza sui prezzi per i clienti Metro e REWE<sup>657</sup>. **Vitembal** dichiara di non ricordare se avesse un accordo con i suoi concorrenti in merito a un aumento di prezzo all'epoca e in quell'occasione, precisando inoltre di essere venuta a conoscenza dell'aumento di prezzo annunciato da Linpac e Silver Plastics tra la fine di settembre 2006 e novembre 2006 da uno dei suoi fornitori di film<sup>658</sup>. Tuttavia, le prove dimostrano che subito dopo Vitembal ha partecipato alla riunione del 23 ottobre 2003 (cfr. il punto (576)) e quindi ha proceduto all'aumento dei prezzi (cfr. il punto (577)). Pertanto, è chiaro che sia Silver Plastics che Vitembal dovevano già essere a conoscenza delle intenzioni di Linpac di aumentare i prezzi avendo partecipato alla riunione del 16 ottobre 2006 (cfr. il punto (573)).
- (575) Nonostante la posizione di Silver Plastics e Vitembal, dalle prove riguardanti la riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre 2006 emerge chiaramente che i partecipanti hanno proceduto all'aumento di prezzo in modo coordinato (cfr. per esempio i punti (570)-(573)), (576), (577), (578)). Inoltre, in considerazione delle riunioni e dei contatti anticoncorrenziali svoltisi in precedenza e successivamente con alcuni degli stessi concorrenti per discutere di vassoi termoformati e/o rigidi e/o di clienti (cfr. in particolare le riunioni del 20 settembre 2007, del 12 marzo 2007 e del 29 ottobre 2007, di cui ai punti (580), (584) e (588)), dei documenti risalenti all'epoca dei fatti, ivi comprese le lettere di aumento di prezzo e le e-mail interne che rivelano le intenzioni dei concorrenti di coordinare le proprie azioni di aumento dei prezzi (cfr. i punti (568), (569), (571) e (578)) e in mancanza di spiegazioni alternative plausibili, [...] risulta[no] credibile e costituisc[ono] un elemento di prova sufficiente.
- (576) Il **23 ottobre 2006** all'hotel Steigenberger di Düsseldorf si sono riuniti il [rappresentante d'impresa] (**Vitembal**) e il [rappresentante d'impresa] (**[non destinatario]**). Il [rappresentante d'impresa] è venuto a sapere dal [rappresentante d'impresa] che Linpac, Silver Plastics e [non destinatario] avrebbero aumentato i prezzi alla fine del 2006. Questo ha indotto Vitembal a procedere a sua volta a un aumento dei prezzi nonostante la riduzione annunciata il 16 ottobre 2006<sup>659</sup>.

---

<sup>656</sup> ID [...]

<sup>657</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>658</sup> ID [...] Cfr. anche ID [...] (risposta di Vitembal alla CA).

<sup>659</sup> ID [...] and ID [...]. [Non destinatario] conferma la propria partecipazione alla riunione ma non ricorda il contenuto della riunione ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

- (577) Il **7 e l'11 dicembre 2006** Vitembal ha annunciato un aumento di prezzo generalizzato del 12% per i vassoi termoformati ai propri clienti in Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Svezia e Svizzera<sup>660</sup>.
- (578) In un'e-mail [...] del **22 dicembre 2006**, il [rappresentante d'impresa] (**[nome dell'impresa]**) ha informato [...] in merito agli aumenti praticati da Vitembal e Silver Plastics con queste parole: "*i nostri concorrenti stanno prendendo la nostra direzione e aumentano anche loro*"<sup>661</sup>. In una serie di e-mail interne del gennaio 2007, [nome dell'impresa] ha ritenuto che l'aumento di prezzo dei vassoi termoformati e dei vassoi rigidi del 2006 avesse ancora un impatto sufficiente per il 2007<sup>662</sup>.

#### 4.3.3.7. Accordo nel quadro del MAP IK dell'autunno 2007

- (579) Dopo l'esposizione interna a Bad Salzflun (cfr. il punto (553)) i concorrenti hanno istituito un quadro analogo a quello dell'EQA nell'ambito della IK-Industrieverband, che ha preso il nome di "riunioni MAP IK". Il nuovo quadro è stato lanciato in una riunione a Bad Homburg il **1° febbraio 2006** alla quale hanno partecipato **Linpac, Silver Plastics, Huhtamäki**<sup>663</sup> e altri concorrenti ([non destinatario], [non destinatario], [non destinatario])<sup>664</sup>. Ulteriori riunioni MAP IK si sono tenute il **3 aprile 2006, il 26 aprile 2007 e il 5 luglio 2007**. [...] nessuna di tali riunioni aveva contenuti illegali; al contrario, esse si concentravano su argomenti legittimi e avevano lo scopo di fare reciproca conoscenza<sup>665</sup>.
- (580) Il **20 settembre 2007** si è tenuta all'Arabella Sheraton Hotel di Norimberga una riunione a margine MAP IK tra il [rappresentante d'impresa] (**Linpac**), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (**Silver Plastics**), la [rappresentante d'impresa] (**Huhtamäki**) e altri concorrenti, concernente i vassoi rigidi<sup>666</sup>.
- (581) Dopo una breve discussione sui rincari delle materie prime durante la riunione ufficiale<sup>667</sup>, al termine di quest'ultima **Linpac e Silver Plastics** hanno chiesto agli altri concorrenti di rientrare nella sala riunioni per uno spuntino offerto da **Linpac**. Silver Plastics ha preso la parola e ha spiegato ai presenti che occorre fare qualcosa in merito ai prezzi e che in passato Silver Plastics aveva avuto un'esperienza molto positiva con discussioni di questo genere riguardo ai vassoi termoformati. Silver Plastics ha suggerito di comunicare a tutti i clienti un aumento dell'8% - 8,5% nell'intento di ottenere il 6%. Linpac si è dichiarata favorevole all'idea che si dovesse fare qualcosa in merito ai prezzi. Huhtamäki non ha partecipato attivamente alla discussione<sup>668</sup>. Alla fine la discussione non è sfociata in un accordo su un aumento di prezzo, bensì nell'intesa comune che i concorrenti partecipanti avrebbero attuato

<sup>660</sup> ID [...]

<sup>661</sup> ID [...] and ID [...]; (originale in tedesco: "*Unsere Wettbewerber kommen nun langsam in unseren Fahrtwind und erhöhen ebenfalls*"). Cfr. anche ID [...] e-mail interna di [nome dell'impresa] del 12 dicembre 2006 inviata dal [rappresentante d'impresa] ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] in cui si legge che l'aumento di prezzo avrebbe dovuto avvenire come concordato nel Club.

<sup>662</sup> ID 8[...] and ID [...]

<sup>663</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI); dall'indagine interna di Huhtamäki non sono emerse informazioni in merito alla partecipazione dei suoi dipendenti.

<sup>664</sup> ID [...]

<sup>665</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>666</sup> ID [...] riunione confermata da ID [...]

<sup>667</sup> ID [...] confermata da verbale ufficiale ID [...]

<sup>668</sup> ID [...], ID [...] e ID [...]

autonomamente gli aumenti, tenendosi reciprocamente informati. Silver Plastics ha confermato i partecipanti e il contenuto di una riunione a margine, sostenendo tuttavia di non aver partecipato a un accordo sui prezzi<sup>669</sup>.

(582) Il **20 settembre 2007**, dopo la riunione a margine MAP IK, si è tenuto un altro incontro bilaterale tra il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] (**Silver Plastics**), riguardante i vassoi rigidi. I partecipanti hanno concordato di aumentare i prezzi applicati al loro cliente comune Kaufland in Germania<sup>670</sup>. **Silver Plastics** nega di aver partecipato a questo incontro e afferma che i suoi dipendenti, i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa], non hanno mai discusso di un aumento dei prezzi per il cliente Kaufland; al contrario, essi avrebbero lasciato insieme la riunione IK, mangiato una pizza e trascorso il pomeriggio e la sera con le rispettive mogli nel centro della città. A sostegno di tale affermazione Silver Plastics fornisce i conti dell'hotel e le ricevute del bar dell'hotel recanti le date del 21 e 22 settembre<sup>671</sup>. Tuttavia, le ricevute fornite da Silver Plastics non confermano le sue spiegazioni secondo cui i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] avrebbero lasciato l'hotel dopo la riunione a margine MAP IK. Silver Plastics sostiene inoltre di non aver inviato lettere relative ad un aumento dei prezzi né di aver aumentato i prezzi per i vassoi rigidi nell'autunno del 2007 nei confronti di Kaufland o di qualsiasi altro cliente. [...] [l'esistenza della] discussione in quanto tale (a prescindere dal fatto che successivamente l'aumento sia stato attuato da entrambe le parti) risulta comunque credibile alla luce della successiva riunione del 29 ottobre 2007 (cfr. il punto (588)).

#### 4.3.3.8. Contatti bilaterali e contatti multilaterali ristretti tra concorrenti nel 2007

(583) Nel 2007 i partecipanti al cartello non hanno ritenuto necessario aumentare il prezzo dei vassoi termoformati poiché l'aumento deciso nell'autunno 2006 era ancora in fase di attuazione (cfr. il punto (578))<sup>672</sup>. Ciò è coerente con le prove che dimostrano che i contatti successivi nel corso di tale anno hanno riguardato i vassoi rigidi e/o clienti specifici (cfr. la riunione del 20 settembre 2007 sui vassoi rigidi e la riunione a margine del 29 ottobre 2007 sui vassoi rigidi per i clienti Tönnies, Wiesenhof e Kaufland, di cui ai punti (582) e (588)).

(584) Il **12 marzo 2007** si è tenuta una riunione a margine dell'EQA presso l'Airport Conference Centre di Francoforte tra il [rappresentante d'impresa] (**Linpac**), il [rappresentante d'impresa] (**Vitembal**), il [rappresentante d'impresa] (**Silver Plastics**) e il [rappresentante d'impresa] (**[non destinatario]**). I partecipanti al cartello hanno discusso, *inter alia*, del concorrente italiano Magic Pack che era entrato nel mercato tedesco praticando una politica dei prezzi aggressiva<sup>673</sup>.

(585) [...] <sup>674</sup>. **Silver Plastics** conferma la sua partecipazione alla riunione ufficiale EQA ma non ricorda la riunione a margine<sup>675</sup>. **Vitembal** sostiene che nel corso di tale

---

<sup>669</sup> ID [...] and ID [...]; cfr. anche ID [...]

<sup>670</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>671</sup> ID [...] e ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>672</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>673</sup> Il fatto che i concorrenti abbiano discusso di Magic Pack è dimostrato dagli appunti manoscritti [...] in cui si menziona il nome "MagiPac" ID [...] e ID [...]; per i partecipanti cfr. ID [...]

<sup>674</sup> ID [...], partecipanti cfr. ID [...] e ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI), note scritte a mano cfr. ID [...]

<sup>675</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla RDI). Cfr. anche ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

riunione non sono stati adottati accordi o decisioni anticoncorrenziali<sup>676</sup>. La [condotta concorrenziale] [...] risulta comunque credibile alla luce degli appunti manoscritti risalenti all'epoca dei fatti e delle successive riunioni del 20 settembre 2007 e del 29 ottobre 2007 (cfr. i punti (581) e (587)-(588)).

- (586) Il **2 maggio 2007** si è tenuta una riunione all'AC Restaurant De Meern di Utrecht tra il [rappresentante d'impresa] (**Linpac**) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (**[non destinatario]**), che hanno confermato la validità del loro accordo del 2006 che prevedeva di non contattare i rispettivi clienti per i vassoi termoformati nei Paesi Bassi<sup>677</sup>. [...]. **[Non destinatario]** ha confermato la sua partecipazione precisando che si è discusso dell'acquisizione di [non destinatario], un cliente di Linpac, da parte di [non destinatario]<sup>678</sup>.
- (587) Il **29 ottobre 2007** si è tenuta una riunione EQA alla fiera di settore K a Düsseldorf, tra il [rappresentante d'impresa] (**Linpac**), il [rappresentante d'impresa] (**Silver Plastics**), il [rappresentante d'impresa] (**[non destinatario]**)<sup>679</sup> e altri<sup>680</sup>. Fatto piuttosto insolito, non si sono tenute riunioni generali a margine per discutere di prezzi e aumenti. In un'e-mail interna del **9 novembre 2007** [rappresentante d'impresa] si è lamentato con [rappresentante d'impresa] (entrambi di **[non destinatario]**) del fatto che il 29 ottobre 2007 non fosse stata organizzata alcuna riunione a margine dell'EQA per discutere di aumenti dei prezzi: "*Vedi sotto sul tema dell'aumento dei prezzi. Nel frattempo ho parlato con Linpac D e NL e anche con Silver. Non esistono piani concreti per un aumento dei prezzi. Linpac NL intende parlare con noi in merito a un adeguamento nel primo trimestre del 2008. Non riesco a capire come possa passare una riunione EQA senza una discussione su questo argomento. Se dovessimo pianificare di fare da soli, va bene anche così [...]*"<sup>681</sup>.
- (588) Lo stesso giorno, ossia il 29 ottobre 2007, ma alle 14, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), il [rappresentante d'impresa] (**Silver Plastics**) e un altro concorrente si sono incontrati allo stand Reifenhäuser. Scopo della riunione era lo scambio di informazioni sui prezzi relativamente ai clienti comuni Tönnies, Wiesenhof e Kaufland. [...]<sup>682</sup>.
- (589) I presenti hanno scambiato informazioni sui prezzi e hanno concordato un aumento del prezzo dei vassoi rigidi per i clienti comuni Tönnies, Wiesenhof e Kaufland. Alla riunione, i concorrenti partecipanti hanno confrontato i rispettivi prezzi applicati a questi tre clienti. Il [rappresentante d'impresa] aveva preparato una matrice da compilare con i prezzi dei concorrenti. Il [rappresentante d'impresa] ha portato solo il listino prezzi per Kaufland e ha chiesto al suo responsabile delle vendite

---

<sup>676</sup> ID [...] (riposte di Vitembal alla CA).

<sup>677</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>678</sup> ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

<sup>679</sup> ID [...] (risposta di [non destinatario] alla RDI).

<sup>680</sup> ID [...]

<sup>681</sup> ID [...] (documento d'ispezione di [non destinatario]), (originale in tedesco: "*Siehe unten Diskussion zum Thema Preiserhöhung. Habe zwischenzeitlich mit Linpac D und NL sowie Silver gesprochen. Dort sind keine konkreten Pläne für eine Preiserhöhung. Linpac NL will wohl mit uns reden über eine Anpassung im ersten Quartal 2008*" "*Es ist mir auch schleierhaft wie eine EQA vorbei gehen kann ohne dass zu diesem Thema etwas besprochen wird. Sollten wir einen Alleingang vorhaben ist das auch gut[...]*").

<sup>682</sup> ID [...], la riunione è confermata da ID [...], ID [...] e ID [...]

([rappresentante d'impresa]) di inviare un fax con le informazioni su Tönnies. Poiché non è stato possibile procedere in modo analogo relativamente alle informazioni su Wiesenhof, egli ha promesso di inviarle al [rappresentante d'impresa] in seguito. Durante la riunione, i partecipanti hanno verificato 30 prezzi singoli, posizione per posizione, e hanno raggiunto l'intesa di cercare di colmare i divari tra concorrenti<sup>683</sup>. Essi si sono resi conto che i prezzi di [nome dell'impresa] erano troppo bassi e hanno convenuto che dovessero essere corretti e portati a un livello accettabile. Essi hanno inoltre concordato di tenersi reciprocamente aggiornati<sup>684</sup>. [...] i prezzi discussi sarebbero stati applicabili per [nome dell'impresa] a partire dal 1° novembre, dal 1° dicembre 2007 per il cliente Tönnies e a partire dal 1° febbraio 2008 per il cliente Wiesenhof<sup>685</sup>.

- (590) Al rientro dal suo viaggio, il [rappresentante d'impresa] ha trasferito i dati nel suo computer<sup>686</sup>. In seguito ha ricevuto il listino prezzi di [nome dell'impresa] relativo a Wiesenhof in una busta anonima inviata al suo indirizzo di casa. Dopo aver trasferito le informazioni nel suo computer, ha distrutto il listino prezzi<sup>687</sup>.
- (591) Quanto sopra è comprovato [...] dalla matrice contenente le informazioni sui prezzi scambiate alla riunione [...].[...] il [rappresentante d'impresa] ha cambiato la data nel trasferire i dati ed è per questo motivo che oggi si legge 24 ottobre 2007 invece di 29 ottobre 2007<sup>688</sup>. **Silver Plastics** ricorda la riunione e lo scambio di informazioni sui prezzi riguardo a uno o due clienti, nonché l'appello dei concorrenti a rispettare la disciplina sui prezzi, ma esclude un accordo sui prezzi<sup>689</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] ammette che il [rappresentante d'impresa] ha incontrato il [rappresentante d'impresa] e un altro concorrente per stabilire se qualcuno di loro forniva vassoi rigidi al cliente Tönnies a prezzi di dumping. [Nome dell'impresa] sostiene inoltre [...] di non avere aumentato i prezzi relativi ai tre clienti menzionati nel periodo in cui si è svolta la riunione<sup>690</sup>.
- (592) In seguito al contatto del 29 ottobre 2007, il **19 novembre 2007** [nome dell'impresa] ha inviato a Kaufland una lettera che annunciava un aumento generalizzato dei prezzi del 9% per i loro prodotti a partire dal 1° gennaio 2008<sup>691</sup>.

#### 4.4. Paesi dell'Europa centrale e orientale (5 novembre 2004 – 24 settembre 2007)

##### 4.4.1. Principi fondamentali e struttura del cartello

- (593) Il cartello nei paesi dell'Europa centrale e orientale ha coinvolto Linpac, Coopbox, Sirap-Gema (compreso il suo distributore integrato verticalmente – Petruzalek)<sup>692</sup> e

---

683 ID [...]

684 ID [...] confermata dal listino prezzi comune dei tre concorrenti ID [...]

685 ID [...]

686 ID [...] spiegazioni fornite in ID [...]

687 ID [...]

688 ID [...] spiegazioni fornite in ID [...]

689 ID [...]

690 ID [...]

691 ID [...] ID [...]

692 ID [...]; ID [...] Petruzalek è un operatore indipendente che è stato coinvolto direttamente nell'infrazione grazie alla sua visione trasversale del mercato ed esperienza sui mercati dell'Europa centro-orientale. Il suo ruolo era controllare il rispetto del patto di non aggressione dei clienti e agevolare le misure di compensazione concordate dai concorrenti. Anche dopo la sua acquisizione da parte di Sirap-Gema nel 2004, Petruzalek è rimasto un distributore indipendente che acquistava da diversi produttori, compresa Sirap-Gema.

Propack. Oggetto del cartello sono stati i vassoi termoformati utilizzati per gli imballaggi alimentari al dettaglio<sup>693</sup>. L'obiettivo/lo scopo generale del cartello era mantenere lo *status quo* relativamente ai rapporti con i clienti e alle quote di mercato e mantenere i prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali.

- (594) I concorrenti hanno coordinato i propri comportamenti attraverso una serie di contatti bilaterali e multilaterali (riunioni fisiche, scambi di e-mail e conversazioni telefoniche) che spesso si svolgevano a livello di alta e media direzione. Ai contatti collusivi ci si riferiva spesso con l'espressione "Club East"<sup>694</sup>.
- (595) I meccanismi del mercato e un numero limitato di clienti importanti consentivano un agevole monitoraggio dell'attuazione degli accordi anticoncorrenziali. Il monitoraggio era facilitato anche dal fatto che i clienti spesso riferivano ai propri fornitori di essere stati contattati da un altro fornitore, tentando di sfruttare questa opportunità per ottenere prezzi migliori<sup>695</sup>. Inoltre, i concorrenti convocavano riunioni di controllo che prevedevano anche attività di monitoraggio<sup>696</sup>.

#### 4.4.2. Storia del cartello

- (596) Dalla metà degli anni '80, i mercati dell'Europa centrale e orientale (PECO) sono diventati gradualmente accessibili alle società straniere e hanno cominciato ad essere percepiti come "mercati del futuro". [Informazione precedente all'infrazione]<sup>697</sup>, [informazione precedente all'infrazione]<sup>698</sup>.

#### 4.4.3. Cronologia degli eventi

- (597) A partire dagli anni '90, Huhtamäki/Polarcup e Linpac si sono affermate come leader del mercato degli imballaggi alimentari al dettaglio in Polonia<sup>699</sup>. Diversamente da Huhtamäki/Polarcup, la cui presenza nei PECO si limitava principalmente alla Polonia, Linpac era attiva nell'intera regione. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>700</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>701</sup>.
- (598) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>702</sup>.
- (599) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>703</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>704</sup>.
- (600) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>705</sup>.
- (601) [Informazione precedente all'infrazione]<sup>706</sup>, [informazione precedente all'infrazione]<sup>707</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>708</sup>. [Informazione

---

<sup>693</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>694</sup> ID [...]

<sup>695</sup> ID [...]

<sup>696</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>697</sup> [...]

<sup>698</sup> [...]

<sup>699</sup> ID [...]

<sup>700</sup> [...]

<sup>701</sup> [...]

<sup>702</sup> [...]

<sup>703</sup> [...]

<sup>704</sup> [...]

<sup>705</sup> [...]

<sup>706</sup> [...]

<sup>707</sup> [...]

precedente all'infrazione]<sup>709</sup>. I concorrenti hanno fatto riferimento alle riunioni anticoncorrenziali nei PECO parlando di riunioni del "*Club East*" o del "*Plastic Council*"<sup>710</sup>.

- (602) Il **5 novembre 2004** il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) ha convocato una riunione all'aeroporto di Vienna tra i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac). I membri del cartello si sono in seguito riferiti alla riunione utilizzando le espressioni "riunione di Vienna", "accordo di Vienna " o riunione sullo "*status quo*"<sup>711</sup>. Tale riunione è considerata la data d'inizio del cartello dei paesi dell'Europa centrale e orientale.
- (603) Per quanto concerne la data e il luogo della riunione, [nome dell'impresa] ha dichiarato che si è tenuta all'aeroporto di Vienna il 13 novembre 2004<sup>712</sup>, presentando a sostegno della propria dichiarazione alcune ricevute di pagamenti con carte di credito e la ricevuta dell'affitto di una sala conferenze all'aeroporto di Vienna. La ricevuta relativa alla sala riunioni riporta i nomi scritti a mano dei concorrenti partecipanti: "*Riunione: Linpac, Coopbox, Petruzalek*". Tuttavia, per quanto riguarda la data della riunione, la Commissione osserva che "la data del 13 novembre 2004" è la data di emissione della fattura per l'affitto della sala conferenze e non quella in cui si è tenuta la riunione. Quanto sopra è confermato dal fatto che sulla stessa fattura vicino al tipo di sala prenotata si legge la data del "*5-11-2004*" che è la data effettiva in cui si è tenuta la riunione tra i concorrenti, ossia il 5 novembre 2004<sup>713</sup>. Nella sua risposta alla CAdella Commissione, [nome dell'impresa] ha ammesso che il 5 novembre all'aeroporto di Vienna si è effettivamente svolta una riunione di cartello. [nome dell'impresa] ha inoltre sostenuto che si è svolta un'altra riunione di cartello, cui hanno partecipato gli stessi rappresentanti delle stesse imprese, tenutasi nei dintorni di Vienna (a Vösendorf) diversi giorni dopo<sup>714</sup>.
- (604) [Nome dell'impresa] afferma che la riunione non si era tenuta il 13 novembre 2004 a Vienna bensì il 5 novembre a Vösendorf, una cittadina nei dintorni di Vienna<sup>715</sup>, aggiungendo che, essendo il 13 novembre 2004 un sabato, sarebbe stato molto improbabile che si svolgesse una riunione di cartello in tale data. Inoltre, dopo aver interrogato i propri dipendenti, [nome dell'impresa] conferma che la riunione abbia avuto luogo il 5 novembre 2004. Innanzi tutto, [nome dell'impresa] ha informato la Commissione che il 13 novembre 2011 il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) era a Lubiana, in Slovenia, e che pertanto non avrebbe potuto partecipare a una riunione a Vienna. In secondo luogo, il calendario personale del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) riporta l'annotazione "riunione

---

708

[...]

709

[...]

710

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

711

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

712

ID [...]

713

ID [...]

714

ID [...]

715

ID [...]

Sirap-Gema Coopbox per il 5 novembre 2004"<sup>716</sup>. In terzo luogo, [nome dell'impresa] ha fornito la copia di un biglietto aereo del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) da Praga a Vienna emesso per il 5 novembre 2004<sup>717</sup>. In quarto luogo, [nome dell'impresa] ha fornito la copia di una nota spese che riporta un pasto all'hotel dell'aeroporto di Vienna il 5 novembre 2004. La nota spese fa riferimento ai [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di nome dell'impresa) in quanto persone partecipanti per conto di [nome dell'impresa] e riporta la dicitura "*Aumenti di prezzo in Europa centrale*" come scopo del loro viaggio a Vienna<sup>718</sup>. In merito al luogo dove si è tenuta la riunione, [nome dell'impresa] ha affermato che non si trattava di Vienna bensì di Vösendorf, nelle vicinanze di Vienna, per il semplice motivo che all'epoca Sirap-Gema aveva sede a Vösendorf e in origine era stato previsto che i concorrenti si sarebbero incontrati nei locali di Sirap-Gema. Tuttavia, secondo [nome dell'impresa], a causa del gran numero di partecipanti, la riunione era poi stata spostata in un hotel nelle vicinanze (Hotel Arnia di Vösendorf)<sup>719</sup>.

- (605) Coopbox afferma che anche in seguito ad un'indagine interna non sono emerse informazioni in merito a tale riunione e dichiara quindi che è improbabile che i suoi dipendenti vi abbiano partecipato<sup>720</sup>.
- (606) Huhtamäki/Polarcup afferma che da un'indagine interna non sono emerse informazioni in base alle quali i dipendenti di Huhtamäki/Polarcup sarebbero stati informati da Linpac in merito alla riunione<sup>721</sup>.
- (607) Alla luce delle prove disponibili, in particolare della fattura per l'affitto della sala riunioni dell'aeroporto di Vienna da parte del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) recante la data del 5 novembre 2004, delle prove presentate da [...] <sup>722</sup>, la Commissione conclude che la riunione in questione si sia tenuta il 5 novembre 2004 nei dintorni di Vienna.
- (608) A detta riunione, durante la quale non si è seguito un particolare ordine del giorno e non si sono presi appunti scritti, i membri del cartello hanno discusso della situazione del mercato dei vassoi termoformati nell'Europa centrale e orientale<sup>723</sup>. Successivamente, i membri del cartello hanno discusso di clienti specifici, paese per paese, e hanno concordato di astenersi dall'"attaccare" i rispettivi clienti, nell'intento di preservare lo *status quo* sul mercato dei vassoi termoformati nell'Europa centrale e orientale<sup>724</sup>. L'accordo si riferiva principalmente ai PECO, ma riguardava anche Bulgaria e Slovenia, in quanto i due paesi spesso servivano da "compensazione" a Sirap-Gema e Coopbox per non entrare in Polonia a spese di Linpac. In effetti, sulla base di questo accordo, Sirap-Gema si è impegnata a restare fuori da Polonia e

---

716 ID [...]

717 ID [...]

718 ID [...] originale in tedesco: "*Preiserhöhungen Central Europe*".

719 ID [...]

720 ID [...]

721 ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

722 ID [...]

723 ID [...]

724 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

Bulgaria<sup>725</sup>. L'accordo coinvolgeva sia i produttori che i distributori di vassoi termoformati<sup>726</sup>.

- (609) Nella stessa riunione, i partecipanti al cartello hanno deciso l'assegnazione di numerosi clienti. Ad esempio, si è discusso di Agropol, Billa, Tesco e Xaverov in termini di volumi di vendite e prezzi applicati. Si è concordato che Agropol sarebbe stato condiviso da Coopbox e Sirap-Gema, mentre Tesco e Billa da Sirap-Gema e Linpac. Billa in Bulgaria è stato assegnato a Linpac e, in cambio, a Sirap-Gema è stato assegnato Xaverov nella Repubblica ceca. Quindi i mercati sono stati ripartiti in termini di clienti e in termini geografici<sup>727</sup>.
- (610) I partecipanti al cartello non hanno dovuto stilare un elenco dei clienti loro "assegnati". Il numero dei maggiori clienti in Europa centrale e orientale era talmente limitato che tutti ricordavano i rispettivi clienti "assegnati"<sup>728</sup>. A seguito della riunione di Vienna, i membri del cartello hanno assegnato i clienti e ripartito il mercato come descritto ai seguenti punti (611) - (613):
- (611) Nella Repubblica ceca, a Linpac sono stati assegnati Ahold, Kaufland, Vodnany, Klatovy e Tesco; a Coopbox sono spettati Vodnany (insieme a Linpac), Promt, Eurobal, Globus e Ceroz (insieme a Sirap-Gema). Si è concordato che Sirap-Gema avrebbe fornito a Kostelec, Xaverov e Billa i prodotti di diversi produttori. Inoltre, Sirap-Gema avrebbe fornito a Hortim e Ceroz i prodotti di Sirap-Gema mentre a Spar e Meinel sarebbero stati forniti prodotti di un concorrente diverso da Sirap-Gema;
- (612) In Ungheria, a Linpac sono stati assegnati Tesco, Master, Hercsi, Galicop, Galfood e Pesti Baromfi Kft, mentre a Coopbox Cora, Tesco (insieme a Linpac), Mórakért, Pannon e Galia. Secondo gli accordi, Sirap-Gema avrebbe fornito a Auchan i prodotti di diversi produttori, a Zala i prodotti di Sirap-Gema e a Spar, Zalabaroma, Gastrobal e CBA i prodotti di concorrenti diversi da Sirap-Gema;
- (613) In Slovacchia, a Linpac sono stati assegnati Ahold, Tesco, Hyza, Kaufland e Hrádok, mentre a Coopbox Topoleany, HSH, Eurobal e Ceroz (con Petruzalek); Sirap-Gema avrebbe venduto a Hydinazk e Cifer i prodotti di diversi produttori e a Billa e Ceroz i prodotti di concorrenti diversi da Sirap-Gema. Hyza è stato accettato come cliente comune di tutti e tre, vale a dire Linpac, Coopbox e Petruzalek. Le parti inoltre hanno discusso della possibilità che Coopbox vendesse i suoi prodotti nella Repubblica ceca, in Ungheria e in Slovacchia tramite Petruzalek, nonostante il fatto che Coopbox avesse già dei distributori in questi tre paesi.
- (614) L'assegnazione di cui come descritto ai punti (611) - (613) è stata descritta da [...] <sup>729</sup>. Tale comportamento anticoncorrenziale dimostra che l'accordo delle parti riguardava tutti i paesi PECO interessati e che Linpac, Sirap-Gema/Petruzalek e Coopbox erano perfettamente a conoscenza dell'accordo anticoncorrenziale e della sua portata geografica.
- (615) [...] la Polonia è stata lasciata innanzi tutto a Linpac e Huhtamäki/Polarcup. [...] [la partecipazione] alla riunione principalmente per proteggere la sua forte posizione di

---

<sup>725</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>726</sup> ID [...]

<sup>727</sup> ID [...]

<sup>728</sup> ID [...]

<sup>729</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

mercato, in particolare in Polonia, nei confronti del potenziale nuovo ingresso di Petruzalek e Coopbox nel mercato del paese<sup>730</sup>.

- (616) Sempre durante la riunione del 5 novembre 2004, i membri del cartello hanno anche discusso della necessità di applicare un aumento di prezzo per tenere conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime. Tuttavia, durante la riunione, il [rappresentante d'impresa] (Linpac), [ruolo], si è dichiarato contrario a tale aumento per il fatto che i prezzi sul mercato ceco erano già inflazionati rispetto a quelli sui mercati dei paesi vicini. Ciononostante, il suo superiore, il [rappresentante d'impresa] (Linpac), ha proposto un aumento generalizzato dei prezzi nei PECO di una percentuale compresa tra il 10 e il 15% circa. [...] i concorrenti avevano l'intenzione di concludere un *gentlemen's agreement* (accordo informale) sull'aumento di prezzo dei vassoi termoformati. Nella stessa riunione, i rappresentanti di Sirap-Gema/Petruzalek e Linpac hanno concordato un aumento di prezzo coordinato per il cliente comune Billa, da applicare prima della fine del 2004<sup>731</sup>.
- (617) Nel corso della riunione i membri del cartello si sono scambiati anche informazioni sensibili. Ad esempio, essi hanno discusso dell'intenzione di Tesco di rilevare l'attività di Carrefour in Slovacchia, cosa che avrebbe avuto un forte impatto sulla situazione del mercato degli imballaggi alimentari in plastica in Slovacchia<sup>732</sup>.
- (618) La riunione del 5 novembre 2004 è stata fondamentale per i contatti anticoncorrenziali tra i membri del cartello nei PECO poiché è servita a formalizzare la ripartizione del mercato, l'assegnazione dei clienti e l'accordo di non aggressione in tale regione. Sebbene sia stato discusso nell'ambito di contatti precedenti, l'accordo di Vienna ha rafforzato e formalizzato tale accordo. Nei successivi contatti nel quadro delle riunioni del "Club East"/"Plastic Council" i partecipanti al cartello hanno fatto frequenti riferimenti a questa riunione, definendola come "accordo di Vienna", "accordo sullo *status quo*"<sup>733</sup>.
- (619) Il **13 dicembre 2004**, all'hotel Flamenco di Budapest si sono riuniti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Propack)<sup>734</sup>. La riunione era stata convocata per informare Propack, che non aveva partecipato alla riunione di Vienna, in merito all'accordo di Vienna e alla sua attuazione in Ungheria. I partecipanti al cartello hanno discusso dell'assegnazione dei clienti tra di loro e hanno individuato interessi contrastanti (forniture parallele) sul mercato ungherese<sup>735</sup>. [...] nel corso della riunione è stata discussa l'assegnazione dei clienti, ma [...] non si è raggiunto alcun accordo<sup>736</sup>. [...] la riunione si è conclusa con un accordo per la suddivisione dei clienti<sup>737</sup>. [...] documenti di viaggio e appunti manoscritti, [...] dimostrano lo svolgimento di discussioni anticoncorrenziali relative a specifici grandi clienti al

---

730 ID [...]

731 ID [...]; ID [...]; ID [...]

732 ID [...]

733 ID [...]; ID [...]; ID [...]

734 ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003); ID [...]; ID [...]; ID [...] (Propack – risposta alla RDI).

735 ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003); ID [...]; ID [...]

736 ID [...] (Propack – risposta alla RDI).

737 ID [...]; ID [...]

dettaglio<sup>738</sup>. Secondo gli appunti manoscritti, i partecipanti al cartello hanno discusso, tra gli altri, dell'assegnazione dei principali grandi clienti al dettaglio in Ungheria<sup>739</sup>. Inoltre, la Commissione dispone di una dichiarazione volontaria fornita dal [X]<sup>740</sup> e di un'e-mail interna di Sirap-Gema/Petruzalek del 24 gennaio 2005 che, facendo riferimento a un'asta indetta da un cliente (Spar), dimostrano che i partecipanti al cartello avevano scelto "fornitori designati" per i clienti in Ungheria<sup>741</sup>.

- (620) [X] ha spiegato che durante la riunione i concorrenti hanno discusso di tutti i clienti e ne hanno concordato l'assegnazione. I concorrenti hanno discusso sulla base dei clienti piuttosto che di singoli prodotti. La base per l'assegnazione era la distribuzione storica dei clienti<sup>742</sup>. I concorrenti hanno convenuto inoltre che per rispettare l'accordo sull'assegnazione dei clienti avrebbero offerto prezzi alti se fossero stati contattati da un cliente "non assegnato"<sup>743</sup>. Malgrado alcuni disaccordi tra Propack e Linpac riguardo ai clienti attivi nel settore ortofrutticolo, le imprese alla fine hanno concordato un'assegnazione dettagliata dei clienti e si sono reciprocamente impegnate a non contattare i clienti delle altre imprese<sup>744</sup>.
- (621) Inoltre, avendo concordato nel dettaglio l'assegnazione dei clienti, tutti i partecipanti a tale riunione di cartello hanno deciso di introdurre un aumento di prezzo del 10-15% nei confronti dei rispettivi clienti<sup>745</sup>, [...] <sup>746</sup>.
- (622) Per quanto riguarda la data della riunione all'hotel Flamenco di Budapest, [X] afferma che si è tenuta nel gennaio 2005<sup>747</sup>. [...] [...] [nutre dubbi] sul fatto che si sia tenuta nel gennaio 2005<sup>748</sup>. [...] la riunione a Budapest si è tenuta a metà dicembre, poco dopo l'incontro a Győr<sup>749</sup>. [Nome dell'impresa] dichiara che la riunione si è tenuta il 13 dicembre 2004<sup>750</sup>, fornendo come prova la nota spese del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) per lo stesso viaggio, dalla quale si può dedurre che alla riunione hanno partecipato sei persone e che essa si è conclusa attorno alle 15.00 (ora dell'Europa centrale)<sup>751</sup>. Inoltre, [nome dell'impresa] ha fornito una copia del biglietto aereo del [rappresentante d'impresa] (Varsavia – Budapest – Varsavia) emesso per il 13 dicembre 2004<sup>752</sup>. Poiché la maggior parte delle imprese dichiara che la riunione si è tenuta alla metà di dicembre 2004, la Commissione conclude che la riunione all'hotel Flamenco di Budapest si è tenuta effettivamente il 13 dicembre 2004.

---

738 **ID [...]; ID [...]; ID [...]**

739 **ID [...]** (risposta di Sirap Gema alla RDI); **ID [...]**

740 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

741 **ID [...]** (prove risalenti all'epoca dei fatti fornite dal [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

742 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

743 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

744 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

745 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

746 **ID [...]**

747 **ID [...]** (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

748 **ID [...]**

749 **ID [...]** (Propack – risposta alla RDI).

750 **ID [...]**

751 **ID [...]; ID [...]**

752 **ID [...]; ID [...]**

- (623) Alla riunione di Budapest, oltre a discutere degli accordi sullo *status quo*, Petruzalek e Linpac hanno convenuto che in cambio della rinuncia di Petruzalek alle vendite di vaschette per verdure da 1 kg a favore di Linpac, quest'ultima avrebbe garantito a Petruzalek una quota maggiore di vendite nel settore del pollame<sup>753</sup>. [...] Linpac ha promesso di interrompere le relazioni commerciali con gli avicoltori Her-Csi-Hus Kft e Master Goods Kft, di conseguenza assegnati a Petruzalek. Inoltre, Linpac ha promesso di astenersi dall'offrire prezzi bassi a Taravis Kft, un altro pollicoltore e uno dei principali clienti di Petruzalek. Nell'ambito dell'accordo, i concorrenti [...] hanno convenuto di non cercare di vendere a Pannon Baromfi Kft, un cliente [segreto aziendale] di Linpac nel settore del pollame<sup>754</sup>. Le parti hanno discusso anche delle forniture a Auchan<sup>755</sup>.
- (624) Dalle prove risulta inoltre che alla **fine del 2004** si sono incontrati il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac) [...] a Győr nell'ottobre 2004. Nel corso dell'incontro, il [rappresentante d'impresa] si è lamentato che [nome dell'impresa] attaccava [nome dell'impresa] contrariamente a quanto concordato in seguito all'accordo di Vienna<sup>756</sup>. [...] <sup>757</sup>. [...] <sup>758</sup>.
- (625) Il **17 gennaio 2005**, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) ha invitato il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) ad astenersi dal contattare Master Good Kft poiché si trattava di un cliente assegnato a Propack<sup>759</sup>. [...] [X] ha spiegato alla Commissione che poiché Propack non era in grado di fornire a Master Good vassoi termoformati di buona qualità (prodotti da Coopbox), Master Good aveva contattato Petruzalek per un'offerta. Alla fine, Petruzalek ha cominciato a rifornire Master Good, ma solo dopo che il cliente si era rifiutato di accettare le forniture di Propack<sup>760</sup>. [...] <sup>761</sup>.
- (626) Il **14-15 febbraio 2005**, Petruzalek ha organizzato una riunione [...] a Vienna. All'incirca nello stesso periodo, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) ha ricevuto una telefonata da Spar, molto in ansia a causa di una lettera di Petruzalek che annunciava un aumento di prezzo. Il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) ha parlato della lettera con il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), che gli ha detto che Spar non poteva far altro che accettare l'aumento, perché ai sensi dell'accordo con Linpac e Propack, i due concorrenti non avrebbero effettuato forniture a Spar<sup>762</sup>. [...] <sup>763</sup>.
- (627) Successivamente alla conversazione con il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) e la [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) si sono recati a incontrare i rappresentanti di Spar. Durante l'incontro, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) è stato informato che Spar era riuscita a

753

ID [...]

754

ID [...]

755

ID [...]

756

ID [...]

757

ID [...]; ID [...]

758

ID [...]; ID [...]

759

ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003); ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

760

ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

761

ID [...]

762

ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003)

763

ID [...]

individuare alcuni fornitori locali in Ungheria, anche se Linpac e Propack avevano quotato prezzi molto alti<sup>764</sup>. Questo dimostra che tutti i concorrenti rispettavano e applicavano l'accordo sull'assegnazione dei clienti.

- (628) Nel marzo **2005** il [rappresentante d'impresa] e il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) si sono incontrati con il [rappresentante d'impresa] (Linpac) per discutere in merito a uno dei clienti – Hungerit. Il motivo dell'incontro era che Linpac era molto interessata a fornire questo cliente, che le era stato assegnato in base all'accordo sullo *status quo*. Tuttavia, all'inizio del 2005 era apparso evidente che Sirap-Gema/Petruzalek continuava a rifornire Hungerit. Nel corso dell'incontro, i concorrenti hanno deciso che Sirap-Gema/Petruzalek avrebbe compensato Linpac per la perdita di Hungerit consentendo a Linpac di rilevare Pannonbaromfi, Hercis e Pesti Baromfi. Questa soluzione era intesa a tranquillizzare Linpac dopo la perdita di Hungerit. Lo svolgimento dell'incontro è descritto in dettaglio dal [X]<sup>765</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Sirap-Gema ha dichiarato che, pur non potendo fornire osservazioni sulla riunione, era comunque del parere che la riunione non avesse avuto luogo, poiché [X] non era in grado di dimostrarla con documentazione pertinente<sup>766</sup>. La Commissione conclude che il solo fatto di non essere in grado di fornire documentazione a sostegno di una dichiarazione dettagliata fornita da un partecipante diretto alla riunione non rende tale dichiarazione inattendibile.
- (629) Il **16 marzo 2005** si è tenuta una riunione all'aeroporto di Monaco, alla quale hanno partecipato i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek). In tale riunione si è discusso del prezzo dei vassoi termoformati e rigidi, nell'intento di applicare un aumento di prezzo coordinato<sup>767</sup>. Inoltre, si è discusso del coordinamento relativo a singoli clienti e alle aste<sup>768</sup>. I partecipanti al cartello si sono anche scambiati alcune informazioni commerciali sensibili e hanno verificato l'attuazione dell'accordo di Vienna sullo *status quo*<sup>769</sup>.
- (630) Il **30 marzo 2005**, nel contesto dell'asta Kaufland, il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek) ha inviato un'e-mail alla [rappresentante d'impresa] (Linpac) chiedendole di compilare una tabella allegata nell'intento di garantire che Petruzalek non offrisse prezzi inferiori a Linpac: "*Allego una tabella, pregandola di compilarla inserendo i prezzi che dovrei offrire per non andare sotto ai vostri*"<sup>770</sup>. L'asta Kaufland riguardava un gran numero di materiali da imballaggio, quali sacchetti di plastica, sacchetti per la spazzatura, film di copertura e guanti monouso<sup>771</sup>. Ai sensi dell'accordo di Vienna, Kaufland era un cliente "assegnato" a Linpac (cfr. punto (613)). [...] [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha mantenuto

---

<sup>764</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>765</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>766</sup> ID [...]

<sup>767</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>768</sup> ID [...]

<sup>769</sup> ID [...]; ID[...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>770</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>771</sup> ID [...]

contatti illegali anticoncorrenziali con il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek)<sup>772</sup>.

- (631) Il **23 maggio 2005** il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha inviato un'e-mail interna al [rappresentante d'impresa] e al [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), nella quale affermava che [nome dell'impresa] avrebbe rispettato l'accordo di Vienna e la sua attuazione in Ungheria. Nel contempo, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha dichiarato che, poiché l'accordo di Vienna non si estendeva ai rapporti tra produttori e relativi distributori (e quindi ciascun produttore avrebbe potuto rifornire i propri distributori senza alcun limite quantitativo) [nome dell'impresa] avrebbe potuto servirsi dei suoi distributori per ampliare la quota di mercato senza violare quanto concordato tra concorrenti. Il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) spiegava inoltre che tale strategia sarebbe stata particolarmente efficace se i distributori di [nome dell'impresa] avessero cominciato a vendere diverse gamme di prodotti in quantità inferiori a clienti finali più piccoli, poiché sarebbe stato meno probabile che i concorrenti di [nome dell'impresa] se ne accorgessero<sup>773</sup>. L'e-mail del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) dimostra che l'attuazione dell'accordo di Vienna in Ungheria era ancora in corso e condizionava i comportamenti delle parti.
- (632) Il **23 giugno 2005** si è tenuta una riunione all'hotel Böck Brunn di Vienna tra i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), il [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Linpac)<sup>774</sup>. La riunione aveva lo scopo di discutere sull'ulteriore consolidamento dell'accordo di Vienna, in particolare alla luce della riduzione di margini e volumi<sup>775</sup>. I membri del cartello hanno trattato i vari mercati nazionali dei vassoi termoformati uno per uno (segnatamente Bulgaria, Croazia, Repubblica ceca, Romania e Slovacchia) prendendo in esame tutti i clienti e indicando ogni volta a chi erano attribuiti. I membri del cartello si sono impegnati ad astenersi dall'attaccare clienti "assegnati" a un altro produttore<sup>776</sup>. Nella risposta alla CADella Commissione, Linpac dichiara di non essere riuscita a trovare tracce di una riunione con i concorrenti in quel giorno<sup>777</sup>. La Commissione osserva tuttavia che Linpac ha presentato solo l'agenda del [rappresentante d'impresa] (Linpac) secondo cui in tale giorno egli ha partecipato a un'altra riunione (riunione di gestione) senza però addurre argomenti o prove che dimostrassero che gli altri rappresentanti di Linpac (i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa]) non avessero partecipato a tale riunione<sup>778</sup>. Tenuto conto del resoconto credibile e dettagliato della riunione da parte di [nome dell'impresa] e del fatto che Linpac non nega la riunione e non adduce

---

<sup>772</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>773</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>774</sup> ID [...]; ID[...]; ID [...]

<sup>775</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>776</sup> ID [...]

<sup>777</sup> ID [...]

<sup>778</sup> ID [...]

argomenti o prove che mettano in dubbio il resoconto di [nome dell'impresa], la Commissione ritiene la riunione credibile<sup>779</sup>.

- (633) Nel giugno **2005**, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) si è incontrato con il [rappresentante d'impresa] (Linpac) nel centro commerciale Polus di Budapest. In occasione dell'incontro, il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha consegnato un listino prezzi che Petruzalek avrebbe dovuto quotare per consentire a Linpac di mantenere il suo cliente (Pannonbaromfi) nell'asta imminente. La decisione di consentire a Linpac di mantenere Pannonbaromfi derivava dalla compensazione concordata tra Petruzalek e Linpac dopo che la prima aveva acquisito Hungerit (cfr. il punto (628)). Dopo tale incontro, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) ha informato il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) in merito a quanto concordato con Linpac, in quanto il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) era responsabile dell'assistenza informatica nel corso delle aste via Internet. Lo svolgimento dell'incontro, i partecipanti e il contenuto sono stati descritti alla Commissione dal [X]<sup>780</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Sirap-Gema ha dichiarato che la riunione dovrebbe essere esclusa dall'elenco dei contatti collusivi poiché non è dimostrata da alcuna documentazione. La Commissione conclude che, tenuto conto della dichiarazione dettagliata del [X] in merito alla riunione e del fatto che Sirap-Gema non è riuscita ad addurre argomenti o prove che potessero mettere in dubbio il resoconto del [X], il resoconto della riunione è credibile<sup>781</sup>.
- (634) Nonostante le discussioni svoltesi nel 2000 e negli anni immediatamente successivi (cfr. il punto (598)), a Coopbox non è stata assegnata la quota di clienti per i vassoi termoformati promessa da Linpac e Huhtamäki/Polarcup in Polonia. Di conseguenza, nel **primo semestre del 2005**, Coopbox ha cominciato ad abbassare drasticamente i prezzi dei vassoi termoformati nella Repubblica ceca e in Slovacchia, per aumentare la propria quota di mercato a spese di Linpac, che ha reagito abbassando a sua volta i prezzi. La prova di queste iniziative si può trovare nei rapporti interni di Coopbox di giugno e novembre 2005. [...] nel periodo 2005-2006 ci sono state frequenti "battaglie" nella Repubblica ceca e in Slovacchia tra Linpac, Coopbox e Petruzalek, che hanno portato a una riduzione dei prezzi dei vassoi termoformati e a consistenti perdite di profitti per i produttori<sup>782</sup>.
- (635) Per fermare questa "battaglia dei prezzi" tra i membri del cartello, dannosa per il livello dei prezzi in generale e che minacciava l'accordo sullo *status quo*, Coopbox e Linpac si sono incontrate a Berlino il **7 luglio 2005**. In questa riunione, Coopbox e Linpac hanno convenuto di fissare i prezzi minimi per ridurre le perdite sui margini causate dalla guerra dei prezzi intrapresa da Coopbox in Repubblica ceca e Slovacchia. Le prove dell'incontro e dell'accordo si possono trovare in un'e-mail interna di Coopbox dell'8 luglio 2005, dove si legge: "*Ieri abbiamo incontrato L e ci siamo messi d'accordo. Perciò la diminuzione drastica sui margini non ci sarà*"<sup>783</sup>, ulteriormente confermata da un rapporto interno di Coopbox del 15 luglio 2005, dove si afferma: "*Dopo l'accordo in extremis, la tensione con Linpac si è allentata.*"

---

<sup>779</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>780</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>781</sup> ID [...]

<sup>782</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox); ID [...]

<sup>783</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

*Da settembre recupereremo il margine sacrificato in battaglia*<sup>784</sup>. La data e il luogo dell'incontro trovano conferma nei resoconti delle spese di viaggio dei [...] <sup>785</sup>. Inoltre, [...] una spiegazione dettagliata della situazione del mercato in quel momento e i dettagli dell'accordo inteso a risolvere la battaglia sui prezzi tra le parti <sup>786</sup>.

- (636) Sulla base dell'accordo concluso a Berlino il 7 luglio 2005, a Coopbox sono stati assegnati i 2/3 delle forniture di Agropol per 6 mesi nella Repubblica ceca, corrispondenti per Coopbox alla vendita di 1 milione di vassoi in più ogni mese. Coopbox si attendeva che l'accordo le avrebbe permesso a sua volta di ridurre le perdite attese (45 000/55 000 EUR al mese) a circa 15 000 EUR al mese già a partire da settembre/ottobre 2005, come documentano i rapporti interni di Coopbox del 30 giugno 2005 relativi alle previsioni delle perdite sui margini, il rapporto di luglio 2005 che fa riferimento ai termini dell'accordo concernente Agropol e la comunicazione interna <sup>787</sup>. Nella Repubblica ceca, Agropol Group (corrispondente a oltre 50% del mercato) era un cliente molto importante, che spesso fungeva da elemento di scambio tra Linpac e Coopbox in quanto cliente comune. La maggior parte delle volte le due aziende riuscivano a trovare un accordo, come ha spiegato alla Commissione il [rappresentante d'impresa] (all'epoca dell'infrazione dipendente di [nome dell'impresa]) <sup>788</sup>.
- (637) Il **24 agosto 2005** il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha scritto un'e-mail al [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), con copia ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), avente per oggetto il mercato ungherese, sostenendo che [nome dell'impresa] non rispettava l'accordo tra Petruzalek e Linpac sull'assegnazione a [nome dell'impresa] del segmento di clientela relativo alla lavorazione del pollame e suggerendo che [nome dell'impresa] avrebbe reagito attaccando [nome dell'impresa] nel segmento ortofrutticolo <sup>789</sup>. L'esistenza del contrasto è documentata anche dal sig. [X] <sup>790</sup>. Nella sua risposta alla CA, [nome dell'impresa] ha confermato che il contatto è effettivamente avvenuto <sup>791</sup>.
- (638) L'accordo tra Linpac e Petruzalek è ulteriormente comprovato da un'e-mail interna datata **12 ottobre 2005** inviata dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]), nella quale il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) denuncia quanto segue: *"2, Hungaropack ha venduto nel 2005 oltre 8 pezzi di vaschette da 1 kg. Nel dicembre 2004 i termini dell'accordo erano che uscissero da questo mercato. Ho interpellato il [ruolo] [rappresentante d'impresa] in merito alle sue attività e la risposta è sempre stata che le mie informazioni erano sbagliate. Non mi piace essere preso in giro!!!! Secondo me, non ha senso parlare con loro, perché non sono*

---

<sup>784</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox): (IT) *"Dopo l'accordo in extremis, la tensione con Linpac si e' allentata. Da settembre recupereremo il margine sacrificato in battaglia."*

<sup>785</sup> ID [...]

<sup>786</sup> ID [...].

<sup>787</sup> ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>788</sup> ID [...]

<sup>789</sup> ID [...]: (originale in tedesco): *"Mit diesem Aktivitäten in Poultry-bereich greifen wir [nome dell'impresa] an, was gegen unsere Vereinbarung ist, aber die haben auch nicht Ihr Wort gehalten im Fruit & Vegetable Bereich"*; ID [...]

<sup>790</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>791</sup> ID [...]

*assolutamente corretti sul mercato e si perde solo tempo!*"<sup>792</sup>. [...] secondo l'accordo di Vienna e la sua attuazione in Ungheria, Petruzalek avrebbe dovuto lasciare a Linpac una parte delle attività del settore ortofrutticolo per compensarla della perdita delle forniture di Auchan a favore di Petruzalek<sup>793</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] conferma che il contatto è effettivamente avvenuto<sup>794</sup>.

- (639) [...] Petruzalek non ha tenuto per molto tempo Her-Csi-Hús come cliente poiché Coopbox, grazie alle relazioni personali del [rappresentante d'impresa], alla fine è stata in grado di acquisire questo cliente. Tuttavia, con riferimento all'accordo, il [rappresentante d'impresa] (Linpac) insisteva che i concorrenti di Linpac dovessero astenersi dal contattare Pannon Baromfi Kft, [segreto aziendale]. Tutti questi accordi su trasferimenti e assegnazioni di clienti erano intesi a mantenere lo *status quo* generale concordato a Vienna in termini di quantitativi e fatturato<sup>795</sup>.
- (640) **L'8 novembre 2005**, Petruzalek ha organizzato una riunione all'hotel Butter di Vösendorf, alla quale hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek). Durante la riunione, i membri del cartello hanno discusso l'attuazione e il funzionamento dell'accordo di Vienna in Ungheria e si sono scambiati informazioni commerciali sensibili, concernenti per esempio la produzione dello stabilimento costruito da Petruzalek. Dopo la riunione, il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), che aveva partecipato solo alla sessione della mattina, ha chiamato il [rappresentante d'impresa] (Linpac) per sapere che cosa era stato discusso e concordato nel pomeriggio. La riunione e la telefonata sono confermate in una dettagliata dichiarazione firmata fornita dal sig. [X] alla Commissione<sup>796</sup>.
- (641) **Il 18 novembre 2005**, il [rappresentante d'impresa] e il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) si sono incontrati con il [rappresentante d'impresa] (Linpac) presso una stazione di servizio sull'autostrada M1 nei pressi dell'uscita di Veszprem. In occasione di questo incontro, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha dichiarato di non essere soddisfatto dell'assegnazione dei clienti. Linpac temeva di avere perso del fatturato a causa dell'assegnazione concordata e del fatto che Hungerit era diventata cliente di Petruzalek. Nonostante le lamentele del [rappresentante d'impresa] (Linpac), i concorrenti hanno deciso di mantenere l'assegnazione concordata<sup>797</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Sirap-Gema ha dichiarato che la riunione dovrebbe essere esclusa dall'elenco dei contatti collusivi poiché non è dimostrata da alcuna documentazione. Sirap-Gema sostiene che anche il [rappresentante d'impresa] era in Austria lo stesso giorno. Tuttavia, questa circostanza non contraddice la dichiarazione del [X] tenuto conto della distanza relativamente breve tra il luogo della riunione e l'Austria<sup>798</sup>. La Commissione conclude che, tenuto conto della dichiarazione dettagliata del [X] in

---

<sup>792</sup> ID [...]

<sup>793</sup> ID ; ID [...]

<sup>794</sup> ID [...]

<sup>795</sup> ID [...]

<sup>796</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>797</sup> ID [...] (dichiarazione del [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003).

<sup>798</sup> ID [...] (risposta di Sirap-Gema alla CA).

merito alla riunione e del fatto che [nome dell'impresa] non è riuscita ad addurre argomenti o prove che potessero mettere in dubbio il resoconto del [X], la riunione è sufficientemente comprovata.

- (642) Il **28 novembre 2005**, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha inviato un'e-mail interna ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) contenente i prezzi offerti da Petruzalek a un cliente, Taravis, in cui affermava che si sarebbe incontrato con il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek) per discutere dell'offerta allegata<sup>799</sup>. Tale incontro è avvenuto il 1° dicembre 2005 tra il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek)<sup>800</sup>.
- (643) Il **10 marzo 2006** il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha inviato un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Propack) informandolo dei prezzi offerti a Pannon Baromfi, un cliente di [nome dell'impresa]<sup>801</sup>. La Commissione conclude che tali scambi erano coerenti con l'accordo di Vienna e a sostegno dello stesso (cfr. i punti (602)-(618)) e con la sua attuazione in Ungheria (cfr. i punti (619)-(623)).
- (644) Il **20 aprile 2006**, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha inviato un'e-mail interna al [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) per informarlo in merito ai recenti sviluppi nei PECO<sup>802</sup>. Per prima cosa, il [rappresentante d'impresa] riferisce di una riunione con il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) in merito ai mercati ceco, ungherese e slovacco, tenutasi il 14 aprile 2006 a Budapest. I membri del cartello hanno discusso di una gamma di prodotti rigidi (contenitori, tamponi, vaschette per prodotti ortofrutticoli) e film per imballaggi in PVC fornita a una serie di clienti nei PECO (Kostelec, Mesoplana Del Haize e Hyza). L'e-mail riporta la conclusione della riunione: *"Si è concordato che a causa dell'elevato rischio valutario, i prezzi di mercato devono essere aumentati all'incirca del 10%"*. Inoltre, le parti hanno convenuto di informare Propack in merito all'accordo<sup>803</sup>. [Nome dell'impresa] fornisce un resoconto dettagliato della riunione<sup>804</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Sirap-Gema esclude che il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) abbia partecipato alla riunione del 14 aprile 2006 dal momento che il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), secondo quanto dichiarato, era in Italia il 13 aprile 2006. La Commissione conclude che il fatto che il [rappresentante d'impresa] fosse in Italia il giorno precedente la riunione in questione non ne esclude la partecipazione alla riunione tenutasi a Budapest il 14 aprile 2006. Inoltre, [nome dell'impresa] conferma la partecipazione del [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa])<sup>805</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Propack sostiene di non essere mai stata informata di azioni collusive al di fuori dell'Ungheria<sup>806</sup>. La Commissione osserva che Propack non nega di essere stata tenuta informata delle azioni collusive riguardanti l'Ungheria. Quanto precede, associato al fatto che la Commissione dispone di prove da cui risulta che in varie occasioni tali informazioni erano state passate a Propack (cfr. per esempio: 10 marzo 2006 – punto (643) o

---

799 ID [...]; ID [...]; ID [...]

800 ID [...]; ID [...]

801 ID [...]; ID [...]

802 ID [...]

803 ID [...]; ID [...]

804 ID [...]

805 ID [...]

806 ID [...] (risposta di Propack alla CA).

15 settembre 2006 – punto (646), induce la Commissione a concludere che Propack era stata informata anche delle conclusioni della riunione del 14 aprile 2006, almeno nella misura in cui riguardavano l'Ungheria.

- (645) L'**11 maggio 2006** si è tenuta una riunione all'hotel Mövenpick di Praga tra i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa], la [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Coopbox)<sup>807</sup>. La riunione aveva lo scopo, a seguito di quanto concordato a Vienna, di discutere e risolvere alcune controversie tra i membri del cartello in merito all'assegnazione di singoli clienti e ad alcune aste relative ai vassoi termoformati<sup>808</sup>. In tale contesto, i membri del cartello hanno discusso del cliente comune Agropol (appartenente a Sirap-Gema/Petruzalek nella Repubblica ceca) nonché di clienti quali Julius Meinl ed Edeka, in procinto di chiudere i propri punti vendita nella Repubblica ceca<sup>809</sup>. I membri del cartello hanno discusso anche della situazione di Carrefour, che stava considerando l'opportunità di cedere i propri punti vendita a Tesco; in tal eventualità sarebbe stata necessaria qualche modifica all'accordo sull'assegnazione dei clienti<sup>810</sup>. [...] <sup>811</sup>.
- (646) Il **15 settembre 2006**, il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) ha inviato un'e-mail al [rappresentante d'impresa] (Propack) per informarlo dei prezzi quotati al [nome della persona], un cliente di [nome dell'impresa]<sup>812</sup>. La Commissione conclude che tali scambi erano coerenti con l'accordo di Vienna e a sostegno dello stesso (cfr. i punti (602)-(618)) e con la sua attuazione in Ungheria (cfr. i punti (619) (623)).
- (647) Il **25 ottobre 2006**, i membri del cartello si sono incontrati all'hotel Holiday Inn di Brno. Alla riunione erano presenti i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Petruzalek), la [rappresentante d'impresa] e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) e il [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa] (Linpac)<sup>813</sup>. La riunione aveva lo scopo di discutere di determinate forniture incrociate tra le parti, con particolare riferimento alle vendite di film per imballaggi da Petruzalek a Linpac<sup>814</sup>. Tuttavia, la presenza di Coopbox dimostra che la riunione aveva anche altri scopi. In effetti, in occasione di questo incontro i membri del cartello hanno ulteriormente confermato l'accordo sull'assegnazione dei clienti concluso a Vienna il 5 novembre 2004 in merito ai vassoi termoformati, con particolare riguardo al mercato slovacco, verificando chi forniva i vari modelli venduti e a quali prezzi relativamente ai seguenti clienti in Slovacchia: Topocalny, Zilina, Tesco e Kaufland, completamente o parzialmente condivisi dai tre concorrenti<sup>815</sup>. [...] <sup>816</sup>.

---

807 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

808 ID [...]; ID [...]

809 ID [...]

810 ID [...]

811 ID ; ID [...]; ID [...]

812 ID [...]; ID [...]

813 ID [...]; ID [...]

814 ID [...]; ID [...]

815 ID [...]

816 ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (648) Il **20 dicembre 2006** il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac) si sono scambiati le offerte da presentare all'asta organizzata da Hyza in Slovacchia. Il [rappresentante d'impresa] (Linpac) ha inviato al [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema/Petruzalek) una tabella da valutare, chiedendogli di rinviarli una volta modificata<sup>817</sup>. La tabella allegata si riferiva a un'asta sui prezzi indetta da THP Hyza e conteneva i prezzi di partenza per i vassoi rigidi trasparenti che Linpac doveva indicare<sup>818</sup>. In effetti, Hyza era percepito da Linpac come suo cliente "assegnato" (cfr. (613)) e malgrado gli sforzi di Petruzalek per trovare un accordo con Linpac in merito a questo cliente, compreso lo scambio di informazioni commerciali sensibili con Linpac, quest'ultima non ha ceduto su Hyza ed è rimasta il suo fornitore esclusivo<sup>819</sup>.
- (649) Nonostante qualche "battaglia" occasionale nella Repubblica ceca e in Slovacchia, l'accordo sull'assegnazione concluso dai membri del cartello a Vienna è stato attuato con successo nei PECO nel biennio 2005-2006, come dimostrano alcuni documenti risalenti all'epoca dei fatti, quali scambi di e-mail contenenti prezzi o altre informazioni sensibili o rapporti interni che confermano la cooperazione tra i membri del cartello<sup>820</sup>. Ad esempio, un'e-mail inviata da [nome dell'impresa] a Propack per informarla in merito ai prezzi applicati al cliente di [nome dell'impresa] in Ungheria (cfr. il punto (644)), o un rapporto sulle vendite di [nome dell'impresa] del 2006 in cui, riguardo ai PECO, si legge: *"6. CONCORRENTI. Finora non abbiamo avuto seri problemi con i nostri concorrenti. Manteniamo buoni rapporti e ci rispettiamo reciprocamente"*<sup>821</sup>.
- (650) Gli accordi sull'assegnazione dei clienti e sullo *status quo* erano noti nel settore anche al di fuori dei paesi dell'Europa centrale e orientale, come dimostra un'e-mail [...] di [nome dell'impresa] del **26 gennaio 2006**, che recita: *"Il mercato ceco (e anche slovacco) è straordinariamente "calmo", suddiviso in modo non ufficiale tra Petruzalek, Linpac e loro [Eurobal, distributore di Coopbox]. Quindi, se uno dei tre perde un affare (ad esempio se un supermercato cambia tecnologia o fornitore) la possibilità di recuperare la perdita è molto scarsa, perché turberebbe il mercato di un altro..."*<sup>822</sup>.
- (651) Malgrado i lunghi periodi di cooperazione stabile tra i membri del cartello, nel **2007** si è presentata nuovamente la necessità di trovare un accordo per placare le battaglie sui prezzi tra Coopbox da un lato, e Sirap-Gema/Petruzalek e Linpac dall'altro. Nel rapporto di Sirap-Gema/Petruzalek dell'aprile 2007 si rileva che il periodo è stato caratterizzato da "guerre dei prezzi" tra i membri del cartello: *"La 'guerra dei prezzi' per quanto riguarda i vassoi nell'Europa centrale, in particolare SK, CZ, HU è ora in una fase di 'ripensamento' dopo le prime schermaglie che han lasciato qualche centinaia di migliaia di euro di perdite (di margini) sul terreno, senza portare nessuno spostamento di volumi a favore di Coopbox. Per questo motivo, sembra ora*

817 ID [...][...]

818 ID [...]

819 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

820 ID [...]; ID [...]

821 ID [...]; ID [...]

822 ID [...] (originale in francese): *"Le marché tchèque (et slovaque, d'ailleurs) est extraordinairement "tranquille" partagé de façon non officielle entre Petruzalek, Linpac et eux. De ce fait, lorsqu'un des trois perd un marché (p.ex. un Supermarché qui change de technologie ou d'emballage) Il y a très peu de possibilités de récupérer la perte, car cela trouble le marché d'un autre..."*.

nata una certa disponibilità al dialogo la cui 'serietà' si svelerà a fondo in questi giorni"<sup>823</sup>. La disponibilità di Coopbox in effetti è stata verificata immediatamente, come dimostra il successivo rapporto sulle vendite di Sirap-Gema/Petruzalek del luglio 2007, dove alla voce "Situazione competitiva" si legge: "La situazione con la Coopbox si è normalizzata dopo gli attacchi e scontri degli ultimi mesi. Si sta valutando una collaborazione nel settore dei film per difenderci da attacchi forti da parte di fornitori spagnoli sia in CZ che in SK"<sup>824</sup>.

- (652) In seguito, sempre nel 2007, Coopbox ha cominciato a ridurre in misura significativa i prezzi dei vassoi termoformati nella Repubblica ceca, all'incirca del 25/-30%, nell'intento di recuperare i volumi persi a vantaggio di Linpac e Sirap-Gema/Petruzalek<sup>825</sup>. Coopbox ha accusato Linpac di averle "rubato" un mercato di circa 40 milioni di vassoi termoformati e ha dichiarato di aver reagito con il taglio dei prezzi. Coopbox ha quindi chiesto una compensazione da Linpac spiegando che altrimenti non avrebbe rispettato l'accordo illegale concluso in precedenza<sup>826</sup>.
- (653) Il **24 settembre 2007** si è tenuta una riunione a Verona tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox), il [rappresentante d'impresa] (Petruzalek) e il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema)<sup>827</sup>. La riunione si proponeva di porre fine agli scontri tra Coopbox e altri membri del cartello e concordare una compensazione a favore di Coopbox per i volumi di vendite di vassoi termoformati che aveva perso a vantaggio di Linpac e Sirap-Gema/Petruzalek<sup>828</sup>. Inoltre, i membri del cartello hanno concordato un aumento di prezzo e si sono scambiati informazioni commerciali sensibili<sup>829</sup>. Nel corso della riunione, Linpac e Sirap-Gema/Petruzalek hanno convenuto di acquistare da Coopbox i volumi che la stessa aveva perso a loro vantaggio, in vari mercati, per un totale approssimativo di 40 milioni di vassoi termoformati nel caso di Linpac e di 30 milioni di vassoi termoformati nel caso di Sirap-Gema/Petruzalek. I vassoi si sarebbero dovuti rivendere solo in paesi dove ciò non fosse pregiudizievole per Coopbox<sup>830</sup>. [...] hanno entrambe allegato resoconti di spese di viaggio. [Nome dell'impresa] non ha potuto fornire informazioni sul contenuto della riunione, perché le persone interessate avevano lasciato l'azienda, ma ha fornito invece resoconti di spese di viaggio come prova della loro presenza alla riunione<sup>831</sup>.
- (654) Per quanto concerne Linpac, una parte del suo impegno nei confronti di Coopbox prevedeva che il volume di vassoi acquistato sarebbe stato rivenduto a un prezzo basso in Polonia, dove Coopbox non ne avrebbe risentito. Tuttavia, alla fine Linpac ha venduto i vassoi acquistati da Coopbox in Serbia, non rispettando gli accordi presi con Coopbox perché questa vendita danneggiava gli interessi del distributore locale serbo di Coopbox. Di conseguenza, Coopbox e Linpac hanno programmato un altro incontro ad Alba, a sud di Milano. A questo incontro bilaterale hanno partecipato i

---

823 ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema).

824 ID [...] (documenti d'ispezione di Sirap-Gema).

825 ID [...]

826 ID [...]

827 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

828 ID [...]; ID [...]

829 ID [...]

830 ID [...]; ID [...]

831 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

[rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Coopbox). Durante l'incontro, Coopbox si è lamentata della violazione dell'accordo di Verona da parte di Linpac, che aveva rivenduto in Serbia i vassoi termoformati acquistati da Coopbox. Si è concordato pertanto che Linpac avrebbe continuato ad acquistare vassoi termoformati da Coopbox, ma che avrebbe smesso di rivenderli in Serbia. Tuttavia, alla fine Linpac non ha rispettato questo accordo<sup>832</sup>.

#### 4.5. Francia (3 settembre 2004 – 24 novembre 2005)

##### 4.5.1. Principi fondamentali e struttura del cartello

- (655) Il cartello in Francia ha coinvolto Linpac, Vitembal, Sirap-Gema, Huhtamäki e, in un momento successivo, anche Silver Plastics. Il cartello riguardava i vassoi termoformati (ivi compresi quelli tradizionali, drenanti e barriera) utilizzati per imballaggi alimentari al dettaglio<sup>833</sup>. L'obiettivo/lo scopo principale del cartello era aumentare i prezzi e mantenerli al di sopra dei livelli concorrenziali in Francia, nonché mantenere l'assegnazione storica della clientela.
- (656) I concorrenti coordinavano i comportamenti attraverso una serie di contatti multilaterali e bilaterali (riunioni fisiche, scambi di e-mail e conversazioni telefoniche). Spesso le riunioni multilaterali si tenevano a margine di riunioni ufficiali del settore organizzate dalla Chambre Syndicale des Emballages en Matière Plastique (CSEMP) o si svolgevano in luoghi pubblici (ristoranti, sale d'aspetto di aeroporti). I contatti multilaterali erano integrati da contatti bilaterali.
- (657) I meccanismi del mercato e il numero limitato di clienti importanti hanno consentito un agevole monitoraggio dell'attuazione degli accordi anticoncorrenziali. A tal fine, per monitorare l'attuazione, in particolare degli aumenti di prezzo, i concorrenti convocavano riunioni di controllo e si scambiavano lettere relative ai prezzi e informazioni in merito alle reazioni dei clienti (cfr. ad esempio il punto (666)).

##### 4.5.2. Storia del cartello

- (658) Fino alla fine del 1986, in Francia vigeva un sistema di regolamentazione dei prezzi dei prodotti per imballaggi alimentari al dettaglio (*régime de blocage des prix*). Di conseguenza, eventuali aumenti di prezzo richiedevano la preventiva autorizzazione del ministero delle Finanze e, una volta autorizzati, venivano applicati contemporaneamente da tutti i produttori. Questo sistema di regolamentazione dei prezzi non impediva la normale concorrenza tra i periodi di regolamentazione. In realtà, tale concorrenza si è intensificata in seguito all'ingresso di Linpac nel mercato francese alla fine degli anni '70. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>834</sup>. [Informazione precedente all'infrazione]<sup>835</sup>, [informazione precedente

---

<sup>832</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>833</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID ; ID [...]; ID [...] (documentazione relativa all'asta Carrefour); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>834</sup> [...]

<sup>835</sup> [...]

all'infrazione]<sup>836</sup>, [informazione precedente all'infrazione]<sup>837</sup> [informazione precedente all'infrazione]<sup>838</sup>.

#### 4.5.3. Cronologia degli eventi

- (659) Il prezzo del polistirene è aumentato in misura considerevole nel 2004, con il risultato di contatti tra concorrenti per preservare lo *status quo* dei clienti e concordare un aumento di prezzo inteso a trasferire sui clienti i costi crescenti delle materie prime<sup>839</sup>.
- (660) Il **3 settembre 2004** si è tenuta una riunione all'aeroporto parigino di Orly tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). Durante la riunione, i concorrenti hanno concordato un aumento di prezzo oscillante tra il 7% e il 15% per i vassoi termoformati, da attuare nell'ultimo trimestre del 2004 e nel primo del 2005<sup>840</sup>. L'attuazione dell'accordo è documentata dalle lettere con cui Vitembal annunciava l'aumento dei prezzi ai suoi clienti, alla fine del 2004 e all'inizio del 2005<sup>841</sup>.
- (661) [...] si sono tenute due riunioni all'inizio di settembre 2004. In primo luogo, il 3 settembre 2004 si è svolto un incontro preliminare tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal) nel quale le parti hanno concordato una posizione comune prima della riunione con gli altri concorrenti l'8 settembre 2004. In secondo luogo, alla riunione dell'8 settembre 2004 hanno partecipato il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal). [...] è stato solo durante la seconda riunione che i concorrenti hanno concordato un aumento di prezzo e il congelamento del mercato<sup>842</sup>.
- (662) [...] si è tenuta un'unica riunione il 3 settembre 2004, alla quale hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). La riunione aveva la finalità di discutere gli aumenti di prezzo da applicare all'inizio del 2005<sup>843</sup>. [...] il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) non avrebbe potuto essere presente alla riunione l'8 settembre 2004, perché quel giorno era in viaggio da Marsiglia a Milano<sup>844</sup>. A sostegno della sua dichiarazione sul fatto che si è tenuta una sola riunione (il 3 settembre 2004), [nome dell'impresa] ha presentato una ricevuta per l'affitto di una

---

836

[...]

837

[...]

838

[...]

839

ID [...]

840

ID [...]; ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI); ID [...]

841

ID [...]; ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Vitembal).

842

ID [...]; ID [...]; ID [...]

843

ID [...]

844

ID [...]

sala conferenze presso l'aeroporto di Orly datata 3 settembre 2004<sup>845</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, [nome dell'impresa] ha specificamente confermato, nei limiti del suo coinvolgimento, il carattere anticoncorrenziale della riunione. Nella stessa risposta, [nome dell'impresa] ha riconfermato che, oltre a concordare un aumento dei prezzi, i concorrenti hanno anche deciso di riunirsi periodicamente per verificare l'applicazione effettiva degli aumenti dei prezzi concordati<sup>846</sup>.

- (663) Anche Huhtamäki conferma che la riunione si è tenuta il 3 settembre 2004, con la presenza del [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). In merito al contenuto, il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) non ricorda chiaramente gli argomenti discussi e ipotizza che probabilmente si sia limitata a questioni fiscali e ambientali<sup>847</sup>. Nel contempo, il [rappresentante d'impresa] ricorda solo "possibili" argomenti di discussione e quindi, secondo la valutazione della Commissione, non contraddice [...].
- (664) La Commissione è in possesso di una dichiarazione [...] che conferma la data (3 settembre 2004) e il carattere anticoncorrenziale della riunione<sup>848</sup>.
- (665) Dato che nessuna impresa contesta la propria presenza alla riunione, il cui contenuto anticoncorrenziale [...], la Commissione conclude che gli aumenti dei prezzi relativi ai vassoi termoformati, forse insieme ad altri argomenti anticoncorrenziali, siano stati discussi e concordati durante la riunione del 3 settembre 2004, che viene considerata la data d'inizio del cartello in Francia.
- (666) Il **21 ottobre 2004** si è tenuta una riunione presso l'Holiday Inn di Avignone tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). Durante la riunione, i concorrenti hanno discusso della necessità di aumentare il prezzo dei vassoi termoformati a causa dell'aumento del costo del polistirene e hanno anche concordato di mantenere lo *status quo* nelle forniture ai rispettivi clienti. Inoltre, si sono informati reciprocamente in merito alle reazioni dei clienti all'annuncio dell'aumento di prezzo concordato per il primo trimestre del 2004 e concordato il 3 settembre 2004 (cfr. punti (660)-(665))<sup>849</sup>.
- (667) [...] <sup>850</sup>. [...] probabilmente la riunione si è tenuta e il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) vi ha partecipato, poiché dalla sede di [nome dell'impresa] il tragitto in automobile fino ad Avignone è breve. Nella sua risposta alla CA, [nome dell'impresa] afferma inoltre che si trattava di una delle riunioni tenutasi anche per verificare l'effettiva attuazione dell'accordo sull'aumento dei prezzi del 3 settembre 2004 (cfr. punti (660)-(665))<sup>851</sup>.
- (668) Il **25 novembre 2004** si è tenuta una riunione a Parigi, presso la sede dell'associazione di categoria CSEMP tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i

---

845

ID [...]

846

ID [...] ID [...]

847

ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

848

ID [...]

849

ID [...]; ID [...]; ID [...]

850

ID [...]; ID [...]

851

ID [...]; ID [...]

[rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) concernente i vassoi termoformati. I partecipanti hanno concordato nuovamente di attenersi all'aumento di prezzo concordato in precedenza (cfr. (660)-(665)) e di congelare le rispettive posizioni di mercato nelle forniture ai clienti<sup>852</sup>.

- (669) [...] <sup>853</sup>. [Nome dell'impresa] ha fornito una nota spese che dimostra che il [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]) si trovava a Parigi il 25 novembre 2004<sup>854</sup>. Nella sua risposta alla CA della Commissione, [nome dell'impresa] ha confermato che la riunione era stata organizzata per verificare l'effettiva attuazione degli aumenti dei prezzi concordati (cfr. punti (660)-(665)) e per garantire il rispetto dello *status quo* sul mercato francese. Huhtamäki dichiara che dalla sua indagine interna non sono emerse informazioni che indichino che i suoi dipendenti abbiano partecipato alla suddetta riunione<sup>855</sup>. La Commissione conclude che la dichiarazione di Huhtamäki non mette in discussione le prove altrimenti documentate fornite da [...] poiché, per ammissione della stessa Huhtamäki<sup>856</sup>, le persone interessate non sono state disposte a fornire assistenza a Huhtamäki nella sua indagine interna.
- (670) Il **24 gennaio 2005** si è tenuta una riunione all'Holiday Inn di Avignone, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). La riunione riguardava i vassoi termoformati e aveva lo scopo di discutere l'aumento di prezzo concordato in precedenza e da attuare tra la fine del 2004 e l'inizio del 2005 (cfr. punti (660)-(665)), nonché di congelare la posizione di mercato nelle forniture ai clienti<sup>857</sup>.
- (671) [...] <sup>858</sup>. [...] oltre ad effettuare una verifica dei prezzi precedentemente concordati dalle parti (cfr. punti (660)-(665)), Vitembal, Linpac e Sirap-Gema hanno discusso anche dei prezzi da offrire a un cliente industriale (Gastronome)<sup>859</sup>. Huhtamäki ha dichiarato che dalla sua indagine interna non sono emerse informazioni da cui risulti che i suoi dipendenti abbiano partecipato alla riunione<sup>860</sup>. La Commissione osserva che l'incapacità di Huhtamäki di fornire informazioni sulla riunione, che dipende dall'incapacità di Huhtamäki di ottenere la collaborazione dei suoi ex dipendenti, non mette in discussione le prove documentate [...] <sup>861</sup>.
- (672) Per la fine del 2005 e gli inizi del 2006 erano previste varie aste, comprese quelle organizzate da: Casino (23 novembre 2005), Carrefour (13 dicembre 2005) e Système U (agli inizi del 2006). I concorrenti hanno intensificato i loro contatti per

---

852 ID [...] and ID [...]; ID [...]

853 ID [...]; ID [...]

854 ID [...]; ID [...]; ID [...]

855 ID [...] (risposta di Huhtamäki alla RDI).

856 ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

857 ID [...]; ID [...]; ID [...]

858 ID [...]; ID [...]

859 ID [...]

860 ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

861 ID [...] (Huhtamäki – risposta alla CA).

garantire che, in seguito alle aste, essi avrebbero mantenuto i clienti storici e che i prezzi non sarebbero diminuiti<sup>862</sup>.

- (673) Il **17 marzo 2005** si è tenuta una riunione presso la sede della CSEMP a Parigi tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). La riunione ha riguardato principalmente l'asta Casino prevista per novembre 2005. I concorrenti hanno concordato la non aggressione nei confronti di Sirap-Gema a cui Casino era stato storicamente assegnato e che era il suo principale fornitore. In conseguenza dell'accordo collusivo, Sirap-Gema ha mantenuto le forniture. Durante la stessa riunione, oltre a discutere dell'asta Casino, i concorrenti hanno anche riesaminato gli aumenti di prezzo precedentemente concordati (cfr. punti (660)-(665)) e discusso del congelamento delle rispettive posizioni di mercato nelle forniture ai clienti<sup>863</sup>.
- (674) [...] <sup>864</sup>. [...] le parti hanno discusso anche delle forniture a clienti industriali (Gastronome e Scopa) di competenza di Vitembal, Linpac e Sirap-Gema<sup>865</sup>.
- (675) Il **19 aprile 2005** si è tenuta una riunione all'aeroporto parigino di Roissy, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), il [rappresentante d'impresa] e/o il [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki). La riunione è stata convocata per monitorare l'attuazione dell'aumento di prezzo concordato per la fine del 2004 e l'inizio del 2005 (cfr. punti (660)-(665))<sup>866</sup>.
- (676) [Nome dell'impresa] dichiara di non aver potuto rintracciare informazioni concernenti la riunione del 19 aprile 2005 e conferma che il [rappresentante d'impresa] non avrebbe potuto parteciparvi, poiché quella settimana era in ferie. Tuttavia, [nome dell'impresa] afferma che è possibile che vi abbia partecipato il [rappresentante d'impresa]<sup>867</sup>. Huhtamäki afferma che dalla sua indagine interna non sono emerse informazioni da cui risulti che dipendenti di Huhtamäki abbiano partecipato alla suddetta riunione<sup>868</sup>. La Commissione osserva che l'incapacità di Huhtamäki di fornire ulteriori informazioni deriva dal fatto che alcuni degli ex dipendenti di Huhtamäki non sono stati disposti a collaborare con Huhtamäki nella sua indagine interna<sup>869</sup>. La Commissione conclude che la risposta di Huhtamäki non mette in discussione [...].
- (677) [...] durante la riunione è stato proposto di invitare anche Silver Plastics alle riunioni del cartello a partire dal 29 giugno 2005 (cfr. punto (678)). La proposta è nata dal fatto che Silver Plastics stava spingendo per entrare nel mercato francese ed era percepita come un operatore pericoloso<sup>870</sup>. Soprattutto Vitembal e Linpac, preoccupate per la concorrenza aggressiva di Silver Plastics sul mercato francese,

---

862 ID [...] (ONO Packaging – risposta alla RDI - documentazione relativa all'asta Carrefour); ID [...]; ID [...]

863 ID [...]; ID [...]; ID [...]

864 ID [...]; ID [...]; ID [...]

865 ID [...]

866 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...][...], and ID [...]

867 ID [...]

868 ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

869 ID [...] (Huhtamäki – risposta alla CA).

870 ID [...]

hanno voluto inserire quest'ultima nelle successive riunioni del cartello<sup>871</sup>. [Nome dell'impresa] afferma di avere agito a titolo di intermediario in un conflitto tra Silver Plastics e Vitembal<sup>872</sup>. La crescente percezione del pericolo rappresentato da Silver Plastics sul mercato francese è confermata [...] <sup>873</sup>.

- (678) Il **29 giugno 2005** si è tenuta una riunione presso la sede della CSEMP a Parigi tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) e il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics). A margine delle legittime discussioni concernenti questioni ambientali, i concorrenti hanno deciso di mantenere gli aumenti di prezzo dei vassoi termoformati concordati in precedenza, hanno discusso la necessità di un nuovo aumento di prezzo e, tenuto conto che era la prima riunione alla quale era stato invitato un rappresentante di Silver Plastics, hanno cercato di convincere Silver Plastics ad abbandonare la sua strategia di mercato aggressiva in Francia<sup>874</sup>.
- (679) La riunione e i nomi dei partecipanti sono citati da una successiva e-mail, inviata dalla CSEMP alle parti l'8 agosto 2005<sup>875</sup>. [...] <sup>876</sup>. [...] la riunione si è tenuta e [...] con tutta probabilità vi hanno partecipato i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] [...] <sup>877</sup>. [...] lo svolgimento della riunione, i partecipanti e il carattere anticoncorrenziale della riunione [sono stati confermati]<sup>878</sup>. [...] la riunione si è svolta e [...] aveva un carattere anticoncorrenziale<sup>879</sup>. [...] Silver Plastics ha affermato che il suo rappresentante, pur avendo ascoltato le discussioni anticoncorrenziali ed essendone quindi pienamente informato, non vi abbia partecipato attivamente<sup>880</sup>. [...] <sup>881</sup>. Tuttavia, poiché le discussioni anticoncorrenziali si sono svolte a margine degli argomenti legittimi che possono anche aver compreso l'ambiente, non esistono prove che contraddicano le dichiarazioni di [nome dell'impresa].
- (680) Il **21 settembre 2005** si è tenuta una riunione al centro commerciale di Parigi Orly, tra il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) e il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics). La riunione aveva lo scopo di concordare gli accordi di non aggressione nelle imminenti aste di Casino (novembre 2005), Carrefour (dicembre 2005) e Systeme U (inizio del 2006). Silver Plastics non ha potuto impegnarsi riguardo a eventuali linee di condotta - ciò è una diretta conseguenza delle istruzioni telefoniche che il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) aveva ricevuto dal [rappresentante

---

871 ID [...]; ID [...]

872 ID [...]; ID [...]

873 ID [...]; ID [...]

874 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (ONO Packaging – risposta alla RDI); ID [...] (ONO Packaging – risposta alla RDI); [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics); ID [...]; ID [...]. ID [...]; ID [...]; ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics); ID [...]; ID [...]; ID [...]

875 ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

876 ID [...]; ID [...]; ID [...]

877 ID [...]

878 ID [...] ID ; ID [...]

879 ID [...]

880 ID [...] (Silver Plastics – risposta alla CA).

881 ID [...]; ID [...]

d'impresa] (Silver Plastics)<sup>882</sup>. Nel contempo, il [rappresentante d'impresa] (Silver Plastics) ha informato gli altri partecipanti al cartello che Silver Plastics era interessata all'asta Système U e ha anche comunicato i volumi che Silver Plastics sperava di assicurarsi<sup>883</sup>. Linpac, Sirap-Gema, Vitembal e Huhtamäki hanno confermato l'accordo secondo il quale Sirap-Gema avrebbe dovuto vincere l'asta di Casino, perché era già il suo fornitore (cfr. anche punti (673)-(674)). Ciò faceva parte di un "patto" più ampio tra le parti in base al quale Sirap-Gema, per non essere attaccata durante l'asta Casino, si impegnava a non disturbare gli altri concorrenti nell'asta Carrefour. Linpac, per la quale l'asta Carrefour era importante, era disposta a non disturbare le aste Casino e Système U<sup>884</sup>. Quest'ultima asta era particolarmente importante per Vitembal, che restava uno dei fornitori di Système U, anche se esposto alle riduzioni di prezzo causate dalle offerte aggressive di Silver Plastics e Magic-Pack<sup>885</sup>. In cambio, Vitembal ha accettato di prendere solo la regione meridionale di Carrefour. Infine, per non essere attaccata riguardo ai supermercati Champion, Huhtamäki ha deciso di non presentare offerte competitive per Système U e Carrefour<sup>886</sup>.

- (681) [...] [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), il [rappresentante d'impresa] (Linpac) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) hanno avuto numerosi contatti telefonici prima delle aste Casino e Carrefour, per definire i dettagli dell'accordo<sup>887</sup>. In particolare, Sirap-Gema era disposta a fare un'offerta ad un livello di prezzo prestabilito per dare a Linpac e Vitembal la possibilità di mantenere le forniture al loro cliente storico, alle stesse quantità. Durante le conversazioni telefoniche, i partecipanti al cartello hanno concordato che Vitembal e Linpac avrebbero continuato a fornire i rispettivi volumi a Carrefour e che Champion sarebbe rimasto con Huhtamäki e Casino con Sirap-Gema<sup>888</sup>. [...]. Silver Plastics ha affermato di non aver concordato alcuna assegnazione della clientela<sup>889</sup>. Nel contempo, la Commissione osserva che Silver Plastics ammette che il suo rappresentante è venuto a conoscenza delle strategie di offerta degli altri partecipanti al cartello e che la stessa Silver Plastics ha comunicato agli altri partecipanti al cartello il fatto che intendeva partecipare all'asta e i volumi che voleva fornire a Système U<sup>890</sup>.
- (682) Il **5 ottobre 2005**, a margine della riunione ufficiale EQA all'aeroporto St. Exupery di Lione, si è tenuta una riunione di cartello tra i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (tutti di Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema), il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Silver

---

<sup>882</sup> ID [...] (Silver Plastics – risposta alla CA).

<sup>883</sup> ID [...]; ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>884</sup> ID [...]. ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>885</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>886</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>887</sup> ID [...], ID [...], ID [...]

<sup>888</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>889</sup> ID [...] (Silver Plastics – risposta alla CA).

<sup>890</sup> ID [...]

Plastics). I concorrenti hanno discusso dei prezzi applicati in Francia e della presenza aggressiva di Silver Plastics sul mercato francese<sup>891</sup>.

- (683) La riunione e i suoi partecipanti sono documentati da un'e-mail datata 8 agosto 2005 e inviata dalla CSEMP nella quale si annunciava che la riunione successiva si sarebbe tenuta il 5 ottobre 2005 a Lione<sup>892</sup>. [...] <sup>893</sup>. [...] l'atmosfera nella riunione era molto tesa a causa, [...], della crescente preoccupazione degli altri partecipanti al cartello per la presenza di Silver Plastics sul mercato francese. Nel contempo, [...] non si sono svolte discussioni riguardo ai prezzi o a clienti specifici<sup>894</sup>. La Commissione conclude che, [...], la riunione non ha riguardato i prezzi applicati sul mercato francese.
- (684) Il [rappresentante d'impresa] (Linpac), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (Vitembal), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]<sup>895</sup> (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Huhtamäki) si sono incontrati nuovamente il **24 novembre 2005**<sup>896</sup> per parlare della riunione del 21 settembre 2005 (cfr. punto (680)). Nel contesto del patto concordato (cfr. i punti (680)-(681)), i concorrenti hanno discusso nel dettaglio le aste di Casino e Carrefour e hanno concordato una strategia da seguire nel corso delle aste. Il contenuto della riunione è comprovato da un appunto manoscritto preso nel corso della stessa dal [rappresentante d'impresa] ([nome dell'impresa]):

*"1. Invito a presentare offerte CASINO. 2. Invito a presentare offerte CARREFOUR. → Film PVC. 1. A – un'asta per Vitembal. Prezzi base dell'asta = prezzi applicati da Sirap-Gema nel 2005. → non registrate le pre-offerte che erano al rialzo ? sulle [illeggibile]? Regole d'asta = fornitore [illeggibile] Casino non [illeggibile]. 18% di CA. [...] '4-> se è vero 4 -> SG, LP, Huht, V. Decremento 10 000 €. Ipo[tesi] 1 = saremo soltanto 4. SG prende Casino, LP [illeggibile]. Ipo[tesi] 2 = siamo 4. [...] ore 9:10 Vit riduce mercato 1 per 10 000 €. Dopo le 9:15 SG prende M1 e offre per M8. 9:17 LP riduce M4 per riprendere. 8:30 LP riprende M8. 9:40 SG riprende M4 e conferma gli altri. SG acquista 4 tel. RV [rendez vous] stasera per i tel"<sup>897</sup>.*

- (685) Il contenuto dell'appunto è stato confermato [...] i concorrenti non erano sicuri di essere gli unici partecipanti all'asta Casino. Essi hanno quindi ipotizzato due scenari: lo scenario 1, basato sulla partecipazione di più di quattro candidati, prevedeva un unico risultato, vale a dire che Casino avrebbe dovuto essere lasciato a Sirap-Gema;

---

<sup>891</sup> ID [...]; ID ; ID [...] e ID [...] e ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

<sup>892</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Silver Plastics).

<sup>893</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

<sup>894</sup> ID [...]

<sup>895</sup> ID [...]. [...] anche il [rappresentante d'impresa] era presente alla riunione del 24 novembre 2005.

<sup>896</sup> ID [...]

<sup>897</sup> ID [...]; (originale in francese): 1. AO CASINO. 2. AO CARREFOUR →Film PVC. 1 Au – 1 enchère pour VT. Prix base enchère = les prix pratiqués par SG en 2005. →n'a pas enregistré les pré-offre qui étaient à la ↑. ? sur les, Racc. illegible]?. Règle enchère = le fournisseur, Racc. illegible] Casino ne, Racc. illegible]. 18% de CA., Racc. ...] '4->si c'est vrai SG, LP, Huht, V. Décrément 10.000 €. Hypo 1 = on est + que 4. SG prendra la main sur Casino, LP sur, Racc. ?]. Hypo 2 = on est 4, Racc. ...] 9h10 Vit décrémente Marché1 de 10k €. Ensuite, 9h15 SG prend la main sur M1 + offre sur M8. 9h17 LP décrémente M4 pour reprendre. 9h30 LP reprend M8. 9h40 SG reprend M4 + valide les autres. SG achète 4 Tel. RV ce soir pour les tél.').

lo scenario 2, basato sull'ipotesi che i quattro concorrenti fossero gli unici partecipanti, prevedeva una procedura dettagliata per i diversi lotti<sup>898</sup>.

- (686) In conseguenza dei contatti anticoncorrenziali e del patto concordato tra i concorrenti, Sirap-Gema è rimasta il fornitore di Casino, benché esposta alle riduzioni di prezzo causate dalla partecipazione all'asta di un altro offerente (forse Magic-Pack)<sup>899</sup>. In cambio, Sirap-Gema non ha presentato offerte competitive all'asta Carrefour, consentendo a Huhtamäki di tenere il cliente Champion per i vassoi e le scatole e a Linpac e Vitembal di mantenere le quote di mercato relative a Carrefour, rispettivamente del 62% e del 38%. Dalle prove in possesso della Commissione emerge che entro la fine del 2005 gli accordi anticoncorrenziali avevano comportato l'assegnazione tra i concorrenti di vari grandi clienti<sup>900</sup>.

#### 4.6. Discussioni e risultanze riguardanti le prove

- (687) Varie parti hanno contestato l'attendibilità [...] <sup>901</sup>. Inoltre, nelle loro riposte alla comunicazione degli addebiti, alcune delle parti hanno presentato testimonianze scritte allo scopo di dimostrare la legalità del contenuto di particolari contatti o prove<sup>902</sup>. Silver Plastics ha inoltre presentato dichiarazioni d'impresa rilasciate da dipendenti dei clienti e da distributori indipendenti (non coinvolti nel presente procedimento) a sostegno della loro posizione secondo cui le condizioni del mercato attuali escluderebbero l'esistenza di un cartello nell'Europa Nordoccidentale. Silver Plastics ha inoltre richiesto che la Commissione svolga un'intervista formale ai sensi dell'articolo 19 del Regolamento del Consiglio 1/2003 con due (originariamente) dipendenti di [nome dell'impresa] che hanno partecipato al cartello relativo all'Europa Nordoccidentale e conceda a Silver Plastics la possibilità di un contresame degli stessi. Silver Plastics ha informato la Commissione che i suoi avvocati hanno deciso di parlare con uno degli ex dipendenti di [nome dell'impresa] ([rappresentante d'impresa]) e che le informazioni ottenute nel corso di tale conversazione confermano la sua posizione secondo cui parte delle informazioni fornite da [nome dell'impresa] nelle sue dichiarazioni d'impresa non sono corrette e pertanto non affidabili<sup>903</sup>.
- (688) Le prove di cui alla sezione 4 sono costituite da documenti forniti dalle parti che hanno richiesto l'applicazione del trattamento favorevole, da documenti che sono stati reperiti nel corso delle ispezioni e dalle risposte alle richieste d'informazioni ("RDI") e dai relativi allegati. Tra tali materiali figurano varie pagine di prove dirette: e-mail risalenti all'epoca, appunti (scritti a mano) e dichiarazioni aziendali di imprese direttamente coinvolte nella violazione. Inoltre, il fascicolo è composto da prove, risalenti al periodo in esame, che confermano i fatti, in particolare sotto forma di resoconti delle spese di viaggio e annotazioni presenti in agende.
- (689) Secondo le regole generalmente applicabili in materia di prove, l'affidabilità e, pertanto, il valore probatorio di un documento dipendono dalla sua fonte, dalle

---

<sup>898</sup> ID [...]; ID [...]

<sup>899</sup> ID [...]; ID [...] (Vitembal – risposta alla RDI); ID [...]; ID [...]

<sup>900</sup> ID [...] and ID [...]

<sup>901</sup> Cfr. ad esempio ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA); ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>902</sup> Cfr. ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA – [...]). Tali testimonianze sono state fornite da due dipendenti di Silver Plastics.

<sup>903</sup> Cfr. ad esempio ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA – [...]). Le testimonianze sono state fornite da due dipendenti di Silver Plastics; ID [...] (risposta aggiuntiva di Silver Plastics alla CA).

circostanze in cui è stato redatto, dal suo destinatario e dalla ragionevolezza e attendibilità del suo contenuto<sup>904</sup>. In particolare, occorre riconoscere speciale valore alla circostanza che un documento sia stato redatto in collegamento immediato coi fatti<sup>905</sup> o da un testimone diretto degli stessi<sup>906</sup>.

- (690) In ogni infrazione, vi sono dichiarazioni sul trattamento favorevole che confermano i fatti e che coinvolgono altre imprese e che per questo si contrappongono agli interessi di tali imprese. Come stabilito dalla Corte, tali dichiarazioni hanno quindi un elevato valore probatorio<sup>907</sup>. Ciò è dovuto al fatto che dichiarazioni inesatte possono compromettere la domanda di trattamento favorevole e l'ammissione di partecipazione comporta considerevoli rischi giuridici ed economici, ad esempio domande di risarcimento dei danni<sup>908</sup>. Nella presente decisione, le dichiarazioni sul trattamento favorevole sono suffragate da prove risalenti al periodo in esame e da altri documenti, ad esempio altre dichiarazioni di analoga natura<sup>909</sup>. I contatti segnalati nelle dichiarazioni relative al trattamento favorevole sono confermati anche alla luce di contatti precedenti e successivi sufficientemente comprovati. La Commissione ha esaminato con la dovuta cautela le prove fornite volontariamente dai richiedenti l'immunità e il trattamento favorevole<sup>910</sup>.
- (691) Le testimonianze scritte dei dipendenti di una società, elaborate sotto il controllo di questa e da essa presentate ai fini della sua difesa nell'ambito del procedimento amministrativo condotto dalla Commissione, non possono, in linea di principio, essere classificate come elementi diversi e autonomi dalle dichiarazioni della medesima società. Per poter influire sullo svolgimento del procedimento e sul contenuto della decisione della Commissione, tali testimonianze scritte devono essere dimostrate<sup>911</sup>. Ciò vale in particolare per le testimonianze scritte di dipendenti non direttamente coinvolti nella violazione e messe a disposizione solo dopo che la società era stata informata dei principali elementi presi in considerazione a suo carico. Quanto precede si applica alla maggior parte delle testimonianze presentate alla Commissione. Le testimonianze fornite da dipendenti delle imprese che non sono sospettati di aver partecipato all'infrazione relative alla praticabilità di tali

---

<sup>904</sup> Causa T-44/00 *Mannesmannröhren-Werke AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2004:218, punto 84; cause riunite T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-103/95 e T-104/95 *Cimenteries CBR e altri/Commissione* ("Cemento"), ECLI:EU:T:2000:77, punto 1053.

<sup>905</sup> Causa T-157/94 *Empresa Nacional Siderúrgica SA (Ensidesa)/Commissione*, ECLI:EU:T:1999:54, punto 312 e cause riunite T-5/00 e T-6/00 *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied e Technische Unie/Commissione*, ECLI:EU:T:2003:342, punto 181.

<sup>906</sup> Cause riunite T-67/00, T-68/00, T-71/00 and T-78/00 *JFE Engineering Corp., formerly NKK Corp. (T-67/00), Nippon Steel Corp. (T-68/00), JFE Steel Corp. (T-71/00) e Sumitomo Metal Industries, Ltd (T-78/00)/Commissione*, ECLI:EU:T:2004:221, punto 207.

<sup>907</sup> Causa T-133/07 *Mitsubishi Electric/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:345, punti 84-107; cause riunite C-239/11 P, C-489/11 P e C-498/11 *Siemens/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:866, punti 135-142.

<sup>908</sup> Cause riunite C-239/11 P, C-489/11 P e C-498/11 *Siemens/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:866, punti 138-141.

<sup>909</sup> Causa T-113/07 *Toshiba/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:343, punti 90-91; causa T-133/07 *Mitsubishi Electric/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:345, punti 84-85; cause riunite C-239/11 P, C-489/11 P e C-498/11 *Siemens/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:866, punti 189-191.

<sup>910</sup> Causa T-191/06 *FMC Foret, SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:277, punto 117.

<sup>911</sup> Causa T-113/07 *Toshiba Corp./Commissione*, ECLI:EU:T:2011:343, punti 58-61.

accordi non possono avere un peso probatorio superiore rispetto alle prove del fascicolo della Commissione che sostengono l'esistenza dell'infrazione preseguita nella presente decisione.<sup>912</sup>

- (692) Secondo giurisprudenza costante<sup>913</sup> la salvaguardia del diritto di difesa non impone alla Commissione l'ascolto di testimonianze presentate dalle parti interessate qualora consideri sufficiente l'indagine svolta. La Commissione inoltre non ha l'obbligo di concedere all'impresa interessata la possibilità di svolgere un controesame di un testimone in particolare e di analizzare le sue dichiarazioni durante la fase investigativa. E' sufficiente che le dichiarazioni utilizzate dalla Commissione siano presenti nel fascicolo inviato al richiedente il quale può così impugnarle dinanzi ai giudici dell'Unione europea<sup>914</sup>. La Commissione ritiene che le dichiarazioni di [nome dell'impresa] siano credibili e forniscano una prova sufficiente per le conclusioni per le quali sono state utilizzate nella presente decisione e non siano necessarie ulteriori verifiche<sup>915</sup>. Tale conclusione si basa su una valutazione generale di una serie di fattori rilevanti, come il livello di precisione e dettaglio delle dichiarazioni d'impresa in questione, le circostanze nelle quali tali dichiarazioni sono state rilasciate, inclusa la prossimità temporale tra gli eventi del cartello e le dichiarazioni stesse, i rischi associati a dichiarazioni inaccurate (da parte sia dell'impresa che dell'individuo coinvolto nella preparazione), e il fatto che l'informazione sia corroborata e sostenuta da altri elementi.
- (693) Inoltre, nella sua risposta alla CA della Commissione, [nome dell'impresa]afferma che le dichiarazioni fornite dal [X] ai sensi dell'articolo 19 del regolamento (CE) n. 1/2003 sono inattendibili e poco obiettive e hanno uno scarso valore probatorio. [Nome dell'impresa] dichiara che [X] ha un interesse principale a danneggiare il suo ex datore di lavoro con cui è coinvolto in una controversia. La Commissione conclude che le dichiarazioni fornite dal [X] sono state fornite in base alla sua presenza diretta a numerose riunioni collusive– cfr. ad esempio: 17 gennaio 2005 (cfr. il punto (625)). Inoltre, il suo resoconto degli eventi collusivi è in generale in linea con i resoconti forniti da [nome dell'impresa] o da altre parti – cfr. ad esempio: 13 dicembre 2004 (cfr. punti (619)-(623)); 17 gennaio 2005 (cfr. punto (625)); 14-15 febbraio 2005 (cfr. punti (626)-(627)); 24 agosto 2005 (cfr. punto (637)). Pertanto, non esiste alcun motivo per cui le dichiarazioni del [X] debbano essere considerate prive di valore probatorio o inferiori alle dichiarazioni fornite da [nome dell'impresa].In

---

<sup>912</sup> Causa T-191/06 *FMC Foret, SA/Commissione* ECLI:EU:T:2011:277, punto 117.

<sup>913</sup> Causa T-191/06 *FMC Foret SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:277, punti 137, 139 e 140 Causa C 219/00 *Aalborg Portland and Others/Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punto 200.

<sup>914</sup> Avendo verificato che Silver Plastics ha avuto accesso a tutte le dichiarazioni di [nome dell'impresa] e ha esercitato il suo diritto di replica alla CA nonché il suo diritto di essere sentito, la Commissione ha rigettato in due occasioni la richiesta di Silver Plastics di condurre una intervista formale ai sensi dell'articolo 19 del Regolamento del Consiglio 1/2003 e di permetterle di svolgere il controesame. Vedi ID [...], ID [...] e ID [...].

<sup>915</sup> Nel rispetto del suo obbligo di cooperazione ai sensi della Comunicazione sul trattamento favorevole, [nome dell'impresa] ha messo a disposizione della Commissione il suo dipendente, [rappresentante d'impresa], nella fase iniziale dell'indagine. La Commissione ha così potuto rivolgere quesiti al [rappresentante d'impresa] e accertare la credibilità di una delle fonti su cui Linpac si è basata per le proprie dichiarazioni d'impresa. Le informazioni fornite dal [rappresentante d'impresa] in tale incontro sono state riportate da [nome dell'impresa] [...] per esempio ID [...], ID [...], ID [...] e ID [...] alle quali tutte le parti hanno avuto accesso.

conclusione, la Commissione sostiene di aver adeguatamente valutato le prove a sua disposizione e gli argomenti presentati dalle parti.

## **5. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 101 DEL TRATTATO E DELL'ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE**

### **5.1. Relazione tra il trattato e l'accordo SEE**

(694) I cinque cartelli distinti descritti in precedenza (cfr. le sezioni 4.1-4.5) riguardavano gran parte del territorio del SEE. Ciascuno di essi ha quindi potuto incidere sulla concorrenza nell'intero mercato interno e nel territorio coperto dall'accordo SEE.

(695) Nella misura in cui gli accordi hanno inciso sulla concorrenza nel mercato interno e sugli scambi tra gli Stati membri, si applica l'articolo 101 del trattato. Nella misura in cui gli accordi hanno inciso sulla concorrenza nel territorio cui si applica l'accordo SEE e sugli scambi fra le parti contraenti dell'accordo, trova applicazione l'articolo 53 di tale accordo.

### **5.2. Competenza giurisdizionale**

(696) Nel presente caso, la Commissione è l'autorità competente ad applicare sia l'articolo 101 del trattato che l'articolo 53 dell'accordo SEE sulla base dell'articolo 56 dell'accordo SEE, dal momento che il cartello relativo all' Europa settentrionale e occidentale ha avuto un sensibile effetto sul commercio tra le parti contraenti dell'accordo SEE.

### **5.3. Applicazione delle regole di concorrenza**

#### *5.3.1. Articolo 101, paragrafo 1, del trattato e articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE*

(697) Ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, sono incompatibili con il mercato interno e vietati 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 interno ed in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione e gli sbocchi, ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento<sup>916</sup>.

(698) L'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE (che ricalca l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato) contiene un divieto simile. Tuttavia, il riferimento dell'articolo 101, paragrafo 1, al commercio "*tra Stati membri*" è sostituito da un riferimento al commercio "*fra le Parti contraenti*" e il riferimento alla concorrenza "*all'interno del mercato interno*" è sostituito da un riferimento alla concorrenza "*all'interno del territorio cui si applica (...) [l']accordo [SEE]*". Nella presente decisione l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE si applica al solo cartello relativo all' Europa settentrionale e occidentale.

---

<sup>916</sup> La giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale in relazione all'interpretazione dell'articolo 101 del Trattato vale allo stesso modo per l'articolo 53 dell'accordo SEE. Cfr. i punti 4 e 15 nonché l'articolo 6 dell'accordo SEE, l'articolo 3, paragrafo 2, dell'accordo sull'Autorità di vigilanza e sulla Corte e il caso E-1/94, *Ravintoloitsijain Liiton Kustannus Oy Restamark*, Raccolta Corte EFTA 1994-1995, pag. 15, punti 32-35. I riferimenti all'articolo 101 del Trattato contenuti nella presente decisione valgono quindi anche per l'articolo 53 dell'accordo SEE.

## 5.3.2. Accordi e pratiche concordate

### 5.3.2.1. Principi

- (699) Si può dire che esista un accordo quando le parti aderiscono a un piano comune che limita o è atto a limitare il comportamento individuale nell'ambito degli scambi stabilendo le linee della loro azione reciproca o della loro inattività sul mercato. Non è necessario che sia stipulato per iscritto; non occorre alcuna formalità e non sono richieste misure d'attuazione o sanzioni stipulate contrattualmente. L'accordo può essere espresso o implicito nel comportamento delle parti. Inoltre, perché vi sia presunta infrazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non è necessario che i partecipanti abbiano preventivamente concordato un piano comune globale. La nozione di "accordo" di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato si applicherebbe alle intese incomplete e agli accordi parziali e condizionali dell'iter negoziale che precede l'accordo definitivo<sup>917</sup>.
- (700) Nella sentenza relativa alla causa PVC II<sup>918</sup>, il Tribunale ha osservato che "*secondo una costante giurisprudenza, perché vi sia accordo, ai sensi dell'art. 101, paragrafo 1 del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera*"<sup>919</sup>.
- (701) Se, per esempio, un'impresa è presente a riunioni nel corso delle quali le parti concordano di assumere un certo comportamento sul mercato, essa potrà essere ritenuta responsabile di un'infrazione, anche se la sua condotta sul mercato è difforme da quella concordata. Inoltre, secondo una costante giurisprudenza "*la circostanza che un'impresa non si adegui ai risultati delle riunioni aventi un oggetto manifestamente anticoncorrenziale non è atta a privarla della sua piena responsabilità per la partecipazione all'intesa, qualora essa non abbia preso pubblicamente le distanze dall'oggetto delle riunioni*"<sup>920</sup>. Per prendere le distanze l'impresa essa deve annunciare pubblicamente, per esempio, l'intenzione di non partecipare più alle riunioni collusive e quindi il proprio desiderio di non essere invitata<sup>921</sup>.
- (702) Benché l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53 dell'accordo SEE distinguano la nozione di "*pratica concordata*" da quella di "*accordi tra imprese*", l'intenzione è di comprendere fra i comportamenti vietati da detti articoli una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza esser stata spinta fino

---

<sup>917</sup> Causa T-9/99, *HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2002:70, punti 196 e 207.

<sup>918</sup> Cause riunite T-305/94 ecc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. e altri/Commissione (PVC II)*, ECLI:EU:T:1999:80, punto 715.

<sup>919</sup> La giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale in relazione all'interpretazione dell'articolo 101 del Trattato vale allo stesso modo per l'articolo 53 dell'accordo SEE. Cfr. i punti 4 e 15 nonché l'articolo 6 dell'accordo SEE, l'articolo 3, paragrafo 2, dell'accordo sull'Autorità di vigilanza e sulla Corte e il caso E-1/94 del 16.12.1994, punti 32-35.

<sup>920</sup> Cfr. cause riunite C-204/00P C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P e C-219/00P, *Aalborg Portland A/S e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punto 85, causa T-334/94, *Sarrió SA/Commissione*, ECLI:EU:T:1998:97, punto 118; causa T-141/89, *Tréfileurope Sales SARL/Commissione*, ECLI:EU:T:1995:62, punto 85; causa T-7/89 *SA Hercules Chemicals NV/Commissione*, ECLI:EU:T:1991:75, punto 232.

<sup>921</sup> Causa T-377/06, *Comap/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:108, punti 75-78.

all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisca in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse a danno della concorrenza<sup>922</sup>.

- (703) I criteri del coordinamento e della cooperazione messi in evidenza nella giurisprudenza della Corte di giustizia non richiedono l'elaborazione di un vero e proprio "piano", ma vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza, secondo la quale ogni operatore economico deve autonomamente determinare la condotta commerciale che egli intende seguire sul mercato interno.
- (704) Se è vero che non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, la suddetta esigenza di autonomia vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare a un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato<sup>923</sup>.
- (705) Quindi tale comportamento potrebbe ricadere sotto l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in quanto "pratica concordata" qualora le parti, anche se non hanno raggiunto previamente un accordo su un piano comune che ne definisca la posizione sul mercato, adottino o aderiscano a pratiche collusive che facilitino il coordinamento della loro condotta commerciale<sup>924</sup>. Inoltre, lo scambio di informazioni commerciali sensibili tra concorrenti preliminare ad un accordo anticoncorrenziale è sufficiente a provare l'esistenza di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato<sup>925</sup>.
- (706) Sebbene ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato il concetto di pratica concordata richieda non solo un accordo ma anche una condotta di mercato risultante dallo stesso ed avente un nesso causale con esso, salvo prova contraria si può presumere che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato. Ciò a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo. La pratica concordata rientra nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato anche in mancanza di effetti anticoncorrenziali sul mercato<sup>926</sup>.
- (707) Inoltre, secondo una costante giurisprudenza, rientra nella nozione di pratica concordata, ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, il comportamento di imprese le quali, nell'ambito di un'intesa vietata dalla stessa disposizione, procedono a uno scambio d'informazioni sulle rispettive forniture, che non riguarda soltanto le forniture già effettuate, ma ha lo scopo di consentire un controllo permanente delle forniture in corso onde garantire un'adeguata efficacia dell'intesa stessa<sup>927</sup>.

---

<sup>922</sup> Causa 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commissione*, ECLI:EU:C:1972:70, punto 64.

<sup>923</sup> Cause riunite 40-48/73 ecc., *Suiker Unie e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:1975:174.

<sup>924</sup> Cfr. anche causa T-7/89, *Hercules/Commissione*, ECLI:EU:T:1991:75, punto 256.

<sup>925</sup> Causa C-455/11 P, *Solvay/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:796, punto 40.

<sup>926</sup> Cfr. anche causa C-199/92, *P Hüls/Commissione*, ECLI:EU:C:1999:358, punti 158-166; causa T-186/06, *Solvay*, ECLI:EU:T:2011:276, punti 132, 134, 139, 143-149.

<sup>927</sup> Cfr., in tal senso, cause T-147/89, T-148/89 e T-151/89, *Société Métallurgique de Normandie/Commissione*, *Trefilunion/Commissione* e *Société des treillis et panneaux soudés/Commissione*, ECLI:EU:T:1995:71, rispettivamente, punto 72.

- (708) Nel caso di un'*infrazione complessa* di lunga durata, non è necessario che la Commissione la qualifichi come l'una o l'altra di tali forme di comportamento illecito. Le nozioni di accordo e pratica concordata sono fluide e possono sovrapporsi. Il comportamento anticoncorrenziale può variare di volta in volta e i suoi meccanismi possono essere corretti o rafforzati per tener conto dei nuovi sviluppi. In effetti, potrebbe non risultare possibile effettuare tale distinzione, dal momento che una presunta infrazione può presentare simultaneamente le caratteristiche di entrambe le forme di comportamento illecito mentre, considerate isolatamente, alcune delle sue manifestazioni potrebbero rientrare nell'una o nell'altra. Tuttavia, sul piano analitico, sarebbe artificioso suddividere ciò che si può chiaramente definire un'impresa comune con lo stesso obiettivo complessivo in varie forme di presunta infrazione. Un cartello può quindi essere un accordo e una pratica concordata allo stesso tempo. L'articolo 101 del trattato non prevede specifiche categorie per una presunta infrazione complessa dei tipi di cui al presente caso <sup>928</sup>.
- (709) Nella sentenza relativa alla causa PVC II<sup>929</sup>, il Tribunale ha osservato che "*nell'ambito di una violazione complessa, la quale ha coinvolto svariati produttori che durante parecchi anni hanno perseguito un obiettivo di controllo in comune del mercato, non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'articolo 101 del trattato*".
- (710) Ai fini dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, un accordo non richiede la stessa certezza necessaria per l'esecuzione di un contratto commerciale ai sensi del codice civile. Inoltre, nel caso di un cartello complesso di lunga durata, il termine "*accordo*" si può correttamente applicare non solo a un piano complessivo o ai termini esplicitamente concordati, ma anche all'attuazione di quanto concordato sulla base degli stessi meccanismi e in conformità allo stesso scopo comune. Come ha osservato la Corte di giustizia dell'Unione europea, dal preciso tenore dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato emerge che un accordo può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato<sup>930</sup>.
- (711) Secondo la giurisprudenza del Tribunale, anche l'organizzazione di riunioni o la prestazione di servizi relativi ad accordi di natura anticoncorrenziale possono essere vietate a talune condizioni. Il Tribunale ha dichiarato che "*è sufficiente che la Commissione dimostri che l'impresa interessata ha partecipato a riunioni durante le quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale*" e che "*la Commissione deve provare che tale impresa intendeva contribuire con il proprio comportamento agli obiettivi comuni perseguiti da tutti i partecipanti e che essa era a conoscenza dei comportamenti materiali previsti o attuati da altre imprese nel perseguire i medesimi obiettivi, oppure che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi*"<sup>931</sup>.
- (712) Sempre secondo una giurisprudenza costante, "*la circostanza che un'impresa non si adegui ai risultati delle riunioni aventi un oggetto manifestamente*

---

<sup>928</sup> Cfr. di nuovo causa T-7/89, *Hercules/Commissione*, ECLI:EU:T:1991:75 punto 264.

<sup>929</sup> Cfr. causa T-305/94, *PVC II*, ECLI:EU:T:1999:80, punto 696.

<sup>930</sup> Cfr. causa C-49/92P, *Commissione/Anic Partecipazioni SpA*, ECLI:EU:C:1999:356, punto 81.

<sup>931</sup> Causa T-99/04, *AC Treuhand AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2008:256, punti 122, 127 e 130.

*anticoncorrenziale alle quali ha preso parte non è atta a privarla della sua piena responsabilità per la partecipazione al cartello, qualora essa non abbia preso pubblicamente le distanze dall'oggetto delle riunioni*"<sup>932</sup>. Tale presa di distanze avrebbe dovuto aver luogo mediante una dichiarazione dell'impresa nella quale questa affermi, per esempio, la propria intenzione di non partecipare più alle riunioni e quindi il proprio desiderio di non essere più invitata a partecipare.

### 5.3.2.2. Risultanze – Italia

(713) I fatti descritti nella sezione 4.1 dimostrano che Linpac, Coopbox, Vitembal, Sirap-Gema, Magic Pack e Nespak sono state coinvolte in comportamenti anticoncorrenziali per quanto riguarda i vassoi termoformati in Italia. Lo scopo generale dei loro contatti, a prescindere dal fatto che riguardassero aspetti specifici di comportamenti o tutta la regione in cui è avvenuta l'infrazione o una sua parte, era aumentare i prezzi e mantenerli al di sopra dei livelli concorrenziali e mantenere lo *status quo* nella regione in materia di rapporti con i clienti e quote di mercato. Per raggiungere il loro obiettivo, le parti hanno organizzato una rete di riunioni e di altri contatti bilaterali e multilaterali e hanno partecipato a una o più delle seguenti attività di cartello:

- (a) concordare e/o concertare i prezzi minimi e/o gli aumenti dei prezzi nonché le date/i tempi della loro attuazione, spesso al fine di mantenere l'assegnazione dei clienti storici e di trasferire gli aumenti dei prezzi delle materie prime (polistirene) in maniera coordinata. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (325)-(328), (ii) Coopbox: (83)-(84), (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (iii) Sirap-Gema: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (325)-(328), (iv) Vitembal: (146)-(153), , (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (v) Nespak: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (268)-(279), (vi) Magic Pack: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (259)-(260);
- (b) concordare e/o concertare l'assegnazione della clientela e le misure di compensazione per la perdita di alcuni clienti dovuta all'ingresso di altri concorrenti nel mercato o a episodi isolati di aggressioni della clientela. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (248)-(249), (267), (308)-(310), (313)-(315), (ii) Coopbox: (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339), (iii) Sirap-Gema: (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339)(123), (iv) Vitembal: (205)-(209), (242)-(243), (244)-(247), (267), (v) Nespak: (175)-(179), (205)-(209), (267), (iv) Magic Pack: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247);
- (c) scambiarsi informazioni commerciali sensibili allo scopo, ad esempio, di monitorare gli aumenti dei prezzi concordati e/o l'applicazione

---

<sup>932</sup> Causa T-334/94, *Sarrió SA/Commissione*, ECLI:EU:T:1998:97, punto 118; causa T-141/89, *Tréfileurope Sales SARL/Commissione*, ECLI:EU:T:1995:62, punto 85; causa T-7/89 *Hercules Chemicals/Commissione*, Racc. 1991, pag. II-01711, punto 232; cause riunite T-25/95 e altre, *Cimenteries CBR e altri/Commissione ('Cemento')*, ECLI:EU:T:2000:77, punto 1389; causa T-329/01, *Archer Daniels Midland Co./Commissione*, ECLI:EU:T:2006:268, punto 247 e causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punti 138-139.

dell'assegnazione della clientela e lo *status quo* sul mercato italiano. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Lincac: (204), (207)-(208), ([...]), (223)-(228), (325)-(328), (ii) Coopbox: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (286), (300)-(301), (iii) Sirap-Gema: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (300)-(301), (325)-(328), (iv) Vitembal: (204), (207)-(208), (212), (223)-(228), (v) Nespak: (204), (207)-(208), (223)-(228), (vi) Magic Pack: (204), (207)-(208), (223)-(228);

- (d) manipolare le aste per mantenere i prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali e tutelare l'assegnazione storica della clientela. Cfr., ad esempio, i punti: (i) Lincac: (130)-(134), (171)-(174), (250)-(257), (289)-(298), (343)-(351),(362) (ii) Coopbox: (104)-(110), (128), (171)-(174), (250)-(257), (289)-(298), (343)-(362), (iii) Sirap-Gema: (111)-(112), (130)-(134), (164), (171)-(174), (289)-(298), (343)-(351), (iv) Vitembal: (111)-(112), (130)-(134), (171)-(174), (250)-(257), (343)-(362), (v) Nespak: (128), (171)-(174), (250)-(257), (vi) Magic Pack: (164)-(166), (171)-(174).
- (714) Queste attività rappresentano una forma di coordinamento grazie alla quale le parti hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza una cooperazione concreta in tutto il periodo del cartello.
- (715) Anche se alcune parti possono a giusto titolo sostenere che i contatti fra di esse si basavano su motivi legittimi (ad esempio i rapporti dovuti alle forniture incrociate) e non avevano lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza, esse non hanno addotto alcun elemento probatorio in tal senso in risposta alle prove presentate nella sezione 4.1. Inoltre, nessuna delle parti (eccetto Magic Pack) è riuscita a dimostrare di aver preso pubblicamente le distanze dai contatti anticoncorrenziali. Non avendolo fatto, si presume che le parti abbiano tenuto conto delle informazioni scambiate con altri partecipanti al cartello per determinare il proprio comportamento sul mercato (cfr. (701)-(706)).
- (716) La Commissione conclude che gli eventi descritti nella sezione 4.1 dimostrano che i concorrenti hanno espresso l'intenzione comune di tenere conto degli interessi reciproci e di agire in una determinata maniera, che aveva lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza, o hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza tra di esse una cooperazione concreta. Le prove dimostrano che gli aumenti dei prezzi concordati dalle parti (ad esempio, nell'estate 2002 (cfr. i punti (80)-(93) o nell'autunno 2004 (cfr. i punti (143)-(153)) non derivavano dalle strategie commerciali indipendenti dei partecipanti o da comportamenti unilaterali, ma erano l'espressione dell'intenzione comune dei partecipanti di trasferire ai clienti il costo crescente del polistirene in maniera coordinata. Le riunioni successive (ad esempio, quella dell'8 novembre 2004 (cfr. i punti (157)-(160)) sono servite a monitorare e/o riesaminare gli aumenti concordati dei prezzi e ad allineare ulteriormente le rispettive strategie commerciali mediante un'assegnazione dettagliata dei clienti e la manipolazione delle aste (ad esempio, l'asta Auchan/SMA del 22 novembre 2002 (cfr. i punti (103)-(116)). La regolarità delle riunioni tra i partecipanti (circa 72 contatti anticoncorrenziali in un periodo di 5 anni e mezzo) ha rafforzato la collusione tra i partecipanti e ha reso più affidabile la cooperazione, limitando quindi ancor più l'indipendenza delle singole strategie commerciali. Dal momento che il comportamento collusivo si è verificato in maniera continua e regolare e che vi sono le prove dell'effettiva attuazione degli accordi (cfr. il punto (804)), la Commissione ritiene che i partecipanti hanno certamente tenuto conto delle informazioni ricevute o

divulgate dagli altri partecipanti al momento di decidere la condotta da assumere nel mercato<sup>933</sup>.

- (717) Sulla base di quanto precede, si ritiene che i diversi elementi collusivi relativi al presente caso facciano parte di uno schema complessivo per coordinare i prezzi e mantenere i clienti storici in relazione ai vassoi termoformati in Italia. La Commissione ritiene che il comportamento delle parti si debba qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, isolatamente o congiuntamente, nel caso specifico presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato.

#### 5.3.2.3. Risultanze – Paesi dell'Europa sudoccidentale (SWE)

- (718) I fatti descritti nella sezione 4.2 dimostrano che Linpac, Coopbox, Huhtamäki, Vitembal e Ovarpack sono state coinvolte in comportamenti anticoncorrenziali per quanto riguarda i vassoi termoformati in Spagna e in Portogallo. Lo scopo generale dei loro contatti, a prescindere dal fatto che riguardassero aspetti specifici dei comportamenti o tutta la regione in cui è avvenuta l'infrazione o una sua parte, era aumentare i prezzi e mantenerli al di sopra dei livelli concorrenziali e mantenere lo *status quo* nella regione in materia di rapporti con i clienti e quote di mercato. Per raggiungere il loro obiettivo, le parti hanno organizzato una rete di riunioni e di altri contatti bilaterali e multilaterali e hanno partecipato a una o più delle seguenti attività di cartello:

- (a) concordare e/o concertare i prezzi e/o gli aumenti dei prezzi nonché le date/i tempi della loro attuazione, spesso al fine di mantenere lo *status quo* sul mercato e di trasferire gli aumenti dei prezzi delle materie prime in maniera coordinata. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502); (ii) Coopbox: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502); (iii) Huhtamäki: (398)-(402), (415)-(417), (443)-(446), (453)-(455); (iv) Vitembal: (443)-(446), (449)-(450), (456)-(460), (465), (485)-(486); (v) Ovarpack: (415)-(417); (453)-(455), (493), (500)-(502);
- (b) concordare e/o concertare l'assegnazione della clientela e dei volumi e/o la ripartizione del mercato, spesso allo scopo di mantenere lo *status quo* e di resistere alle riduzioni dei prezzi. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (480), (492), (500)-(502); (ii) Coopbox: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (476), (480), (492), (500)-(502); (iii) Huhtamäki: (403)-(406), (415)-(417); (iv) Vitembal: (465) (476); (v) Ovarpack: (403)-(406), (496), (500)-(502);
- (c) scambiarsi informazioni commerciali sensibili allo scopo, ad esempio, di monitorare gli aumenti coordinati dei prezzi e/o l'applicazione dell'assegnazione della clientela e lo *status quo* sul mercato. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458),

---

<sup>933</sup> Cfr., in particolare, causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punto 133 e causa C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV e Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, ECLI:EU:C:2009:343, punto 62; causa T-83/08, *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:48, punto 247.

(465), (472)-(475), (480), (481), (494); (ii) Coopbox: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458), (472)-(475), (480), (481), (494); (iii) Huhtamäki: (453)-(455), (456)-(458); (iv) Vitembal: (456)-(458), (465), (466); (v) Ovarpack: (453)-(455).

- (719) Queste attività rappresentano una forma di coordinamento grazie alla quale le parti hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza una cooperazione concreta in tutto il periodo del cartello.
- (720) Anche se alcune parti possono a giusto titolo sostenere che i contatti fra di esse si basavano su motivi legittimi (ad esempio i rapporti dovuti alle forniture incrociate) e non avevano lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza, esse non hanno addotto alcun elemento probatorio in tal senso in risposta alle prove presentate nella sezione 4.2. Inoltre, nessuna delle parti è riuscita a dimostrare di aver preso pubblicamente le distanze dai contatti anticoncorrenziali. Non avendolo fatto, si presume che le parti abbiano tenuto conto delle informazioni scambiate con altri partecipanti al cartello per determinare il proprio comportamento sul mercato (cfr. i punti (701)-(706)).
- (721) La Commissione conclude che gli eventi descritti nella sezione 4.2 dimostrano che i concorrenti hanno espresso l'intenzione comune di tenere conto degli interessi reciproci e di agire in una determinata maniera che aveva lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza o hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza tra di esse una cooperazione concreta. Le prove dimostrano chiaramente che gli aumenti dei prezzi concordati dalle parti (ad esempio, il 2 marzo 2002 per la Spagna (cfr. i punti (383)-(385)) o il 26 giugno 2002 per il Portogallo (cfr. i punti (415)-(417)) non derivavano dalle strategie commerciali indipendenti dei partecipanti o da comportamenti unilaterali, ma erano l'espressione dell'intenzione comune dei partecipanti di aumentare i prezzi in maniera coordinata. Le riunioni successive (ad esempio, quella del 6 marzo 2001 (cfr. i punti (407)-(409)) sono servite a monitorare e/o riesaminare gli aumenti concordati dei prezzi e ad allineare ulteriormente le rispettive strategie commerciali mediante la condivisione delle informazioni e l'assegnazione della clientela. La regolarità delle riunioni tra i partecipanti (circa 55 contatti anticoncorrenziali in un periodo di quasi 8 anni) ha rafforzato la collusione tra i partecipanti e ha reso più affidabile la cooperazione, limitando quindi ancor più l'indipendenza delle singole strategie commerciali. Dal momento che il comportamento collusivo si è verificato in maniera continua e regolare e che vi sono le prove dell'effettiva attuazione degli accordi (cfr. il punto (804)), la Commissione ritiene che il comportamento delle parti si debba qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, nel caso specifico, presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato<sup>934</sup>.
- (722) Sulla base di quanto precede, si ritiene che i diversi elementi collusivi relativi al caso specifico facciano parte di uno schema complessivo per coordinare i prezzi e mantenere i clienti storici, in relazione ai vassoi termoformati in Spagna e in Portogallo. La Commissione ritiene che il comportamento delle parti si debba

---

<sup>934</sup> Cfr., in particolare, causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punto 133 e causa C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV e Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, ECLI:EU:C:2009:343, punto 62; causa T-83/08, *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:48, punto 247.

qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, isolatamente o congiuntamente, nel caso specifico presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato.

- (723) Per quanto riguarda il distributore Ovarpack, esso ha partecipato all'accordo allo scopo di limitare la concorrenza nel settore degli imballaggi alimentari al dettaglio per i vassoi termoformati, benché non producesse vassoi. Il suo ruolo era determinante per l'attuazione degli accordi anticoncorrenziali in Portogallo. Più specificamente, come risulta dal punto (370), Ovarpack (per Linpac) ha seguito le istruzioni impartite da Linpac Spain in relazione al mercato portoghese. Ovarpack ha partecipato a un numero significativo di riunioni anticoncorrenziali tra produttori (circa una volta all'anno, cfr. ad esempio i punti (398), (403), (415) e (421)), per discutere della situazione del mercato portoghese e per assegnare i clienti, ha attuato gli accordi anticoncorrenziali e ha riferito sull'attuazione di tali accordi da parte degli altri concorrenti (cfr. ad esempio il punto (480)). Dal canto suo, Linpac (e, tramite [non destinatario], anche Coopbox) ha coordinato e monitorato gli accordi anticoncorrenziali per il Portogallo mediante contatti con il suo distributore (cfr., ad esempio, i punti (487) e (491)).
- (724) La condotta di Ovarpack ha favorito l'attuazione degli accordi anticoncorrenziali e ha contribuito ai comuni obiettivi perseguiti dai partecipanti al cartello<sup>935</sup>. Di conseguenza, la Commissione ha concluso che Ovarpack non poteva ignorare la condotta anticoncorrenziale degli altri partecipanti o poteva ragionevolmente aver previsto tale condotta ed era disposta ad accettare il rischio conseguente<sup>936</sup>. In quanto tale, il distributore ha aderito allo scopo anticoncorrenziale del cartello e pertanto si deve ritenere che abbia violato l'articolo 101 del trattato.

#### 5.3.2.4. Risultanze – Paesi dell'Europa nordoccidentale (NWE)

- (725) I fatti descritti nella sezione 4.3 dimostrano che Linpac, Vitembal, Huhtamäki e Silver Plastic sono state coinvolte in comportamenti anticoncorrenziali per quanto riguarda i vassoi termoformati e rigidi in alcuni paesi dell'Europa nordoccidentale, fra cui Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia. Lo scopo generale dei loro contatti, a prescindere dal fatto che riguardassero aspetti specifici dei comportamenti o tutta la regione in cui è avvenuta l'infrazione o una sua parte, era aumentare i prezzi e mantenerli, nei paesi dell'Europa nordoccidentale, al di sopra dei livelli concorrenziali e mantenere lo *status quo* nella regione. Per raggiungere il loro obiettivo, le parti hanno organizzato una rete di riunioni e di altri contatti bilaterali e multilaterali e hanno partecipato a una o più delle seguenti attività di cartello:
- (a) concordare e/ concertare gli aumenti dei prezzi, ad esempio fissando una percentuale o una fascia percentuale nonché le date/i tempi previsti per gli aumenti, in modo da trasferire l'aumento dei prezzi delle materie prime in maniera coordinata. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac:(517)-(522), (525), (534), (537), ([...]), ([...]), (568), (575), (582); (ii) Vitembal: (517)-(522), (525), (534); (iii) Huhtamäki:(517)-(522), (534), (559); (iv) Silver Plastics:(517)-(522), (534), (537), (558), (568), (569), (575), (582);

---

<sup>935</sup> Nonostante Ovarpack non producesse vassoi, ciononostante ne vendeva. E' dunque chiaro che fosse in grado di esercitare una pressione concorrenziale nei confronti degli altri partecipanti al cartello.

<sup>936</sup> Causa T-99/04, *Treuhand AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2008:256, punto 134

- (b) scambiarsi informazioni commerciali sensibili allo scopo, ad esempio, di monitorare gli aumenti coordinati dei prezzi e/o la loro attuazione e/o di monitorare i prezzi per i clienti comuni sul mercato. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Linpac: (516), (523), ([...]), (527), (530), ([...]), (548), (550), (553)-(555), ([...]), ([...]), ([...]), (561), (580)-(581), (584), (588); (ii) Vitembal: (516), (527), (541), (525), (530), (548), (576), (584); (iii) Huhtamäki: (516), (527), (530), (550), (553)-(555), (559); (iv) Silver Plastics: (516), (523), (527), (541), (553)-(555), (557), (558), (580)-(581),(584)
- (726) Queste attività rappresentano una forma di coordinamento grazie alla quale le parti hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza una cooperazione concreta in tutto il periodo del cartello.
- (727) Anche se alcune parti possono a giusto titolo sostenere che i contatti fra di esse si basavano su motivi legittimi (ad esempio i rapporti dovuti alle forniture incrociate) e non avevano lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza<sup>937</sup>, esse non sono riuscite ad addurre alcun elemento probatorio in tal senso in risposta alle prove presentate nella sezione 4.3. Inoltre, nessuna delle parti è riuscita a dimostrare di aver preso pubblicamente le distanze dai contatti anticoncorrenziali. Non avendolo fatto, si presume che le parti abbiano tenuto conto delle informazioni scambiate con altri partecipanti al cartello per determinare il proprio comportamento sul mercato (cfr. i punti (701)-(706)).
- (728) La Commissione conclude che gli eventi descritti nella sezione 4.3 dimostrano che i concorrenti hanno espresso l'intenzione comune di tenere conto degli interessi reciproci e di agire in una determinata maniera che aveva lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza o hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza tra di esse una cooperazione concreta. Ad esempio, le prove dimostrano chiaramente che gli aumenti dei prezzi concordati dalle parti nella riunione a margine dell'EQA del 13 giugno 2002 (cfr. i punti (518)-(519)), nella riunione multilaterale del 24 agosto 2004 e nell'agosto/settembre 2004 (cfr. i punti (534)-(537)), nonché gli aumenti dei prezzi concordati nell'autunno del 2006 (cfr. i punti (567)-(572)) e nella successiva riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre 2006 (cfr. punto (573)), non derivavano dalle strategie commerciali indipendenti dei partecipanti o da comportamenti unilaterali, ma erano l'espressione dell'intenzione comune dei partecipanti di trasferire ai clienti il costo crescente delle materie prime in maniera coordinata. La regolarità delle riunioni tra i partecipanti (circa 30 contatti anticoncorrenziali in un periodo di poco meno di 6 anni) ha rafforzato la collusione tra i partecipanti e ha reso più affidabile la cooperazione, limitando quindi ancor più l'indipendenza delle singole strategie commerciali. Dal momento che il comportamento menzionato in precedenza si è verificato in maniera continua e regolare e che vi sono le prove dell'effettiva attuazione degli accordi (cfr. il punto (804)), la Commissione ritiene che le parti hanno certamente tenuto conto delle informazioni ricevute dalle altre parti al momento di decidere la condotta da assumere nel mercato<sup>938</sup>.

---

<sup>937</sup> Cfr. **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA) e **ID [...]** (risposta di Huhtamäki alla CA).

<sup>938</sup> Cfr., in particolare, causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punto 133 e causa C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange*

(729) Sulla base di quanto precede, si ritiene che i diversi elementi collusivi relativi al caso specifico facciano parte di uno schema complessivo per coordinare i prezzi e mantenere lo *status quo*, in relazione ai vassoi termoformati e rigidi nei paesi dell'Europa nordoccidentale. La Commissione ritiene che il comportamento delle parti si debba qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, isolatamente o congiuntamente, nel caso specifico presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato.

#### 5.3.2.5. Risultanze – Paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO)

(730) I fatti descritti nella sezione 4.4 dimostrano che Linpac, Coopbox, Propack e Sirap-Gema sono state coinvolte in comportamenti anticoncorrenziali per quanto riguarda i vassoi termoformati in alcuni paesi dell'Europa centrale e orientale, fra cui Repubblica ceca, Ungheria, Polonia e Slovacchia. Gli stessi fatti descritti nella sezione 4.4 dimostrano che il coinvolgimento di Propack nel comportamento anticoncorrenziale ha riguardato soltanto l'Ungheria. Lo scopo generale dei loro contatti, a prescindere dal fatto che riguardassero aspetti specifici dei comportamenti o tutta la regione in cui è avvenuta l'infrazione o una sua parte, era mantenere lo *status quo* in materia di rapporti con i clienti e quote di mercato. Per raggiungere il loro obiettivo, le parti hanno organizzato una rete di riunioni e di altri contatti bilaterali e multilaterali e hanno partecipato a una o più delle seguenti attività di cartello:

- (a) concordare e/o concertare la ripartizione del mercato e le misure di compensazione in base alle quali il mercato polacco sarebbe stato assegnato in misura predominante a Linpac, mentre Sirap-Gema/Petruzalek e Coopbox avrebbero concentrato le loro operazioni sui mercati ceco, ungherese e slovacco. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Coopbox: (602)-(618), (653)-(654); (ii) Linpac: (602)-(618), (653)-(654); (iii) Sirap-Gema: (602)-(618), (653)-(654);
- (b) concordare e/o concertare l'assegnazione della clientela. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Coopbox: (602)-(618), (624), (629), (632), (635)-(636), (645), (647); (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (624), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (635)-(636), (638)-(639), (641), ([...]), ([...]), (645), ([...]), (647); (iii) Propack: (619)-(623), (626)-(627), (643) (646); (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (638)-(639), (641), (645), (647);
- (c) concordare e/o concertare aumenti dei prezzi o prezzi minimi per evitare che la concorrenza mettesse a rischio lo *status quo* nel mercato oppure per tenere conto dell'aumento dei costi delle materie prime o ancora per consolidare l'assegnazione della clientela. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Coopbox: (602)-(618), (629), (635)-(636), (653)-(654); (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (629), (635)-(636), ([...]), (653)-(654); (iii) Propack: (619)-(623), (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (644), (653)-(654);

---

*Nederland NV e Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, ECLI:EU:C:2009:343, punto 62.

- (d) scambiarsi informazioni commerciali sensibili, in particolare relative alle capacità produttive, e altri tipi di informazioni commerciali sensibili. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Coopbox: (602)-(618), (629), (640), (653)-(654); (ii) Linpac:(602)-(618), (619)-(623), (629), (640),([...]), ([...]), ([...]), ([...]), ([...]), (653)-(654); (iii) Propack: (619)-(623), (643), (646), (649); (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (640), (642),(644) (653)-(654);
- (e) manipolare le aste per assegnare i clienti in base all'accordo sullo *status quo*. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Coopbox: (629), (645); Linpac: (629), (630), (633), (642), (645), (648), (iii) Sirap-Gema/Petruzalek: (629), (630), (633), ([...]), (645), (648),(649)(649). Queste attività rappresentano una forma di coordinamento grazie alla quale le parti hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza una cooperazione concreta in tutto il periodo del cartello.
- (731) Anche se alcune parti possono a giusto titolo sostenere che i contatti fra di esse si basavano su motivi legittimi (ad esempio i rapporti dovuti alle forniture incrociate) e non avevano lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza, esse non hanno addotto alcun elemento probatorio in tal senso in risposta alle prove presentate nella sezione 4.4. Inoltre, nessuna delle parti è riuscita a dimostrare di aver preso pubblicamente le distanze dai contatti anticoncorrenziali. Non avendolo fatto, si presume che le parti abbiano tenuto conto delle informazioni scambiate con altri partecipanti al cartello per determinare il proprio comportamento sul mercato (cfr. i punti (701)-(706)).
- (732) La Commissione conclude che gli eventi descritti nella sezione 4.4 dimostrano che i partecipanti hanno espresso l'intenzione comune di tenere conto degli interessi reciproci e di agire in una determinata maniera che aveva lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza o hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza tra di esse una cooperazione concreta. Ad esempio, le prove dimostrano chiaramente che l'assegnazione dettagliata dei clienti concordata dalle parti in base al cosiddetto accordo di Vienna del 5 novembre 2004 (cfr. i punti (602)-(618)) non derivava dalle strategie commerciali indipendenti dei partecipanti o da comportamenti unilaterali, ma erano l'espressione dell'intenzione comune dei partecipanti di trasferire ai clienti il costo crescente del polistirene in maniera coordinata. I successivi riferimenti all'accordo di Vienna (ad esempio il 13 dicembre 2004 (cfr. i punti (619)-(623)) sono serviti a rafforzare ulteriormente e ad attuare tale accordo nell'Europa centrale e orientale. La regolarità delle riunioni tra i partecipanti (circa 17 contatti anticoncorrenziali in un periodo di poco inferiore a 3 anni) ha rafforzato la collusione tra i partecipanti e ha reso più affidabile la cooperazione, limitando quindi ancor più l'indipendenza delle singole strategie commerciali. Dal momento che il comportamento collusivo si è verificato in maniera continua e regolare e che vi sono le prove dell'effettiva attuazione degli accordi (cfr. il punto (804)), la Commissione ritiene che i partecipanti hanno certamente tenuto conto delle informazioni ricevute o divulgate dagli altri partecipanti al momento di decidere la condotta da assumere nel mercato<sup>939</sup>.

---

<sup>939</sup> Cfr., in particolare, causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punto 133 e causa C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV e Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*,

- (733) Sulla base di quanto precede, si ritiene che i diversi elementi collusivi relativi al caso specifico facciano parte di uno schema complessivo per mantenere lo status quo nell'Europa centrale e orientale per quanto riguarda i clienti e le quote di mercato in relazione ai vassoi termoformati. La Commissione ritiene che il comportamento delle parti si debba qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, isolatamente o congiuntamente, nel caso specifico presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato.
- (734) La Commissione ritiene inoltre che Petruzalek e Propack (distributori) hanno svolto un ruolo importante negli accordi e/o nelle pratiche concordate descritti in precedenza. I loro ruoli sono stati più significativi di quelli di semplici distributori, soprattutto nel caso di Petruzalek, che era verticalmente integrato con Sirap-Gema (un produttore) e si ritiene che facesse parte della stessa impresa. Come descritto nella sezione 4.4, entrambi i distributori hanno partecipato alle riunioni collusive e hanno preso parte anche all'attuazione e al monitoraggio del comportamento collusivo. Il comportamento di Petruzalek e Propack ha favorito l'attuazione degli accordi anticoncorrenziali e ha contribuito agli obiettivi comuni perseguiti dai partecipanti al cartello<sup>940</sup>. Su tale base, la Commissione conclude che Propack (per quanto riguarda l'Ungheria) e Petruzalek (per tutti i paesi dell'Europa centrale e orientale) dovevano essere a conoscenza del comportamento anticoncorrenziale degli altri partecipanti o potevano ragionevolmente prevedere tale comportamento ed erano pronte ad accettarne i rischi<sup>941</sup>. Così facendo, i distributori hanno aderito all'obiettivo anticoncorrenziale generale del cartello e hanno quindi violato l'articolo 101 del trattato.

#### 5.3.2.6. Risultanze - Francia

- (735) I fatti descritti nella sezione 4.5 dimostrano che Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema, Vitembal e Silver Plastics sono stati coinvolti in comportamenti anticoncorrenziali per quanto riguarda i vassoi termoformati in Francia. Lo scopo generale dei loro contatti, a prescindere dal fatto che riguardassero aspetti specifici dei comportamenti o tutta la regione in cui è avvenuta l'infrazione o una sua parte, era aumentare i prezzi e mantenerli al di sopra dei livelli concorrenziali in Francia e mantenere l'assegnazione storica della clientela. Per raggiungere il loro obiettivo, le parti hanno organizzato una rete di riunioni e di altri contatti bilaterali e multilaterali e hanno partecipato a una o più delle seguenti attività di cartello:

- (a) concordare e/o concertare gli aumenti dei prezzi, ad esempio fissando una percentuale o una fascia percentuale nonché le date/i tempi previsti per gli aumenti, in modo da trasferire ai clienti l'aumento dei prezzi delle materie prime in maniera coordinata. Cfr., ad esempio, i punti: (i) Huhtamäki: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (ii) Linpac: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (iii) Sirap-Gema: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (iv)

---

ECLI:EU:C:2009:343, punto 62; causa T-83/08, *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:48, punto 247.

<sup>940</sup> Nonostante Petruzalek e Propack non producessero vassoi, ne vendevano. E' dunque chiaro che fossero in grado di esercitare una pressione concorrenziale nei confronti degli altri partecipanti al cartello.

<sup>941</sup> Causa T-99/04, *Treuhand AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2008:256, punto 134.

- Vitembal: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679);  
(v) Silver Plastics: (678)-(679);
- (b) concordare e/o concertare il congelamento delle posizioni di mercato e l'assegnazione della clientela nel mercato francese. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Huhtamäki: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (681)-(681), (684)-(686); e Silver Plastics: (680)-(681);
- (c) scambiarsi informazioni commerciali sensibili allo scopo, ad esempio, di monitorare gli aumenti coordinati dei prezzi e la relativa attuazione e/o di monitorare l'applicazione dell'assegnazione della clientela e lo *status quo* nel mercato francese. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Huhtamäki: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681) (682)-(683) (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679) (680)-(681), (682)-(683); (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681) (682)-(683); (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681) (682)-(683); e (v) Silver Plastics: (678)-(679), (680)-(681) (682)-(683);
- (d) manipolare le aste per assegnare i clienti e garantire il mantenimento dell'assegnazione storica della clientela. Cfr., ad esempio, i seguenti punti: (i) Huhtamäki: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (ii) Linpac: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iii) Sirap-Gema: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iv) Vitembal: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686) and (v) Silver Plastics: (680)-(681).
- (736) Tali attività rappresentano una forma di coordinamento grazie alla quale le parti hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza una cooperazione concreta in tutto il periodo del cartello.
- (737) Anche se alcune parti possono a giusto titolo sostenere che i contatti fra di esse si basavano su motivi legittimi (ad esempio i rapporti dovuti alle forniture incrociate) e non avevano lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza, esse non hanno addotto alcun elemento probatorio in tal senso in risposta alle prove presentate nella sezione 4.5. Inoltre, nessuna delle parti è riuscita a dimostrare di aver preso pubblicamente le distanze dai contatti anticoncorrenziali. Non avendolo fatto, si presume che le parti abbiano tenuto conto delle informazioni scambiate con altri partecipanti al cartello per determinare il proprio comportamento sul mercato (cfr. i punti (701)-(707)). In particolare, in relazione a Silver Plastics, la Commissione conclude che, contrariamente a quanto da essa dichiarato nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti<sup>942</sup>, Silver Plastics non ha preso le distanze dai contatti anticoncorrenziali. La Commissione conclude che Silver Plastics si era resa conto del carattere anticoncorrenziale delle riunioni già nel corso della sua prima riunione con altri partecipanti al cartello (29 giugno 2005 – cfr. i punti (678)-(679)). Tuttavia, anziché prendere immediatamente le distanze e non partecipare alle riunioni

<sup>942</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

successive, Silver Plastics ha preso parte a riunioni collusive successive. Per esempio, la Commissione conclude che Silver Plastics non ha affatto preso le distanze dal comportamento di cartello quando ha comunicato agli altri partecipanti al cartello che non avrebbe accettato di manipolare un'asta, ma ha comunque reso noto il fatto che avrebbe partecipato all'asta e i volumi di fornitura che sperava di assicurarsi con il cliente. Si ritiene inoltre che Silver Plastics abbia tenuto conto delle strategie commerciali degli altri partecipanti al cartello quando ha presentato un'offerta nell'asta (cfr. per esempio – 21 settembre 2005 (punti (680)-(681)).

- (738) La Commissione conclude che gli eventi descritti nella sezione 4.5 dimostrano che i concorrenti hanno espresso l'intenzione comune di tenere conto degli interessi reciproci e di agire in una determinata maniera che aveva lo scopo o l'effetto di limitare la concorrenza o hanno consapevolmente sostituito al rischio della concorrenza tra di esse una cooperazione concreta. Ad esempio, le prove dimostrano chiaramente che gli aumenti dei prezzi concordati dalle parti il 3 settembre 2004 (cfr. i punti (660)-(665)) non derivavano dalle strategie commerciali indipendenti dei partecipanti o da comportamenti unilaterali, ma erano l'espressione dell'intenzione comune dei partecipanti di trasferire ai clienti il costo crescente del polistirene in maniera coordinata. Le riunioni successive (ad esempio, quella del 21 ottobre 2004 (cfr. i punti (666)-(667)) sono servite ad allineare ulteriormente le rispettive strategie commerciali, ad esempio condividendo le reazioni dei clienti agli annunci degli aumenti dei prezzi. In relazione all'assegnazione della clientela, le parti hanno espresso l'intenzione comune di assegnare la clientela in maniera concordata (per esempio – 17 marzo 2005 (cfr. i punti (673)-(674)) o di divulgare informazioni commerciali sensibili relative alle aste successive e ai volumi che erano interessate a fornire a un particolare cliente (per esempio – 21 settembre 2005 (punti (680)-(681)). La regolarità delle riunioni tra i partecipanti (10 contatti anticoncorrenziali in un periodo di poco inferiore a 15 mesi) ha rafforzato la collusione tra i partecipanti e ha reso più affidabile la cooperazione, limitando quindi ancor più l'indipendenza delle singole strategie commerciali. Dal momento che il comportamento collusivo si è verificato in maniera continua e regolare e poiché vi sono le prove dell'effettiva attuazione degli accordi concordati (cfr. il punto (666)), la Commissione ritiene che i partecipanti abbiano certamente tenuto conto delle informazioni ricevute o divulgate dagli altri partecipanti al momento di decidere la condotta da assumere nel mercato<sup>943</sup>.
- (739) Sulla base di quanto precede, si ritiene che i diversi elementi collusivi relativi al caso specifico facciano parte di uno schema complessivo per coordinare i prezzi e mantenere i clienti storici in relazione ai vassoi termoformati (standard, drenanti e barriera) in Francia. La Commissione ritiene che la condotta delle parti si debba qualificare come un'infrazione complessa che si compone di varie azioni, le quali, isolatamente o congiuntamente, nel caso specifico presentano tutte le caratteristiche di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato.

---

<sup>943</sup> Cfr., in particolare, causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:374, punto 133 e causa C-8/08 *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV e Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, ECLI:EU:C:2009:343, punto 62; causa T-83/08, *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:48, punto 247.

### 5.3.3. *Infrazione unica e continuata*

#### 5.3.3.1. Principi

- (740) Un cartello complesso può essere a giusto titolo considerato un'infrazione unica e continuata per il periodo della sua durata. Nella causa relativa al cartello del cemento, il Tribunale sottolinea, tra l'altro, che la nozione di "accordo unico" o di "infrazione unica" presuppone un insieme di pratiche attuate da diverse parti che perseguono il medesimo fine economico anticoncorrenziale<sup>944</sup>. L'accordo può essere modificato di volta in volta o i suoi meccanismi possono essere adeguati o rafforzati allo scopo di tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di tale valutazione non è inficiata dal fatto che uno o più elementi di una serie di atti o di un comportamento continuato costituiscano individualmente e di per se stessi una violazione dell'articolo 101 del trattato.
- (741) Sebbene un cartello sia un'iniziativa comune, ciascun partecipante all'accordo può svolgerci il proprio ruolo particolare. Uno o più partecipanti possono esercitare un ruolo dominante di leader; possono esservi conflitti interni, rivalità e persino inganni, ma ciò non impedirà all'intesa di costituire un accordo/una pratica concordata ai sensi dell'articolo 101 del trattato qualora esista un unico obiettivo comune e costante.
- (742) Il semplice fatto che ciascun partecipante a un cartello possa rivestire il ruolo adeguato alle proprie circostanze specifiche non esclude la sua responsabilità per l'infrazione nel suo complesso, compresi gli atti compiuti dagli altri partecipanti i quali condividono però lo stesso scopo illecito e lo stesso effetto contrario alla concorrenza. Un'impresa che prenda parte al comune comportamento illecito, con azioni che contribuiscano alla realizzazione del comune obiettivo, è responsabile nella stessa misura, per tutta la durata della sua partecipazione a detta infrazione, anche dei comportamenti attuati da altre imprese nell'ambito della medesima infrazione. Tale è infatti il caso ove si accerti che l'impresa di cui trattasi era a conoscenza dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi<sup>945</sup>.
- (743) Il fatto che l'impresa considerata non abbia direttamente partecipato a tutti gli elementi costitutivi del cartello nel suo complesso non può scagionarla dalla responsabilità di aver violato l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato. Una circostanza del genere può tuttavia essere presa in considerazione nell'ambito della valutazione della gravità dell'infrazione che le è stata imputata. Una simile conclusione non contrasta con il principio della responsabilità personale per infrazioni di questo tipo e non porta a trascurare l'analisi individuale delle prove a carico, a discapito delle norme applicabili in materia di elementi di prova, né a violare i diritti alla difesa delle imprese coinvolte<sup>946</sup>.
- (744) In effetti, come ha dichiarato la Corte di giustizia nella sentenza relativa alla causa Commissione contro Anic Partecipazioni, gli accordi e le pratiche concordate di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato derivano necessariamente dal concorso di più imprese, tutte coautrici della presunta infrazione, la cui partecipazione può però presentare forme differenti a seconda, segnatamente, delle caratteristiche del mercato

---

<sup>944</sup> Cause riunite T-25/95 e altri, *Cemento*, ECLI:EU:T:2000:77, punto 3782.

<sup>945</sup> Cfr. causa C-49/92, *Commissione/Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, punto 83.

<sup>946</sup> Cause riunite T-101/05 e T-111/05, *BASF AG e UCB SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2007:380, punto 60.

interessato e della posizione di ciascuna impresa su di esso, degli scopi perseguiti e delle modalità di esecuzione scelte o previste. Di conseguenza, come ha ribadito la Corte nelle cause "Cemento", una presunta infrazione dell'articolo 101 può 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, presi isolatamente, una presunta infrazione del suddetto articolo 101 del trattato. Ove le diverse azioni facciano parte di un "piano d'insieme", a causa del loro medesimo obiettivo di distorsione della concorrenza all'interno del mercato comune, la Commissione può imputare la responsabilità di tali azioni in funzione della partecipazione all'infrazione considerata nel suo insieme<sup>947</sup>.

- (745) Un'impresa che ha preso parte solo a uno o più comportamenti anticoncorrenziali che compongono un'infrazione unica e continuata, ma non ha contribuito al complesso degli obiettivi comuni perseguiti dagli altri partecipanti al cartello o che non era al corrente di tutti gli altri comportamenti illeciti previsti o attuati da detti partecipanti nel perseguire i medesimi obiettivi né poteva ragionevolmente prevederli, non può essere esonerata dalla sua responsabilità per i comportamenti ai quali è evidente che essa abbia preso parte o per i quali essa possa evidentemente essere ritenuta responsabile, se tale comportamento costituisce di per sé una violazione dell'articolo 101 del trattato<sup>948</sup>.

#### 5.3.3.2. Argomenti delle parti

- (746) Nella CA, la Commissione ha ritenuto che gli accordi e/o le pratiche concordate di cui è stata accertata l'esistenza in relazione a ciascuna delle cinque regioni geografiche separate rappresentassero cartelli distinti. Tuttavia, gli accordi stipulati all'interno di ciascun cartello costituivano di per sé un'infrazione unica e continuata basata su un piano anticoncorrenziale comune specifico.
- (747) La posizione della Commissione, riportata nella CA, contrasta con alcune delle dichiarazioni rese dalle parti prima e dopo la CA. Prima di tale comunicazione, [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] sostenevano che le attività di cartello nelle cinque regioni rientrassero nel concetto di infrazione unica, mentre [nome dell'impresa] sosteneva il contrario. [Nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] hanno modificato le rispettive posizioni nelle risposte alla CA: [nome dell'impresa] ha ritenuto che le infrazioni fossero strettamente collegate tra loro e quindi costituivano un'infrazione unica e continuata, mentre [nome dell'impresa] ha confermato la conclusione della Commissione secondo cui non esistevano collegamenti sufficienti tra i comportamenti collusivi nelle varie zone geografiche per individuare un piano collusivo generale<sup>949</sup>. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, anche [nome dell'impresa] ha affermato che i cinque accordi costituiscono un'infrazione unica e continuata<sup>950</sup>.

---

<sup>947</sup> Cfr. cause riunite C-204/00 e altre, *Aalborg Portland e altri*, ECLI:EU:C:2004:6, punto 258. Cfr. anche causa C-49/92, *Commissione/Anic Partecipazioni (ibidem)*, ECLI:EU:C:1999:356, punti 78-81, 83-85 e 203.

<sup>948</sup> C-441/11, *Commissione/Verhuizingen Coppens NV*, ECLI:EU:C:2012:778, punti 44-45.

<sup>949</sup> Cfr. **ID** [...] e **ID** [...]

<sup>950</sup> **ID** [...]

- (748) [Nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] sostengono che le analogie in termini di prodotto, partecipanti, periodi di tempo e funzionamento del cartello nelle cinque regioni indicano che i cinque accordi costituiscono un'infrazione unica e continuata. Inoltre, [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] sostengono che i comportamenti collusivi nelle varie regioni erano reciprocamente complementari e che la stabilità degli accordi anticoncorrenziali dipendeva dall'esistenza di un meccanismo correttivo generale interregionale. Le parti fanno riferimento a episodi da cui risulta 1) che esistevano accordi interregionali di "non aggressione", 2) che un'impresa cercava di evitare un conflitto locale concedendo compensazioni in un'altra regione e 3) che un'azione aggressiva in una regione provocava un'azione di ritorsione in un'altra regione<sup>951</sup>.
- (749) Pur non contestando la conclusione relativa all'esistenza di un'infrazione unica e continuata e non formulando alcuna osservazione al riguardo nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa], già prima che le fosse indirizzata tale comunicazione, aveva sostenuto che si trattava di un'infrazione unica e continuata. Tale opinione si basava su vari elementi. In primo luogo, la collusione riguardava prodotti identici acquistati, per esempio, da grandi distributori come Carrefour, sulla base di aste effettuate a livello di Unione europea. In secondo luogo, un gruppo ristretto di aziende era coinvolto in pratiche restrittive in più regioni, anche se alcuni attori minori operavano in una sola regione, ad esempio Magic Pack in Italia e Propack nei PECO. In terzo luogo, [nome dell'impresa] ha affermato che i periodi in cui si sono verificati i contatti sono largamente sovrapponibili, dal momento che tali pratiche hanno avuto inizio nel corso degli anni '90 per concludersi tra il 2007 e il 2008. In quarto luogo, le persone che erano a conoscenza dei contatti e vi partecipavano erano talvolta le stesse; spesso anzi detenevano responsabilità a livello europeo, circostanza che dimostra l'esistenza quanto meno di forme di coordinamento transfrontaliero generale e di interrelazioni tra i paesi interessati. [Nome dell'impresa] ha fornito alcuni esempi di tale coordinamento ad alto livello. Infine, sempre secondo [nome dell'impresa] i concorrenti hanno adottato lo stesso meccanismo per perseguire il medesimo obiettivo anticoncorrenziale e un unico obiettivo economico<sup>952</sup>.
- (750) Analogamente, [nome dell'impresa] afferma che, nonostante i contatti del cartello abbiano avuto luogo in diverse aree geografiche, esisteva un piano d'insieme collusivo che copriva almeno l'Italia, la Francia, la Spagna, il Portogallo e alcuni paesi dell'Europa orientale. In primo luogo, [nome dell'impresa] sostiene che tali contatti perseguivano un unico obiettivo, ossia il mantenimento dell'equilibrio concorrenziale vigente e dello *status quo* in tutte le regioni. In particolare, i singoli atti collusivi erano reciprocamente complementari e, tenuto conto delle caratteristiche del settore degli imballaggi alimentari al dettaglio, non sarebbe stato possibile mantenere uno "*status quo* locale" senza una strategia più complessa o un meccanismo di regolamentazione dell'espansione dei vari operatori nei mercati locali. L'obiettivo comune dei contatti collusivi è, secondo [nome dell'impresa], ulteriormente dimostrato dal fatto che i dirigenti di alto livello e locali erano a conoscenza delle decisioni adottate nelle varie regioni, dalla tendenza a richiedere l'intervento dei dirigenti di alto livello in caso di conflitti locali, dalle offerte ai concorrenti di

---

<sup>951</sup> ID [...] e ID [...]

<sup>952</sup> ID [...]

compensazioni in una regione diversa da quella di cui si discuteva, dalla tendenza generale a tenere conto del comportamento dei concorrenti in altre regioni e, infine, dall'esistenza di riunioni in cui si discuteva di varie regioni. In secondo luogo, [nome dell'impresa] afferma che il comportamento dei partecipanti in tutte le regioni seguiva essenzialmente le stesse modalità, quali i contatti bilaterali e multilaterali intesi a mantenere l'assegnazione della clientela vigente e i prezzi coordinati. In terzo luogo, più di metà delle imprese partecipanti (esclusi i distributori) risultava coinvolta in contatti collusivi in più regioni. In ogni regione la quota di mercato aggregata delle imprese coinvolte in più infrazioni superava l'80% (2007). Tali operatori del mercato partecipavano a contatti collusivi nelle regioni in cui detenevano una considerevole quota di mercato<sup>953</sup>. Secondo [nome dell'impresa], quanto precede indica l'esistenza di un nesso soggettivo tra le infrazioni e consente di individuare i principali partecipanti all'accordo collusivo complessivo. Infine, [nome dell'impresa] sottolinea le sovrapposizioni delle cinque infrazioni nel corso del tempo, ossia tra il 2004 e il 2006 in tutte le regioni geografiche, tra il 2004 e il 2008 in quattro regioni e tra il 2002 e il 2008 in tre regioni. [Nome dell'impresa] fa riferimento a esempi e prove concreti a sostegno degli argomenti qui sintetizzati<sup>954</sup>.

- (751) Inizialmente [nome dell'impresa] ha contestato l'esistenza di un'infrazione unica e continuata estesa a più aree geografiche. [Nome dell'impresa], coinvolta nelle attività del cartello in quattro regioni, ha negato l'esistenza di un piano d'insieme collusivo, e ha affermato invece che gli accordi andavano considerati infrazioni distinte<sup>955</sup>. Tuttavia, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, [nome dell'impresa] dichiara che, tenuto conto dei documenti contenuti nel fascicolo, *"si è resa conto che vi era una strategia di coordinamento tra i principali operatori in seguito alla quale gli accordi in ciascuna zona geografica erano strettamente legati a quelli di un'altra zona geografica, e che tale strategia veniva attuata da un 'gruppo ristretto" di operatori, per quanto riguarda la stessa categoria di prodotti, per periodi di tempo ampiamente sovrapposti e con l'uso degli stessi meccanismi"*<sup>956</sup>. [Nome dell'impresa] sottolinea inoltre quattro elementi a sostegno della sua posizione. In primo luogo, essa sottolinea che il contesto storico e strutturale che caratterizza il settore degli imballaggi alimentari al dettaglio era identico in tutte le regioni. Di norma i produttori si trovavano stretti tra i grandi fornitori di materie prime da un lato e potenti consumatori dall'altro lato. Ciò comportava aumenti simultanei dei prezzi in tutte le regioni. In secondo luogo, i singoli accordi intesi a mantenere lo *status quo* concorrenziale in ciascuna regione non sarebbero stati possibili senza un efficace coordinamento complessivo che garantisse che i concorrenti di altre regioni non turbassero l'equilibrio creato in ciascuna regione. Per mantenere lo *status quo*, i presidenti delle varie imprese non dovevano incontrarsi personalmente poiché l'equilibrio concorrenziale era garantito attraverso un processo di "diplomazia commerciale" che agiva come una "mano invisibile", un meccanismo confermato da vari elementi di prova contenuti nel fascicolo. In terzo luogo, alcune persone coinvolte erano responsabili nella propria impresa per più regioni e partecipavano

---

<sup>953</sup> [Nome dell'impresa] sottolinea che la quota di mercato aggregata dei partecipanti chiave è un elemento di cui la Commissione ha tenuto conto in precedenza in fase di definizione della natura dell'infrazione, cfr. COMP/AT38.620 Hydrogen Peroxide e Perborate, punto 332.

<sup>954</sup> ID [...]

<sup>955</sup> ID [...]

<sup>956</sup> ID [...]

anche a riunioni in varie regioni. Tali persone avevano quindi una conoscenza più ampia delle attività nelle regioni interessate e potevano avvalersene durante le discussioni con i concorrenti. In quarto luogo, [nome dell'impresa] fornisce vari esempi di riunioni alle quali le discussioni hanno riguardato più regioni<sup>957</sup>.

(752) Al contrario, [nome dell'impresa] sostiene che gli accordi anticoncorrenziali in ciascuna regione non perseguivano una strategia comune, come collegarli insieme in un'unica infrazione. Secondo [nome dell'impresa], i mercati dei vassoi per alimenti erano essenzialmente nazionali tenuto conto delle differenze dei prezzi, delle preferenze dei clienti e dell'impatto dei costi di trasporto e, anche se simili, le pratiche anticoncorrenziali tra i concorrenti erano limitate alla regione interessata. A sostegno di quanto dichiarato, [nome dell'impresa] sottolinea che le infrazioni cui ha partecipato presentavano le proprie specificità (come il comportamento destabilizzante di [nome dell'impresa] in Italia), la maggior parte delle riunioni descritte nella comunicazione degli addebiti riguardava una sola regione, le misure di compensazione erano per lo più attuate nel territorio della violazione interessata e le persone e le entità giuridiche partecipanti, anche all'interno delle stesse imprese, erano diverse tra le varie regioni. Infine, [nome dell'impresa] ritiene che gli elementi di prova che evidenziano un collegamento tra Italia e Francia non sono sufficienti per concludere che i due paesi rientrassero nella stessa infrazione<sup>958</sup>.

(753) Nella sua risposta alla CA, [nome dell'impresa] sostiene che si dovrebbe attribuire un grado particolarmente elevato di attendibilità ai documenti presentati dalle parti a dimostrazione dell'esistenza di un'infrazione unica e continuata, poiché ampliano anziché restringere l'ambito degli accordi (e quindi aumentano la gravità delle infrazioni), qualificandoli come un'infrazione unica relativa a tutte le regioni. [Nome dell'impresa] rammenta inoltre la giurisprudenza secondo cui la circostanza che una persona confessi di aver commesso un'infrazione e ammetta in tal modo l'esistenza di fatti che oltrepassano quelli la cui esistenza poteva essere dedotta direttamente dai documenti disponibili implica a priori, in assenza di circostanze particolari che indichino il contrario, che questa persona si è decisa a dire la verità. Infine, [nome dell'impresa] sottolinea che la percezione soggettiva, in questo caso espressa da tre imprese, è un fattore rilevante ai fini della valutazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato<sup>959</sup>.

#### 5.3.3.3. Discussioni e risultanze

(754) La Commissione osserva che la qualificazione delle condotte illecite incide sulla sanzione che può essere inflitta. L'accertamento del fatto che le condotte illecite in tutte le regioni costituisce un'infrazione unica amplia la portata dell'infrazione in cui ciascuna impresa è coinvolta e pertanto può accrescere la gravità di cui tenere conto al momento di stabilire la sanzione. L'accertamento dell'esistenza di più infrazioni può dar luogo all'applicazione alla stessa impresa di varie sanzioni distinte, ciascuna delle quali può raggiungere il limite massimo del 10% del fatturato dell'impresa ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003. Varie sanzioni distinte possono comportare una sanzione aggregata superiore al 10% del fatturato totale dell'impresa, che rappresenta un risultato che non sarebbe stato raggiunto se gli

---

<sup>957</sup> ID [...]  
<sup>958</sup> ID [...]  
<sup>959</sup> ID [...]

accordi fossero stati qualificati come un'infrazione unica. In particolare, [nome dell'impresa], che è coinvolta in tre infrazioni, potrebbe essere esposta a una sanzione aggregata superiore al 10%, come la stessa [nome dell'impresa] ha sottolineato nella sua risposta alla CA<sup>960</sup>. Pertanto, tenuto conto delle particolarità del caso specifico, le parti coinvolte in attività di cartello in varie regioni possono avere un forte interesse individuale a sostenere la qualificazione degli accordi come un'infrazione unica e continuata, mentre altre parti possono avere un interesse a sostenere l'esistenza di varie infrazioni distinte. In conclusione, la Commissione non condivide pertanto l'argomentazione di [nome dell'impresa] secondo cui ai documenti presentati dalle parti a dimostrazione dell'esistenza di un'infrazione unica e continuata debba necessariamente essere attribuito un grado maggiore di attendibilità rispetto ai documenti presentati a dimostrazione del contrario.

- (755) Si rammenta che, come risulta dalla giurisprudenza, l'esistenza di un'infrazione complessa, unica e continuata dev'essere dedotta da un certo numero di coincidenze e di indizi i quali, considerati nel loro insieme, possono rappresentare, in mancanza di un'altra spiegazione coerente, la prova di un'infrazione complessa, unica e continuata ogni manifestazione rafforza la dimostrazione che simile infrazione ha effettivamente avuto luogo.<sup>961</sup>
- (756) Come risulta dalla giurisprudenza, la nozione di obiettivo unico non può essere determinata riferendosi in generale alla distorsione della concorrenza in un determinato settore o mercato (ad esempio quello dei vassoi termoformati), dal momento che l'incidenza sulla concorrenza costituisce, come oggetto o effetto, un elemento intrinseco a qualunque comportamento rientrante nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato. Una definizione di tal genere 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'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, dovrebbero essere sistematicamente qualificati come elementi costitutivi di un'infrazione unica<sup>962</sup>. Pertanto, ai fini della qualificazione di comportamenti illeciti diversi come infrazione unica e continuata occorre verificare se essi presentino un nesso di complementarità 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 qualsiasi circostanza che possa provare o mettere in dubbio tale nesso come il periodo di applicazione, il contenuto, incluso il metodo utilizzato e, correlativamente, l'obiettivo dei diversi comportamenti illeciti in questione<sup>963</sup>.
- (757) La Commissione non nega che le prove contenute nel fascicolo e le dichiarazioni delle imprese interessate dimostrino l'esistenza di determinati collegamenti oggettivi che, a seconda delle circostanze specifiche del caso, potrebbero indicare l'esistenza di un'infrazione unica e continuata. In effetti, tutte le infrazioni riguardano lo stesso

---

<sup>960</sup> **ID [...]**

<sup>961</sup> Causa T-53/03 *BPB plc/ Commissione*, ECLI:EU:T:2008:254, punto 249.

<sup>962</sup> Cause riunite T-101/05 e T-111/05, *BASF AG e UCB SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2007:380, punto 180 Cfr. anche Causa T-385/06, *Aalberts Industries NV and others v Commission* ECLI:EU:T:2011:114, punto 88.

<sup>963</sup> Causa T-385/06, *Aalberts Industries NV e altri/Commissione* ECLI:EU:T:2011:114, punto 88.

tipo di prodotto (vassoi termoformati), comprendono gli stessi tipi di comportamenti anticoncorrenziali (fissazione dei prezzi, scambio di informazioni sensibili e (ad eccezione dei paesi dell'Europa nordoccidentale) l'assegnazione della clientela e/o del mercato), hanno avuto luogo con un certo grado di sovrapposizioni temporali e coinvolgono in parte gli stessi partecipanti (Linpac è l'unica impresa presente in tutte le regioni). Tuttavia, conformemente alla giurisprudenza<sup>964</sup>, perché vi sia un'infrazione unica e continuata, si deve dimostrare che le imprese perseguivano un piano comune globale di distorsione della concorrenza nella zona geografica comprendente l'Italia, i paesi dell'Europa sudoccidentale, i paesi dell'Europa nordoccidentale, i paesi dell'Europa centrale e orientale e la Francia.

- (758) La Commissione osserva, a questo proposito, che le analogie descritte in termini di prodotto, tipo di condotta e parziali sovrapposizioni di tempi e partecipanti non sono di per sé sufficientemente forti per stabilire l'esistenza di un piano collusivo globale. La grande maggioranza delle prove riguarda i contatti relativi a una stessa zona geografica e non vi sono prove documentali di una strategia comune tra i concorrenti per l'assegnazione della clientela o dei mercati, l'aumento dei prezzi o il mantenimento dello *status quo* in materia di quote di mercato a un livello quasi paneuropeo. I contatti relativi a più regioni sono sporadici e sembrano essere per lo più contatti bilaterali tra varie parti, che riguardano al massimo due o tre regioni e spesso sono intesi a trovare una soluzione *ad hoc* a una situazione o a un problema sorto in un regione specifica. Esempi di considerazioni interregionali sono reperibili in alcune note o e-mail interne<sup>965</sup>. Tuttavia, è probabile che tali elementi derivino dal fatto che le imprese erano attive in varie regioni e pertanto necessariamente erano a conoscenza della situazione nel mercato europeo in generale e ne tenevano conto al momento dell'adozione delle rispettive strategie commerciali.
- (759) Il caso più chiaro di condotta riguardante più di una regione è quello dell'asta Carrefour nel 2006 (che interessava Francia, Belgio e Italia), che tuttavia sembra un evento isolato nello sviluppo generale degli accordi. Questo esempio dimostra inoltre che eventuali sovrapposizioni accidentali tra i cartelli erano principalmente imputabili alle particolari norme relative alle gare stabilite dai clienti anziché da collegamenti generali continui tra i cartelli. Inoltre, [...], la prima asta globale (estesa a più di un paese) ha avuto luogo solo alla fine del 2006, ossia quando il cartello riguardante la Francia era già terminato (cfr. sezione 7.1.5)<sup>966</sup>.
- (760) Sebbene le infrazioni abbiano alcune caratteristiche oggettive in comune, come la fissazione dei prezzi o l'assegnazione della clientela (che sono comuni in molti cartelli)<sup>967</sup>, alcune di esse presentano anche elementi distintivi. La manipolazione delle aste, per esempio, non veniva praticata in tutte le regioni, ma solo nei PECO, in Italia e in Francia e le assegnazioni della clientela o del mercato non rientravano nel cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale. Inoltre, i vassoi rigidi erano oggetto delle discussioni tra i concorrenti nel cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale, mentre le discussioni di cartello nelle restanti regioni riguardavano

---

<sup>964</sup> Causa T-27/10, *AC-Treuhand/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:59, punti 239 e 243 e causa T-11/05, *Wieland-Werke e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:201, punto 82; T-446/05, *Amann & Söhne e Cousin Filterie/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:165, punto 95.

<sup>965</sup> ID [...], ID [...], ID [...], [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...].

<sup>966</sup> ID [...]

<sup>967</sup> Causa T-11/05, *Wieland-Werke e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:201, punto 91.

principalmente i vassoi termoformati. Nei mercati dei vassoi rigidi e termoformati si sono registrate, a livello nazionale e regionale, significative variazioni del livello dei prezzi<sup>968</sup> e delle preferenze dei consumatori finali<sup>969</sup>.

(761) Riguardo alla presunta complementarità degli accordi nei vari cartelli (ad esempio, le compensazioni e le ritorsioni interregionali), la Commissione constata che solo pochissimi degli esempi forniti dalle parti possono essere indicativi di un'interazione tra i cartelli [...] <sup>970</sup>. La maggior parte di tali casi ha natura occasionale e coinvolge non più di due regioni e al massimo tre imprese alla volta. Al contrario, alcuni degli accordi di scambio fra le varie regioni menzionati possono essere considerati una conseguenza della mancanza di uno schema complessivo di regolamentazione dei rapporti tra le parti coinvolte e una mera espressione di imprese che sfruttano il fatto di essere presenti in varie regioni. Inoltre, il fascicolo contiene altri esempi che dimostrano chiaramente la mancanza di un piano di compensazione o di ritorsione fra le varie regioni. A questo proposito, la Commissione si riferisce ai seguenti esempi:

(a) [...] una riunione tra Linpac, Sirap-Gema e Coopbox svoltasi il 24 settembre 2007 a Verona per discutere delle compensazioni per Coopbox per i volumi persi a favore di Sirap-Gema e di Linpac in Francia e Svezia. [...] non esisteva alcun accordo che consentisse a Coopbox di ottenere una compensazione: [...] <sup>971</sup>

(b) [...] quanto segue in relazione a una riunione del 2007 tra Linpac e Coopbox: "[...] <sup>972</sup>.

(c) In relazione alla scelta da parte di Sirap-Gema di un fornitore per la sua controllata Petruzalek, le note interne di Coopbox dell'aprile 2003 contengono quanto segue: "*SG darà la preferenza a CX, salvo che non abbia scelta/debba preferire qualcuno per motivi di "non belligeranza" (ad esempio, scelga [non destinatario] poiché per lo stesso prezzo, in cambio della fornitura, D. si impegni a non disturbare, ad esempio, in Francia)*" <sup>973</sup>.

(762) L'affermazione secondo cui, affinché gli accordi sullo *status quo* locale avessero senso, doveva esservi un coordinamento generale tra le regioni non è dimostrato da fatti o prove. Oltre alle asserzioni generali di [nomi delle imprese], non vi è nulla che faccia pensare che in sostanza i cartelli non avrebbero potuto funzionare o non funzionassero isolatamente, ossia senza l'esistenza di accordi anticoncorrenziali nelle regioni confinanti. Il solo fatto che alcuni dei cartelli esistessero da vari anni prima che il mercato fosse oggetto di cartello nelle regioni confinanti farebbe piuttosto

---

<sup>968</sup> **ID [...]**: in Francia il livello dei prezzi è tradizionalmente superiore del 20-30% rispetto alla Germania.

<sup>969</sup> **ID [...]** ([non destinatario] - risposta alla RDI): in Germania per esempio le carni fresche vengono imballate soprattutto in vassoi in polipropilene, mentre in parecchi paesi (per esempio Spagna, Portogallo e Francia) predominano ancora i vassoi termoformati.

<sup>970</sup> **ID [...]** e **ID [...]** (PECO, Francia, Italia), **ID [...]** (Francia, NWE), **ID [...]** (NWE, Francia), **ID [...]** (Italia, Francia), **ID [...]** (SWE, Francia), **ID [...]** e [...] (PECO, Italia), **ID [...]** (PECO, Francia, NWE), **ID [...]** and [...] (PECO, Francia), **ID [...]** (Francia, Italia), **ID [...]** (PECO, Francia), **ID [...]** and **ID [...]** (SWE, Francia), **ID [...]** (Italia, Francia), **ID [...]** (SWE, Francia), **ID [...]** (Italia, Francia, Belgio), **ID [...]** (SWE, Italia).

<sup>971</sup> **ID [...]**

<sup>972</sup> **ID [...]**

<sup>973</sup> **ID [...]**

pensare al contrario<sup>974</sup>. Dalle prove emerge che alcune imprese possono aver avuto una certa conoscenza limitata delle attività in corso nelle varie regioni, in particolare sulla base del fatto che avevano una presenza sul mercato in più cartelli e di alcuni esempi di comunicazioni interne<sup>975</sup>. Tuttavia, conformemente alla giurisprudenza<sup>976</sup>, questi indizi non dimostrano l'esistenza di un piano globale o dell'intenzione comune delle pari di aderirvi.

- (763) Le prove contenute nel fascicolo non dimostrano neppure la presunta esistenza di un gruppo di partecipanti principali aventi un piano in comune in riferimento a a tutte o più di una regione. Linpac è l'unica impresa coinvolta in tutte le regioni. Delle dieci imprese interessate, solo altre cinque hanno partecipato a più cartelli regionali: Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox e Huhtamaki. Il numero e i cartelli in cui ciascuna di tali imprese è coinvolta sono diversi. Inoltre, nessun cartello ha più di sei imprese partecipanti, mentre la sovrapposizione dei partecipanti nelle varie regioni è limitata e non corrisponde. Nella giurisprudenza precedente si è tenuto conto, tra i vari fattori, della limitata sovrapposizione dei partecipanti ai cartelli al momento di valutare l'unicità delle varie infrazioni<sup>977</sup>. Il riferimento di [nome dell'impresa] alle elevate quote di mercato aggregate delle imprese coinvolte in più regioni non consente di trarre alcuna conclusione sui legami tra i cartelli, tenuto conto che le imprese coinvolte sono diverse.
- (764) All'inizio, gli accordi e le pratiche anticoncorrenziali erano definiti e attuati a livello regionale e non sulla base di un elevato livello di coordinamento tra i massimi dirigenti europei. Ciò è dimostrato dai contenuti delle discussioni e dagli individui che hanno partecipato in ciascun cartello che differivano a prescindere dal fatto che alcuni di loro fossero impiegati dalla medesima impresa. Inoltre, ciascuna regione aveva i propri consessi o luoghi di discussione. In Italia i concorrenti si incontravano nelle vicinanze delle città di Parma, Cremona, Modena e Bologna e nella sede dell'Istituto Italiano Imballaggio a Milano. Nei paesi dell'Europa sudoccidentale di norma gli incontri si svolgevano a Madrid, Lisbona o Barcellona. Nei paesi dell'Europa nordoccidentale i contatti anticoncorrenziali si tenevano spesso a margine delle riunioni di settore ufficiali dell'EQA, solitamente a Düsseldorf, Francoforte e Colonia. Riguardo ai paesi dell'Europa centrale e orientale, gli incontri avvenivano in vari luoghi, principalmente nei paesi interessati. In Francia, spesso gli incontri multilaterali si svolgevano a margine delle riunioni di settore ufficiali nell'ambito della CSEMP, a Parigi. Non esistono prove che dimostrino che tali incontri avessero il solo scopo di attuare o perfezionare a livello regionale quanto deciso in un piano d'insieme a livello paneuropeo.
- (765) [...], vi sono esempi del coinvolgimento nei cartelli di alti dirigenti europei, le cui responsabilità si estendevano a più regioni. Tuttavia, la maggior parte delle prove

---

<sup>974</sup> Cfr. la successiva sezione 7.

<sup>975</sup> Ad esempio **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, cui fa riferimento anche Coopbox nella sua risposta alla CA, **ID [...]**.

<sup>976</sup> Ad esempio **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, cui fa riferimento anche Coopbox nella sua risposta alla CA, **ID [...]**. Cfr. anche la causa T-11/05, *Wieland-Werke e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:201, punto 89 e la causa T-446/05, *Amann & Söhne e Cousin Filterie/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:165, punto 108.

<sup>977</sup> Cause riunite T-71/03, T-74/03, T-87/03, T-91/03, ECLI:EU:T:2005:220, punto 120 e *Amann&Söhne*, T-446/05, punto 99. Causa T-27/10, *AC-Treuhand/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:59, punti 245-246; causa T-11/05, *Wieland-Werke e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2010:201, punto 89.

menzionate consiste in comunicazioni interne a dirigenti e a rappresentanti di alto livello della società madre che contengono informazioni su alcuni aspetti dei mercati di pertinenza<sup>978</sup> o in contatti con i concorrenti in presenza di alti dirigenti che riguardavano una sola regione<sup>979</sup>. Un altro esempio riguarda l'asta Carrefour in Italia nel dicembre 2007. Dalle prove risulta che Coopbox non era riuscita a mettersi in contatto con Linpac Italia e quindi aveva chiamato il [rappresentante d'impresa] (Linpac) in Spagna per cercare di risolvere il conflitto in Italia. Sebbene ciò dimostri l'esistenza di un legame tra l'Italia e i paesi dell'Europa sudoccidentale, tale contatto potrebbe essere la logica conseguenza del fatto che il [rappresentante d'impresa] è stato il [ruolo] fino a marzo dello stesso anno, quando si è trasferito alla controllata spagnola. A questo proposito, è opportuno precisare che si tratta dell'unico esempio di un legame tra il [rappresentante d'impresa] e l'Italia dopo il marzo 2007, quando egli ha cambiato lavoro all'interno di Linpac, diventando, dopo essere stato uno dei partecipanti più importanti dell'infrazione in Italia, uno dei partecipanti chiave dell'infrazione nei paesi dell'Europa sudoccidentale. Nel momento in cui assume l'incarico in Spagna, il [rappresentante d'impresa], interrompe la partecipazione ai contatti in Italia e, viceversa, viene coinvolto in contatti con i partecipanti nei paesi dell'Europa sudoccidentale. Ciò costituisce un'ulteriore indicazione della natura distinta dei cartelli.

- (766) Gli unici esempi chiari di riunioni multilaterali tra i massimi dirigenti europei in cui si è discusso di più regioni sono le riunioni svoltesi l'11 gennaio 2005 all'aeroporto milanese di Malpensa tra Linpac, Vitembal, Coopbox, Sirap-Gema e Nespak e la riunione tenutasi il 18 gennaio 2005 a Barcellona tra Linpac, Vitembal, Coopbox, Huhtamaki e Sirap-Gema. Nel corso della prima riunione in Italia, i concorrenti hanno discusso degli interventi opportuni per ristabilire l'equilibrio in Italia dopo la politica dei prezzi aggressiva attuata da Linpac. Sirap-Gema ha presentato una proposta di assegnazione al leader del mercato (Sirap-Gema in Italia, Linpac in Spagna e Vitembal in Francia) del ruolo di coordinatore degli aumenti dei prezzi (punto (198)). Non si sa in quale modo la proposta sia stata accolta tra i concorrenti e se vi sia stato dato seguito. Nella seconda riunione tenutasi a Barcellona, i dirigenti hanno discusso di vendite e prezzi, soprattutto per quanto riguarda i paesi dell'Europa sudoccidentale, ma anche la Francia (punto (456)).
- (767) Come menzionato al punto (762) e sulla base degli elementi di prova citati, la Commissione ritiene probabile che alcuni dei dirigenti di alto livello possano essere stati a conoscenza dei cartelli nei quali erano coinvolte le rispettive imprese. Tuttavia, la scarsità di esempi che indichino un chiaro coordinamento fra le varie regioni e ad alto livello implica che all'inizio le attività di cartello erano definite a livello regionale. In effetti, [...], risulta che i massimi dirigenti venivano chiamati solo se si verificava un conflitto specifico e se i piani originari dei concorrenti non funzionavano<sup>980</sup>. Dalle prove si evince inoltre la mancanza di un effettivo coordinamento centrale a livello di quartieri generali. Come descritto al punto (373), esistono alcuni appunti che dimostrano che nel 2007 Linpac ha riferito a Coopbox di voler mantenere Linpac Europe all'oscuro degli accordi nei paesi dell'Europa sudoccidentale. In un'e-mail interna di Coopbox, in cui il [rappresentante d'impresa]

---

978 ID [...]

979 ID [...]

980 ID [...] e ID [...]

richiede un intervento ad alto livello per mantenere il cliente Eroski in Spagna nell'aprile del 2007, il [rappresentante d'impresa] fa riferimento alla "disgregazione dei produttori" e al fatto che "alcuni grandi (LINPAC in primis) non hanno un comando centrale"<sup>981</sup>.

- (768) [Nomi delle imprese] fanno riferimento al fatto che le stesse persone hanno partecipato a contatti anticoncorrenziali riguardanti varie regioni geografiche. Tuttavia, ciascun cartello regionale è costituito da rapporti tra i propri partecipanti più importanti e sono solo pochi gli esempi di persone che partecipano a riunioni in più regioni nello stesso periodo di tempo. La maggior parte di tali esempi riguarda persone eccezionalmente presenti a una riunione (di solito in veste di semplice accompagnatore del partecipante abituale della stessa impresa) in una regione diversa dalla propria (ad esempio, il [rappresentante d'impresa] in Francia (una volta), il [rappresentante d'impresa] nei paesi dell'Europa centrale e orientale (una volta), il [rappresentante d'impresa] nei paesi dell'Europa centrale e orientale (due volte), il [rappresentante d'impresa] nei paesi dell'Europa sudoccidentale (una volta), il [rappresentante d'impresa] in Italia (una volta), i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] nei paesi dell'Europa sudoccidentale (una volta), e il [rappresentante d'impresa] in Italia e nei paesi dell'Europa sudoccidentale (una volta) o dirigenti di alto livello con responsabilità in varie regioni (ad esempio, il [rappresentante d'impresa] (Linpac) in Italia, nei paesi dell'Europa sudoccidentale e in Francia, il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) in Italia e in Francia, e il [rappresentante d'impresa] (Coopbox) nei paesi dell'Europa sudoccidentale e in Italia). Il caso è diverso per Vitembal, il cui presidente, il [rappresentante d'impresa], in virtù delle sue responsabilità e della sua posizione nell'impresa, risulta attivo in tutte e quattro le infrazioni in cui Vitembal ha partecipato (sebbene sia presente solo una volta nei paesi dell'Europa nordoccidentale) e il cui direttore commerciale, il [rappresentante d'impresa], figura presente a riunioni in tre regioni. La loro partecipazione, isolata o combinata con altri indizi, non è tuttavia sufficiente per concludere che vi sia stato un piano comune globale che dimostri l'esistenza di un'infrazione unica e continuata.
- (769) Nella CA, la Commissione ha ritenuto che le prove non fossero abbastanza forti per dimostrare i legami tra Francia e Italia. La Commissione ha osservato che nel corso di alcune riunioni o nei contatti tra alcune persone si è discusso allo stesso tempo di entrambi gli Stati membri. L'Italia e la Francia sono menzionate soprattutto nel quadro delle aste al ribasso che riguardavano più di un paese. Tuttavia, tali aste, iniziate solo nel 2006, hanno rappresentato uno sviluppo tardivo dei cartelli, successivo alla fine del periodo dell'infrazione francese. Le riunioni e il preciso coordinamento relativi all'asta congiunta di Carrefour per il Belgio, la Francia e l'Italia del dicembre 2006 sembrano essere una reazione al passaggio a un'asta transfrontaliera piuttosto che una conseguenza di un unico accordo complessivo esistente per la Francia e l'Italia. Neppure i periodi delle infrazioni sono identici. Mentre l'infrazione sul mercato italiano è durata dal 2002 al 2007, dalle prove relative all'infrazione francese risulta che quest'ultima è durata dal 2004 al 2005. Inoltre, come risulta dalle prove, gli aumenti dei prezzi non sono stati applicati

---

<sup>981</sup> ID [...] (documento d'ispezione di Coopbox): originale in italiano: "In generale poi ritengo che questo sia un altro elemento che dimostra la disgregazione dei produttori in lotta fra di loro e con l'aggravante che alcuni grandi (LINPAC in primis) non hanno un comando centrale."

simultaneamente e le imprese e le persone interessate risultano diverse. Vitembal, Linpac e Sirap-Gema erano coinvolte in entrambi gli Stati membri, mentre Huhtamäki era presente solo in Francia e Magic Pack, Coopbox e Nespak solo in Italia. La Commissione ritiene pertanto che non vi fosse alcun piano comune che legasse i cartelli francese e italiano e conclude che tali cartelli costituiscono infrazioni separate.

- (770) In conclusione, per i motivi sopramenzionati ai punti (754)-(769), la Commissione ritiene che l'insieme complesso di accordi e/o di pratiche concertate di cui si è accertata l'esistenza in relazione a ciascuna delle regioni definite sia costituito da cinque cartelli distinti.

#### 5.3.3.4. Infrazione unica e continuata – Italia

- (771) I fatti descritti nella sezione 4.1 costituiscono una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione al mercato dei vassoi termoformati in Italia, sebbene ciascuna delle attività di cartello descritte nella sezione 4.1 e ulteriormente specificate nella sezione 5.3.2.2 possa essere qualificata, se esaminata isolatamente, come violazione separata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione allo stesso mercato.
- (772) Nel periodo dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007, Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal (tra il 5 luglio 2002 e il 17 dicembre 2007), Nespak (tra il 7 ottobre 2003 e il 6 settembre 2006) e Magic Pack (tra il 13 settembre 2004 e il 7 marzo 2006) hanno partecipato a vari tipi di accordi e/o pratiche concordate anticoncorrenziali (cfr. sezione 5.3.2.2) sulla base di un piano anticoncorrenziale comune inteso a limitare la concorrenza sul mercato italiano dei vassoi termoformati (cfr. sezione 5.3.4).
- (773) Il fatto che si sia trattato di un'infrazione unica e continuata è dimostrato anche dall'evidente continuità delle riunioni e degli altri contatti, dalle persone coinvolte e dal tipo di comportamento assunto dal cartello. Come si è indicato in precedenza nella sezione 4.1.3, le parti hanno intrattenuto contatti anticoncorrenziali quando aumentava il prezzo delle materie prime (polistirene), oppure quando un nuovo concorrente entrava nel mercato o un cliente decideva di cambiare il fornitore, minacciando il vigente *status quo*. Per tutta la durata dell'infrazione, i contatti tra i concorrenti hanno riguardato il coordinamento dei prezzi, lo scambio di informazioni commerciali sensibili, l'assegnazione della clientela e la manipolazione delle aste.
- (774) Gli accordi tra i concorrenti erano applicabili essenzialmente al mercato italiano. Sono solo pochi gli esempi in cui le discussioni sui prezzi, sulle aste o sull'assegnazione della clientela contengono riferimenti a territori al di fuori dell'Italia (cfr. punti (138), (198), (240), (289) e (331)).
- (775) Poiché le discussioni hanno riguardato un solo prodotto, tutti i partecipanti alle riunioni erano necessariamente a conoscenza dell'estensione del cartello dal punto di vista del prodotto. Avendo partecipato, ancorché con diversa frequenza, alle riunioni multilaterali, tutti i membri del cartello erano a conoscenza di tutti gli aspetti del cartello che venivano discussi a livello multilaterale, come l'introduzione e il monitoraggio degli aumenti dei prezzi o la ripartizione delle aste GDO. Per quanto riguarda gli accordi bilaterali, come quelli concernenti la gestione dei clienti industriali comuni, tutti i membri del cartello hanno partecipato, in misura maggiore o minore, a tali contatti e, come risulta dalle dichiarazioni ufficiali che descrivono il *modus operandi* del cartello, era generalmente riconosciuto che tali contatti bilaterali fossero uno dei modi in cui operava il cartello.

(776) In considerazione dei legami summenzionati e dell'obiettivo comune di eliminare la concorrenza nel settore dei vassoi termoformati per gli imballaggi alimentari al dettaglio in Italia, la Commissione ritiene che la serie di accordi collusivi descritti nella sezione 4.1 sia interconnessa e faccia parte di un piano d'insieme. Essa conclude quindi che c'è stata una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

#### 5.3.3.5. Infrazione unica e continuata – Europa sudoccidentale (SWE)

(777) I fatti descritti nella sezione 4.24.1 costituiscono una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione al mercato dei vassoi termoformati in Spagna e in Portogallo, sebbene ciascuna delle attività di cartello descritte nella sezione 4.2 e ulteriormente specificate nella sezione 5.3.2.3 possa essere qualificata, se esaminata isolatamente, come violazione separata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione a uno dei due Stati membri interessati dal cartello.

(778) Linpac, Coopbox (nel periodo dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008), Vitembal (nel periodo tra il 7 ottobre 2004 e il 25 luglio 2007), Huhtamäki (nel periodo tra il 7 dicembre 2000 e il 18 gennaio 2005) e Ovarpack (nel periodo tra il 7 dicembre 2000 e il 12 gennaio 2005 e tra il 25 ottobre 2007 e il 13 febbraio 2008) hanno partecipato a vari tipi di accordi e/o pratiche concordate anticoncorrenziali (cfr. 5.3.2.3) sulla base di un piano anticoncorrenziale comune inteso a limitare la concorrenza sul mercato dei vassoi termoformati dei paesi dell'Europa sudoccidentale (cfr. sezione 5.3.4).

(779) Il fatto che si sia trattato di un'infrazione unica e continuata è dimostrato anche dall'evidente continuità delle riunioni e degli altri contatti, dalle persone coinvolte e dal tipo di comportamento assunto dal cartello. In particolare, oggetto comune di numerosi contatti sono stati i mercati spagnolo e portoghese (cfr. punto (369)). Le stesse persone hanno partecipato a contatti collusivi in relazione a uno o all'altro dei due mercati. Il fatto che vi sia un periodo iniziale di circa 3 mesi (cfr. punti (383)-(396)) che riguarda unicamente la Spagna non influisce sull'unicità dell'infrazione, tenuto conto della durata complessiva di più di 8 anni del cartello. Questo periodo relativamente breve non avrà quindi alcuna ripercussione sulla valutazione della gravità o della durata complessiva del cartello. Come si è indicato in precedenza nella sezione 4.2, le parti hanno intrattenuto contatti anticoncorrenziali allo scopo di mantenere lo *status quo* tra i concorrenti, di introdurre gli aumenti dei prezzi e di evitare possibili riduzioni dei prezzi dovute ai tentativi di negoziazione da parte dei clienti. Per tutta la durata della infrazione, gli accordi hanno riguardato in modo particolare il coordinamento dei prezzi, lo scambio di informazioni commerciali sensibili e l'assegnazione della clientela. Le parti erano a conoscenza di tutti gli aspetti del cartello anche a causa della loro partecipazione a riunioni collusive multilaterali.

(780) Gli accordi sugli aumenti comuni dei prezzi e sull'assegnazione della clientela erano applicabili esclusivamente ai mercati spagnolo e portoghese. Sono solo pochi gli esempi di riferimenti ad altre regioni (cfr. punti (408), (440), (456)-(458), (461)).

(781) Come spiegato ai punti (723)-(724), Ovarpack era un distributore attivo in Portogallo e il suo ruolo e il suo comportamento nei paesi dell'Europa sudoccidentale riguardavano il Portogallo. Tuttavia, gli elementi di prova dimostrano chiaramente che Ovarpack era consapevole di partecipare a un accordo che comprendeva anche la Spagna (cfr., ad esempio, i punti (402), (417), (422), (454) e (500)-(502)). Pertanto,

come spiegato ai punti (742)-(743), Ovarpack può essere ritenuto responsabile, nel suo periodo di partecipazione, dell'infrazione nel suo complesso.

(782) In considerazione dei legami summenzionati e dell'obiettivo comune di eliminare la concorrenza nei mercati dei vassoi termoformati per gli imballaggi alimentari al dettaglio in Spagna e Portogallo, la Commissione ritiene che la serie di accordi collusivi di cui alla sezione 4.2 sia interconnessa e faccia parte di un piano d'insieme. Essa conclude quindi che c'è stata una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

#### 5.3.3.6. Infrazione unica e continuata – Europa nordoccidentale (NWE)

(783) I fatti descritti nella sezione 4.3 costituiscono una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e dell'articolo 53 dell'accordo SEE in relazione al mercato dei vassoi termoformati e rigidi nei paesi dell'Europa settentrionale e centrale, sebbene ciascuna delle attività di cartello descritte nella sezione 4.3 e ulteriormente specificate nella sezione 5.3.2.4 possa essere qualificata, se esaminata isolatamente, come violazione separata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e dell'articolo 53 dell'accordo SEE in relazione a ciascuno dei prodotti nonché degli otto paesi interessati dal cartello.

(784) Nel periodo dal 13 giugno 2004 al 29 ottobre 2007, Linpac, Silver Plastics, Vitembal (solo fino al 12 marzo 2007) e Huhtamäki (solo fino al 20 giugno 2006) hanno partecipato a vari tipi di accordi e/o pratiche concordate anticoncorrenziali (cfr. la sezione 5.3.2.4) sulla base di un piano anticoncorrenziale comune inteso a limitare la concorrenza sul mercato dei vassoi termoformati e rigidi dei paesi dell'Europa nordoccidentale (cfr. la sezione 5.3.4).

(785) Come si è indicato nella sezione 4.3, il fatto che il cartello nei paesi dell'Europa nordoccidentale fosse unico e continuato è dimostrato, ad esempio, dal carattere regolare, stabile e coerente dei contatti collusivi allorquando i cambiamenti del mercato richiedevano un intervento (soprattutto quando il prezzo delle materie prime aumentava), dal fatto che durante l'intera durata dell'infrazione tutte le manifestazioni degli accordi complessi, in particolare il coordinamento dei prezzi e lo scambio di informazioni sensibili, riguardassero i vassoi termoformati e/o rigidi (cfr. punti (517), (532), (535), (538), (553), (558), (568), (572) and (579)), dal fatto che la composizione del gruppo di persone partecipanti ai contatti collusivi per tutta la durata dell'infrazione sia stata costantemente stabile e dalla conoscenza da parte di tutti i partecipanti al cartello di tutti gli aspetti dell'infrazione in seguito alla loro partecipazione a riunioni multilaterali.

(786) Gli accordi di cartello erano applicabili al mercato dei paesi dell'Europa nordoccidentale, fra cui Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia. [...] i partecipanti al cartello hanno preso parte a riunioni a margine dell'EQA e ad accordi sugli aumenti dei prezzi relativi a tutti i paesi dell'Europa nordoccidentale summenzionati o alla maggior parte di essi<sup>982</sup>: in

---

<sup>982</sup> Cfr. ad esempio **ID [...]**, **ID [...]** e **ID [...]**. [...] i concorrenti [...] sapevano che se Linpac Germany annunciava un aumento dei prezzi per i vassoi termoformati, di norma l'aumento sarebbe stato applicato alla regione dell'Europa nordoccidentale comprendente la Germania, l'Austria, il Benelux e i paesi scandinavi. Risulta altrettanto chiaramente dal resoconto della riunione EQA del 25 aprile 2002 ("5. *Situazione del mercato/Prezzi delle materie prime: i partecipanti si scambiano le loro esperienze riguardo ai sensibili aumenti del prezzo del polistirene sul mercato europeo* " (cfr. punto(509))che le

primo luogo, gli appunti manoscritti della riunione a margine dell'EQA del 13 giugno 2002<sup>983</sup> (cfr. i punti (518)-(519)), indicano chiaramente i territori rientranti nell'accordo sugli aumenti dei prezzi. Gli appunti contengono tabelle dettagliate che confrontano i prezzi di Linpac, Vitembal, Silver Plastics e Polarcup (Huhtamäki) per la Danimarca, la Finlandia, i Paesi Bassi, la Norvegia e la Svezia. Gli appunti fanno anche riferimento agli annunci degli aumenti dei prezzi che Linpac e Huhtamäki avevano concordato di effettuare, ossia gli annunci di un aumento dei prezzi del 10% a partire dal 1° luglio per la Svezia e la Finlandia e a partire dal 15 luglio per i Paesi Bassi e il Belgio: "*Lin Pac + Polarcup 10% in Svezia e Finlandia 1/7 [1° luglio], riferiranno la prossima settimana, NL-B/15.luglio + 10% in aggiunta allo status quo*"<sup>984</sup>. In secondo luogo, le dichiarazioni [...] che confermano le riunioni multilaterali del 24 agosto 2004 e di agosto/settembre 2004 (cfr. i punti (534)-(538)) dimostrano che i partecipanti al cartello hanno discusso degli aumenti dei prezzi per i paesi scandinavi, la Germania e il Benelux<sup>985</sup>. In terzo luogo, le prove relative agli aumenti dei prezzi di settembre 2006 (cfr. i punti (567) e (568)) e alla riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre 2006 (cfr. il punto (573)) dimostrano che i paesi interessati dagli aumenti dei prezzi concordati erano il Belgio, la Danimarca, la Finlandia, la Germania, il Lussemburgo, i Paesi Bassi, la Norvegia e la Svezia (cfr. i punti (572) e (578))<sup>986</sup>.

- (787) Esistono inoltre prove di contatti bilaterali tra [nome dell'impresa] e [non destinatario] riguardanti esplicitamente il mercato olandese<sup>987</sup> (cfr., ad esempio, il punto (561)), nonché di contatti relativi a clienti specifici in Germania (cfr., ad esempio, i contatti tra Linpac e Silver Plastics del 7 ottobre 2002 e il contatto tra [nome dell'impresa] e Huhtamäki del 20 giugno 2006 di cui ai punti ([...]) e ([...])). Tali contatti si sono svolti parallelamente ai contatti collusivi multilaterali e fanno parte del cartello globale (cfr., ad esempio, il punto (548)).
- (788) Huhtamäki contesta l'ambito geografico dell'infrazione per i vassoi termoformati e rigidi e sostiene che un cartello relativo ai vassoi rigidi non avrebbe potuto estendersi al di là della Germania, dell'Austria e del Benelux<sup>988</sup>. Silver Plastics sostiene inoltre di avere venduto vassoi soltanto alla Germania, mentre distributori indipendenti vendevano i suoi prodotti al resto della regione dell'Europa nordoccidentale. Inoltre,

---

discussioni del cartello riguardavano sin dall'inizio tutti paesi che sono stati inclusi nella presente Decisione nella categoria paesi dell' Europa nordoccidentale, anche se in alcuni documenti risalenti all'epoca dell'infrazione in possesso della Commissione che riportano espressamente determinati paesi potrebbero essere di una data successiva

<sup>983</sup> ID [...]

<sup>984</sup> ID [...]; originale in tedesco: "*Lin Pac + Polarcup 10% in Sweden u. Finnland 1/7, melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10% auf Status Quo*" e ID [...]. Negli appunti si citano ripetutamente Silver Plastics (come "Silver") e Huhtamäki (come "Polar"); cfr. anche ID [...], ID [...] e ID [...]

<sup>985</sup> Cfr. ID [...] e ID [...]; ID [...] e ID [...]

<sup>986</sup> Cfr. ID [...] confermata da ID [...]

<sup>987</sup> Cfr. Anche ID [...] (Risposta alla CA di Silver Plastics).

<sup>988</sup> ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA) pagg. [...] (per i vassoi termoformati) e [...] (per i vassoi rigidi- cfr. i punti 79-98). Huhtamäki sostiene che [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]; inoltre, i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] non avevano alcun motivo o interesse a partecipare a discussioni anticoncorrenziali sui vassoi termoformati in quanto questi esulavano dall'ambito delle loro responsabilità, poiché (i) il [rappresentante d'impresa] non era responsabile per l'attività relativa ai vassoi termoformati [segreto aziendale - informazioni di politica interna]; il [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] non erano responsabili [segreto aziendale - informazioni di politica interna].

Silver Plastics sostiene di avere venduto i propri prodotti nel Benelux, in Norvegia, in Svezia e in Danimarca a distributori indipendenti e non esclusivi che erano liberi di fissare i prezzi da applicare ai clienti a loro totale discrezione. Silver Plastics non aveva pertanto alcuna influenza sui prezzi applicati per i suoi prodotti in tali paesi<sup>989</sup>. Silver Plastics sostiene anche che l'ambito geografico del cartello non si estendeva ai paesi dell'Europa nordoccidentale nel loro insieme, poiché ciascun paese di tale regione costituirebbe un mercato geografico separato.<sup>990</sup> Dalle prove emerge tuttavia che sia Huhtamäki che Silver Plastics hanno partecipato a contatti di cartello anche in Danimarca, Finlandia, Norvegia e Svezia (cfr., ad esempio, gli appunti manoscritti relativi alla riunione a margine dell'EQA del 13 giugno 2002, che riguardavano gli aumenti dei prezzi dei vassoi termoformati in Belgio, Paesi Bassi, Danimarca, Finlandia, Norvegia e Svezia di cui al punto (519), nonché gli aumenti dei prezzi discussi nelle riunioni del 24 agosto 2004 e nell'agosto/settembre 2004, in cui si è discusso degli aumenti dei prezzi dei vassoi termoformati e rigidi in Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia di cui ai punti (534) e (537)-(538) o il riferimento a Huhtamäki e Svezia di cui al punto (528)). Quanto precede è di per sé sufficiente per concludere che le imprese in questione hanno contribuito direttamente all'unico scopo del cartello nei paesi dell'Europa nordoccidentale o che erano almeno chiaramente a conoscenza della piena portata del cartello.

- (789) Silver Plastics contesta anche la portata del cartello dal punto di vista del prodotto, sostenendo che i vassoi termoformati e i vassoi rigidi non appartenevano allo stesso mercato<sup>991</sup>, che persone diverse erano responsabili per i vassoi termoformati e i vassoi rigidi, che i periodi dei contatti anticoncorrenziali per i vassoi termoformati e i vassoi rigidi erano diversi e che le lettere in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi non erano indicative di una collusione in materia di vassoi rigidi, in quanto le lettere relative alla fissazione dei prezzi (così come quelle relative ad altri ambiti) sono molto astratte e comprendono anche altri prodotti. Huhtamäki ha sostenuto inoltre che, per quanto riguarda i vassoi termoformati, le lettere relative agli aumenti dei prezzi non implicavano un aumento automatico dei prezzi per i destinatari delle lettere. Huhtamäki sottolinea inoltre le differenze tra gli impianti di produzione tedeschi e finlandesi, dovute alle diverse specificazioni per i vassoi rigidi in Finlandia<sup>992</sup>. Tali affermazioni non sono corroborate dalle prove disponibili nel caso specifico. Risulta chiaramente che per tutto il periodo dell'infrazione tutti i partecipanti al cartello hanno avuto vari contatti anticoncorrenziali riguardanti sia i vassoi termoformati che i vassoi rigidi (cfr., ad esempio, i punti (534), (537), (559) (567), (571) e (578)). Le discussioni anticoncorrenziali incentrate esclusivamente sui vassoi rigidi erano principalmente bilaterali ed erano organizzate in base a una questione o a un cliente particolari (cfr., ad esempio, i punti (530), (550), (558) e (559)). Già nel contesto degli accordi sugli aumenti di prezzo del 2002 relativi ai vassoi termoformati, Lincac aveva incluso i vassoi rigidi nella lettera in cui annunciava l'aumento dei prezzi allo scopo di aiutare Silver Plastics a dimostrare che anche i suoi concorrenti aumentavano i prezzi dei vassoi rigidi (cfr. il punto (516)). Inoltre, [nome dell'impresa] segnala che gli aumenti dei prezzi concordati nelle

---

<sup>989</sup> ID [...] (risposta di Silver Plastics alla CA).

<sup>990</sup> ID [...] (Risposta aggiuntiva alla CA di Silver Plastics)

<sup>991</sup> ID [...] (Risposta alla CA di Silver Plastics); ID [...] (Risposta aggiuntiva alla CA di Silver Plastics).

<sup>992</sup> ID [...] e ID [...] (risposta di Huhtamäki alla CA)

riunioni di cartello multilaterali del 2002 e del 2004 riguardavano anche i vassoi rigidi (cfr. i punti (534) e (537)). Esistono pertanto alcuni elementi di prova che dimostrano che tutti i partecipanti al cartello erano a conoscenza della collusione relativa ai vassoi rigidi e intendevano coordinare il loro comportamento commerciale per quanto riguarda i vassoi rigidi almeno dal 2002, ossia molto prima dell'avvio delle discussioni MAK IK specifiche sui vassoi rigidi nel 2007 (cfr. il punto (580)).

- (790) Inoltre, la costante giurisprudenza del Tribunale<sup>993</sup> chiarisce che nel caso dei cartelli la portata del cartello in termini di prodotto è definita dall'ambito delle discussioni dei partecipanti. A questo proposito, nella causa Tokai il Tribunale ha dichiarato che *non è la Commissione che ha arbitrariamente scelto il mercato rilevante bensì i membri del cartello cui [il richiedente] ha partecipato che hanno deliberatamente incentrato il loro comportamento anticoncorrenziale sui prodotti [individuati]*<sup>994</sup>. Sulla base di quanto precede, la Commissione conclude che tutti i partecipanti al cartello erano a conoscenza dei contatti anticoncorrenziali relativi ai vassoi termoformati e ai vassoi rigidi e vi hanno partecipato durante tutto il periodo dell'infrazione.
- (791) La Commissione osserva che dal maggio 2003 al luglio 2004 circa le prove dei contatti di cartello sono più scarse per tutti i partecipanti. Ciò può essere dovuto al fatto che in tale periodo si è svolto un minor numero di contatti o che l'indagine non sia riuscita a riscontrare prove di tali contatti. Non esistono tuttavia prove che dimostrino che eventuali partecipanti al cartello abbiano interrotto la propria partecipazione o abbiano preso le distanze dal cartello durante tale periodo. Sulla base degli elementi di prova complessivi, la Commissione conclude che le parti hanno perseguito l'unico scopo del cartello riguardo ai vassoi termoformati e ai vassoi rigidi in tutta la regione dell'Europa nordoccidentale ininterrottamente durante tutto il periodo dell'infrazione.

#### 5.3.3.7. Infrazione unica e continuata – Europa centrale e orientale (ECO)

- (792) I fatti descritti nella sezione 4.4 costituiscono una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione al mercato dei vassoi termoformati nei paesi dell'Europa centrale e orientale, sebbene ciascuna delle attività di cartello descritte nella sezione 4.44.1 e ulteriormente specificate nella sezione 5.3.2.5. possa essere qualificata, se esaminata isolatamente, come violazione separata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione a ciascuno dei paesi coperti dal cartello. In particolare, dalla sezione 5.3.2.5 risulta evidente che, sebbene il comportamento anticoncorrenziale di Propack riguardasse soltanto l'Ungheria, la sua partecipazione in quel solo paese, anche se esaminata isolatamente, limitava la concorrenza e violava l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.
- (793) Nel periodo dal 5 novembre 2004 (cfr. i punti (602)-(618)) al 24 settembre 2007 (cfr. i punti (653)-(654)), Coopbox, Linpac Sirap-Gema e Propack (quest'ultima solo per il periodo dal 13 dicembre 2004 (cfr. i punti (619)-(623)) al 15 settembre 2006 (cfr. il punto (646)) hanno partecipato a vari tipi di accordi e/o pratiche concordate

---

<sup>993</sup> Cfr., ad esempio, causa T-38/02, *Groupe Danone/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:367, punto 99 e causa T-48/02, *Brouwerij Haacht NV/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:436, punto 58 e la giurisprudenza menzionata in tali punti.

<sup>994</sup> Cause riunite T-71/03, T-74/03, T-87/03 e T-93/03, *Tokai Carbon e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:220, punto 90.

anticoncorrenziali (cfr. la sezione 5.3.2.5) sulla base di un piano anticoncorrenziale comune inteso a limitare la concorrenza sul mercato dei vassoi termoformati e rigidi dei paesi dell'Europa centrale e orientale (cfr. la sezione 5.3.4).

- (794) Come indicato nella sezione 4.4, il fatto che il cartello nei paesi dell'Europa centrale e orientale sia stato unico e continuato è dimostrato, ad esempio, dal carattere stabile, regolare e coerente dei contatti collusivi, dal fatto che tutte le manifestazioni degli accordi complessi riguardassero i vassoi termoformati e dal fatto che il gruppo di persone partecipanti ai contatti collusivi per tutta la durata dell'infrazione sia stato costantemente stabile. Le parti erano a conoscenza di tutti gli aspetti del cartello dei paesi dell'Europa centrale e orientale in virtù della loro partecipazione alle riunioni collusive multilaterali (cfr., ad esempio, la riunione del 5 novembre 2004 menzionata nei punti (602)-(618)).
- (795) [...]. Propack afferma di non essere stata coinvolta nel comportamento collusivo riguardante la Repubblica ceca, la Polonia e la Slovacchia né di esserne stata a conoscenza. La Commissione osserva che, sebbene Propack sia stata coinvolta in varie riunioni anticoncorrenziali durante il periodo dell'infrazione, tali riunioni riguardavano unicamente il mercato ungherese dei vassoi termoformati. La Commissione precisa che, sebbene alcune indicazioni facciano pensare che altri partecipanti al cartello intendessero informare Propack della piena portata del cartello nei paesi dell'Europa centrale e orientale (cfr., ad esempio, il punto (644)), non vi sono prove da cui risulti che Propack ne sia stata effettivamente informata o che, per altri motivi, essa dovesse esserne stata a conoscenza. Propack sarà pertanto ritenuta responsabile, per quanto riguarda l'infrazione unica e continuata relativa ai paesi dell'Europa centrale e orientale, soltanto nella misura in cui gli accordi di cartello riguardavano l'Ungheria.

#### 5.3.3.8. Infrazione unica e continuata – Francia

- (796) I fatti descritti nella sezione 4.5 costituiscono una violazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione al mercato dei vassoi termoformati in Francia, sebbene ciascuna delle attività di cartello descritte nella sezione 4.5 e ulteriormente specificate nella sezione 5.3.2.6 possa essere qualificata, se esaminata isolatamente, come violazione separata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato in relazione allo stesso mercato.
- (797) Per il periodo dal 3 settembre 2004 (cfr. i punti (660)-(665)) al 24 novembre 2005 (cfr. i punti (684)-(686)), Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema e Vitembal, e nel periodo dal 29 giugno 2005 (cfr. i punti (678)-(679)) al 5 ottobre 2005 (cfr. i punti (682)-(683)) anche Silver Plastics, hanno partecipato a vari tipi di accordi e/o pratiche concordate anticoncorrenziali (cfr. la sezione 5.3.2.6) sulla base di un piano anticoncorrenziale comune inteso a limitare la concorrenza sul mercato francese dei vassoi termoformati (cfr. la sezione 5.3.4).
- (798) Come indicato nella sezione 4.5, il fatto che il cartello in Francia sia stato unico e continuato è dimostrato, ad esempio, dal carattere stabile, regolare e coerente dei contatti collusivi, dal fatto che tutte le manifestazioni degli accordi complessi riguardassero i vassoi termoformati, dal fatto che il gruppo di persone partecipanti ai contatti collusivi per tutta la durata dell'infrazione sia stato costantemente stabile e dalla conoscenza da parte di tutti i partecipanti di tutti gli aspetti del cartello in Francia in virtù della loro partecipazione a contatti collusivi multilaterali (cfr., ad esempio, la riunione del 3 settembre 2004 menzionata nei punti (660)-(665)).

#### 5.3.4. Limitazione della concorrenza

- (799) L'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE indicano espressamente come restrittivi della concorrenza gli accordi e le pratiche concordate che: (i) fissano direttamente/indirettamente i prezzi di acquisto/vendita o altre condizioni di transazione; (ii) limitano o controllano la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico; (iii) ripartiscono i mercati o le fonti di approvvigionamento<sup>995</sup>. Queste sono le caratteristiche essenziali dei complessi accordi orizzontali esaminati (nonché di loro singoli aspetti o elementi presi isolatamente) in relazione a ciascuna delle cinque infrazioni separate oggetto della presente decisione. Come si è indicato nella sezione 5.3.2, i principali tipi di comportamento anticoncorrenziale impiegati nelle cinque infrazioni separate (cfr: Italia – Sezione 5.3.2.2; Europa sudoccidentale - Sezione 5.3.2.3; Europa nordoccidentale - Sezione 5.3.2.4; Europa centrale e orientale - Sezione 5.3.2.5; Francia – Sezione 5.3.2.6)) erano per loro stessa natura molto restrittivi della concorrenza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e, in relazione all'infrazione relativa ai paesi dell'Europa nordoccidentale, dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Sebbene ciascuna delle cinque infrazioni separate debba essere considerata come un insieme unico alla luce delle circostanze generali, ciascuno degli aspetti dell'infrazione (o loro elementi) di per sé e preso isolatamente costituisce un'infrazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (800) La Corte ha anche chiarito che, secondo il tenore letterale stesso dell'articolo 101 del trattato, per l'applicazione del divieto contenuto in tale disposizione è necessario soltanto acclarare se l'accordo al quale un'impresa ha partecipato unitamente ad altre avesse per oggetto o per effetto di restringere la concorrenza e se esso potesse pregiudicare il commercio tra Stati membri. La questione di stabilire se la partecipazione individuale di un'impresa a un siffatto accordo potesse di per sé, tenendo conto della sua posizione debole sul mercato pertinente, restringere la concorrenza o pregiudicare il commercio tra Stati membri è priva di pertinenza laddove si tratti di dimostrare l'esistenza di un'infrazione<sup>996</sup>.
- (801) Il comportamento anticoncorrenziale descritto per ognuno dei cinque cartelli dev'essere considerato come un insieme unico tenuto conto del complesso delle circostanze dei cartelli distinti, nonostante il fatto che ciascuno degli aspetti (o loro elementi) di per sé e preso isolatamente costituisca una violazione dell'articolo 101 del trattato. Le principali attività dei rispettivi cartelli sono indicate nelle sezioni 5.3.2.2 (Italia), 5.3.2.3 (Europa sudoccidentale), 5.3.2.4 (Europa nordoccidentale), 5.3.2.5 (Europa centrale e orientale) e 5.3.2.6 (Francia). La serie di accordi e pratiche concordate nell'ambito di ciascuno di tali cartelli, così come le sue parti individuali, ha come oggetto la limitazione della concorrenza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (802) In risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, alcune delle parti<sup>997</sup> hanno sostenuto che gli eventi descritti dalla Commissione in tale comunicazione non erano restrittivi della concorrenza o che l'eventuale restrizione era insignificante.

---

<sup>995</sup> L'elenco non è esaustivo.

<sup>996</sup> Causa C-441/11 P, *Commissione europea/Verhuizingen Coppens*, ECLI:EU:C:2012:778, punto 64.

<sup>997</sup> Ad esempio: **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA); **ID [...]** (risposta di Vitembal alla CA); **ID [...]** (risposta di Coopbox alla CA); **ID [...]** (risposta di Nespak alla CA); **ID [...]** (risposta di Magic Pack alla CA)

A questo proposito, alcune delle parti hanno affermato che, ad esempio, i contatti tra i partecipanti non avevano avuto come conseguenza una limitazione dell'autonomia del processo decisionale, che non esisteva un nesso causale tra il coordinamento e il comportamento dei partecipanti nel mercato, che eventuali effetti erano dovuti alla struttura del mercato (ad esempio le forniture incrociate) e non a una collusione, che eventuali riferimenti alle strategie commerciali erano unilaterali e che non si era registrato alcun effetto sulla concorrenza o che tale effetto era risultato insignificante. Nella misura in cui gli argomenti delle parti riguardano la presunta inefficacia degli accordi e/o delle pratiche concertate, è sufficiente ricordare che l'articolo 101 del trattato e l'articolo 53 dell'accordo SEE vietano gli accordi fra imprese che abbiano un oggetto anticoncorrenziale, a prescindere dal loro effetto.

- (803) Le prove contenute nella sezione 4 della presente decisione dimostrano che l'obiettivo degli accordi ivi descritti era restringere la concorrenza. È ugualmente accertato che ognuno dei cinque cartelli separati può avere inciso sugli scambi tra Stati membri (cfr. sezione 5.3.5). Perciò, per sua natura e indipendentemente da eventuali effetti concreti che possa avere avuto, ognuno dei cinque cartelli separati costituisce un'apprezzabile restrizione della concorrenza<sup>998</sup>. Sebbene la Commissione sia consapevole che alcune delle comunicazioni tra i partecipanti, se esaminate isolatamente (ad esempio, le lettere sui prezzi inviate tra i concorrenti che avevano rapporti di forniture incrociate o ricevute da distributori o clienti), possano apparire *prima facie* legittime, la Commissione ritiene necessario mettere a confronto tali singoli elementi di prova con il complesso delle prove in suo possesso per concludere che essi non mettono in discussione la responsabilità dei partecipanti relativamente al comportamento di cartello descritto nella presente decisione. Ad esempio, sebbene le forniture incrociate possano essere state in effetti una caratteristica del mercato, le prove in possesso della Commissione dimostrano che le lettere sui prezzi erano utilizzate anche per coordinare in maniera più adeguata gli aumenti dei prezzi collusivi (cfr., ad esempio, il punto (569)) o per aumentare la trasparenza tra i partecipanti (cfr., ad esempio, il punto (515)).
- (804) La Commissione osserva che le prove riportate nella sezione 4 dimostrano che gli accordi anticoncorrenziali in tutti e cinque i cartelli sono spesso stati attuati. Le imprese interessate hanno attuato, ad esempio, l'aumento dei prezzi concordato (cfr., ad esempio: Italia – (153), (194), (199), (235)-(236), (276), (329); Europa sudoccidentale – (396), (441)-(442), (446), (447)-(448), (471), (486), (490), (491); Europa nordoccidentale – (cfr., (544), (548), (567), (578), (586); Europa centrale e orientale – (634)-(636), (651); Francia – (660)-(665), (666)-(667), (675)-(677), (682)-(683)); l'assegnazione della clientela (cfr., ad esempio: Italia – (185)-(186), (188), (247), (249), (295)-(296), (304), (309)-(310), (314); Europa sudoccidentale – (451)-(452); Europa centrale e orientale – (619)-(623), (626)-(627), (630), (631), (633), (634)-(636), (640), (641), (645), (646), (647), (648), (649)-(650); Francia – (673)-(674), (680), e (684)-(686)), e strategie di manipolazione delle aste (cfr., ad esempio: Italia – (101), (116), (134), (174), (255)-(256); Europa centrale e orientale – (630), (633), (642), (646), (648); Francia – (673)-(674), (680) e (684)-(686)). Il

---

<sup>998</sup> Causa C-226/11, *Expedia*, ECLI:EU:C:2012:795, punto 37; causa T-62/98, *Volkswagen AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2000:180, punto 178.

fatto che un accordo anticoncorrenziale sia stato attuato, anche solo in parte, è sufficiente a escludere la possibilità che l'accordo non abbia incidenza sul mercato<sup>999</sup>.

### 5.3.5. Effetti sugli scambi tra gli Stati membri dell'Unione

- (805) L'articolo 101 del TFUE riguarda gli accordi e le pratiche concordate che incidono sulla struttura della concorrenza nel mercato interno o altrimenti suddividono i mercati sulla base di demarcazioni geografiche. Analogamente, l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE riguarda gli accordi che nuocciono alla realizzazione di uno spazio economico europeo omogeneo. Non è necessario che tali accordi o pratiche concordate pregiudichino effettivamente gli scambi tra Stati membri, qualora si possa accertare che essi possono avere tale effetto<sup>1000</sup>. Secondo una giurisprudenza costante, *"onde poter esercitare un influsso sul commercio tra Stati membri, deve apparire ragionevolmente probabile, in base ad un complesso di elementi oggettivi di diritto o di fatto, che l'accordo eserciti un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale sulle correnti degli scambi fra Stati membri"*<sup>1001</sup>.
- (806) L'applicazione dell'articolo 101 del trattato a un cartello non si limita però a quella parte delle vendite dei partecipanti che comportano effettivamente il trasferimento di beni da uno Stato membro a un altro. Né è necessario, per applicare tali disposizioni, dimostrare che la singola condotta di ciascun partecipante, rispetto al cartello nel suo insieme, abbia influenzato gli scambi tra gli Stati membri<sup>1002</sup>. Il commercio tra Stati membri può essere pregiudicato anche nei casi in cui il mercato geografico rilevante sia nazionale o subnazionale<sup>1003</sup>.
- (807) I tipi di accordi anticoncorrenziali attuati in tutte e cinque le infrazioni separate (cfr. i seguenti punti: Italia – (711); Europa sudoccidentale - 5.3.2.3; Europa nordoccidentale - 5.3.2.4; Europa centrale e orientale - 5.3.2.5; Francia – 5.3.2.6) devono aver avuto o hanno con tutta probabilità avuto l'effetto automatico di sviare le correnti commerciali dall'orientamento che avrebbero avuto altrimenti<sup>1004</sup>. Ciò è dipeso, ad esempio, dall'estensione geografica dei cartelli. In relazione al cartello dei paesi dell'Europa nordoccidentale, la condotta anticoncorrenziale ha riguardato il Belgio, la Danimarca, la Finlandia, la Germania, il Lussemburgo, i Paesi Bassi, la Norvegia e la Svezia, il cartello dei paesi dell'Europa sudoccidentale ha riguardato il Portogallo e la Spagna, il cartello dei paesi dell'Europa centrale e orientale ha riguardato la Repubblica ceca, l'Ungheria, la Polonia e la Slovacchia. Inoltre, in relazione a tutti i cinque cartelli, il comportamento anticoncorrenziale era spesso rivolto a grandi clienti specifici che esercitavano attività commerciali in molti paesi e che potevano acquistare i loro prodotti su base transfrontaliera – cfr., ad esempio – (i) Europa centrale e orientale - (602)-(618), (625), (628), (630), (644), (645); (ii) Francia – (672), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686) (iii) Italia – (138), (289) e

---

<sup>999</sup> Causa T-38/02, *Groupe Danone/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:367, punto 148.

<sup>1000</sup> Causa C-306/96, *Javico*, ECLI:EU:C:1998:173, punti 16 e 17; cfr. anche causa T-374/94, *European Night Services*, ECLI:EU:T:1998:198, punto 136.

<sup>1001</sup> Causa 42/84, *Remia e altri*, ECLI:EU:C:1985:327, punto 22; causa C-238/05 *Asnef-Equifax*, ECLI:EU:C:2006:734, punto 34 e *Cimenteries CBR e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2000:77, menzionata in precedenza, punto 491.

<sup>1002</sup> Cfr. causa T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Commissione*, ECLI:EU:T:1992:35, punto 304.

<sup>1003</sup> Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del trattato, punto 22.

<sup>1004</sup> Cfr. cause riunite da 209 a 215 e 218/78, *Van Landewyck e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:1980:248, punto 170.

(331) (iv) Europa nordoccidentale – (514), (516), (538), (542)-(544), (567)-(571) (v) Europa sudoccidentale – (440) e (456). Quanto precede è in linea con le linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri in cui si stabilisce che gli accordi di cartello che si estendono a più Stati membri sono per loro natura atti a pregiudicare il commercio tra Stati membri<sup>1005</sup>. In effetti, il loro elemento transfrontaliero è atto a pregiudicare nuovi flussi commerciali perpetuando i flussi tradizionali degli scambi<sup>1006</sup> e, di conseguenza, eliminando la concorrenza.

- (808) Nespak, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, ha sostenuto che il cartello in Italia non ha avuto effetti sul commercio tra gli Stati membri. Nespak ritiene che il cartello non avrebbe impedito l'ingresso nel mercato dei concorrenti di altri Stati membri poiché le imprese attive nel mercato italiano sono in gran parte attive nel resto dell'Unione. Inoltre, Nespak afferma che la produzione di vassoi termoformati in Italia è redditizia nella misura in cui è destinata per il mercato italiano, tenuto conto degli elevati costi di trasporto. Pertanto, i produttori di vassoi termoformati non stabiliti in Italia non avrebbero alcun interesse a vendervi i propri prodotti. Tali dichiarazioni sono infondate. Le linee direttrici della Commissione sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri stabiliscono chiaramente che i cartelli orizzontali che si applicano ad un intero Stato membro sono solitamente in grado di pregiudicare il commercio tra Stati membri<sup>1007</sup>. Ciò è confermato dalla giurisprudenza costante, secondo cui gli accordi che si estendono a tutto il territorio di uno Stato membro hanno, per natura, l'effetto di consolidare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica dei concorrenti di altri Stati membri voluta dal trattato<sup>1008</sup>. Ciò risulta pertanto applicabile al cartello francese e a quello italiano.
- (809) Il fatto che la maggior parte delle imprese attive nel mercato italiano sia anche presente nel resto dell'Unione non esclude un effetto sugli scambi tra gli Stati membri poiché l'accordo anticoncorrenziale è comunque atto a ostacolare l'ingresso di altre o nuove imprese nel mercato italiano. La dichiarazione di Nespak a proposito della non redditività del commercio in Italia di vassoi termoformati non prodotti nel territorio italiano dovuta agli elevati costi di trasporto è infondata, se si considerano la geografia dell'Italia e il fatto che essa confina con tre Stati membri.
- (810) Pertanto, nel presente caso i tipi di accordi anticoncorrenziali attuati in tutti i cinque cartelli distinti devono aver avuto o erano atti ad avere l'effetto di sviare le correnti commerciali dall'orientamento che avrebbero avuto altrimenti<sup>1009</sup>.

---

<sup>1005</sup> Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del trattato, pubblicata nella GU C 101 del 27.4.2004, pagg. 81-96, in particolare il punto 64.

<sup>1006</sup> Cfr., ad esempio, causa T-142/89, *Usines Gustave Boël*, ECLI:EU:T:1995:63, punto 102.

<sup>1007</sup> Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del trattato, pubblicata nella GU C 101 del 27.4.2004, pagg. 81-96, in particolare il punto 78.

<sup>1008</sup> Causa 8/72, *Vereeniging van Cementhandelaren/Commissione*, ECLI:EU:C:1972:84, punto 29; causa 42/84, *Remia e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:1985:327, punto 22; causa C-309/99, *Wouters*, ECLI:EU:C:2002:98, punto 95.

<sup>1009</sup> Cfr. cause riunite da 209 a 215 e 218/78, *Van Landewyck e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:1980:248, punto 170.

#### **5.4. Applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato**

(811) Sulla base dei fatti accertati dalla Commissione, nessun elemento fa supporre che le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato possano essere soddisfatte in uno qualsiasi dei cinque cartelli di cui alla presente decisione e, inoltre, nessuna delle parti ha sostenuto che tali condizioni fossero soddisfatte.

### **6. DESTINATARI DELLA PRESENTE DECISIONE**

#### **6.1. Principi generali**

(812) Per individuare i destinatari della presente decisione, è necessario definire le entità giuridiche cui dev'essere imputata la responsabilità del comportamento anticoncorrenziale descritto nella presente decisione.

(813) Quale considerazione generale, il soggetto delle norme dell'Unione sulla concorrenza è l'"impresa", un concetto che non è identico alla nozione di persona giuridica societaria nella legislazione societaria o fiscale nazionale. L'"impresa" che ha partecipato all' infrazione quindi non è necessariamente identica alla precisa entità giuridica all'interno del gruppo di società i cui rappresentanti hanno effettivamente preso parte alle riunioni di cartello. Il trattato non definisce il termine "impresa". La giurisprudenza ha confermato che l'articolo 101 del trattato *"si rivolge ad entità economiche, ognuna delle quali costituita da un'organizzazione unitaria di elementi personali, materiali e immateriali, che persegue stabilmente un determinato fine di natura economica, organizzazione che può concorrere alla realizzazione di una presunta infrazione della stessa disposizione"*<sup>1010</sup>.

(814) Il concetto di impresa abbraccia qualsiasi entità che eserciti un'attività economica, indipendentemente dal suo status giuridico o dalla sua precisa forma giuridica ai sensi della legislazione nazionale<sup>1011</sup>. Benché l'articolo 101 del trattato sia applicabile alle imprese e il concetto di impresa sia di natura economica, soltanto le entità dotate di personalità giuridica possono essere considerate responsabili di infrazioni. Il principio della responsabilità personale non viene violato nella misura in cui le diverse entità giuridiche che rappresentano l'impresa vengono ritenute responsabili sulla base del proprio comportamento o della propria condotta nell'ambito della stessa impresa.

(815) Di conseguenza, ai fini dell'applicazione e dell'esecuzione delle decisioni è necessario identificare l'impresa o le imprese che saranno ritenute responsabili della violazione dell'articolo 101 del trattato definendo una o più persone giuridiche che rappresentano l'impresa. Secondo la giurisprudenza, il diritto della concorrenza dell'Unione ammette che varie società appartenenti a uno stesso gruppo costituiscono un'entità economica e quindi un'impresa ai sensi degli articoli 101 e 102 del trattato *"se le società interessate non determinano in modo autonomo il loro comportamento"*

---

<sup>1010</sup> Cfr. causa T-11/89, *Shell International Chemical Company Ltd/Commissione*, ECLI:EU:T:1992:33, punto 311. Cfr. anche causa T-352/94, *Mo och Domsjö AB/Commissione*, ECLI:EU:T:1998:103, punti 87-96.

<sup>1011</sup> Benché la nozione di "impresa", ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, non coincida necessariamente con quella di società dotata di personalità giuridica, è necessario, per l'applicazione e l'esecuzione delle decisioni, identificare un'entità dotata della personalità giuridica e fisica che sarà destinataria dell'atto. Cfr. causa T-305/94, *PVC*, ECLI:EU:T:1999:80, punto 978.

sul mercato"<sup>1012</sup>. Se una controllata non determina in modo autonomo il proprio comportamento sul mercato, la società che ha diretto la sua politica commerciale (ossia che ha esercitato un'influenza determinante) forma un'unica entità economica con tale controllata e può essere ritenuta responsabile per una presunta infrazione poiché fa parte della medesima impresa (responsabilità della società controllante).

- (816) Secondo la giurisprudenza consolidata dei tribunali, la Commissione può presumere in generale che una controllata al 100% o quasi al 100% segue essenzialmente le istruzioni che le sono impartite dalla società controllante, senza dover verificare se quest'ultima abbia effettivamente esercitato tale potere<sup>1013</sup>. In questo caso, esiste una presunzione relativa secondo la quale detta società madre non solo ha la capacità di esercitare un controllo determinante sulla sua controllata, ma esercita anche effettivamente tale controllo senza che la Commissione sia tenuta a fornire prove supplementari a dimostrazione del fatto che la società madre ha effettivamente esercitato un controllo siffatto (presunzione di responsabilità della società madre). Allorché la Commissione, nella comunicazione degli addebiti, invoca la presunzione di responsabilità della società madre e annuncia l'intenzione di imputare la responsabilità per un'infrazione di una controllata detenuta al 100% dalla società madre a quest'ultima, la società madre e/o la controllata possono invertire tale presunzione fornendo nel corso del procedimento amministrativo elementi di prova sufficienti a dimostrare che la controllata ha determinato in modo autonomo la propria linea di condotta sul mercato<sup>1014</sup>. Del resto, dalla giurisprudenza emerge che una presunzione, anche se difficilmente superabile, resta entro limiti accettabili

---

<sup>1012</sup> Causa 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commissione*, ECLI:EU:C:1972:70, punti 132-133; Causa 170/83, *Hydrotherm*, ECLI:EU:C:1984:271, punto 11 e causa T-102/92, *Viho/Commissione*, ECLI:EU:T:1995:3, punto 50, citata nella causa T-203/01, *Michelin/Commissione*, ECLI:EU:T:2003:250, punto 290.

<sup>1013</sup> Cause riunite T-71/03, *Tokai Carbon e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:220, punto 60; causa T-354/94, *Stora Kopparbergs Bergslags/Commissione*, ECLI:EU:T:1998:104, punto 80, confermata nella causa C-286/98P *Stora Kopparbergs Bergslags/Commissione*, ECLI:EU:C:2000:630, punti 27-29; causa 107/82 *AEG/Commissione*, ECLI:EU:C:1983:293, punto 50; causa C-97/08 P *Akzo Nobel NV e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punti 60-61; C-521/09 P, *Elf Aquitaine/Commissione*, ECLI:EU:C:2011:620, punti 56-57; cause C-201/09 P *ArcelorMittal Luxembourg/Commissione* e C-216/09 P, *Commissione/ArcelorMittal Luxembourg e altri*, ECLI:EU:C:2011:190, punti 97-100; causa C-90/09 P *General Química/Commissione*, ECLI:EU:C:2011:21, punti 39-42; causa C-654/11 P, *Transcatab/Commissione*, ECLI:EU:C:2012:806, punti 30-31.

<sup>1014</sup> Cause riunite T-71/03 ecc., *Tokai Carbon e altri/Commissione*, 15 giugno 2005, ECLI:EU:T:2005:220, punto 61; causa T-330/01, *Akzo Nobel NV/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:26, punto 83; causa T-91/03, *Tokai Carbon Co. Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG e SGL Carbon AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:220, punto 61; causa T-30/05, *Prym e Prym Consumer/Commissione*, ECLI:EU:T:2007:267, punti 146-147; causa T-541/08, *Sasol e altri/Commissione*, 11 luglio 2014, ECLI:EU:T:2014:628, punto 163: “*La confutazione della presunzione dell'esercizio effettivo, da parte della controllante, di una influenza determinante sul comportamento della sua controllata non è tuttavia una questione di quantità e di dettaglio di prove nel caso in cui tali prove dimostrino una situazione abituale di organizzazione in una grande multinazionale, dove i poteri della direzione operativa sono delegati ai dirigenti delle sue unità locali. Per rovesciare tale presunzione, è necessario indicare circostanze non abituali che dimostrino che, nonostante la detenzione dell'intero capitale delle controllate del gruppo da parte delle loro controllanti, l'unità economica del gruppo era venuta meno, poiché i meccanismi che assicuravano l'allineamento del comportamento commerciale delle controllate e delle controllanti non funzionavano normalmente*”.

fintanto che è proporzionata al legittimo scopo perseguito, che esiste la possibilità di apportare la prova contraria e che i diritti della difesa sono garantiti<sup>1015</sup>.

- (817) Qualora non sia possibile presumere l'esercizio di un'influenza determinante, esso dev'essere dimostrato sulla base di un complesso di elementi di fatto, tra cui in particolare i poteri di direzione delle società madri sulle controllate<sup>1016</sup>. I tribunali europei hanno stabilito che tali poteri si possono non solo accertare direttamente sulla base delle prerogative codecisorie in materia di politica commerciale, delle istruzioni specifiche o delle direttive che la società madre impartisce alla controllata, ma anche dedurre indirettamente grazie al complesso di rapporti economici, organizzativi e giuridici che sussistono tra la società madre e la controllata<sup>1017</sup> e che la influenzano per aspetti quali strategia aziendale, politica operativa, piani aziendali, investimenti, capacità, offerta di finanziamenti, risorse umane e questioni giuridiche, anche qualora ciascuno di tali indizi considerato isolatamente non abbia sufficiente forza probatoria<sup>1018</sup>. Fra questi indizi, i tribunali europei hanno preso in considerazione, per esempio, l'applicazione delle norme giuridiche pertinenti/degli accordi fra le società madri per la gestione della loro controllata comune, la presenza, a capo della controllata, di molte persone che esercitano simultaneamente (o anche consecutivamente)<sup>1019</sup> funzioni direttive in seno alla società madre, o i rapporti d'affari intercorrenti tra la prima e la seconda (per esempio, quando una società madre è anche fornitrice o cliente della propria controllata)<sup>1020</sup>.
- (818) La questione dell'influenza determinante riguarda il livello di autonomia della controllata rispetto alla propria politica commerciale generale e non la consapevolezza della società madre in merito al comportamento illecito della controllata. L'attribuzione della responsabilità a una società madre deriva dal fatto che le due entità costituiscono un'unica impresa ai fini dell'applicazione delle norme dell'Unione in materia di concorrenza e non dal fatto che sia stata comprovata la partecipazione della società madre all'infrazione o che si sia accertato che ne era a conoscenza, anche per quanto riguarda la sua organizzazione<sup>1021</sup>.
- (819) Se una società ha la capacità di esercitare un controllo sulla propria controllata ed è a conoscenza dell'infrazione ma non interviene per farla cessare, verrà ritenuta responsabile dell'infrazione<sup>1022</sup>. In tal caso, l'effettivo esercizio o mancato esercizio del controllo da parte della società madre è irrilevante per la sua responsabilità. Secondo *Agroexpansión*<sup>1023</sup>, se una società madre è a conoscenza della partecipazione all'infrazione di una sua società interamente controllata e non vi si oppone, la Commissione può dedurre che la società madre approva tacitamente la

---

<sup>1015</sup> C-521/09 P, *Elf Aquitaine/Commissione*, ECLI:EU:C:2011:620, punti 60-62.

<sup>1016</sup> Causa T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 76.

<sup>1017</sup> Causa T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 77.

<sup>1018</sup> Causa T-132/07, *Fuji Electric Co. Ltd/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:344, punto 183.

<sup>1019</sup> Causa T-76/08, *EI du Pont de Nemours and Company, DuPont Performance Elastomers LLC e DuPont Performance Elastomers SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:46, punti 70, 74.

<sup>1020</sup> Causa T-132/07, *Fuji Electric Co. Ltd/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:344, punto 184.

<sup>1021</sup> Cause riunite T-71/03, T-74/03, T-87/03 e T-91/03, *Tokai Carbon Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG e SGL Carbon AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2005:220, punto 54.

<sup>1022</sup> Cause riunite da T-259/02 a T-264/02 e T-271/02, *Raiffeisen Zentralbank Österreich AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:396, punto 330.

<sup>1023</sup> Causa T-38/05, *Agroexpansión SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:585, punti 146 e 157. Cfr. anche causa T-41/05, *Alliance One International Inc./Commissione*, ECLI:EU:T:2011:586, punto 136.

partecipazione all'infrazione e tale circostanza rappresenta un indizio supplementare a sostegno della presunzione.

- (820) Quando un'impresa commette un' infrazione all'articolo 101 del trattato e successivamente si libera dei beni che avevano contribuito all' infrazione e si ritira dal mercato in questione, l'impresa in oggetto, se ancora esistente, sarà ugualmente ritenuta responsabile dell'infrazione<sup>1024</sup>. Se l'impresa che ha acquisito i beni continua a violare l'articolo 101 del trattato, la responsabilità dell' infrazione deve essere ripartita tra il venditore e l'acquirente dei beni che ne rappresentano il mezzo, e ogni impresa è responsabile del periodo nel quale ha partecipato al cartello mediante tali beni. Tuttavia, se la persona giuridica inizialmente responsabile dell' infrazione cessa di esistere, essendo puramente e semplicemente assorbita da un'altra entità giuridica, a quest'ultima entità dev'essere imputata l' infrazione per l'intero periodo dell'infrazione stessa, e la stessa entità dev'essere ritenuta responsabile dell'attività dell'entità assorbita<sup>1025</sup>. La scomparsa della persona che era responsabile della gestione dell'impresa nel momento in cui è stata commessa l' infrazione, non consente all'impresa di non rispondere dell'infrazione<sup>1026</sup>. Qualora l'entità societaria che ha commesso la violazione non esistesse più legalmente, l'ammenda può essere inflitta a un successore.
- (821) È comunque possibile trarre conclusioni diverse se un'attività viene trasferita da una società a un'altra, qualora il cedente e il cessionario siano legati da vincoli economici, ossia qualora essi appartengano alla stessa impresa. In questi casi, la responsabilità per il comportamento che il cedente ha assunto in passato si può trasferire al cessionario, benché il cedente rimanga in attività<sup>1027</sup>.
- (822) Gli stessi principi si applicano, *mutatis mutandis*, ai fini dell'applicazione dell'articolo 53 dell'accordo SEE.
- (823) In applicazione dei suddetti principi descritti ai punti (812)-(822), la presente decisione dev'essere rivolta a quelle entità giuridiche i cui rappresentanti abbiano partecipato alle riunioni del cartello e ad altre forme di contatti anticoncorrenziali con i concorrenti. Inoltre, la presente decisione dev'essere rivolta alle società madri

---

<sup>1024</sup> Causa T-6/89, *Enichem Anic/Commissione (Polypropylene)*, ECLI:EU:T:1991:74; causa C-49/92P, *Commissione/Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, punti 47-49; causa T-314/01, *Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Aardappelmeel en Derivaten Avebe BA/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:266, punti 135-140.

<sup>1025</sup> Cfr. causa C-279/98 P, *Cascades/Commissione*, ECLI:EU:C:2000:626, punti 78-79: “In via di principio, infatti, la responsabilità per l'infrazione incombe alla persona fisica o giuridica che dirigeva l'impresa interessata al momento in cui l'infrazione è stata commessa, pur se, alla data di adozione della decisione che ha constatato l'infrazione, la gestione dell'impresa fosse stata posta sotto la responsabilità di un'altra persona. Dette società inoltre non sono state assorbite puramente e semplicemente dalla ricorrente, ma hanno proseguito nelle loro attività come controllate di questa. Esse, di conseguenza, debbono rispondere in prima persona del loro comportamento illegittimo anteriore alla loro acquisizione da parte della ricorrente e quest'ultima non può essere considerata responsabile”; cause riunite T- 122/07, *Siemens AG Österreich e VA Tech Transmission & Distribution/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:70, punto 139.

<sup>1026</sup> Cfr. causa T-305/94, *PVC II*, ECLI:EU:T:1999:80, punto 953.

<sup>1027</sup> Cfr. la sentenza emessa nelle cause riunite C-204/00 P (e altre), *Aalborg Portland A/S a.o./Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punti 354-360, confermata nella causa T-43/02, *Jungbunzlauer AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:270, punti 132-133 e causa C-280/06, *ETI e altri*, ECLI:EU:C:2007:775, punto 41; cause riunite T-117/07 e 121/07, *Areva e altri e Alstom/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:69, punti 66-69.

di quelle entità giuridiche nella misura in cui si ritenga o sia dimostrato che esse abbiano esercitato un'influenza determinante sulla politica commerciale delle consociate controllate al 100%.

- (824) I nomi e le funzioni professionali dei soggetti pertinenti per la presente decisione sono contenuti nell'allegato I<sup>1028</sup>.

## **6.2. Italia**

### *6.2.1. Linpac*

- (825) Come risulta dalla sezione 4.1, per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC Packaging Verona S.r.l. ha partecipato direttamente all'infrazione per Linpac attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. LINPAC Packaging Verona S.r.l. è pertanto ritenuta responsabile per la sua partecipazione all'infrazione<sup>1029</sup>. LINPAC Packaging Ltd., società controllante intermedia di LINPAC Packaging Verona S.r.l., ha partecipato all'infrazione tramite il coinvolgimento del [rappresentante d'impresa]<sup>1030</sup>.
- (826) Per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC Group Ltd è stata la società controllante indiretta quasi al 100% di LINPAC Packaging Verona S.r.l. tramite la catena di controllo descritta al punto (9). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che LINPAC Group Ltd abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di LINPAC Packaging Verona S.r.l. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di tale entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che LINPAC Group Ltd abbia inviato a tutte le società controllate, durante il periodo dell'infrazione, un manuale in cui stabiliva politiche e norme minime per la condotta interna e la gestione del gruppo. Il manuale indicava procedure e soglie di autorizzazione relative ad alcune questioni di governo societario, tra cui: (i) spese in conto capitale; (ii) dimissioni; (iii) determinate decisioni commerciali; (iv) procedure di informativa interna; (v) politica delle risorse umane; (vi) affari legali; e (vii) determinate questioni commerciali. Tutte le società controllate da LINPAC Group Ltd devono osservare le politiche esposte nel manuale<sup>1031</sup>. Il manuale dimostra che LINPAC Group Ltd aveva la capacità di esercitare, e che in effetti esercitava, un'influenza decisiva su tutte le proprie controllate, comprese le società direttamente partecipanti all'infrazione. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Linpac non ha fornito osservazioni sulla presunta responsabilità in quanto società controllante.
- (827) La Commissione ritiene pertanto LINPAC Packaging Verona S.r.l. e LINPAC Group Ltd responsabili in solido per l'infrazione commessa da Linpac. In particolare, LINPAC Packaging Verona S.r.l. è ritenuta responsabile in quanto partecipante diretto per l'intera durata dell'infrazione. LINPAC Group Ltd è ritenuta responsabile in quanto società madre di LINPAC Packaging Verona S.r.l. per l'intera durata dell'infrazione e LINPAC Packaging Ltd per il periodo compreso tra il 13 novembre 2003 e l'11 gennaio 2005.

---

<sup>1028</sup> Alcune delle persone elencate nell'allegato I potrebbero non essere state coinvolte nei contatti anticoncorrenziali con i concorrenti per tutti i periodi specificati.

<sup>1029</sup> Linpac Packaging Verona S.r.l. ha partecipato al cartello dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007

<sup>1030</sup> Linpac Packaging Ltd. ha partecipato al cartello dal 13 novembre 2003 al 11 gennaio 2005.

<sup>1031</sup> **ID [...]** (Linpac - risposta alla RDI).

### 6.2.2. *Sirap-Gema*

- (828) Come risulta dalla sezione 4.1, per tutta la durata dell'infrazione, Sirap-Gema S.p.A. ha partecipato direttamente all'infrazione in Italia attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]<sup>1032</sup>. Sirap-Gema S.p.A. è pertanto ritenuta responsabile per la sua partecipazione all'infrazione.
- (829) Per tutta la durata dell'infrazione, Italmobiliare S.p.A. è stata la società controllante indiretta al 100% di Sirap-Gema S.p.A. tramite la catena di controllo descritta al punto (15). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che Italmobiliare S.p.A. abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di Sirap-Gema S.p.A. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di tale entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che Italmobiliare S.p.A. sia stata tenuta informata attraverso un sistema di rendicontazione dalle società operative. Durante l'intero periodo dell'infrazione, le controllate di Sirap-Gema avevano l'obbligo di informare il [rappresentante d'impresa], [ruoli] di Sirap-Gema S.p.A. A sua volta, il [rappresentante d'impresa] riferiva al [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e contemporaneamente [ruolo] di Italmobiliare S.p.A. In qualità di [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., il [rappresentante d'impresa] informava il [ruoli] di Italmobiliare S.p.A. e proponeva a Italmobiliare S.p.A. opportunità strategiche e di sviluppo per le controllate attive nel settore industriale. Ciò indica che nel periodo dell'infrazione, Italmobiliare S.p.A. ha avuto la possibilità di esercitare, e ha in effetti esercitato, un'influenza decisiva su Sirap-Gema S.p.A.
- (830) Nella sua risposta alla CA, Sirap-Gema nega che Italmobiliare S.p.A. abbia esercitato un'influenza decisiva su Sirap-Gema S.p.A. e sottolinea che Italmobiliare S.p.A. non era a conoscenza delle attività di cartello. Sirap-Gema sostiene che Italmobiliare S.p.A. è una mera holding finanziaria e che le controllate godono di completa autonomia nel determinare le proprie strategie commerciali. Sirap-Gema spiega che Italmobiliare S.p.A. si limita a emanare [segreto aziendale] al fine di garantire [segreto aziendale]. [Segreto aziendale]. Sirap-Gema sottolinea inoltre di aver deciso in merito ai propri investimenti e al proprio bilancio e che il Commercial Director e il General Manager avevano poteri decisionali [segreto aziendale]. Infine, Sirap-Gema sottolinea che il ruolo limitato di Italmobiliare S.p.A. è dimostrato dal suo numero limitato di dipendenti [segreto aziendale].
- (831) La Commissione ritiene che gli argomenti addotti da Sirap-Gema siano insufficienti per confutare la presunta influenza decisiva, tenuto conto della partecipazione azionaria pari al 100% di Italmobiliare S.p.A. nelle sue controllate coinvolte nell'infrazione. Va osservato che il fatto che la società madre non fosse coinvolta nei processi decisionali di definizione dei piani strategici e commerciali non è sufficiente per confutare la presunzione del controllo decisivo dal momento che, per accertare se una controllata determina il proprio comportamento sul mercato in maniera indipendente, si deve tenere conto di tutti i fattori considerati alla luce dei legami organizzativi, economici e giuridici e non solo del comportamento sul mercato o

<sup>1032</sup>

Il [rappresentante d'impresa] è stato anche dipendente di [nome dell'impresa], che è stata assorbita da Sirap-Gema nel 2009 e ha quindi cessato di esistere come entità giuridica.

della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1033</sup>. Il fatto che Italmobiliare S.p.A. abbia emanato [segreto aziendale] dimostra che essa non si è astenuta dall'esercitare un'influenza decisiva sulle sue controllate in merito a questioni strategiche<sup>1034</sup>. Anche la presunta mancanza di conoscenza del cartello non può confutare la presunzione summenzionata. Conformemente alla giurisprudenza, non è previsto che, per imputare a una società controllante la responsabilità per gli atti commessi dalla sua controllata, si debba dimostrare che la società controllante fosse direttamente coinvolta nel comportamento illecito o ne fosse a conoscenza<sup>1035</sup>. Inoltre, le comunicazioni menzionate al punto (829), ancorché assertivamente limitate ai risultati finanziari, dimostrano l'effettivo coinvolgimento di Italmobiliare S.p.A. nelle sue controllate. A questo proposito, il fascicolo della Commissione contiene anche esempi di dipendenti delle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari che hanno inviato informazioni dettagliate sul mercato alla [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e al contempo [ruolo] in Italmobiliare S.p.A., con il compito di individuare nuove opportunità (quali fusioni e acquisizioni, partenariati, ecc.) per le controllate di Italmobiliare S.p.A. Il fascicolo descrive ad esempio il [rappresentante d'impresa] che trasmette dettagliate informazioni sul mercato al [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., nonché lo stesso [rappresentante d'impresa] che corrisponde con un altro operatore del mercato nel settore degli imballaggi alimentari al dettaglio<sup>1036</sup>. Per quanto riguarda la nomina del direttore di Sirap-Gema S.p.A. da parte del consiglio di amministrazione, è chiaro che Italmobiliare S.p.A. ha avuto un'influenza su tale decisione, tenuto conto delle posizioni del [rappresentante d'impresa] e della [rappresentante d'impresa] e del fatto che il consiglio di Sirap-Gema S.p.A. era composto da membri nominati da Italmobiliare S.p.A.<sup>1037</sup>. Infine, conformemente alla giurisprudenza, il fatto che una società madre e le relative controllate siano attive in settori economici diversi o che il personale della società madre non abbia alcuna competenza nel settore commerciale in cui la controllata è attiva, non preclude l'esercizio di un'influenza decisiva da parte della società madre sulla controllata, anche se quest'ultima godeva di un certo livello di autonomia nella gestione della propria attività<sup>1038</sup>. Alla luce di tali considerazioni, gli argomenti addotti da Sirap-Gema in relazione alle attività principali e al personale limitato di Italmobiliare S.p.A. possono essere pienamente respinti.

- (832) Nella sua risposta alla CA, Sirap-Gema ha affermato che facendo riferimento a elementi aggiuntivi diversi dalla partecipazione azionaria del 100% per rafforzare la conclusione della responsabilità in quanto società controllante, la Commissione si è

<sup>1033</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 66; causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93.

<sup>1034</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 64

<sup>1035</sup> Causa-T-77/08, *Dow Chemical/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 106; T-391/09, *Evonik Degussa et AlzChem/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:22, punto 43.

<sup>1036</sup> **ID [...]** (Sirap-Gema – documenti d'ispezione), **ID [...]** (Sirap-Gema – documento relativo al trattamento favorevole), **ID [...]** (Sirap-Gema – documento d'ispezione).

<sup>1037</sup> Si fa riferimento allo statuto di Sirap-Gema S.p.A. (**ID [...]** Sirap-Gema – risposta alla RDI). Cfr. anche C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289 (Raccolta generale), punto 67 con riferimento al punto 55.

<sup>1038</sup> Cfr. causa T-399/09, *HSE/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:647, punti 54 e 56.

imposta un criterio di prova più oneroso della presunzione dell'influenza decisiva nei casi di proprietà al 100%. Sirap-Gema sostiene quindi che la Commissione si è imposta l'obbligo di dimostrare che Italmobiliare S.p.A. ha effettivamente esercitato un'influenza decisiva sulle sue controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari e che attenendosi a tale criterio per tutti i destinatari avrebbe violato il principio di parità di trattamento. Sirap-Gema fa riferimento alle cause riunite C-628/10 P e C-14/11 P (*Alliance One, ecc. contro Commissione*). Contrariamente a quanto sostenuto da Sirap-Gema e alla situazione nel caso di Alliance One, nel presente caso la Commissione non ha scelto una duplice metodologia secondo cui avrebbe ritenuto responsabili solo le società per le quali può fornire ulteriori prove a dimostrazione dell'esercizio effettivo di un'influenza decisiva. Nel caso specifico è chiaro che le prove su cui si basano la comunicazione degli addebiti e la presente decisione servono soltanto a rafforzare ulteriormente la presunzione della responsabilità in quanto società controllante al fine di rinunciare o di rispondere ai tentativi delle parti di confutare tale presunzione. Ciò non cambia l'onere della prova riguardo all'influenza decisiva di una società madre sul comportamento della sua controllata (quasi) al 100%, come risulta dalla giurisprudenza. La metodologia scelta in questo caso (ossia basarsi sulla presunzione della responsabilità in quanto società controllante, rafforzata da elementi aggiuntivi se e quando necessari) è stata applicata allo stesso modo a tutti i destinatari in situazioni simili.

- (833) La Commissione ritiene pertanto Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. responsabili in solido per l'infrazione commessa da Sirap-Gema.

#### 6.2.3. *Nespak*

- (834) Come risulta dalla sezione 4.1, NESPAK S.p.A. ha partecipato direttamente all'infrazione per Nespak principalmente attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. NESPAK S.p.A. è pertanto ritenuta responsabile per la sua partecipazione all'infrazione.
- (835) Per tutta la durata dell'infrazione, GROUPE GUILLIN SA è stata la società controllante diretta al 100% di NESPAK S.p.A. (cfr. il punto (26)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che GROUPE GUILLIN SA abbia effettivamente esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di NESPAK S.p.A. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di tale entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che le proposte di bilancio di NESPAK S.p.A. vengono presentate al direttore generale operativo ("Directeur General Opérationnel") di GROUPE GUILLIN SA e richiedono l'approvazione del presidente di GROUPE GUILLIN SA. Inoltre, l'11 gennaio 2005 il [rappresentante d'impresa], direttore generale di GROUPE GUILLIN SA, ha partecipato a una riunione collusiva all'aeroporto di Milano (cfr. il punto (196)), il che dimostra che la società madre era consapevole dell'infrazione commessa dalla propria consociata e che non vi si opponeva<sup>1039</sup>.
- (836) Nella sua risposta alla CA, Nespak sostiene che GROUPE GUILLIN SA non esercitava un'influenza decisiva su NESPAK S.p.A. nonostante ne fosse proprietaria

---

<sup>1039</sup> Cfr., ad esempio, causa T-38/05, *Agroexpansión/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:585, punti 146 e 157. Il Tribunale ha stabilito che, se una società controllante è a conoscenza della partecipazione delle sue controllate e non vi si oppone, questo comportamento conferma la presunzione di responsabilità.

al 100%. Nespak sottolinea che il fascicolo non contiene alcun documento da cui risulti che GROUPE GUILLIN SA impartisse istruzioni a NESPAK S.p.A. in merito al comportamento nel mercato o che partecipasse ai contatti anticoncorrenziali o ne fosse a conoscenza. A questo proposito, la partecipazione del [rappresentante d'impresa] alla riunione dell'11 gennaio 2005 era puramente casuale poiché il [rappresentante d'impresa] si era recato in Italia per discutere di questioni di bilancio con il [rappresentante d'impresa] e non dimostra che la direzione di GROUPE GUILLIN SA. fosse a conoscenza del comportamento anticoncorrenziale. Nespak spiega che NESPAK S.p.A. godeva di completa autonomia in termini di produzione e commercializzazione, disponeva di proprie risorse e definiva le proprie politiche commerciali in maniera indipendente. NESPAK S.p.A. presentava relazioni mensili a GROUPE GUILLIN SA. retroattivamente e quindi la società madre non poteva effettuare alcun controllo preventivo. Nespak presenta, a sostegno della propria tesi, il contratto di lavoro tra GROUPE GUILLIN SA e il direttore di NESPAK S.p.A. ([rappresentante d'impresa]), che definisce le responsabilità delegate a quest'ultimo. Alla luce di tali considerazioni, Nespak sostiene che GROUPE GUILLIN SA non aveva alcuna possibilità di influire su aspetti quali la politica dei prezzi, la produzione, la distribuzione, gli appalti, le offerte, ecc. di NESPAK S.p.A.<sup>1040</sup>.

- (837) La Commissione ritiene che gli argomenti addotti da Nespak siano insufficienti per confutare il presunto esercizio effettivo di un'influenza decisiva da parte di GROUPE GUILLIN SA su NESPAK S.p.A., alla luce anche degli elementi supplementari di cui al punto (835). Il contratto di lavoro del [rappresentante d'impresa], oltre a definirne le responsabilità, stabilisce che il direttore di NESPAK S.p.A. è sottoposto all'autorità della direzione di GROUPE GUILLIN SA e contiene varie clausole che limitano l'autonomia di NESPAK S.p.A., specificando anche le decisioni che devono essere sottoposte alla previa approvazione di GROUPE GUILLIN SA. Il contratto riporta una serie di obblighi imposti al direttore di NESPAK S.p.A. in relazione alla gestione commerciale della società e stabilisce che la politica commerciale di NESPAK S.p.A. è determinata conformemente alla strategia del gruppo definita dal presidente del consiglio di amministrazione di GROUPE GUILLIN SA, che è anche il presidente di NESPAK S.p.A. Il contratto stabilisce che ogni sua modifica è definita di comune accordo con il direttore operativo del gruppo ([rappresentante d'impresa]). Su tale base, la Commissione ritiene che il contratto di lavoro sia un elemento supplementare che rafforza la presunzione che GROUPE GUILLIN SA abbia esercitato un controllo su NESPAK S.p.A., anziché dimostrarne l'autonomia, come sostiene Nespak e respinge la dichiarazione secondo cui GROUPE GUILLIN SA non ha fornito istruzioni a NESPAK S.p.A. Inoltre, la mancanza di coinvolgimento e di conoscenza del cartello non possono confutare la presunzione summenzionata. Conformemente alla giurisprudenza, non è previsto che, per imputare a una società controllante la responsabilità per gli atti commessi dalla sua controllata, si debba dimostrare che la società controllante fosse direttamente coinvolta nel comportamento illecito o ne fosse a conoscenza<sup>1041</sup>. L'argomento secondo cui GROUPE GUILLIN SA non ha fornito istruzioni a NESPAK S.p.A. in merito al suo comportamento sul mercato non può confutare la presunzione summenzionata anche supponendola comprovata, dal momento che, per accertare se

<sup>1040</sup>

**ID [...]** e **ID [...]** (Nespak – risposta alla CA), **ID [...]** (Nespak – risposta alla CA).

<sup>1041</sup>

Causa-T-77/08, *Dow Chemical/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 106; Case T-391/09, *Evonik Degussa et AlzChem/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:22, punto 43.

una controllata determina il proprio comportamento sul mercato in maniera indipendente, si deve tenere conto di tutti i fattori considerati alla luce dei legami organizzativi, economici e giuridici e non solo del comportamento sul mercato o della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1042</sup>.

- (838) La Commissione ritiene pertanto NESPAK S.p.A. e GROUPE GUILLIN SA responsabili in solido per l'infrazione commessa da Nespak.

#### 6.2.4. *Vitembal*

- (839) Come risulta dalla sezione 4.1, VITEMBAL Italia S.r.l. e VITEMBAL HOLDING SAS hanno partecipato direttamente all'infrazione per Vitembal attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] (VITEMBAL Italia S.r.l.) e il [rappresentante d'impresa] (VITEMBAL HOLDING SAS)<sup>1043</sup>. Anche VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS ha partecipato all'infrazione tramite il coinvolgimento del [rappresentante d'impresa]<sup>1044</sup>.
- (840) Per tutta la durata dell'infrazione, VITEMBAL HOLDING SAS è stata anche la società controllante diretta quasi al 100% di VITEMBAL Italia S.r.l. e di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS (cfr. il punto (12))<sup>1045</sup>. In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che VITEMBAL HOLDING SAS abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di VITEMBAL Italia S.r.l. e VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di questa entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dalla partecipazione diretta del [rappresentante d'impresa], direttore generale e presidente di VITEMBAL HOLDING SAS.
- (841) La Commissione pertanto ritiene VITEMBAL HOLDING SAS responsabile in quanto partecipante diretto per il periodo compreso tra il 13 novembre 2003 e il 23 febbraio 2005 e come società madre di VITEMBAL Italia S.r.l. dal 5 luglio 2002 al 17 dicembre 2007 e di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS per il periodo compreso tra il 13 novembre 2003 e il 19 dicembre 2006.
- (842) Poiché VITEMBAL Italia S.r.l. è stata liquidata e non esiste più, tale entità non è considerata responsabile dell'infrazione e pertanto non sarà una destinataria della presente decisione. Ciò non influisce tuttavia sulla responsabilità di VITEMBAL HOLDING SAS per il periodo della partecipazione diretta di VITEMBAL Italia S.r.l. In effetti, nel periodo dell'infrazione, VITEMBAL HOLDING SAS faceva parte della stessa unità economica di VITEMBAL Italia S.r.l.. Di conseguenza, la condotta illecita di VITEMBAL Italia S.r.l. può essere imputata a VITEMBAL

---

<sup>1042</sup> Causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93

<sup>1043</sup> Vitembal Italia S.r.l. ha partecipato direttamente al cartello dal 5 luglio 2002 al 17 dicembre 2007. Vitembal Holding SAS ha partecipato direttamente al cartello solamente dal 13 novembre 2003 al 23 febbraio 2005.

<sup>1044</sup> Vitembal Société Industrielle SAS ha partecipato direttamente al cartello dal 13 novembre 2003 al 19 dicembre 2006.

<sup>1045</sup> Vitembal Holding deteneva il 99% di Vitembal Société Industrielle e il 98% di Vitembal Italia.



- (846) Per attribuire la responsabilità in quanto società controllante, la Commissione ha in primo luogo ricostruito i complessi mutamenti intervenuti nella struttura societaria di Coopbox allo scopo di verificare le quote azionarie detenute dalle società madri e dalle controllanti intermedie nelle entità direttamente coinvolte nel periodo dell'infrazione. La Commissione si avvale della presunzione di responsabilità in quanto società controllante di cui al punto (816) secondo cui la società madre esercitava un'influenza decisiva durante il periodo (o i periodi) in cui almeno un'entità direttamente coinvolta nell'infrazione era interamente (o quasi interamente) controllata dalla società madre.
- (847) Su tale base, CCPL S.c. è ritenuta responsabile in quanto società madre di varie entità direttamente partecipanti tra il 18 giugno 2002 e il 17 dicembre 2007<sup>1051</sup>. Anche Coopbox Group S.p.A. è ritenuta responsabile come società controllante intermedia di varie entità direttamente partecipanti tra il 28 ottobre 2002 e il 27 febbraio 2003 e tra il 27 aprile 2006 e il 29 maggio 2006<sup>1052</sup>.
- (848) Come risulta dalla sezione 2.2.4, CCPL S.c. è stata durante tutto il periodo dell'infrazione la società madre. La sua partecipazione azionaria diretta o indiretta in una o più delle entità Coopbox direttamente partecipanti all'infrazione è stata pari al 100% fino al 18 aprile 2006 e al 93,864% tra il 18 aprile 2006 e la fine dell'infrazione<sup>1053</sup>. Il 18 aprile 2006 agli azionisti di CCPL S.c. è stato offerto di acquistare quote azionarie nella società controllante intermedia, CCPL S.p.A. Pertanto, dal 18 aprile 2006 alla fine del periodo dell'infrazione il restante 6,14% di CCPL S.p.A. era detenuto da 10 azionisti, ciascuno dei quali possedeva una quota compresa tra lo 0,18% e l'1,82%.
- (849) La Commissione ritiene che una partecipazione del 93,864% basti a far scattare la presunzione che una società madre eserciti un'influenza decisiva sulla condotta della controllata. In tali circostanze, tocca alla società madre addurre prove sufficienti a confutare la presunzione e dimostrare che la controllata opera sul mercato in maniera indipendente. Sebbene la Commissione ritenga che la presunzione della

---

d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Poliemme S.r.l. ha partecipato all'infrazione 18 giugno 2002 al 27 aprile 2006 tramite i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Turriss Pack S.r.l. ha partecipato all'infrazione dal 18 giugno 2002 al 9 novembre 2005 tramite i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Dal 27 aprile 2006 al 29 maggio 2006, Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack) ha partecipato all'infrazione tramite il [rappresentante d'impresa].

<sup>1051</sup> Le entità che durante il periodo della loro partecipazione all'infrazione sono direttamente o indirettamente controllate al 100% o quasi al 100% da CCPL S.c. sono: Very Pack S.r.l. (dal 18 giugno 2002 al 27 febbraio 2003), Coopbox Europe S.p.A. (dal 4 novembre 2002 al 27 aprile 2006), Poliemme S.r.l. (controllata al 100% dal 28 ottobre 2002 al 31 dicembre 2003 e ancora dal 20 dicembre 2004 al 27 aprile 2006), Coopbox Italia S.p.A. (dal 1° febbraio 2003 al 31 dicembre 2003 e ancora dal 20 dicembre 2004 al 27 aprile 2006), Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) (dal 1° aprile 2006 al 17 dicembre 2007) e Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack) (dal 27 aprile 2006 al 29 maggio 2006).

<sup>1052</sup> Le entità che durante il periodo della loro partecipazione all'infrazione sono direttamente o indirettamente controllate al 100% o quasi al 100% da Coopbox Group S.p.A. sono: Poliemme S.r.l. (dal 28 ottobre 2002 al 27 febbraio 2003) e Poliemme S.r.l. (ex Turriss Pack) (dal 27 aprile al 29 maggio 2006). Si tenga presente che la Commissione non ha tenuto conto delle entità precedenti di Coopbox Group S.p.A. che in un certo periodo erano controllate da Coopbox Group S.p.A. prima di essere da essa assorbite (Very Pack S.r.l. e Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)).

<sup>1053</sup> Più specificamente, CCPL S.c. ha sempre detenuto (direttamente o indirettamente tramite la subholding CCPL S.p.A.) il 100% o quasi il 100% (93,864%) di Coopbox Europe S.p.A. (attualmente Coopbox Group S.p.A.) i cui dipendenti hanno partecipato direttamente all'infrazione.

responsabilità in quanto società controllante sia di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità delle entità interessate, tenendo conto, tra gli altri, degli argomenti addotti da Coopbox e della complessità della struttura societaria, la presunzione è ulteriormente rafforzata da un'analisi dei legami giuridici, personali ed economici tra le entità facenti parte dell'impresa Coopbox.

- (850) Ai sensi dell'atto costitutivo di CCPL S.p.A.<sup>1054</sup>, la società madre CCPL S.c. nomina e revoca tutti i membri del consiglio di amministrazione. In qualità di azionista di maggioranza, la società madre approva anche il bilancio della società e decide le responsabilità degli amministratori. L'amministratore delegato riferisce al presidente del consiglio di amministrazione, che controlla l'attuazione delle decisioni e degli obiettivi del consiglio. Lo stesso modello aziendale vale per Coopbox Group SpA.
- (851) Il contratto parasociale per CCPL S.p.A. riconosce esplicitamente che CCPL S.c. ha una partecipazione di controllo su CCPL S.p.A. e prescrive per qualsiasi trasferimento di azioni [segreto aziendale]. CCPL S.c. gode [segreto aziendale], le cui modalità sono fissate nel contratto parasociale. Inoltre, nessun azionista può detenere più del [segreto aziendale] di CCPL S.p.A., clausola che permetteva a CCPL S.c. di mantenerne in ogni caso il controllo. Gli azionisti di minoranza non godevano di diritti speciali, né esistono accordi speciali in merito alle procedure decisionali e di controllo tra la controllata e la società madre<sup>1055</sup>. Inoltre, il restante 6,14% di CCPL S.p.A., che non è detenuto da CCPL S.c., era detenuto dagli stessi azionisti proprietari di CCPL S.c.<sup>1056</sup>. Pertanto, il gruppo di proprietari in entrambe le entità è identico, a dimostrazione dei forti legami esistenti tra le due società.
- (852) CCPL S.c. ha avuto lo stesso amministratore delegato, il [rappresentante d'impresa], dall'inizio della partecipazione di Coopbox all'infrazione (quando CCPL S.c. partecipava direttamente al cartello) alla fine della sua partecipazione. Il [rappresentante d'impresa] è stato anche presidente del consiglio di amministrazione di CCPL S.p.A. tra dicembre 2003 e il 19 maggio 2008. Inoltre, nel periodo dal 4 novembre 2002 al 15 settembre 2008, il [rappresentante d'impresa] è stato prima presidente, poi consigliere, poi di nuovo presidente di Coopbox Europe S.p.A. e dei successori giuridici di questa, Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) e Coopbox Group S.p.A.<sup>1057</sup>.
- (853) Il consiglio di amministrazione di Coopbox Group S.p.A. (e dei suoi predecessori) è costituito da 3 membri, di cui uno è il presidente e uno l'amministratore delegato. In qualità di consigliere, il [rappresentante d'impresa] era pertanto in diretto contatto con l'amministratore delegato delle entità operanti nel settore degli imballaggi alimentari<sup>1058</sup>.
- (854) Inoltre il [rappresentante d'impresa] è stato prima membro del consiglio di amministrazione e poi amministratore delegato di CCPL S.p.A. tra il 22 dicembre 2003 e il maggio 2008 e contemporaneamente membro del consiglio di amministrazione di Coopbox Europe S.p.A. (e dei suoi successori) dal novembre 2002 al settembre 2008. Egli è stato anche presidente di Coopbox Italia S.p.A.

---

<sup>1054</sup> ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1055</sup> ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1056</sup> ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1057</sup> ID [...] (Coopbox - risposta alla RDI).

<sup>1058</sup> ID [...] (riposta di Coopbox alla CA).

dal gennaio 2006 al maggio 2006 e membro del consiglio di amministrazione di Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) dal marzo 2006 al febbraio 2009. Pertanto, il [rappresentante d'impresa] ricopriva posizioni dirigenziali simultanee in CCPL S.p.A. e nelle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari e aveva contatti con il [rappresentante d'impresa] di CCPL S.c. attraverso la loro presenza contemporanea nei consigli di amministrazione di CCPL S.p.A. e Coopbox Europe S.p.A.

- (855) Il [rappresentante d'impresa] è stato contemporaneamente membro del consiglio di amministrazione di CCPL S.p.A. (maggio 2005-settembre 2008) e vicepresidente di Coopbox Italia S.r.l. (dal marzo 2006 all'ottobre 2008). Egli ha pure ricoperto importanti posizioni dirigenziali in Coopbox Italia S.p.A., Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), Turris Pack S.r.l. e Very Pack S.r.l. Altri esempi di analoghe sovrapposizioni negli incarichi dirigenziali sono segnalati da Coopbox.
- (856) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Coopbox afferma che dopo la ristrutturazione del gruppo avvenuta il 25 ottobre 2002, CCPL S.c. non esercitava un'influenza decisiva sulle controllate di Coopbox, neppure attraverso CCPL S.p.A. Secondo Coopbox, dalla fine del 2002, CCPL S.c. ha interrotto le attività relative alla gestione della produzione di imballaggi alimentari e ha concesso una completa autonomia alle controllate di Coopbox incaricate di questo ramo di attività (all'inizio Coopbox Europe S.p.A.). Riguardo a CCPL S.p.A, Coopbox sostiene che si tratta di una subholding, non operativa in attività commerciali.
- (857) Coopbox afferma che le controllate di Coopbox nell'ambito di CCPL S.p.A. stabilivano i propri prezzi e politiche commerciali senza alcuna interferenza da parte delle società controllanti, CCPL S.p.A. e CCPL S.c. Coopbox sottolinea che le controllate partecipavano al cartello di loro iniziativa e non hanno mai informato CCPL S.p.A. o CCPL S.c. in merito alle loro attività di cartello. Coopbox dichiara altresì che le controllate di Coopbox sono finanziariamente indipendenti dalle holding controllanti. Inoltre, Coopbox sostiene che nessuno dei tre membri del consiglio di amministrazione di CCPL S.c. o CCPL S.p.A., che erano anche membri dei consigli di amministrazione delle controllate di Coopbox, aveva funzioni operative in queste ultime entità o prendeva parte ai contatti anticoncorrenziali. Infine, Coopbox precisa che nessuno dei documenti contenuti nel fascicolo relativo al caso in esame dimostra che i membri dei consigli di amministrazione fossero coinvolti nella gestione delle controllate o che avessero preso parte ad alcuno dei numerosi scambi di e-mail contenuti nel fascicolo.
- (858) La Commissione osserva che Coopbox non presenta prove a sostegno delle sue asserzioni secondo cui le società controllanti non esercitavano un'influenza decisiva sulle controllate al 100% o quasi al 100% di Coopbox dopo la riorganizzazione del gruppo avvenuta nel 2002. In ogni caso, anche supponendoli comprovati, tali presunti aspetti non possono confutare la presunzione summenzionata in quanto per accertare se una controllata determina il proprio comportamento sul mercato in maniera indipendente si deve tenere conto di tutti i fattori pertinenti relativi ai legami economici, organizzativi e giuridici tra la controllata e la società controllante, che possono variare a seconda dei casi, e che pertanto non possono essere elencati in

modo esaustivo, e non solo del comportamento sul mercato o della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1059</sup>.

- (859) Secondo la descrizione della riorganizzazione del 2002 riportata sul sito Internet di CCPL S.c., le unità operative di "CCPL" erano effettivamente sotto il suo controllo: *"La nuova governance si ispira ad un nuovo modello: il gruppo cooperativo multibusiness unitario nel quale CCPL esercita il ruolo di capogruppo controllando e governando i sei business. Ogni area strategica d'attività è organizzata in una specifica società di capitali che a sua volta raggruppa il proprio sistema di attività secondo una logica industriale e non puramente finanziaria"*<sup>1060</sup>. Lo spirito del modello aziendale del gruppo cooperativo CCPL è ulteriormente evidenziato dal suo motto che, tra gli altri, compare nel bilancio annuale: *"Insieme. Il nostro modo di fare impresa"*<sup>1061</sup>. I risultati finanziari delle controllate di Coopbox sono integrati nel bilancio complessivo di CCPL S.c. Una nota esplicativa del bilancio consolidato del gruppo CCPL precisa ulteriormente il funzionamento della cooperativa: *"Le linee strategiche sono definite a livello di Gruppo; conseguentemente le imprese che lo costituiscono sono assoggettate ad una direzione unitaria. Le attività svolte dal Gruppo, come risulta evidenziato successivamente, sono distinte per settore (Aree Strategiche di Affari – ASA o Business Units – BU)"*<sup>1062</sup>, in questo caso tra le attività relative agli imballaggi per alimenti freschi. La giurisprudenza ha confermato che il fatto che varie società si presentino al mondo esterno come se facessero parte dello stesso gruppo costituisce una prova rilevante che può essere utilizzata per giustificare la conclusione che esse fanno parte della stessa unità economica e che l'infrazione commessa da una delle entità può essere imputata all'altra<sup>1063</sup>.
- (860) Sebbene secondo Coopbox non esiste un sistema di informativa strutturato nei confronti di CCPL S.p.A. e CCPL S.c., il fascicolo contiene tuttavia numerosi esempi di relazioni e informazioni dettagliate riguardo alle attività ordinarie delle entità operative nel settore degli imballaggi alimentari fornite al [rappresentante d'impresa] di CCPL S.c., al [rappresentante d'impresa] di CCPL S.p.A. e ai [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] di Coopbox Europe S.p.A. (e dei relativi successori) da rappresentanti delle controllate di Coopbox. Sebbene riguardino in gran parte le controllate spagnole e dell'Europa orientale, i documenti d'ispezione dimostrano un coinvolgimento diretto da parte di CCPL S.c. e CCPL S.p.A. nel ramo di attività relativo agli imballaggi per alimenti freschi. In effetti, le controllate che fornivano le relazioni e le informazioni spesso comprendevano rappresentanti della società controllante intermedia delle controllate europee operanti nel settore degli imballaggi alimentari, Coopbox Europe S.p.A. (e i relativi

---

<sup>1059</sup> Causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93.

<sup>1060</sup> Cfr.: <http://www.ccpl.it/The-Group/The-History> e in lingua italiana: <http://www.ccpl.it/Il-Gruppo/La-Storia>

<sup>1061</sup> In italiano: *'Insieme. Il nostro modo di fare impresa.'*

<sup>1062</sup> Cfr. il bilancio 2012 di CCPL, "Nota Integrativa al Bilancio Consolidato 2012" a pagina 120, pubblicato all'indirizzo <http://www.ccpl.it/Governance/Balance>.

<sup>1063</sup> Cfr., tra gli altri, causa T-399/09, *Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE)/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:647, punto 36.

successori), e delle società madri, CCPL S.c. e CCPL S.p.A., quali destinatari della stessa e-mail<sup>1064</sup>.

- (861) In merito all'indipendenza finanziaria di Coopbox Europe S.p.A. (e dei relativi successori), Coopbox ha già posto in evidenza alcuni altri elementi da cui si desume che le controllate di Coopbox non funzionavano in maniera indipendente dalle società controllanti. CCPL S.p.A. forniva un servizio interno di tesoreria accentrata (*cash pooling*) per tutte le unità operative, ivi compreso quelle del ramo di attività relativo agli imballaggi alimentari del gruppo CCPL, allo scopo di ottimizzare la gestione delle disponibilità liquide e di ridurre gli interessi passivi. CCPL S.c. forniva inoltre assistenza amministrativa, contabile, finanziaria e legale alle proprie controllate e verifica il bilancio annuale di Coopbox Group S.p.A., che viene elaborato e presentato da Coopbox Group S.p.A.
- (862) Infine, come si è indicato nella sezione 6.1, il fatto che una società controllante sia a conoscenza di un'infrazione commessa dalle controllate e non ne prenda le distanze non è necessariamente un requisito essenziale per l'accertamento della responsabilità in quanto società controllante<sup>1065</sup>. Tuttavia, CCPL S.c. dev'essere stata a conoscenza di taluni contatti collusivi con i concorrenti anche dopo il periodo della sua partecipazione diretta al cartello. Infatti, le e-mail indirizzate al [rappresentante d'impresa] di CCPL S.c. dopo la fine della partecipazione diretta di CCPL S.c. al cartello contengono chiari riferimenti alle attività del cartello nell'Europa sudoccidentale, in Italia e nell'Europa centrale e orientale<sup>1066</sup>. È ovvio che queste prove rafforzano la presunzione della responsabilità in quanto società controllante. Come già indicato in precedenza (cfr. il punto (819)), anche la giurisprudenza ha confermato che una società controllante che abbia la capacità di esercitare un'influenza decisiva su una controllata e sia a conoscenza dell'infrazione commessa da tale controllata può essere ritenuta responsabile per gli atti della controllata se non ha posto termine all'infrazione.
- (863) La Commissione, pertanto, ritiene CCPL S.c. responsabile per la sua partecipazione diretta all'infrazione dal 18 giugno 2002 al 31 dicembre 2002, Coopbox Group S.p.A. per la sua partecipazione diretta all'infrazione dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007 e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) per la sua partecipazione diretta all'infrazione dal 18 giugno 2002 al 29 maggio 2006. Inoltre, la Commissione ritiene che Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), Coopbox Group S.p.A. e CCPL S.c. siano responsabili in solido. In particolare, Coopbox Group S.p.A. e CCPL S.c. sono responsabili in solido per l'intero periodo di partecipazione di Coopbox al cartello<sup>1067</sup>. CCPL S.c. e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sono responsabili in solido per il periodo compreso tra il 28 ottobre 2002 e il 31 dicembre 2003 e tra il 20

---

<sup>1064</sup> ID [...], ID [...] e ID [...] (tutti documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>1065</sup> Cfr. ad esempio T-72/06, *Groupe Gascogne SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:671, punto 81.

<sup>1066</sup> ID [...] (SWE 2007), ID [...] (Italia 2005), ID [...] (SWE 2005), ID [...] (PECO 2005) (tutti documenti d'ispezione di Coopbox).

<sup>1067</sup> CCPL S.c. e Coopbox Group S.p.A. sono responsabili in solido per il periodo dal 18 giugno 2002 al 27 febbraio 2003 nella misura in cui Coopbox Group S.p.A. è il successore legale di Very Pack S.r.l. CCPL S.c. e Coopbox Group S.p.A. sono responsabili in solido dal 4 novembre 2002 al 27 aprile 2006 nella misura in cui Coopbox Group S.p.A. è il successore legale di Coopbox Europe S.p.A. In ultimo, CCPL S.c. e Coopbox Group S.p.A. sono responsabili in solido dal 1 aprile 2006 al 17 dicembre 2007 nella misura in cui Coopbox Group S.p.A. è il successore legale di Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex).

dicembre 2004 e il 29 maggio 2006<sup>1068</sup>. Coopbox Group S.p.A. e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sono responsabili in solido per il periodo compreso tra il 28 ottobre 2002 e il 27 febbraio 2003 e tra il 27 aprile 2006 e 29 maggio 2006.<sup>1069</sup>

### 6.3. Europa sudoccidentale (SWE)

#### 6.3.1. Linpac

- (864) Come risulta dalla sezione 4.2, LINPAC Packaging Pravia S.A. e LINPAC Packaging Holdings S.L. hanno partecipato direttamente all'infrazione in Spagna e Portogallo per Linpac, principalmente attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Sono pertanto ritenuti responsabili per la loro partecipazione diretta all'infrazione.<sup>1070</sup>
- (865) Per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC Group Ltd ha detenuto indirettamente il 100% delle azioni di LINPAC Packaging Holdings S.L. tramite la catena di controllo descritta al punto (9). Il 9 novembre 2006, LINPAC Packaging Pravia S.A. è diventata una controllata diretta al 100% di LINPAC Packaging Holdings S.L. e quindi una controllata indiretta al 100% di LINPAC Group Ltd. Prima di tale data, LINPAC Packaging Pravia S.A. non era un'entità controllata al 100% in quanto LINPAC Packaging Holdings S.L. ne deteneva soltanto il 76% delle azioni. In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che LINPAC Group Ltd abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di LINPAC Packaging Holdings S.L. e, dal 9 novembre 2009, anche di LINPAC Packaging Pravia S.A. Inoltre, si presume che la società controllante intermedia e partecipante diretta, LINPAC Packaging Holdings S.L., abbia esercitato un'influenza decisiva su LINPAC Packaging Pravia S.A. dal 9 novembre 2009. Su tale base, LINPAC Packaging Holdings S.L. e LINPAC Group Ltd sono responsabili per il comportamento delle rispettive controllate al 100%.
- (866) Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di LINPAC Group Ltd, la presunzione summenzionata è ulteriormente rafforzata dal fatto che, durante il periodo dell'infrazione, LINPAC Group Ltd ha inviato a tutte le proprie controllate un manuale in cui stabiliva politiche e norme minime per la condotta interna e la gestione del gruppo. Il manuale doveva indicare procedure e soglie di autorizzazione relative ad alcune questioni di governo societario, tra cui: (i) spese in conto capitale; (ii) dimissioni; (iii) talune decisioni commerciali; (iv) procedure di informativa interna; (v) politica delle risorse umane; (vi) affari legali; e (vii) talune questioni commerciali. Tutte le società controllate da LINPAC Group Ltd

---

<sup>1068</sup> CCPL S.c. e Poliemme S.r.l. sono responsabili in solido dal 28 ottobre 2002 al 31 dicembre 2003 nella misura in cui Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è il successore legale di Poliemme S.r.l. e dall'1 gennaio 2003 al 31 dicembre 2003 nella misura in cui Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è il successore legale di Coopbox Italia S.p.A. (all'epoca Coopbox Italia S.r.l.). CCPL S.c. e Poliemme S.r.l. sono responsabili in solido dal 20 dicembre 2004 al 27 aprile 2006 nella misura in cui Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è il successore legale di Poliemme S.r.l. e Coopbox Italia S.p.A.. CCPL S.c. e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sono responsabili in solido fino alla fine della partecipazione al cartello di Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) il 29 maggio 2006

<sup>1069</sup> Coopbox Group S.p.A. e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sono responsabili in solido dal 28 ottobre 2002 al 27 febbraio 2003 nella misura in cui Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è il successore legale di Poliemme S.r.l. e Coopbox Group S.p.A. è il successore legale di Coopbox Europe S.p.A. Coopbox Group S.p.A. e Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sono responsabili in solido dal 27 aprile 2006 al 29 maggio 2006 nella misura in cui Coopbox Group S.p.A. è il successore legale di Coopbox Europe S.p.A.

<sup>1070</sup> Cfr. **ID** [...]

dovevano osservare le politiche esposte nel manuale<sup>1071</sup>. Il manuale dimostra che LINPAC Group Ltd aveva la capacità di esercitare, e in effetti esercitava, un'influenza decisiva su tutte le proprie controllate, comprese le aziende direttamente partecipanti all'infrazione. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Linpac non ha fornito alcuna osservazione riguardo alla responsabilità in quanto società controllante.

- (867) La Commissione ritiene pertanto LINPAC Packaging Pravia S.A., LINPAC Packaging Holdings S.L. e LINPAC Group Ltd responsabili in solido per l'infrazione commessa da Linpac. In particolare, Linpac Packaging Pravia S.A. è ritenuta reponsabile in quanto partecipante diretta per il periodo compreso tra il 2 marzo 2000 e il 26 settembre 2007. LINPAC Packaging Holdings S.L. è ritenuta rsponsabile in quanto partecipante diretta per il periodo compreso tra il 2 marzo 2000 e il 13 febbraio 2008 e società madre di LINPAC Packaging Pravia S.A. per il periodo compreso tra il 9 novembre 2006 e il 26 settembre 2007. LINPAC Group Ltd è responsabile in quanto società madre di Linpac Packaging Pravia S.A. per il periodo compreso tra il 9 novembre 2006 e il 26 settembre 2007 e come società madre di Linpac Packaging Holdings S.L. per il periodo compreso tra il 2 marzo 2000 e il 13 febbraio 2008.

#### 6.3.2. *Vitembal*

- (868) Come risulta dalla sezione 4.2, VITEMBAL España, S.L. e VITEMBAL HOLDING SAS hanno partecipato direttamente all'infrazione in Spagna e Portogallo per Vitembal attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa] (VITEMBAL España, S.L.) e [rappresentante d'impresa] (VITEMBAL HOLDING SAS)<sup>1072</sup>. Esse sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione. Vitembal Société Industrielle SAS ha inoltre partecipato all'infrazione attraverso il coinvolgimento del [rappresentante d'impresa].<sup>1073</sup>
- (869) Per tutta la durata dell'infrazione, VITEMBAL HOLDING SAS è stata la società controllante diretta quasi al 100% di VITEMBAL España, S.L. nonché di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS (cfr. il punto (12)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che VITEMBAL HOLDING SAS abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di VITEMBAL España, S.L. e VITEMBAL HOLDING SAS. Tale presunzione, che è sufficiente di per sé per stabilire la responsabilità, è ulteriormente rafforzata dalla partecipazione diretta del [rappresentante d'impresa], direttore generale e presidente di VITEMBAL HOLDING SAS.
- (870) La Commissione, pertanto, ritiene VITEMBAL España, S.L. responsabile per la sua partecipazione all'infrazione per il periodo dal 7 ottobre 2004 al 25 luglio 2007 e VITEMBAL HOLDING SAS responsabile per la sua partecipazione diretta all'infrazione per il periodo dal 7 ottobre 2004 al 18 gennaio 2005 e in quanto società madre di VITEMBAL España, S.L. per il periodo compreso tra il 7 ottobre 2004 e il

---

<sup>1071</sup> ID [...]

<sup>1072</sup> Vitembal España S.L. ha partecipato all'infrazione nel periodo dal 7 ottobre 2004 al 25 luglio 2007. Vitembal Holding SAS ha partecipato direttamente solo nel periodo dal 7 ottobre 2004 al 18 gennaio 2005.

<sup>1073</sup> Vitembal Société Industrielle SAS ha partecipato all'infrazione nel periodo dal 7 Ottobre 2004 al 18 gennaio 2005.

25 luglio 2007 e di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS nel periodo compreso tra il 7 ottobre 2004 e 18 gennaio 2005 (v. punto (984)-(985)).

- (871) Nel corso di Settembre 2013 VITEMBAL España, S.L è stata posta in liquidazione. La Commissione considera che il procedimento di liquidazione di VITEMBAL España, S.L non incide sulla responsabilità di VITEMBAL España, S.L. per la sua partecipazione diretta all'infrazione o l'imputazione della responsabilità della condotta di questa entità alla sua società madre, ovvero VITEMBAL HOLDING SAS. La Commissione pertanto ritiene VITEMBAL España, S.L e VITEMBAL HODLING SAS responsabili in solido per l'infrazione commessa da Vitembal.<sup>1074</sup>

### 6.3.3. Coopbox

- (872) Per tutta la durata dell'infrazione, Coopbox ha subito numerose ristrutturazioni interne. La Commissione ritiene responsabili le entità di Coopbox che sono state direttamente coinvolte nell'infrazione e che sono subentrate ad altre entità che, in seguito alle varie ristrutturazioni avvenute all'interno del gruppo durante e dopo il periodo dell'infrazione, non esistono più (cfr. la sezione 2.2.4).
- (873) Le seguenti entità hanno partecipato direttamente all'infrazione commessa da Coopbox:
- (1) Coopbox Hispania S.l.u. dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008 in particolare attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]<sup>1075</sup>;
  - (2) Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. dal 26 giugno 2002 al 13 febbraio 2008 in particolare attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante

---

<sup>1074</sup> Per quanto concerne Vitembal España, S.L, nonostante fosse direttamente coinvolta nelle attività del cartello, La Commissione si astiene dall'infletterle un'ammenda poiché è stata posta in liquidazione giudiziaria. Tuttavia, la Commissione impone un'ammenda per il comportamento illegale di Vitembal España S.L tramite Vitembal Holding SAS poiché è stato stabilito che quest'ultima formava un'unica impresa con la sua controllata durante il periodo dell'infrazione. Cfr. causa T399/09, *Holding ShvoenskerElektrarne d.o.o.*(HSE)/Commissione, ECLI:EU:T:2013:647, punti 127-128.

<sup>1075</sup> Coopbox Hispania S.L.U. è il successore economico di Coopbox Ibérica S.L. che a sua volta è il successore giuridico di Coopbox Ibérica S.A. Coopbox Ibérica S.A./S.L. ha partecipato all'infrazione dal 2 marzo 2000 al 31 dicembre 2005 tramite il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Dal 1° gennaio 2006 in poi, Coopbox Hispania S.L.U. ha partecipato all'infrazione tramite i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. In seguito a una ristrutturazione all'interno del gruppo nel dicembre 2005, Coopbox Ibérica S.A. ha mutato la propria forma giuridica in Coopbox Ibérica S.L. ed è stata poi suddivisa, con la creazione di una nuova azienda denominata Coopbox Hispania S.L.U., che ha mantenuto i beni di produzione destinati alla fabbricazione di imballaggi (comprese le risorse umane, e in particolare il [rappresentante d'impresa]), mentre Coopbox Ibérica S.L. è passata dal settore degli imballaggi alimentari a quello dei beni immobiliari. Coopbox Ibérica S.L. è rimasta nel gruppo come consociata interamente controllata di CCPL S.c. Dal momento che il trasferimento di beni di produzione ha avuto luogo all'interno del gruppo e l'operatore originario non ha cessato di avere esistenza giuridica ma non svolge più attività economica sul mercato in questione, in conformità della giurisprudenza di cui al punto (821) e alla luce dei legami strutturali tra l'operatore originario (Coopbox Ibérica S.A.) e il nuovo operatore dell'impresa (Coopbox Hispania S.L.U.), la Commissione ritiene che la responsabilità dell'operatore originario sia stata legalmente trasmessa all'interno della stessa impresa. La responsabilità per il comportamento passato dell'operatore originario dovrebbe pertanto essere trasmessa al nuovo operatore. Nel caso in esame, perciò, la responsabilità si deve attribuire a Coopbox Hispania S.L.U. per tutto il periodo dell'infrazione.

d'impresa] e [rappresentante d'impresa]<sup>1076</sup>. Il 24 settembre 2014 Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. è stata incorporata in Coopbox Hispania S.l.u. Pertanto Coopbox Hispania S.l.u. è responsabile in quanto successore giuridico per la partecipazione di Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. al cartello (cfr. il punto (820)).

- (874) Come risulta dalla sezione 2.2.4, CCPL S.c. è stata la società madre delle summenzionate controllate menzionate durante il periodo dell'infrazione, mentre CCPL S.p.A e Coopbox Group S.p.A sono state le società controllanti intermedie. Per ulteriori informazioni sulla storia aziendale di CCPL S.c. e CCPL S.p.A, cfr. il punto (848).
- (875) Per attribuire la responsabilità in quanto società controllante, la Commissione ha dapprima ricostruito i mutamenti avvenuti nella struttura societaria di Coopbox allo scopo di definire le quote azionarie detenute dalla società madre e dalle controllanti intermedie nelle controllate direttamente partecipanti, durante il periodo dell'infrazione. La Commissione si basa sulla presunzione della responsabilità in quanto società controllante di cui al punto (816) secondo cui la società madre ha esercitato un'influenza decisiva durante il periodo o i periodi in cui almeno una controllata direttamente partecipante sia stata interamente o quasi interamente controllata dalla controllante o dalle controllanti.
- (876) Su tale base, CCPL S.c. è ritenuta responsabile in quanto società controllante di Coopbox Hispania S.l.u. e Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (attualmente Coopbox Hispania S.l.u.).
- (877) Come risulta dalla sezione 2.2.4, Coopbox Hispania S.l.u. è diventata una controllata al 100% dal 24 luglio 2003. Fino a tale data, Coopbox Hispania S.l.u. era detenuta al 90% da Coopbox Group S.p.A. (successore giuridico di Very Pack S.r.l. e Coopbox Europe S.p.A.), che, a sua volta, era detenuto per il 95% da CCPL S.c., fino a quando, il 25 ottobre 2002, è diventata una controllata al 100%.
- (878) Come risulta anche dalla sezione 2.2.4, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (attualmente Coopbox Hispania S.l.u.) è diventata una controllata al 100% dal 25 ottobre 2002. Tra il 26 giugno 2002 e il 25 ottobre 2002, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. è stata detenuta al 100% da Very Pack S.r.l. che a sua volta era controllata al 95% da CCPL S.c. La Commissione ritiene che tale partecipazione azionaria sia sufficiente per presumere che CCPL S.c., attraverso il suo controllo indiretto, abbia esercitato un'influenza decisiva su Dynaplast Ibérica de Embalaje S.A. (all'epoca Dynaplast S.A. e attualmente Coopbox Hispania S.l.u.). Tale

---

<sup>1076</sup>

Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. è il successore economico di Dynaplast S.L. che a sua volta è il successore giuridico di Dynaplast S.A. Dynaplast S.A./S.L. ha partecipato all'infrazione dal 26 giugno 2002 al 31 dicembre 2005 tramite il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Dal 1° gennaio 2006 in poi, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. ha partecipato all'infrazione tramite il [rappresentante d'impresa]. In seguito a una ristrutturazione interna al gruppo nel dicembre 2005, Dynaplast S.A. ha mutato la forma giuridica in Dynaplast S.L. ed è stata poi suddivisa, con la creazione di una nuova azienda denominata Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U, che ha rilevato i beni di produzione per la fabbricazione di imballaggi alimentari (produzione e marketing), ma l'entità originaria, Dynaplast S.L. ha continuato a esistere. Quest'ultima azienda possiede l'edificio in cui si producono i vassoi, ma non opera più nel settore degli imballaggi alimentari. Entrambe le entità sono indirettamente controllate al 100% da CCPL S.c. In tali circostanze, per analogia con l'approccio adottato per Coopbox Hispania S.L.U. (cfr. sopra), la Commissione ritiene che Dynaplast Ibérica de Embalaje S.l.u. si possa ritenere responsabile per l'intero periodo dell'infrazione.

presunzione è rafforzata dalla partecipazione del [rappresentante d'impresa] alla riunione di cartello del 29 luglio 2002 (cfr. il punto (880)). Il 18 aprile 2006 CCPL S.c. reduce la sua partecipazione azionaria dal 100% al 93,86% nella società controllante intermedia, CCPL S.p.A. Pertanto, dal 18 aprile 2006 fino alla fine del periodo dell'infrazione il 13 febbraio 2008, Coopbox Hispania S.l.u. e Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (attualmente Coopbox Hispania S.l.u.) sono state indirettamente detenute al 93,86% da CCPL S.c.

- (879) Come si è detto nei punti (848)-(849), La Commissione ritiene che una partecipazione del 93,864% basti da sola a far scattare la presunzione che una società madre eserciti un'influenza decisiva sulla condotta della controllata. In tali circostanze, tocca alla società madre addurre prove sufficienti a confutare la presunzione e dimostrare che la controllata opera sul mercato in maniera indipendente. Sebbene la Commissione ritenga che la presunzione della responsabilità in quanto società controllante sia di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità delle entità interessate, tenendo conto degli argomenti addotti da Coopbox e della complessità della struttura societaria, la presunzione è ulteriormente rafforzata da un'analisi dei legami giuridici, personali ed economici tra le entità facenti parte dell'impresa Coopbox (Cfr. punto (850)-(855)).
- (880) Come indicato nella sezione 6.1, il fatto che una società controllante sia a conoscenza di un'infrazione commessa dalle controllate e non ne prenda le distanze non è necessariamente un requisito essenziale per l'accertamento della responsabilità in quanto società controllante<sup>1077</sup>. Tuttavia, sia CCPL S.c. che Very Pack S.r.l. devono essere state a conoscenza di taluni contatti collusivi con i concorrenti. La Commissione osserva in particolare che il [rappresentante d'impresa] ha partecipato a una riunione di cartello il 29 luglio 2002 (cfr. il punto (418)). All'epoca, il [rappresentante d'impresa] era [ruolo] di CCPL S.c. (ha occupato tale posizione dal 1° aprile 2000 al 4 novembre 2002). Egli era anche [ruolo] di Very Pack S.r.l. (ha occupato tale posizione dal 1° giugno 2000 al 27 febbraio 2003). La sua presenza alla riunione dimostra che le società madre, CCPL S.c., e la società controllante intermedia, Very Pack S.r.l., erano a conoscenza delle attività di cartello. È ovvio che tali prove rafforzano la presunzione della responsabilità in quanto società controllante. Come già indicato (cfr. il punto (819)), anche la giurisprudenza ha confermato che una società controllante che abbia la capacità di esercitare un'influenza decisiva su una controllata e sia a conoscenza dell'infrazione commessa da tale controllata può essere ritenuta responsabile per gli atti della controllata se non ha posto termine all'infrazione.
- (881) La partecipazione di controllanti intermedie lungo la catena di controllo rafforza anche la presunzione di responsabilità per la società madre CCPL S.c.. Il [rappresentante d'impresa] ha partecipato alla riunione svoltasi il 18 gennaio 2005 all'hotel Calderon di Barcellona (cfr. i punti (456)-(460)). In quel periodo egli era amministratore delegato di Coopbox Europe S.p.A. (ha occupato tale posizione dall'8 settembre 2003 all'8 settembre 2005). Il [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Coopbox Europe S.p.A. ha partecipato a una riunione nel luglio 2005 (cfr. il punto (464)). Coopbox Europe S.p.A. (che successivamente sarebbe diventata Coopbox Group S.p.A.) era quindi a conoscenza dell'infrazione e vi partecipava.

---

<sup>1077</sup> Cfr. ad esempio T-72/06, *Groupe Gascogne SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:671, punto 81.

- (882) Ci sono anche significative sovrapposizioni di incarichi dirigenziali. Per esempio [rappresentante d'impresa], amministratore delegato di CCPL S.c., è stato presidente di Coopbox Ibérica S.A. fino al 31 dicembre 2003. [Rappresentante d'impresa], membro del consiglio di amministrazione e amministratore delegato di CCPL S.p.A. (rispettivamente dal 22 dicembre 2003 al 28 aprile 2006 e dal 28 aprile 2006 al 15 settembre 2008) è stato membro del consiglio di amministrazione di Coopbox Ibérica S.A. e poi di Coopbox Hispania S.l.u. dal 31 dicembre 2003 alla fine del periodo dell'infrazione. Infine, dal 1° gennaio 2000 al 31 gennaio 2003, [rappresentante d'impresa] (che non compare in questa infrazione) è stato direttore alle vendite di CCPL S.c. e vicepresidente di Very Pack S.r.l.
- (883) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Coopbox sostiene che a partire dal 25 ottobre 2002 CCPL S.c. non esercitava un'influenza decisiva sulle sue controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari. Riguardo agli argomenti e alle dichiarazioni specifici formulati da Coopbox e alla relativa risposta della Commissione, si rimanda ai punti (856)-(862), che valgono anche per l'infrazione nei paesi dell'Europa sudoccidentale.
- (884) La Commissione pertanto ritiene Coopbox Hispania S.l.u. per la sua partecipazione diretta all'infrazione per il periodo compreso tra il 2 marzo 2000 e il 13 febbraio 2008. Inoltre, la Commissione ritiene Coopbox Hispania S.l.u. e CCPL S.c. responsabili in solido per l'infrazione commessa da Coopbox dal 26 giugno 2002 al 13 febbraio 2008.

#### 6.3.4. *Huhtamäki/ONO Packaging*

- (885) Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. ha partecipato direttamente all'infrazione in Spagna e Portogallo per Huhtamäki in particolare attraverso il coinvolgimento del [rappresentante d'impresa].
- (886) Il 19 giugno 2006 Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. è stata venduta a ONO Packaging SAS e ha assunto il nome di ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. La Commissione quindi ritiene ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. responsabile in quanto successore di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.<sup>1078</sup>.
- (887) Dopo essere stata venduta a ONO Packaging SAS, ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. non ha più partecipato alle attività collusive. Conformemente alla giurisprudenza di cui al punto (820), la Commissione perciò imputa alla società madre che ha esercitato un'influenza decisiva su Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. nel periodo dell'infrazione la responsabilità in quanto società controllante.
- (888) Huhtamäki Oyj è stata la società madre che deteneva indirettamente il 100% delle azioni delle società Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. durante l'intero periodo dell'infrazione. Conformemente alla giurisprudenza di cui al punto (816) la Commissione ritiene che si debba presumere che Huhtamäki Oyj abbia esercitato quindi un'influenza decisiva su Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. Sebbene la

---

<sup>1078</sup> Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione ha designato ONO Packaging Portugal S.A. come “*ONO Embalagens Portugal S.A.*” Si tratta di un errore materiale riguardante il nome di tale entità commesso nel quadro della procura fornita da ONO Packaging alla Commissione l'8 giugno 2012. Con lettera di ONO Packaging alla Commissione del 12 febbraio 2013, ONO Packaging ha confermato che aveva trattato la notifica originale della comunicazione degli addebiti a “*ONO Embalagens Portugal SA*” come effettiva e debitamente notificata a ONO Packaging Portugal S.A. Anche ONO Packaging ha confermato di aver esercitato i propri diritti procedurali. La lettera è registrata come **ID** [...].

Commissione la ritenga per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A., tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che il gruppo Huhtamäki opera conformemente alla politica di governo societario del gruppo Huhtamäki per le controllate ("politica Huhtamäki"), che si basa sulla legislazione finlandese in materia di società e valori mobiliari, nonché sul regolamento della Borsa di Helsinki. In base alla politica Huhtamäki, ogni controllata diretta o indiretta di Huhtamäki Oyj ha l'obbligo di seguire alcune norme precise riguardanti (i) il governo societario; (ii) la composizione del consiglio di amministrazione; (iii) l'assegnazione di compiti e responsabilità; (iv) lo svolgimento delle riunioni del consiglio di amministrazione; (v) la firma a nome delle controllate. In caso di deviazioni dalla politica Huhtamäki, ogni entità Huhtamäki ha l'obbligo di contattare [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1079</sup>. Inoltre, durante il periodo dell'infrazione, il [rappresentante d'impresa], che ha partecipato alle riunioni anticoncorrenziali per conto di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A., riferiva al [rappresentante d'impresa] [segreto aziendale - informazioni di politica interna].

- (889) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, ONO Packaging afferma che ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. (in precedenza nota come Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.) non può essere ritenuta responsabile insieme alle entità di Huhtamäki per il comportamento di Huhtamäki<sup>1080</sup>. ONO Packaging SAS sostiene che quando è stata acquisita da ONO Packaging SAS, ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. ha posto fine a qualsiasi partecipazione alle pratiche collusive nei paesi dell'Europa sudoccidentale. Inoltre, ONO Packaging SAS dichiara che, siccome si presume che la società madre precedente (Huhtamäki Oyj) controllasse, e in effetti controllava, la politica commerciale di tutte le sue controllate, ivi compresa ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. (in precedenza nota come Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.), non vi è motivo di ritenere ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. responsabile, mentre la società madre precedente (Huhtamäki) dovrebbe assumersi l'intera responsabilità. La Commissione respinge tale affermazione e osserva che, in base al principio della responsabilità personale, un'entità giuridica che ha partecipato a un'infrazione e che nel frattempo è stata acquisita da un'altra impresa continua a rispondere in prima persona del proprio comportamento illegittimo anteriore alla sua acquisizione, qualora non sia stata assorbita puramente e semplicemente dall'impresa acquirente, ma continui la sua attività come controllata<sup>1081</sup>.

---

<sup>1079</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

<sup>1080</sup> ID [...] (risposta di ONO Packaging alla CA).

<sup>1081</sup> Causa C-279/98 P, *Cascades*, ECLI:EU:C:2000:626, punti da 78 a 80: "In via di principio, infatti, la responsabilità per l'infrazione incombe alla persona fisica o giuridica che dirigeva l'impresa interessata al momento in cui l'infrazione è stata commessa, pur se, alla data di adozione della decisione che ha constatato l'infrazione, la gestione dell'impresa fosse stata posta sotto la responsabilità di un'altra persona. Dette società inoltre non sono state assorbite puramente e semplicemente dalla ricorrente, ma hanno proseguito nelle loro attività come controllate di questa. Esse, di conseguenza, debbono rispondere in prima persona del loro comportamento illegittimo anteriore alla loro acquisizione da parte della ricorrente e quest'ultima non può essere considerata responsabile". Cfr. anche la causa T-349/08, *Uralita SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:622, punto 61, in cui si stabilisce che conformemente a tale principio, la Commissione non può imputare all'acquirente di un'entità giuridica la responsabilità per il comportamento di detta entità prima dell'acquisto, poiché la responsabilità dev'essere imputata alla società stessa qualora essa esista ancora. Cfr. anche le cause

- (890) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Huhtamäki nega che la società madre, Huhtamäki Oyj, abbia esercitato un'influenza decisiva su Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. durante la partecipazione di quest'ultima all'infrazione<sup>1082</sup>. La Commissione osserva che l'affermazione di Huhtamäki si basa in misura predominante sull'apparente mancanza di partecipazione da parte di Huhtamäki Oyj [segreto aziendale - informazioni di politica interna].
- (891) Va osservato che accertare l'esistenza di un (eventuale) certo grado di autonomia commerciale e strategica sul mercato non è di per sé sufficiente per confutare la presunzione che Huhtamäki Oyj abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. durante il periodo dell'infrazione<sup>1083</sup>. Huhtamäki dovrebbe dimostrare che la sua controllata aveva un'autonomia totale alla luce dei legami organizzativi, economici e giuridici e non solo del comportamento sul mercato o della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1084</sup>. Inoltre, anche elementi quali la mancanza di competenza da parte della società controllante<sup>1085</sup> e la mancanza di sovrapposizione del personale dirigenziale<sup>1086</sup> non sono in grado di confutare tale presunzione.
- (892) Nel suo tentativo di confutare la presunzione di responsabilità, Huhtamäki fornisce effettivamente informazioni secondo cui esistevano chiari legami economici, organizzativi e giuridici tra Huhtamäki Oyj e le sue controllate nell'Europa meridionale. Ad esempio, pur affermando che [segreto aziendale - informazioni di politica interna], Huhtamäki sostiene che Huhtamäki Oyj si concentrava [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Per quanto riguarda le relazioni e le informazioni fornite dalle controllate alla società madre, Huhtamäki sostiene che le relazioni e le informazioni scambiate tra [rappresentante d'impresa] e rappresentanti dei massimi dirigenti di Huhtamäki Oyj riguardavano principalmente [segreto aziendale - informazioni di politica interna] e in ogni caso in tale ambito non si è mai discusso di condotte anticoncorrenziali. Huhtamäki ribadisce quindi che il [rappresentante d'impresa], a sua volta, riferiva al [rappresentante d'impresa]<sup>1087</sup>.
- (893) Anziché dimostrare l'autonomia delle controllate, la precisazione di Huhtamäki riguardo al contenuto delle relazioni e delle informazioni del [rappresentante d'impresa] conferma ulteriormente la presunzione che Huhtamäki Oyj abbia esercitato un'influenza decisiva. A questo proposito, l'affermazione secondo cui le holding di Huhtamäki non erano a conoscenza del comportamento anticoncorrenziale né l'abbiano incoraggiato non dimostra che non abbiano esercitato un'influenza decisiva<sup>1088</sup>. L'esistenza di un programma di conformità in materia di concorrenza a

---

riunite da T-259/02 a T-264/02 e T-271/02, *Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG*, ECLI:EU:T:2006:396, punto 333.

<sup>1082</sup> **ID [...]** (Huhtamäki – risposta alla CA).

<sup>1083</sup> Cfr., ad esempio, C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punti 64-66 e causa T-399/09, *HSE/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:647, punti 53-54.

<sup>1084</sup> Causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93.

<sup>1085</sup> Cfr. ad esempio: C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, al punto 65 e T-399/09, *HSE/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:647 punto 54.

<sup>1086</sup> Causa T-197/06, *FMC/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:282, punto 143; causa T-411/10, *Laufen Austria/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:443, punto 91.

<sup>1087</sup> **ID [...]** (Huhtamäki – risposta alla CA).

<sup>1088</sup> Cfr., ad esempio: C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punti 64-66.

livello di gruppo secondo cui tutti i dipendenti di Huhtamäki, a prescindere dall'entità giuridica o dall'unità operativa, erano tenuti ad attenersi rigorosamente alla legislazione vigente in materia di concorrenza rafforza, anziché indebolire, la conclusione che le entità di Huhtamäki facevano parte della stessa unità economica. La violazione di tale programma non può in ogni caso, come sostenuto da Huhtamäki, dimostrare l'autonomia specifica delle controllate francesi e portoghesi rispetto al resto del gruppo, soprattutto se si considera che Huhtamäki svolgeva attività anticoncorrenziali anche nell'Europa nordoccidentale (cfr. (902)-(904)). Inoltre, l'affermazione di Huhtamäki secondo cui Huhtamäki Oyj non ha esercitato un'influenza decisiva su Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. è ulteriormente indebolita da esempi contenuti nel fascicolo della Commissione del [rappresentante d'impresa] di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. che ha ricevuto indirettamente informazioni sul mercato e istruzioni dal [rappresentante d'impresa] presso Huhtamäki Oyj<sup>1089</sup>. La Commissione conclude pertanto che le affermazioni di Huhtamäki non sono sufficienti per confutare la presunzione che Huhtamäki Oyj abbia esercitato un'influenza sul comportamento di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. durante il periodo dell'infrazione.

- (894) La Commissione ritiene pertanto ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. e Huhtamäki Oyj responsabili in solido per l'infrazione commessa da Huhtamäki.

#### 6.3.5. *Ovarpack*

- (895) Come risulta dalla sezione 4.2, Ovarpack Embalagens S.A. ha partecipato direttamente all'infrazione in Spagna e Portogallo per Ovarpack attraverso il coinvolgimento dei [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. La Commissione ritiene pertanto Ovarpack Embalagens S.A. responsabile per l'infrazione.

### **6.4. Europa nordoccidentale (NWE)**

#### 6.4.1. *Linpac*

- (896) Come risulta dalla sezione 4.3 LINPAC Packaging GmbH ha partecipato direttamente all'infrazione per Linpac tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Essa è quindi ritenuta responsabile per la sua partecipazione all'infrazione.
- (897) Per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC Group Ltd è stata la società controllante indiretta al 100% di LINPAC Packaging GmbH tramite la catena di controllo descritta nel punto (9). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che questa entità abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento di LINPAC Packaging GmbH. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di questa entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che LINPAC Group Ltd abbia inviato a tutte le società controllate, durante il periodo dell'infrazione, un manuale in cui stabiliva politiche e norme minime per la condotta e la gestione del gruppo Linpac. Il manuale indicava procedure e soglie di autorizzazione relative ad alcune questioni di governo societario, tra cui: (i) spese in conto capitale; (ii)

---

<sup>1089</sup> ID [...] e ID [...] (ONO Packaging –risposta alla RDI).

dismissioni; (iii) talune decisioni commerciali; (iv) procedure di informativa interna; (v) politica delle risorse umane; (vi) affari legali; e (vii) talune questioni commerciali. Tutte le società controllate da LINPAC Group Ltd dovevano osservare le politiche esposte nel manuale<sup>1090</sup>. Il manuale dimostra che LINPAC Group Ltd aveva la capacità di esercitare, e in effetti esercitava, un'influenza decisiva su tutte le proprie controllate, compresa l'entità di Linpac. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Linpac non ha fornito osservazioni sulla responsabilità in quanto società controllante di LINPAC Group Ltd.

(898) La Commissione ritiene pertanto LINPAC Packaging GmbH e LINPAC Group Ltd responsabili in solido per l'infrazione commessa da Linpac.

#### 6.4.2. *Vitembal*

(899) Come risulta dalla sezione 4.3, VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel ha partecipato direttamente all'infrazione per Linpac tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Essa è quindi ritenuta responsabile per la sua partecipazione all'infrazione.

(900) Per tutta la durata dell'infrazione VITEMBAL HOLDING SAS, è stata la società controllante indiretta al 100% di VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel (cfr. il punto (12)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che VITEMBAL HOLDING SAS abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel. Sebbene la Commissione ritenga che tale presunzione sia di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di VITEMBAL HOLDING SAS, vi sono ulteriori elementi che la confermano. La Commissione osserva che il [rappresentante d'impresa], presidente di VITEMBAL HOLDING SAS dal 1° gennaio 1981, ha partecipato a una delle riunioni di cartello insieme a un rappresentante di VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel presso l'Hummerstübchen, a Düsseldorf, il 31 marzo 2003 (cfr. (525)). Inoltre, il [rappresentante d'impresa], direttore al marketing di VITEMBAL GmbH riferiva al [rappresentante d'impresa]<sup>1091</sup>. Quanto precede dimostra ancora una volta che VITEMBAL HOLDING SAS ha esercitato un'influenza decisiva su VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Vitembal non ha formulato alcuna osservazione riguardo al presunto esercizio di un controllo su VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel da parte di VITEMBAL HOLDING SAS.

(901) La Commissione ritiene pertanto VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel e VITEMBAL HOLDING SAS responsabili in solido per l'infrazione commessa da Vitembal.

#### 6.4.3. *Huhtamäki*

(902) Come risulta dalla sezione 4.3, l'entità attualmente denominata Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG ha partecipato direttamente all'infrazione per Huhtamäki tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa]. Pertanto, Huhtamäki

---

<sup>1090</sup> ID [...] (Linpac - risposta alla RDI).

<sup>1091</sup> ID [...] (Vitembal – risposta alla RDI).

Flexible Packaging Germany Deutschland GmbH & Co. KG e Huhtamäki Oyj sono ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.

- (903) A partire dal 1 gennaio 2003, Huhtamäki Oyj è stata la società controllante indiretta al 100% di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG tramite la catena di controllo descritta al punto (29). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che Huhtamäki Oyj abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG al 1 gennaio 2003. Sebbene la Commissione ritenga che tale presunzione sia di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di tale entità, la presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che il [rappresentante d'impresa], [ruolo] in Huhtamäki Oyj dal 2001 al 2003 e [ruolo] dal settembre 2003 al dicembre 2003, ha partecipato ad almeno due contatti di cartello (cfr. punti (515), (517)-(518) e (528)) nella fase iniziale del cartello. Inoltre, il [rappresentante d'impresa] ha fornito al [rappresentante d'impresa] regolari rendiconti fino al dicembre 2003<sup>1092</sup>. Inoltre, il gruppo Huhtamäki opera conformemente alla politica di governo societario del gruppo Huhtamäki per le controllate ("politica Huhtamäki"), che si basa sulla legislazione finlandese in materia di società e valori mobiliari, nonché sul regolamento della Borsa di Helsinki. Più precisamente, in base alla politica Huhtamäki ogni controllata diretta o indiretta di Huhtamäki Oyj ha l'obbligo di seguire alcune norme precise riguardanti (i) il governo societario; (ii) la composizione del consiglio di amministrazione; (iii) l'assegnazione di compiti e responsabilità; (iv) lo svolgimento delle riunioni del consiglio di amministrazione; (v) la firma a nome delle controllate. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1093</sup>. I fatti summenzionati dimostrano che Huhtamäki Oyj aveva la capacità di esercitare, e in effetti esercitava, un'influenza decisiva sull'entità Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. Ka partire dal 1 gennaio 2003.
- (904) La Commissione ritiene pertanto Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG unica responsabile per il periodo dal 13 giugno 2002 al 31 dicembre 2002, nonché Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG e Huhtamäki Oyj responsabili in solido per l'infrazione commessa da Huhtamäki nel periodo dal 1 gennaio 2003 al 20 giugno 2006.

#### 6.4.4. *Silver Plastics*

- (905) Come risulta dalla sezione 4.3 Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH hanno partecipato direttamente all'infrazione per Silver Plastics tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Queste due entità giuridiche sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.
- (906) Per tutta la durata dell'infrazione, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG ("JRH") è stata la società controllante diretta al [96-100%] di Silver Plastics GmbH e al [96-100%] di Silver Plastics GmbH & Co. KG, come descritto al punto (19). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che JRH abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH.

---

<sup>1092</sup> ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

<sup>1093</sup> ID [...] (Huhtamäki - risposta alla RDI).

- (907) JRH, Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH contestano la presunzione della responsabilità in quanto società controllante<sup>1094</sup>. Più precisamente, JRH sostiene che, nonostante detenesse il [96-100%] di Silver Plastics GmbH nonché [96-100%] di Silver Plastics GmbH & Co. KG, essa non possa esercitare nessun controllo sulle sue controllate e non abbia mai esercitato un'influenza decisiva sulle sue controllate di Silver Plastics e che Silver Plastics GmbH & Co. KG per il periodo dell'infrazione abbia deciso il proprio comportamento sul mercato in maniera autonoma come un'impresa indipendente.
- (908) JRH sostiene di essere una struttura puramente amministrativa [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1095</sup>. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna].
- (909) JRH sostiene che il potere decisionale nei confronti a Silver Plastics GmbH & Co. KG [segreto aziendale - informazioni di politica interna].
- (910) Per tutto il periodo rilevante ai fini del caso in esame, il [rappresentante d'impresa] è stato l'amministratore delegato di Silver Plastics GmbH & Co. KG, detenendo soltanto il potere di rappresentanza giuridica, conformemente allo statuto di Silver Plastics GmbH & Co. KG. Il [rappresentante d'impresa] avrebbe agito in completa autonomia e non avrebbe ricevuto istruzioni da JRH, da [rappresentante d'impresa] o dagli azionisti di JRH. JRH è intervenuta in via del tutto eccezionale sul comportamento commerciale di Silver Plastic GmbH & Co. KG solo in due occasioni e unicamente per tutelare gli interessi finanziari degli azionisti di JRH. [Segreto aziendale].
- (911) JRH sottolinea inoltre di non essere un'impresa ai sensi dell'articolo 101 del TFUE, di non essere un'impresa comune che esercita stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma e di non avere una personalità giuridica separata. [Segreto aziendale - informazioni relative alla struttura aziendale].
- (912) JRH sostiene inoltre di condurre la sua attività con Silver Plastics GmbH & Co. KG [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1096</sup>. Inoltre, JRH sottolinea che non esiste alcuna sovrapposizione di personale o strutture tra Silver Plastics e JRH, [segreto aziendale - informazioni relative alla struttura aziendale]<sup>1097</sup>.
- (913) In risposta a tali affermazioni, la Commissione osserva in primo luogo che JRH sembra funzionare come una holding che si propone di tutelare l'interesse dei propri azionisti in varie società. È logico quindi che i suoi compiti siano diversi da quelli di Silver Plastics GmbH & Co. KG e dalla sua gestione aziendale diretta. Conformemente alla giurisprudenza<sup>1098</sup>, anche supponendo che JRH non fosse altro che una holding non operativa, detta circostanza da sola non permetterebbe di escludere che abbia esercitato un'influenza decisiva su Silver Plastics GmbH & Co.

<sup>1094</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA) and **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA). A sostegno degli argomenti addotti riguardo alla mancanza di controllo su Silver Plastics, JRH ha inoltre varie dichiarazioni, cfr. **ID [...]** (risposta di JRH alla CA -[...]).

<sup>1095</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA). [Segreto aziendale – informazioni relative alla struttura aziendale].

<sup>1096</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA -[...]).

<sup>1096</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA -[...]).

<sup>1097</sup> Cfr. **ID [...]** (risposta di JRH alla CA) e **ID [...]** (risposta di JRH alla CA -[...]) manuale sulla struttura operativa della holding di Reifenhäuser Maschinenfabrik e delle sue controllate.

<sup>1098</sup> Causa T-190/06, *Total e Elf Aquitaine/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:378, punto 68; causa T-360/09, *E.ON Ruhrgas AG e E.ON AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:332, punto 283.

KG e Silver Plastics GmbH, [segreto aziendale - informazioni relative alla struttura aziendale]. Molti degli argomenti addotti da JRH, compreso il fatto [segreto aziendale - informazioni relative alla struttura aziendale] sembrano riguardare il controllo di JRH anziché il controllo di Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH da parte di JRH<sup>1099</sup>. Per quanto riguarda l'argomento secondo cui JRH non sarebbe un'impresa, la giurisprudenza ha stabilito che è irrilevante il fatto che ciascuno degli enti giuridici che costituiscono l'impresa svolga un'attività economica propria e, quindi, ognuno di essi, isolatamente considerato, costituisca un'impresa<sup>1100</sup>.

- (914) In secondo luogo, JRH non contesta che durante il periodo dell'infrazione il [rappresentante d'impresa], in qualità di amministratore delegato di JRH, abbia costantemente e continuamente rappresentato JRH nelle riunioni degli azionisti di Silver Plastics GmbH & Co. KG. In tale veste egli [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1101</sup>. Inoltre, durante il periodo pertinente, [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1102</sup>.
- (915) In terzo luogo, JRH sostiene che la strategia commerciale di Silver Plastics GmbH & Co. KG [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1103</sup>. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1104</sup>. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1105</sup>. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1106</sup>. Pertanto, il ruolo e la funzione del comitato consultivo di Silver Plastics GmbH & Co. KG [segreto aziendale - informazioni di politica interna] poteva esercitare un'influenza decisiva su Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH<sup>1107</sup>.
- (916) In quarto luogo, il verbale delle riunioni degli azionisti di Silver Plastics GmbH & Co. KG e JRH dimostrano il coinvolgimento di JRH nelle operazioni commerciali di Silver Plastics GmbH & Co. KG. Ad esempio, dal verbale della riunione degli azionisti di Silver Plastics GmbH & Co. KG del 20 novembre 2004<sup>1108</sup> [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Dal verbale della riunione degli azionisti di JRH del 22 novembre 2002 [segreto aziendale - informazioni di politica

---

<sup>1099</sup> T-384/09, *SKW Stahl Metallurgie Holding AG e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:27, punto 83.

<sup>1100</sup> Causa C-440/11 P, *Commissione/Stichting Administratiekantor Portielje*, ECLI:EU:C:2013:514, punto 43.

<sup>1101</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA - [...]), cfr. il verbale delle riunioni degli azionisti di Silver Plastics del 20.12.2001.

<sup>1102</sup> Cfr. anche **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA - [...]) dichiarazione del [rappresentante d'impresa] che [segreto aziendale - informazioni di politica interna].

<sup>1103</sup> Cfr., ad esempio **ID [...]** (risposta di JRH alla CA); cfr. anche **ID [...]** (risposta di JRH alla CA - [...]): Riunione sociale generale del 1° settembre 2004 (2. ultimo punto): [segreto aziendale - informazioni di politica interna].

<sup>1104</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA - [...]). Cfr. anche l'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del mandato del comitato consultivo **ID [...]** [...]. (risposta di JRH alla CA - [...]).

<sup>1105</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA).

<sup>1106</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA).

<sup>1107</sup> Cfr. anche i punti 69 e 70 della comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 95/01) riguardanti l'esercizio di un'influenza determinante attraverso i diritti di veto relativi alla nomina e alla rimozione dei dirigenti di alto livello, alla determinazione del bilancio e all'approvazione del piano aziendale e delle decisioni sugli investimenti.

<sup>1108</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA - [...]), verbale della riunione degli azionisti di Silver Plastics GmbH & Co. KG del 20.11.2004 [...].

interna]<sup>1109</sup>. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Si tratta di esempi concreti da cui risulta che JHR aveva la capacità d esercitare un'influenza decisiva, e la utilizzava, sebbene i poteri delegati assicurassero che tali interventi diretti fossero di fatto riservati a talune situazioni particolari.

- (917) In quinto luogo, la Commissione osserva che JRH non è riuscita a spiegare i motivi per cui, in qualità di società di diritto comune in base alla legislazione tedesca, non rappresenti un'entità alla quale possa essere attribuita la responsabilità per un'infrazione ai sensi dell'articolo 101 del trattato. Riguardo al fatto che essa sostenga di essere una struttura puramente amministrativa, la Commissione osserva che nell'esercizio 2013-2014 il fatturato del gruppo JRH è stato pari a [segreto aziendale]<sup>1110</sup>.
- (918) In sesto luogo, il fatto che le transazioni tra Silver Plastics GmbH & Co. KG e JRH fossero condotte sulla base del principio di libera concorrenza di per sé non dimostra che JHR non esercitasse un'influenza decisiva. La conclusione di contratti a condizioni di mercato tra controllate dello stesso gruppo è una prassi consueta applicata all'interno di un gruppo di società. Analogamente, la mancanza di strutture di rendicontazione e di legami tra JRH e Silver Plastic GmbH & Co e Silver Plastics GmbH, evidenziata dai revisori nella relazione contenuta nell'allegato 20 della risposta di JRH alla comunicazione degli addebiti, non costituisce di per sé una prova sufficiente di una mancanza di influenza decisiva su Silver Plastics GmbH & Co e Silver Plastics GmbH, soprattutto se si tiene conto che gli stessi revisori spiegano che nel periodo pertinente hanno sottoposto a revisione i conti solo per JRH e la sua controllata diretta Reifenhäuser Maschinenfabrik e non per Silver Plastics GmbH & Co e Silver Plastics GmbH. Pertanto, essi non avevano una conoscenza diretta del funzionamento e delle operazioni di Silver Plastics GmbH & Co. KG e Silver Plastics GmbH.
- (919) Infine, come precisato dalla giurisprudenza, il fatto che una società controllante e la sua controllata siano attive in settori economici diversi, il fatto che non ci fosse una sovrapposizione del personale coinvolto nella gestione<sup>1111</sup> o il fatto personale della società controllante non abbia competenza riguardo al settore commerciale in cui la controllata è attiva non preclude l'esercizio di un'influenza decisiva da parte della società controllante sulla controllata, anche se quest'ultima gode di un certo livello di autonomia nella gestione della sua attività<sup>1112</sup>.
- (920) In conclusione, per i motivi summenzionati, la Commissione ritiene che JRH non sia riuscita a confutare la presunzione che essa sia responsabile per le infrazioni commesse da Silver Plastics. La Commissione ritiene pertanto Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG responsabili in solido per l'infrazione commessa da Silver Plastics.

---

<sup>1109</sup> **ID** [...] (risposta di JRH alla CA - [...]); cfr. anche [...] (risposta di JRH alla CA - [...]) [...].<sup>1110</sup> Cfr. [...] (risposta di RH alla RDI): il suo fatturato è stato pari a [segreto aziendale] nell'esercizio 2013/2014; tuttavia, secondo la risposta di JRH, tale dato non include i dati relativi al fatturato di Silver Plastics GmbH & Co. KG, in quanto tale società non è controllata da JRH.

<sup>1110</sup> Cfr. [...] (risposta di RH alla RDI): il suo fatturato è stato pari a [segreto aziendale] nell'esercizio 2013/2014; tuttavia, secondo la risposta di JRH, tale dato non include i dati relativi al fatturato di Silver Plastics GmbH & Co. KG, in quanto tale società non è controllata da JRH.

<sup>1111</sup> Causa T-197/06, *FMC/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:282, punto 143; Case T-411/10, *Laufen Austria/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:443, punto 91.

<sup>1112</sup> Cfr. la causa T-399/09, *HSE/Commissione* ECLI:EU:T:2013:647, punti 54 e 56.

## 6.5. Europa centrale e orientale (CEE)

### 6.5.1. *Linpac*

- (921) Come risulta dalla sezione 4.4, LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol s.r.o., LINPAC Packaging s.r.o. e LINPAC Packaging GmbH hanno partecipato direttamente all'infrazione per Linpac tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa] e la [rappresentante d'impresa]. Esse sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.
- (922) Per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC Group Ltd è stata la società controllante indiretta al 100% delle entità di cui al punto (921) tramite la catena di controllo descritta al punto (9). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che LINPAC Group Ltd abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento sul mercato delle sue controllate che hanno partecipato direttamente all'infrazione. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di queste due entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che LINPAC Group Ltd abbia inviato a tutte le società controllate, durante il periodo dell'infrazione, un manuale in cui stabiliva politiche e norme minime per la condotta e la gestione del gruppo Linpac. Il manuale indicava procedure e soglie di autorizzazione relative ad alcune questioni di governo societario, tra cui: (i) spese in conto capitale; (ii) dimissioni; (iii) talune decisioni commerciali; (iv) procedure di informativa interna; (v) politica delle risorse umane; (vi) affari legali; e (vii) talune questioni commerciali. Tutte le società controllate da LINPAC Group Ltd dovevano osservare le politiche esposte nel manuale<sup>1113</sup>. Il manuale dimostra che LINPAC Group Ltd aveva la capacità di esercitare, e in effetti esercitava, un'influenza decisiva su tutte le proprie controllate, comprese le entità di Linpac direttamente partecipanti all'infrazione. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Linpac non ha fornito osservazioni sulla presunta responsabilità in quanto società controllante.
- (923) La Commissione ritiene pertanto LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol s.r.o., LINPAC Packaging s.r.o., LINPAC Packaging GmbH e Linpac Group Ltd responsabili in solido per l'infrazione commessa da Linpac.

### 6.5.2. *Sirap-Gema/Petruzalek*

- (924) Come risulta dalla sezione 4.4, Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o. e Sirap-Gema S.p.A. hanno partecipato direttamente all'infrazione per Sirap-Gema, tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa], [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Queste entità sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.

---

<sup>1113</sup> ID [...] (Linpac - risposta alla RDI).

- (925) Per tutta la durata dell'infrazione, Sirap-Gema S.p.A è stata la società controllante intermedia quasi al 100% di Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o. e Italmobiliare S.p.A. è stata la società controllante al 100% di tutte le entità del gruppo Sirap-Gema direttamente partecipanti all'infrazione. In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. abbiano quindi esercitato un'influenza decisiva sul comportamento delle controllate che hanno partecipato direttamente all'infrazione. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di queste due entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che Sirap-Gema S.p.A. e anche Italmobiliare S.p.A. siano state tenute informate attraverso un sistema di rendicontazione dalle società operative. Per tutta la durata dell'infrazione, le controllate di Sirap-Gema avevano l'obbligo di informare il [rappresentante d'impresa], [ruoli] di Sirap-Gema S.p.A. A sua volta, il [rappresentante d'impresa] riferiva al [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e contemporaneamente [ruolo] di Italmobiliare S.p.A. In qualità di [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., il [rappresentante d'impresa] informava [ruoli] di Italmobiliare S.p.A. e proponeva a Italmobiliare S.p.A. opportunità strategiche e di sviluppo per le controllate attive nel settore industriale. Ciò indica ulteriormente che nel periodo dell'infrazione, Italmobiliare S.p.A. ha avuto la possibilità di esercitare, ed ha in effetti esercitato, un'influenza decisiva su Sirap-Gema S.p.A.
- (926) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Sirap-Gema nega che Italmobiliare S.p.A. abbia esercitato un'influenza decisiva sulle controllate che hanno partecipato all'infrazione e sottolinea che Italmobiliare S.p.A. non era a conoscenza delle attività di cartello. Sirap-Gema sostiene che Italmobiliare S.p.A. è una mera holding finanziaria e che le controllate godono di completa autonomia nel determinare le proprie strategie commerciali. Sirap-Gema spiega che Italmobiliare si limita a emanare [segreto aziendale] al fine di garantire [segreto aziendale]. Alla luce di tali considerazioni, il sistema di rendicontazione dalle persone impiegate presso le controllate di Sirap-Gema alle persone impiegate presso Italmobiliare S.p.A. era limitato alla fornitura di informazioni sui [segreto aziendale]. Sirap-Gema sottolinea inoltre di aver deciso in merito ai propri [segreto aziendale]. Inoltre, tutti i dirigenti delle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari erano nominati dai [segreto aziendale]. Inoltre, Sirap-Gema precisa che in ogni caso Italmobiliare S.p.A. non aveva un vero interesse per il ramo di attività degli imballaggi alimentari, tenuto conto che tale settore non aveva mai fatto parte delle attività principali di Italmobiliare S.p.A. e che le sue controllate in questo settore rappresentano [segreto aziendale]. Infine, Sirap-Gema sottolinea che il ruolo limitato di Italmobiliare S.p.A. è dimostrato dal suo numero limitato di dipendenti [segreto aziendale].
- (927) La Commissione ritiene che gli argomenti addotti da Sirap-Gema siano insufficienti, singolarmente o congiuntamente, per confutare il presunto esercizio di un controllo effettivo, tenuto conto della partecipazione azionaria, pari al 100%, di Italmobiliare S.p.A. nelle sue controllate coinvolte nell'infrazione. Va osservato che il fatto che la società madre non fosse coinvolta nei processi decisionali di definizione dei piani strategici e commerciali<sup>1114</sup> o nelle operazioni commerciali ordinarie<sup>1115</sup> non è

---

<sup>1114</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289), punto 66.

<sup>1115</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289), punto 66.

sufficiente per confutare la presunzione di un controllo decisivo<sup>1116</sup>. Per accertare se una controllata determina il proprio comportamento sul mercato in maniera indipendente, si deve tenere conto di tutti i fattori considerati alla luce dei legami organizzativi, economici e giuridici e non solo del comportamento sul mercato o della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1117</sup>. Il fatto che Italmobiliare S.p.A. abbia emanato [segreto aziendale] dimostra effettivamente che essa non si è astenuta dall'esercitare un'influenza decisiva sulle controllate nel gruppo Sirap-Gema in merito a questioni strategiche<sup>1118</sup>. Anche la presunta mancanza di conoscenza del cartello non può confutare la presunzione summenzionata. Conformemente alla giurisprudenza, non è previsto che, per imputare a una società controllante la responsabilità per gli atti commessi dalla sua controllata, si debba dimostrare che la società controllante fosse direttamente coinvolta nel comportamento illecito o ne fosse a conoscenza<sup>1119</sup>. Inoltre, le comunicazioni menzionate al punto (925), ancorché assertivamente limitate ai [segreto aziendale], dimostrano l'effettivo coinvolgimento di Italmobiliare S.p.A. nelle sue controllate. A questo proposito, il fascicolo della Commissione contiene anche esempi di dipendenti delle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari che hanno inviato informazioni dettagliate sul mercato alla [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e al contempo [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., [segreto aziendale]. Il presunto numero limitato di dipendenti di Italmobiliare S.p.A. non può confutare la presunzione in quanto tale elemento non dimostra che Italmobiliare S.p.A. non fosse in grado di coordinare effettivamente il gruppo<sup>1120</sup>. Infine, per quanto riguarda la nomina del responsabile di Sirap-Gema S.p.A. da parte del consiglio di amministrazione, è chiaro che Italmobiliare S.p.A. ha influito su tale decisione, tenuto conto delle posizioni del [rappresentante d'impresa]e della [rappresentante d'impresa], e considerato che il consiglio di Sirap-Gema S.p.A. era composto da membri nominati da S.p.A.<sup>1121</sup>.

- (928) La Commissione ritiene pertanto Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. responsabili in solido per l'infrazione commessa da Sirap-Gema.

### 6.5.3. Coopbox

- (929) Per tutta la durata dell'infrazione, Coopbox ha subito numerose ristrutturazioni interne. La Commissione ritiene responsabili le entità di Coopbox che erano direttamente coinvolte nell'infrazione e che sono subentrate ad altre entità che, in seguito alle varie ristrutturazioni avvenute all'interno del gruppo durante e dopo il periodo dell'infrazione, non esistono più (cfr. la sezione 2.2.4).

<sup>1116</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289 punto 66.

<sup>1117</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 66; causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93.

<sup>1118</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 64.

<sup>1119</sup> Case-T-77/08, *Dow Chemical/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 106; C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 65.

<sup>1120</sup> Causa T-376/06, *Legris Industries/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:107, punto 55.

<sup>1121</sup> Si fa riferimento allo statuto di Sirap-Gema S.p.A. (**ID** [...]). Cfr. anche C-508/11, *P Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 67 con riferimento al punto 55.

- (930) Come risulta dalla sezione 4.4, Coopbox Eastern s.r.o. ha partecipato direttamente all'infrazione per Coopbox tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare la [rappresentante d'impresa] e i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa].
- (931) Come precisato nella sezione 2.2.4, l'8 dicembre 2004 CCPL S.c. è diventata la società controllante di Coopbox Eastern s.r.o. e lo è rimasta fino alla fine del periodo dell'infrazione.
- (932) Per ulteriori informazioni sulla storia aziendale di CCPL S.c., cfr. il punto (848).
- (933) Per attribuire la responsabilità in quanto società controllante, la Commissione ha in primo luogo ricostruito i complessi mutamenti intervenuti nella struttura societaria di Coopbox allo scopo di verificare le quote azionarie detenute dalle società madri e dalle controllanti intermedie nelle entità direttamente coinvolte nel periodo dell'infrazione. La Commissione si avvale della presunzione di responsabilità in quanto società controllante di cui al punto (816), secondo cui la società madre esercitava un'influenza decisiva durante il periodo (o i periodi) in cui almeno un'entità direttamente coinvolta nell'infrazione era interamente (o quasi interamente) controllata dalla società madre.
- (934) Su tale base, e tenuto conto dei legami societari illustrati nella sezione 2.2.4, CCPL S.c. è ritenuta responsabile in solido dall'8 dicembre 2004, quando ha acquisito Coopbox Eastern s.r.o., in quanto società controllante indiretta al 100% (o quasi al 100%) poiché si presume che abbia esercitato un controllo effettivo sul comportamento di Coopbox Eastern s.r.o. sul mercato durante il periodo dell'infrazione.
- (935) Riguardo a CCPL S.c., la Commissione precisa che la sua partecipazione indiretta in Coopbox Eastern s.r.o. è diminuita, tra il 18 aprile 2006 e la fine del periodo dell'infrazione, passando dal 100% al 93,864%. La Commissione ritiene tuttavia che una partecipazione del 93,864% basti a far scattare la presunzione che una società madre eserciti un'influenza decisiva sulla condotta della controllata. In tali circostanze, tocca alla società madre addurre prove sufficienti a confutare la presunzione e dimostrare che la controllata operava sul mercato in maniera indipendente. Sebbene la Commissione ritenga che la presunzione della responsabilità in quanto società controllante sia di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità delle entità interessate, tenendo conto degli argomenti addotti da Coopbox e della complessità della struttura societaria, la presunzione è ulteriormente rafforzata da un'analisi dei legami giuridici, personali ed economici tra le entità facenti parte dell'impresa Coopbox. Poiché i fatti e le conclusioni da essi tratte dalla Commissione per l'Europa centrale e orientale sono a questo proposito identici a quelli relativi al cartello nei paesi dell'Europa sudoccidentale, si rimanda ai punti (848)-(855)(862).
- (936) Come si è indicato nella sezione 6.1, il fatto che una società controllante sia a conoscenza di un'infrazione commessa dalle controllate e non ne prenda le distanze non è necessariamente un requisito essenziale per l'accertamento della responsabilità in quanto società controllante<sup>1122</sup>. Tuttavia, in questo caso la società controllante dev'essere stata a conoscenza di contatti collusivi con i concorrenti. Ad esempio, il

---

<sup>1122</sup> Cfr. ad esempio T-72/06, *Groupe Gascogne SA/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:671, punto 81.

[rappresentante d'impresa], che era capo divisione imballaggi presso CCPL ScrI<sup>1123</sup>, ha partecipato alle discussioni iniziali intese a evitare l'ingresso di Coopbox in Polonia (cfr. il punto (599)), che hanno significativamente ridotto le attività di Coopbox in Polonia. Ciò si può constatare dai fatti riportati nella sezione 4.4 e anche dai dati relativi alle vendite di Coopbox in Polonia che, nonostante la Polonia fosse il mercato più grande della regione dell'Europa centrale e orientale, rappresentano una piccola quota (quasi insignificante) rispetto alle vendite di Coopbox nella Repubblica ceca, in Ungheria e in Slovacchia.

- (937) La Commissione ritiene pertanto Coopbox Eastern s.r.o. l'unica responsabile per il periodo dal 5 novembre 2004 all'8 dicembre 2004 per la sua partecipazione diretta al cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale. Inoltre, la Commissione ritiene CCPL S.c. e Coopbox Eastern s.r.o. responsabili in solido per la partecipazione diretta di Coopbox Eastern s.r.o. al cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale nel periodo dall'8 dicembre 2004 al 24 settembre 2007.

#### 6.5.4. *Propack*

- (938) Come risulta dalla sezione 4.4, PROPACK Kft. ha partecipato direttamente all'infrazione per Propack, tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Questa entità è quindi ritenuta responsabile per la propria partecipazione all'infrazione.
- (939) Dall'acquisizione di tutte le quote azionarie di PROPACK Kft. il 1° luglio 2005, Bunzl plc è stata la società controllante indiretta al 100% di PROPACK Kft. (cfr. il punto (32)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che dal 1° luglio 2005 Bunzl plc abbia quindi esercitato un'influenza decisiva sul comportamento della controllata direttamente coinvolta nell'infrazione. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Propack non formula osservazioni sulla presunta responsabilità di Bunzl plc in quanto società controllante.
- (940) La Commissione ritiene pertanto PROPACK Kft. responsabile per la propria partecipazione diretta all'infrazione per il periodo dal 13 dicembre 2004 al 15 settembre 2006 e PROPACK Kft. e Bunzl plc responsabili in solido per il periodo dal 1° luglio 2005 al 15 settembre 2006 per l'infrazione commessa da Propack.

## 6.6. **Francia**

### 6.6.1. *Linpac*

- (941) Come risulta dalla sezione 4.5, LINPAC France SAS e LINPAC Distribution SAS hanno partecipato direttamente all'infrazione per Linpac, tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Queste entità sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.
- (942) Per tutta la durata dell'infrazione, LINPAC France SAS è stata la società controllante diretta al 100% di LINPAC Distribution SAS e LINPAC Group Ltd è stata la società controllante indiretta al 100% di LINPAC France SAS tramite la catena di controllo

---

<sup>1123</sup> All'epoca, l'entità era denominata "CCPL S.c.r.l.". In seguito a una riforma del diritto societario in Italia nel 2003, la forma giuridica "S.c.r.l." è stata sostituita da quella "S.c.".

descritta al punto (9). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che LINPAC France SAS e LINPAC Group Ltd abbiano quindi esercitato un'influenza decisiva sul comportamento delle controllate direttamente coinvolte nell'infrazione. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di queste due entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che LINPAC Group Ltd abbia inviato a tutte le società controllate, durante il periodo dell'infrazione, un manuale in cui stabiliva politiche e norme minime per la condotta e la gestione del gruppo Linpac. Il manuale indicava procedure e soglie di autorizzazione relative ad alcune questioni di governo societario, tra cui: (i) spese in conto capitale; (ii) dimissioni; (iii) talune decisioni commerciali; (iv) procedure di informativa interna; (v) politica delle risorse umane; (vi) affari legali; e (vii) talune questioni commerciali. Tutte le società controllate da LINPAC Group Ltd dovevano osservare le politiche espresse nel manuale<sup>1124</sup>. Il manuale dimostra che LINPAC Group Ltd aveva la capacità di esercitare, e in effetti esercitava, un'influenza decisiva su tutte le proprie controllate, comprese le società direttamente partecipanti all'infrazione. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Linpac non ha fornito osservazioni sulla presunta responsabilità in quanto società controllante.

- (943) La Commissione ritiene pertanto LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS e LINPAC Group Ltd responsabili in solido per l'infrazione commessa da Linpac.

#### 6.6.2. *Sirap-Gema*

- (944) Come risulta dalla sezione 4.5, Sirap France S.A.S. e Sirap-Gema S.p.A. hanno partecipato direttamente all'infrazione per Sirap-Gema tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Queste entità sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.
- (945) Per tutta la durata dell'infrazione, Sirap-Gema S.p.A è stata la società controllante intermedia quasi al 100% di Sirap France S.A.S. e Italmobiliare S.p.A. è stata la società controllante al 100% di Sirap-Gema S.p.A. (cfr. il punto (15)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. abbiano quindi esercitato un'influenza decisiva sul comportamento delle controllate che hanno partecipato direttamente all'infrazione. Sebbene la Commissione la ritenga di per sé sufficiente per stabilire la responsabilità di queste due entità, tale presunzione è ulteriormente rafforzata dal fatto che Sirap-Gema S.p.A. e infine anche Italmobiliare S.p.A. siano state tenute informate attraverso un sistema di rendicontazione dalle società operative. Per tutta la durata dell'infrazione, le controllate di Sirap-Gema avevano l'obbligo di informare il [rappresentante d'impresa], [ruoli] di Sirap-Gema S.p.A. A sua volta, il [rappresentante d'impresa] riferiva al [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e contemporaneamente [ruolo] di Italmobiliare S.p.A. In qualità di [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., il [rappresentante d'impresa] informava [ruoli] di Italmobiliare S.p.A. e proponeva a Italmobiliare S.p.A. opportunità strategiche e di sviluppo per le controllate attive nel settore industriale. Ciò implica che, nel periodo dell'infrazione, Italmobiliare S.p.A. ha avuto la possibilità di

---

<sup>1124</sup> ID [...] (Linpac - risposta alla RDI).

esercitare, ed ha in effetti esercitato, un'influenza decisiva su Sirap-Gema S.p.A. e su Sirap France SAS.

- (946) Nella sua risposta alla CA della Commissione, Sirap-Gema sostiene che Italmobiliare S.p.A. è una mera holding finanziaria e che le controllate godono di [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Sirap-Gema spiega che Italmobiliare S.p.A. si limita a emanare [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Alla luce di tali considerazioni, il sistema di rendicontazione dalle persone impiegate presso le controllate di Sirap-Gema alle persone impiegate presso Italmobiliare S.p.A. era limitato [a] [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Sirap-Gema sottolinea inoltre di aver deciso in merito ai [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Inoltre, tutti i dirigenti delle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari erano nominati [segreto aziendale - informazioni di politica interna]. Inoltre, Sirap-Gema precisa che, in ogni caso, Italmobiliare S.p.A. non avrebbe avuto un vero interesse per il ramo di attività degli imballaggi alimentari, tenuto conto che tale settore non aveva mai fatto parte delle attività principali di Italmobiliare S.p.A. [segreto aziendale]. Infine, Sirap-Gema sottolinea che il ruolo limitato di Italmobiliare S.p.A. è dimostrato dal suo numero limitato di dipendenti (che nel periodo dell'infrazione era compreso tra [segreto aziendale]), principalmente destinati a compiti amministrativi. In particolare, l'ufficio per la strategia e lo sviluppo aveva solo [segreto aziendale] dipendenti.
- (947) La Commissione ritiene che gli argomenti addotti da Sirap-Gema siano insufficienti, singolarmente o congiuntamente, per confutare il presunto esercizio di un controllo effettivo tenuto conto della partecipazione azionaria, pari al 100%, di Italmobiliare S.p.A. nelle sue controllate coinvolte nell'infrazione. Va osservato che il fatto che la società madre non fosse coinvolta nelle operazioni commerciali ordinarie non è sufficiente per confutare la presunzione di un controllo decisivo<sup>1125</sup>. Per accertare se una controllata determina il proprio comportamento sul mercato in maniera indipendente, si deve tenere conto di tutti i fattori considerati alla luce dei legami organizzativi, economici e giuridici e non solo del comportamento sul mercato o della politica commerciale in senso stretto della controllata<sup>1126</sup>. Il fatto che Italmobiliare S.p.A. abbia emanato [segreto aziendale - informazioni di politica interna] dimostra effettivamente che essa non si è astenuta dall'esercitare un'influenza decisiva sulle controllate di Sirap-Gema in merito a questioni strategiche<sup>1127</sup>. Anche la presunta mancanza di conoscenza del cartello non può confutare la presunzione summenzionata. Conformemente alla giurisprudenza, non è previsto che, per imputare a una società controllante la responsabilità per gli atti commessi dalla sua controllata, si debba dimostrare che la società controllante fosse direttamente coinvolta nel comportamento illecito o ne fosse a conoscenza<sup>1128</sup>. Inoltre, le comunicazioni menzionate al punto (945), ancorché assertivamente limitate ai risultati finanziari, dimostrano l'effettivo coinvolgimento di Italmobiliare S.p.A. nelle

---

<sup>1125</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, non ancora pubblicata ECLI:EU:C:2013:289 punto 66.

<sup>1126</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 66; causa C-501/11 P, *Schindler Holding e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:522, punto 112; causa C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commissione*, ECLI:EU:C:2009:536, punto 73 che fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Kokott in tale causa, ECLI:EU:C:2009:262, punti 89 e 91-93.

<sup>1127</sup> C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 64.

<sup>1128</sup> Case-T-77/08, *Dow Chemical/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:47, punto 106; C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punto 65.

sue controllate. A questo proposito, il fascicolo della Commissione contiene anche esempi di dipendenti delle controllate operanti nel settore degli imballaggi alimentari che hanno inviato informazioni dettagliate sul mercato alla [rappresentante d'impresa], membro del consiglio di amministrazione di Sirap-Gema S.p.A. e al contempo responsabile dello sviluppo commerciale in Italmobiliare S.p.A., con il compito di individuare nuove opportunità (quali fusioni e acquisizioni, partenariati ecc.) per le controllate di Italmobiliare S.p.A. Il fascicolo descrive ad esempio il [rappresentante d'impresa] che trasmette dettagliate informazioni sul mercato al [rappresentante d'impresa], [ruolo] di Sirap-Gema S.p.A. e [ruolo] di Italmobiliare S.p.A., nonché lo stesso [rappresentante d'impresa] che corrisponde con un altro operatore del mercato nel settore degli imballaggi alimentari al dettaglio<sup>1129</sup>. Il presunto numero limitato di dipendenti di Italmobiliare S.p.A. non può confutare la presunzione in quanto tale elemento non dimostra che Italmobiliare S.p.A. non fosse in grado di coordinare effettivamente il gruppo<sup>1130</sup>. Infine, Per quanto riguarda la nomina del direttore di Sirap-Gema S.p.A. da parte del [segreto aziendale - informazioni di politica interna], è chiaro che Italmobiliare S.p.A. ha influito su tale decisione, tenuto conto delle posizioni del [rappresentante d'impresa] e della [rappresentante d'impresa] e del fatto che il consiglio di Sirap-Gema S.p.A. era composto da membri nominati da [segreto aziendale - informazioni di politica interna].<sup>1131</sup>.

- (948) La Commissione ritiene pertanto Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. responsabili in solido per l'infrazione commessa da Sirap-Gema.

#### 6.6.3. *Vitembal*

- (949) Come risulta dalla sezione 4.5, VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS e VITEMBAL HOLDING SAS hanno partecipato direttamente all'infrazione per Vitembal tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Queste entità sono quindi ritenute responsabili per la loro partecipazione all'infrazione.
- (950) Per tutta la durata dell'infrazione, VITEMBAL HOLDING SAS è stata la società controllante diretta al 100% di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS (cfr. il punto (12)). In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che VITEMBAL HOLDING SAS abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento nel mercato della controllata direttamente coinvolta nell'infrazione. Nella sua risposta alla CA della Commissione, Vitembal non ha fornito osservazioni sulla presunta responsabilità in quanto società controllante.
- (951) L'11 maggio 2015 il Tribunale Commerciale di Nimes ha disposto la liquidazione giudiziale di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS. La Commissione rileva che il procedimento di liquidazione di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS non incide sulla responsabilità di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE

<sup>1129</sup> **ID [...]** (Sirap-Gema – documenti d'ispezione), **ID [...]**, **ID [...]** (Sirap-Gema – documento d'ispezione).

<sup>1130</sup> Causa T-376/06, *Legris Industries/Commissione*, ECLI:EU:T:2011:107, punto 55.

<sup>1131</sup> Si fa riferimento allo statuto di Sirap-Gema S.p.A. (**ID [...]** Sirap-Gema – risposta alla RDI). Cfr. anche C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289,, punto 67 con riferimento al punto 55.

SAS per la sua partecipazione diretta all'infrazione o l'imputazione della responsabilità per la sua condotta alla società madre, VITEMBAL HOLDING SAS.

- (952) La Commissione pertanto ritiene VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLES SAS e VITEMBAL HOLDING SAS responsabili in solido per l'infrazione commessa da Vitembal.<sup>1132</sup>

#### 6.6.4. *Huhtamäki*

- (953) Come risulta dalla sezione 4.5, l'entità attualmente denominata COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS ha partecipato direttamente all'infrazione per Huhtamäki tramite il coinvolgimento di vari dipendenti e/o dirigenti, in particolare i [rappresentante d'impresa] e [rappresentante d'impresa]. Tale entità è quindi ritenuta responsabile per la propria partecipazione all'infrazione.

- (954) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Huhtamäki sostiene che COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS non può essere ritenuta responsabile per la partecipazione diretta all'infrazione e che qualsiasi responsabilità dovrebbe essere attribuita a ONO Packaging SAS (un'entità giuridica che, in seguito all'acquisizione da parte di un gruppo di dirigenti effettuata il 19 giugno 2006 dopo la fine del periodo dell'infrazione, ha acquisito tutti gli impianti di produzione di vassoi termoformati di Huhtamäki in Francia). Huhtamäki sostiene che poiché l'acquisizione da parte di un gruppo di dirigenti ha assunto la forma di un trasferimento di attività<sup>1133</sup> e di un trasferimento di azioni<sup>1134</sup>, sarebbe artificioso per la Commissione distinguere tra le due parti della stessa acquisizione sulla base di criteri puramente formali che sarebbero estremamente artificiosi e in contrasto con i principi del diritto e la realtà economica. A sostegno della sua affermazione, Huhtamäki precisa che il ruolo svolto da [rappresentante d'impresa] nelle attività dell'azienda operante nel settore dei vassoi termoformati in precedenza di proprietà di Huhtamäki nonché il suo ruolo nell'acquisizione, da parte di un gruppo di dirigenti, delle attività di Huhtamäki in Francia e nell'Europa sudoccidentale (per l'Europa sudoccidentale, si rimanda anche alla sezione 6.3.4) avrebbe dovuto indurre la Commissione ad adottare una visione "olistica" delle due parti dell'acquisizione da parte dei dirigenti. Huhtamäki sostiene quindi che la Commissione dovrebbe trattare allo stesso modo il trasferimento di azioni nell'Europa sudoccidentale e il trasferimento di attività in Francia, giungendo alla conclusione che ONO Packaging dovrebbe assumere l'intera responsabilità di eventuali condotte collusive e che Huhtamäki dovrebbe essere assolta da qualsiasi tipo di responsabilità tanto in Francia quanto nell'Europa sudoccidentale<sup>1135</sup>.

---

<sup>1132</sup> Nonostante Vitembal Société Industrielle SAS fosse direttamente coinvolta nelle attività del cartello, la Commissione si astiene dall'infliggerle un'ammenda poiché è stata posta in liquidazione giudiziaria. Tuttavia, la Commissione impone un'ammenda per il comportamento illegale di Vitembal Société Industrielle SAS tramite Vitembal Holding SAS poiché è stato stabilito che quest'ultima formava un'unica impresa con la sua controllata nel periodo dell'infrazione. Cfr. causa T-399/09, Holding Slovenske Elektrarne d.o.o.(HSE)/Commissione, ECLI:EU:T:2013:647, punti 127-128.

<sup>1133</sup> Riguardo alle attività di produzione di vassoi termoformati trasferite da Huhtamäki France SAS (successivamente denominata Paccor France SAS e recentemente denominata Coveris Rigid (Auneau) France SA) a ONO Packaging SAS.

<sup>1134</sup> Riguardo all'intero capitale sociale di Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. (attualmente denominata ONO Packaging Portugal SA) trasferito, in seguito a un accordo di trasferimento di azioni del 19 giugno 2006, a [non destinatario].

<sup>1135</sup> Risposta di Huhtamäki alla CA, punti 176-255.

- (955) Alla luce della giurisprudenza consolidata, la Commissione respinge gli argomenti addotti da Huhtamäki riguardo alla responsabilità di COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. La Commissione precisa che la deroga al principio della responsabilità personale, che consentirebbe alla Commissione di attribuire il comportamento anticoncorrenziale al nuovo operatore dell'impresa partecipante, si applicherebbe soltanto se il nuovo operatore potesse in effetti essere considerato il successore dell'operatore originario<sup>1136</sup>. Questo cosiddetto test della "continuità economica" si applica nei casi in cui la persona giuridica responsabile della gestione dell'impresa abbia giuridicamente cessato di esistere in diritto dopo che l'infrazione è stata commessa<sup>1137</sup> o nei casi di ristrutturazione interna di un'impresa in cui l'operatore iniziale non ha necessariamente cessato di avere un'esistenza giuridica, ma non svolge più un'attività economica sul mercato rilevante e tenuto conto dei legami strutturali tra l'operatore iniziale e il nuovo operatore dell'impresa<sup>1138</sup>. La Commissione conclude che nel caso in esame non risulta soddisfatta nessuna delle condizioni necessarie per riconoscere la continuità economica e ribadisce la sua posizione per quanto riguarda la responsabilità di COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS rispetto all'infrazione in Francia.
- (956) Per tutta la durata dell'infrazione, Huhtamäki Oyj ha detenuto il 100% delle quote azionarie di COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. In conformità della giurisprudenza di cui al punto (816), la Commissione ritiene che si debba presumere che Huhtamäki Oyj abbia esercitato quindi un'influenza decisiva sul comportamento di mercato della controllata direttamente coinvolta nell'infrazione.
- (957) Nella sua risposta alla CA della Commissione, Huhtamäki tenta di confutare la presunzione sostenendo che Huhtamäki Oyj non è stata coinvolta nell'infrazione né si è trovata in una posizione in cui potesse esercitare, né in effetti ha esercitato, un'influenza decisiva sul comportamento commerciale della controllata francese<sup>1139</sup>. La Commissione osserva che l'affermazione di Huhtamäki si basa in misura predominante sull'apparente mancanza di partecipazione da parte di Huhtamäki Oyj alle attività commerciali ordinarie e sull'apparente mancanza di allineamento delle strategie commerciali tra Huhtamäki Oyj e COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. Accertare l'esistenza di un (eventuale) grado di autonomia commerciale e strategica sul mercato non è di per sé sufficiente per confutare la presunzione che Huhtamäki Oyj abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento di COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS durante il periodo dell'infrazione<sup>1140</sup>.
- (958) Huhtamäki ignora altresì il fatto che durante il periodo dell'infrazione, e come dimostrano le informazioni fornite alla Commissione da Huhtamäki, esistevano

<sup>1136</sup> Conclusioni dell'avvocato generale Kokott nella causa C-280/06 *ETI SpA e altri*, ECLI:EU:C:2007:404 punti 75 e 76; e cause riunite C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P e C-219/00 P *Aalborg Portland e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punto 59.

<sup>1137</sup> Causa C-49/92 P *Commissione/Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, punto 145.

<sup>1138</sup> Cfr. la sentenza emessa nelle cause riunite C-204/00 P (e altre), *Aalborg Portland A/S a.o./Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punti 354-360, e causa T-43/02 *Jungbunzlauer AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2006:270, punti 131-133, causa T-161/05 *Hoechst/Commissione*, sentenza del 30 settembre 2009, ECLI:EU:T:2009:366, punti 50 - 52 e 63 e la giurisprudenza cui si fa riferimento in tali punti. Cfr. anche, *mutatis mutandis*, la sentenza in relazione all'articolo 65, paragrafi 1 e 5, del trattato CECA emessa nella causa T-134/94, *NMH Stahlwerke GmbH/Commissione*, ECLI:EU:T:1999:44, punto 126.

<sup>1139</sup> **ID [...]** risposta di Huhtamäki alla CA, [...]

<sup>1140</sup> Cfr., ad esempio: C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punti 64-66.

chiari legami economici, organizzativi e giuridici tra Huhtamäki Oyj e COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. Ciò è dimostrato, ad esempio, anche nella risposta di Huhtamäki alla comunicazione degli addebiti in cui pur affermando che le attività ordinarie erano a discrezione delle unità operative (come COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS), Huhtamäki Oyj si concentrava [segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1141</sup>. Tenuto conto degli obblighi di informativa interna, anche [rappresentante d'impresa] (un dipendente di Huhtamäki France SAS (attualmente COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS)) informava i massimi dirigenti di Huhtamäki Oyj: [rappresentante d'impresa] ([ruolo]) e [rappresentante d'impresa] ([ruolo]). In relazione all'obbligo di rendicontazione interna nel gruppo Huhtamäki, Huhtamäki sostiene<sup>1142</sup> che questo era limitato a questioni di bilancio e non ha riguardato argomenti anticoncorrenziali. La Commissione osserva che la Corte di giustizia ha confermato che il controllo sul bilancio è indicativo del controllo effettivo esercitato dalla società controllante. Inoltre, come confermato dalla Corte di giustizia, è irrilevante che la comunicazione interna tra il [rappresentante d'impresa] e i suoi superiori possa non aver incluso argomenti anticoncorrenziali o che Huhtamäki Oyj non abbia partecipato direttamente all'infrazione né l'abbia incoraggiata<sup>1143</sup>.

- (959) Oltre ad essere una holding che controlla indirettamente al 100% le proprie controllate direttamente implicate nell'infrazione, la Commissione osserva che il gruppo Huhtamäki opera conformemente alla politica di governo societario del gruppo Huhtamäki per le controllate ("politica Huhtamäki"). La politica Huhtamäki si basa sulla legislazione finlandese in materia di società e valori mobiliari, nonché sul regolamento della Borsa di Helsinki. In base alla politica Huhtamäki, ogni controllata diretta o indiretta di Huhtamäki Oyj (compresa COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS) ha l'obbligo di seguire alcune norme precise riguardanti (i) il governo societario; (ii) la composizione del consiglio di amministrazione; (iii) l'assegnazione di compiti e responsabilità; (iv) lo svolgimento delle riunioni del consiglio di amministrazione; (iv) la firma a nome delle controllate. [Segreto aziendale - informazioni di politica interna]<sup>1144</sup>. La Commissione ritiene che tali circostanze rafforzino ulteriormente la presunzione che Huhtamäki Oyj abbia esercitato un'influenza decisiva su COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS per tutta la durata del cartello.
- (960) La Commissione ritiene pertanto COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS e Huhtamäki Oyj responsabili in solido per l'infrazione commessa da Huhtamäki.

#### 6.6.5. *Silver Plastics*

- (961) Come risulta dalla sezione 4.5, Silver Plastics S.à r.l. ha partecipato direttamente all'infrazione principalmente tramite il coinvolgimento del [rappresentante d'impresa]. Questa entità è quindi ritenuta responsabile per la propria partecipazione all'infrazione.
- (962) Per tutta la durata dell'infrazione, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH) è stata la società controllante diretta al [96-100%] di Silver Plastics GmbH che

<sup>1141</sup> ID [...] Risposta di Huhtamäki alla CA, [...]

<sup>1142</sup> ID [...] risposta di Huhtamäki alla CA, punti 266-269.

<sup>1143</sup> Cfr., ad esempio: C-508/11 P, *Eni Spa/Commissione*, ECLI:EU:C:2013:289, punti 64-66.

<sup>1144</sup> ID [...] (Huhtamäki – risposta alla RDI).

a sua volta era la società controllante diretta al [96-100%] di Silver Plastics S.à r.l. Pertanto, JRH è stata una società controllante indiretta quasi al [96-100%] di Silver Plastics S.à r.l. Conformemente alla giurisprudenza di cui al punto (816), si presume quindi che JRH abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento di Silver Plastics GmbH e Silver Plastics S.à r.l. Inoltre, in riferimento alla stessa giurisprudenza di cui al punto (816), si presume che Silver Plastics GmbH abbia esercitato un'influenza decisiva sul comportamento di Silver Plastics S.à r.l. Oltre a tale presunzione, il [rappresentante d'impresa] ha tenuto il [rappresentante d'impresa], un amministratore delegato di Silver Plastics GmbH, informato delle proprie discussioni collusive con altri partecipanti al cartello (cfr. per esempio i punti (680)-(681)).

- (963) Sia JRH sia Silver Plastics GmbH contestano la presunzione della responsabilità in quanto società controllante<sup>1145</sup>. L'argomentazione della Commissione al riguardo è illustrata nei punti (907)-(919) e vale allo stesso modo per l'infrazione riguardante la Francia.
- (964) La Commissione ritiene pertanto Silver Plastics S.à r.l, Silver Plastics GmbH e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG responsabili in solido per l'infrazione commessa da Silver Plastics.

## **7. DURATA DELLE INFRAZIONI**

### **7.1. Date iniziali e finali**

- (965) Per fissare le date iniziali e finali della partecipazione di ciascuna parte a ognuno dei cinque cartelli, la Commissione ha tenuto conto delle caratteristiche specifiche dei cartelli, in particolare la partecipazione delle parti a riunioni e altri contatti. Per la maggior parte dei destinatari la data iniziale della loro partecipazione alla rispettiva infrazione o alle rispettive infrazioni coincide con la data in cui hanno partecipato per la prima volta a una riunione bilaterale o multilaterale del cartello. Per fissare le date finali della partecipazione di ciascuna parte, la Commissione ha tenuto conto dell'ultimo evento del cartello in cui ciascuna di esse era coinvolta e dell'assenza di prove o documenti che possano essere interpretati come un'intenzione dichiarata delle parti di prendere le distanze dall'oggetto dell'accordo o della pratica concordata.
- (966) La durata relativa alla partecipazione delle società controllanti è il periodo durante il quale la società ha esercitato un'influenza decisiva sulla controllata che ha partecipato direttamente all'infrazione e per la quale, come si è indicato nella sezione 6, è ritenuta responsabile in solido con la controllata.

#### *7.1.1. Italia*

- (967) La data iniziale del cartello che ha interessato l'Italia è il 18 giugno 2002 (cfr. i punti (83)-(84)) e la data finale è il 17 dicembre 2007 (cfr. i punti (343)-(362)). La data finale corrisponde alla data dell'asta Carrefour. Sebbene la Commissione non disponga di alcuna prova da cui risulti che il 17 dicembre 2007 si siano svolti contatti di cartello, i contatti di cartello relativi a tale asta (che si sono svolti prima o dopo la

---

<sup>1145</sup> **ID [...]** (risposta di JRH alla CA) e **ID [...]** (risposta di Silver Plastics alla CA). A sostegno dei suoi argomenti riguardo alla mancanza di controllo su Silver Plastics, JRH fornisce anche varie dichiarazioni, cfr. **ID [...]** (risposta di JRH alla CA -[...]).

data dell'asta effettiva) dimostrano che il cartello ha avuto effetti fino (almeno) a questa data. Le date iniziali e finali per ciascuna impresa sono indicate e spiegate separatamente di seguito.

#### Linpac

- (968) La data iniziale del 18 giugno 2002 e la data finale del 17 dicembre 2007 si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Linpac (cfr. i punti (825)-(827)).
- (969) La data finale è quella in cui si è proceduto alla manipolazione dell'asta Carrefour svoltasi il 17 dicembre 2007. Sebbene non vi siano stati contatti tra i partecipanti al cartello in tale data, dalle prove risulta che sono avvenuti contatti telefonici e tramite e-mail tra i concorrenti, fra cui Linpac, prima e dopo l'asta in questione e che il cartello ha avuto effetti fino a tale data<sup>1146</sup>. L'assenza di Linpac alla riunione di Fidenza del 7 dicembre 2007 può essere spiegata [...] [;] contrariamente al passato, in tale occasione Linpac era interessata ad aggiudicarsi molti lotti dell'asta e aveva cercato di sottrarre il cliente a Coopbox presentando una quotazione molto bassa<sup>1147</sup>. Tuttavia, come [...] dimostrato dai documenti risalenti all'epoca dei fatti, Linpac era in contatto con Coopbox e consapevole dei tentativi di manipolare l'asta. Alla luce di tali considerazioni e tenuto conto della regolarità della partecipazione di Linpac al cartello fino a tale momento, il 17 dicembre 2007 è la data finale per Linpac.

#### Sirap Gema

- (970) La data iniziale del 18 giugno 2002 e la data finale del 17 dicembre 2007 si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Sirap-Gema (cfr. (828)-(833)).

#### Coopbox

- (971) Anche Coopbox ha partecipato all'infrazione dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007. In questo arco di tempo i seguenti destinatari sono responsabili per l'infrazione commessa da Coopbox nei periodi di seguito specificati (cfr. i punti (844)-(863)):
- (1) Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) come partecipante diretta dal 18 giugno 2002 al 29 maggio 2006 (v. punto (845));
  - (2) CCPL S.c. come partecipante diretta dal 18 giugno 2002 al 31 dicembre 2002 e come società controllante di entità di Coopbox direttamente partecipanti dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007 (cfr. il punto (847));
  - (3) Coopbox Group S.p.A. come partecipante diretta dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007 e come società controllante di entità di Coopbox direttamente partecipanti dal 28 ottobre 2002 al 27 febbraio 2003 e dal 27 aprile 2006 al 29 maggio 2006 (cfr. il punto (847)).

#### Vitembal

- (972) Vitembal ha partecipato all'infrazione dal 5 luglio 2002 (cfr. (86)) al 17 dicembre 2007 (cfr. i punti (343)-(362)).

---

<sup>1146</sup> ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]  
<sup>1147</sup> ID [...]

- (973) VITEMBAL HOLDING SAS è ritenuta responsabile come partecipante diretta per l'infrazione commessa da Vitembal per il periodo compreso tra il 13 novembre 2003 (cfr. punto (130)) e il 23 febbraio 2005 (cfr. punto (242)). E' inoltre ritenuta responsabile come società madre di VITEMBAL Italia S.r.l. per il periodo compreso tra il 5 luglio 2002 e il 17 dicembre 2007 e di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS per il periodo compreso tra il 13 novembre 2003 e il 19 dicembre 2006 (cfr. punti (839)-(842)).

#### Magic Pack

- (974) Magic Pack ha partecipato all'infrazione in Italia dal 13 settembre 2004 (cfr. punti (146)-(148)) al 7 marzo 2006 (cfr. punti (259)-(261)). Queste date iniziale e finale si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Magic Pack (cfr. punto (843)).
- (975) Magic Pack ha posto fine alla sua partecipazione al cartello il 7 marzo 2006, che è la data in cui ha preso le distanze dal cartello e lo ha definitivamente abbandonato (cfr. punti (259)-(261)). La presa di distanza di Magic Pack in tale data è confermata da [nome dell'impresa] nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti. In effetti, Magic Pack non ha partecipato alle riunioni multilaterali successive. Tuttavia, Magic Pack ha partecipato all'ultima riunione tra concorrenti svoltasi il 7 dicembre 2007, già menzionata nei punti (344)-(352). Nel corso di tale riunione, i concorrenti hanno discusso dell'asta che Carrefour si accingeva a organizzare. Magic Pack conferma la sua presenza alla riunione, negando tuttavia di essere rientrata nel cartello. [...] il suo proprietario, il [rappresentante d'impresa], aveva inviato il [rappresentante d'impresa] alla riunione per confermare la sua intenzione di non prendere parte al cartello. Dopo aver proposto ironicamente a Vitembal di rinunciare a due dei suoi maggiori clienti in cambio della passività di Magic Pack nell'asta Carrefour e aver manifestato l'intenzione di Magic Pack di competere in modo aggressivo, il [rappresentante d'impresa] (Magic Pack) ha lasciato la riunione in anticipo. Magic Pack ha effettivamente presentato un'offerta bassa all'asta Carrefour e si è aggiudicata i lotti degli ipermercati e dei supermercati<sup>1148</sup>. [Nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] hanno reso dichiarazioni divergenti riguardo al comportamento di Magic Pack durante la riunione. Mentre [nome dell'impresa] riferisce che è stato raggiunto un accordo con Magic Pack, [nome dell'impresa] sostiene che Magic Pack aveva dichiarato la sua intenzione di competere nell'asta. Tenuto conto dell'incertezza riguardo a quanto avvenuto durante la riunione e del fatto che Magic Pack non ha partecipato ad altre riunioni di cartello in seguito alla sua presa di distanza il 7 marzo 2006, la Commissione ritiene che Magic Pack abbia posto termine alla sua partecipazione al cartello il 7 marzo 2006 nonostante la sua presenza alla riunione del 7 dicembre 2007.

#### Nespak

- (976) Nespak ha partecipato al cartello italiano dal 7 ottobre 2003 (cfr. punto (128)) al 6 settembre 2006 (cfr. punti (271)-(279)). Queste date iniziale e finale si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Nespak (cfr. punti (834)-(838)). Sebbene esistano prove da cui emerge la partecipazione di Nespak già dall'inizio dell'infrazione italiana (cfr. punti (80), (82), (110) e (118)), la riunione con

---

<sup>1148</sup>

ID [...]

Coopbox del 7 ottobre 2003 è la prima riunione anticoncorrenziale in cui la partecipazione di Nespak è adeguatamente comprovata.

- (977) Sebbene vi siano indicazioni della partecipazione di Nespak al cartello dopo la data finale stabilita del 6 settembre 2006 (cfr. punti (286), (287), (297), (346)-(347), (351)), tale data corrisponde all'ultima riunione datata per la quale la partecipazione di Nespak al cartello è adeguatamente comprovata.

#### 7.1.2. *Europa sudoccidentale*

- (978) La data iniziale del cartello che ha interessato l'Europa sudoccidentale è il 2 marzo 2000 (cfr. punti (383)-(385))<sup>1149</sup> e la data finale è il 13 febbraio 2008 (cfr. punti (500)-(502)). Le date iniziali e finali per ciascuna impresa sono indicate e spiegate separatamente di seguito.

#### Linpac

- (979) Linpac ha partecipato all'infrazione dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008. In questo arco di tempo i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Linpac nei periodi di seguito specificati sono i seguenti:
- (1) LINPAC Packaging Pravia S.A. come partecipante diretta dal 2 marzo 2000 al 26 Settembre 2007 (cfr. punto (864));
  - (2) LINPAC Packaging Holdings S.L. come partecipante diretta dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008 e come società controllante di LINPAC Packaging Pravia S.A. dal 9 novembre 2006 al 26 settembre 2007 (cfr. i punti (864)-(867));
  - (3) LINPAC Group Ltd come società controllante di LINPAC Packaging Pravia S.A. dal 9 novembre 2006 al 26 settembre 2007 e di LINPAC Packaging Holdings S.L. dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008 (cfr. i punti (864)-(867)).

#### Coopbox

- (980) Anche Coopbox ha partecipato all'infrazione dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008. In questo arco di tempo i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Coopbox nei periodi di seguito specificati sono i seguenti (cfr. i punti (872)-(884)):
- (1) Coopbox Hispania S.l.u. come partecipante diretta dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008;
  - (2) CCPL S.c. come società controllante di Coopbox Hispania S.l.u. dal 26 giugno 2002 (data in cui Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. ha iniziato la propria partecipazione) al 13 febbraio 2008.
- (981) [...] che è possibile reperire prove concrete della sua partecipazione attiva all'infrazione riguardo al Portogallo soltanto dal 17 agosto 2001 (cfr. punto (403)) in

---

<sup>1149</sup> Come indicato inter alia ai punti (393) e (779), nonostante il cartello fosse inizialmente delimitato in Spagna, le prove depositate nel fascicolo della Commissione indicano che l'8 giugno 2000 esso sia stato esteso anche al Portogallo.

poi e che la durata della sua partecipazione riguardo al Portogallo dovrebbe essere ridotta di conseguenza. Coopbox fa riferimento [...] secondo cui i concorrenti hanno concordato le condizioni per l'ingresso di Coopbox nel mercato portoghese solo nel corso della riunione del 17 agosto 2001. Coopbox sottolinea che la sua partecipazione prima di tale data è incompatibile con il fatto che nel 2000 Coopbox stava ancora preparando il suo ingresso in Portogallo e altri concorrenti vi si opponevano, come si può desumere dalla descrizione [...] della riunione del 7 dicembre 2000 (cfr. punto (402)). Inoltre, Coopbox sostiene di avere adottato un comportamento concorrenziale nonostante i tentativi dei concorrenti di minacciarla e di dissuaderla dall'entrare nel mercato portoghese<sup>1150</sup>.

- (982) La Commissione osserva che dalle prove emerge che Coopbox è stata pienamente consapevole dell'aspetto portoghese dell'infrazione unica e continuata nei paesi dell'Europa sudoccidentale per tutta la sua durata [...] <sup>1151</sup>. In secondo luogo, Coopbox aveva già preso parte attivamente alle discussioni anticoncorrenziali riguardanti il Portogallo prima del 17 agosto 2001. Note interne dimostrano che Coopbox ha discusso la "*situazione in Portogallo*" nel corso di una riunione bilaterale con Linpac svoltasi l'8 giugno 2000 e, come spiegato dalla stessa Coopbox, il 12 giugno 2000 essa ha annunciato gli aumenti dei prezzi da applicare in Spagna e Portogallo in conformità di un accordo precedente tra concorrenti (cfr. punto (396))<sup>1152</sup>. La riunione svoltasi il 7 dicembre 2000 a Lisbona (cfr. punto (398)) era stata organizzata [...] da Coopbox, Linpac e Huhtamäki, e sebbene i concorrenti avessero espresso la loro contrarietà riguardo all'attività di Coopbox in Portogallo, si è discusso comunque di prezzi. Secondo gli appunti del [rappresentante d'impresa] (Coopbox), i concorrenti hanno anche parlato degli aumenti dei prezzi in Portogallo il 6 marzo 2001 (cfr. punto (408)).
- (983) Pertanto, la dichiarazione di Coopbox secondo cui il suo periodo di partecipazione dovrebbe iniziare il 17 agosto 2001 per quanto riguarda la parte portoghese dell'infrazione viene respinta. Il fatto che per un breve periodo di tempo Coopbox abbia cercato di conquistare quote di mercato in Portogallo, e abbia quindi adottato un comportamento che era in contrasto con gli interessi espressi dagli altri concorrenti del cartello, non incide sulla sua responsabilità riguardo all'infrazione ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato<sup>1153</sup>.

#### Vitembal

- (984) Vitembal ha partecipato all'infrazione dal 7 ottobre 2004 (cfr. punti (443)-(446)) al 25 luglio 2007 (cfr. punto (485)). Queste date iniziale e finale si applicano alle entità responsabili per l'infrazione commessa da Vitembal nel seguente modo:
- (1) VITEMBAL España, S.L. come partecipante diretta dal 7 ottobre 2004 al 25 luglio 2007;
  - (2) VITEMBAL HOLDING SAS è ritenuta responsabile come partecipante diretta per il periodo dal 7 ottobre 2004 al 18 gennaio 2005 (cfr. punti (456)-

---

<sup>1150</sup> ID [...] (risposta di Coopbox alla CA).

<sup>1151</sup> ID [...]

<sup>1152</sup> ID [...] (Coopbox – documento d'ispezione) e ID [...]

<sup>1153</sup> Cfr. cause riunite C-204/00P C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P e C-219/00P, *Aalborg Portland A/S e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, punto 85, causa T-334/94, *Sarrió SA/Commissione*, ECLI:EU:T:1998:97, punto 118.

(460)) e come società controllante di VITEMBAL España, S.L. dal 7 ottobre 2004 al 25 luglio 2007 e di VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS dal 7 ottobre 2004 al 18 gennaio 2005 (cfr. punti (868)-(871)).

- (985) Si noti che vi sono indicazioni del coinvolgimento di Vitembal in contatti anticoncorrenziali prima del 2004. [...] essa ha preso parte ai contatti anticoncorrenziali nell'Europa sudoccidentale dalla sua entrata in tale mercato nel 1998<sup>1154</sup>. Inoltre, dalle note interne di Coopbox di aprile 2000 (cfr. punto (390)) e [...] di cui al punto (391) emerge che Vitembal era considerata parte del cartello già nel 2000<sup>1155</sup>. Ciò sembra confermato dall'episodio cui si fa riferimento al punto (407) relativo a una riunione del 6 marzo 2001. Tuttavia, è solo dal 7 ottobre 2004 che esistono prove sufficienti di una serie di contatti specifici che dimostrano la partecipazione documentata e continuata di Vitembal al cartello.

#### Ovarpack

- (986) Ovarpack ha partecipato all'infrazione dal 7 dicembre 2000 (cfr. punti (398)-(402)) al 12 gennaio 2005 (cfr. punti (453)-(455)) e dal 25 ottobre 2007 (cfr. (493)) al 13 febbraio 2008 (cfr. punti (500)-(502)).
- (987) Dal 12 gennaio 2005 al 25 ottobre 2007, non esistono prove di una partecipazione di Ovarpack a contatti anticoncorrenziali. Tenuto conto della lunga durata di questo lasso di tempo (quasi due anni e nove mesi) e della frequenza dei contatti tra gli altri partecipanti al cartello in questo periodo di tempo, in particolare tra Linpac, Coopbox e Vitembal (cfr. la sezione 4.2.3), la Commissione ritiene che in tale lasso di tempo Ovarpack abbia interrotto la partecipazione al cartello. Il 25 ottobre 2007 Ovarpack ha ripreso a partecipare allo stesso cartello, con i medesimi partecipanti.

#### Huhtamäki

- (988) Huhtamäki ha partecipato all'infrazione dal 7 dicembre 2000 (cfr. punti (398)-(402)) al 18 gennaio 2005 (cfr. punti (456)-(458)). Queste date iniziale e finale si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Huhtamäki (cfr. (885)-(894)).

#### 7.1.3. *Europa nordoccidentale*

- (989) Sebbene le prove contenute nella sezione 4.3 presentino chiare indicazioni di una collusione precedente, la data d'inizio dell'infrazione nell'Europa nordoccidentale per tutti i partecipanti (ossia per Linpac, Vitembal, Silver Plastics e Huhtamäki) è il 13 giugno 2002 (cfr. i punti (517)-(518)). In tale data, tutte le società hanno partecipato alla riunione a margine dell'EQA all'hotel Sheraton di Francoforte. La partecipazione di tutte le società e il carattere anticoncorrenziale della riunione sono dimostrate [...] da appunti manoscritti presi durante la riunione nonché da lettere sugli aumenti dei prezzi di date antecedenti o posteriori alla riunione reperite presso la sede delle società durante l'ispezione. Gli argomenti addotti da Silver Plastics e

---

<sup>1154</sup> ID [...]; ID [...] e ID [...]

<sup>1155</sup> ID [...]; ID [...] (documenti d'ispezione di Coopbox); ID [...]. [...] due episodi di contatti anticoncorrenziali con Vitembal rispettivamente nel 2001 e nel 2003, cfr. ID [...]. A prescindere dall'esistenza o dalla natura di tali contatti, [...] sono un'ulteriore dimostrazione del fatto [...] che all'epoca Vitembal abbia preso parte all'infrazione nell'Europa sudoccidentale.

Huhtamäki nelle rispettive risposte alla CA non sono sufficienti per mettere in dubbio la credibilità delle prove (cfr. i punti (520)-(521)).

- (990) La data finale per Linpac e Silver Plastics è stata fissata al 29 ottobre 2007, che è la data in cui le due società si sono incontrate presso lo stand Reifenhäuser alla fiera di settore K a Düsseldorf (cfr. i punti (588)-(591)). La data finale per Vitembal è stata fissata al 12 marzo 2007, che è la data in cui si è tenuta una riunione a margine dell'EQA presso l'Airport Conference Centre di Francoforte (cfr. il punto (584)). La data finale per Huhtamäki è stata fissata al 20 giugno 2006, che è la data in cui Huhtamäki ha contattato [nome dell'impresa] riguardo ai vassoi rigidi per i clienti Wiesenhof e Emsland in Germania (cfr. il punto ([...])). Sebbene vi siano indicazioni della presenza di Huhtamäki anche alla riunione a margine MAP IK tenutasi all'hotel Sheraton di Norimberga il 20 settembre 2007 (cfr. il punto (580)), tenendo conto della mancanza di prove della partecipazione di Huhtamäki a contatti anticoncorrenziali dal 20 giugno 2006 al 20 settembre 2007, nonché delle circostanze relative alla riunione del 20 settembre 2007, inclusa in particolare l'assenza di Huhtamäki dalle riunioni multilaterali dell'EQA del 16 ottobre 2006<sup>1156</sup> e del 12 marzo 2007 (cfr. i punti (573) e (584)), non si dispone di prove convincenti del fatto che Huhtamäki abbia continuato a partecipare all'infrazione dopo tale data.
- (991) Queste date iniziali e finali si applicano ai rispettivi destinatari responsabili in quanto partecipanti diretti o in quanto società controllanti per l'infrazione commessa da Linpac, Vitembal, Silver Plastics e Huhtamäki<sup>1157</sup> (cfr. la sezione 6.4).
- (992) Il fascicolo della Commissione non contiene quasi alcuna traccia di contatti anticoncorrenziali con il coinvolgimento di Vitembal dal 2 dicembre 2004 al 25 settembre 2006<sup>1158</sup>. Tuttavia, ciò si spiega in parte con il fatto che nel 2005 i membri del cartello hanno iniziato a discutere in misura sempre crescente di vassoi rigidi, che Vitembal non produceva (cfr. il punto (549)). Per questo motivo, Vitembal non era stata invitata a partecipare all'esposizione interna di [nome dell'impresa] svoltasi il 12 ottobre 2005 (cfr. il punto ([...])). Inoltre, il resto dei contatti avvenuti durante tale periodo presi in considerazione nella presente decisione sono contatti bilaterali in cui sono coinvolte le altre parti e la maggior parte di essi, ossia almeno sei su un totale di dieci, riguardano i vassoi rigidi (cfr. i punti (550), (551), (553), (557), (558) e (559)). Il fascicolo non contiene alcuna prova del fatto che Vitembal abbia preso le distanze dal cartello o che gli altri partecipanti abbiano percepito che non facesse più parte dell'accordo. Al contrario, il fascicolo contiene ampie prove del fatto che Vitembal sia rimasta coinvolta in tutti i contatti relativi ai vassoi termoformati successivi alla riunione del 25 settembre 2006. Ad esempio, da settembre 2006 Vitembal è di nuovo coinvolta nello scambio di lettere sugli aumenti dei prezzi<sup>1159</sup>, ha partecipato alla riunione a margine dell'EQA del 16 ottobre

---

<sup>1156</sup> Cfr. anche in **ID [...]** il verbale della riunione ufficiale dell'EQA del 16 ottobre 2006 in cui si legge che *“per articolare in maniera più adeguata gli interessi comuni dei produttori di vassoi EPS si chiede al segretario di mettersi in contatto con Huhtamäki (per migliorare la partecipazione alle riunioni dell'EQA)”*.

<sup>1157</sup> La data iniziale del 13 giugno 2002 si applica solo a Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG. La data iniziale per Huhtamäki Oyj il 1 gennaio 2003. La data finale è la stessa per entrambe, ossia il 20 giugno 2006.

<sup>1158</sup> Con l'unica eccezione, secondo [nome dell'impresa], che Vitembal ha partecipato alle discussioni sulla transizione del mercato dai vassoi termoformati ai vassoi rigidi nel settembre 2005 (552).

<sup>1159</sup> **ID [...]**

2006 e alla riunione del 23 ottobre 2006 (cfr. i punti (567), (575) e (576)). Dopo la riunione del 23 ottobre 2006, Vitembal ha proceduto ad aumenti di prezzi che sono stati in vigore almeno fino alla riunione del 12 marzo 2007 (cfr. i punti (583)-(584)). Nella sua risposta alla CA, Vitembal sostiene che nel corso di tale riunione non si sono conclusi accordi anticoncorrenziali né sono state adottate decisioni in tal senso. Tuttavia, dalle prove emerge che la riunione del 12 marzo 2007 aveva un contenuto anticoncorrenziale (cfr. il punto (584)). Si ritiene pertanto che tale riunione sia l'ultimo contatto di cartello di Vitembal e la data finale della sua partecipazione al cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale.

#### 7.1.4. *Europa centrale e orientale*

- (993) Come risulta dalla sezione 4.4, la data iniziale del cartello che interessava l'Europa centrale e orientale è il 5 novembre 2004 (cfr. i punti (602)-(618)) e la data finale è il 24 settembre 2007 (cfr. i punti (653)-(654)). Queste date iniziale e finale si applicano a tutti i destinatari responsabili per l'infrazione commessa da Linpac e Sirap-Gema/Petruzalek.
- (994) Riguardo alla partecipazione di Coopbox all'infrazione, la data iniziale per Coopbox Eastern s.r.o. è il 5 novembre 2004 (cfr. i punti (602)-(618)) e la data finale è il 24 settembre 2007 (cfr. i punti (653)-(654)). La data iniziale per CCPL S.c. è l'8 dicembre 2004 (la data in cui ha acquisito Coopbox Eastern s.r.o. – cfr. la sezione 2.2.4) e la data finale è il 24 settembre 2007 (cfr. i punti (653)-(654)).
- (995) Riguardo alla partecipazione di Propack all'infrazione, la data iniziale per PROPACK Kft. è il 13 dicembre 2004 (cfr. i punti (619)-(623)) e la data finale è il 15 settembre 2006 (cfr. (646)). La data iniziale per Bunzl plc è il 1° luglio 2005 (la data in cui ha acquisito PROPACK Kft. – cfr. la sezione 2.2.9) e la data finale è il 15 settembre 2006 (cfr. il punto (646)).
- (996) Nella sua risposta alla CA<sup>1160</sup>, Coopbox, [...], sostiene di avere, in seguito alla nomina del nuovo direttore generale, [rappresentante d'impresa], iniziato a prendere gradualmente le distanze dal comportamento anticoncorrenziale. Coopbox sostiene inoltre di avere adottato, per periodi di tempo piuttosto lunghi, una strategia commerciale separata e di non essere stata vincolata da accordi con i concorrenti. A questo proposito, bisogna sottolineare che Coopbox ha partecipato a circa 10 contatti collusivi su 27, per tutto il periodo dell'infrazione, ivi compreso l'ultimo contatto collusivo del 24 settembre 2007 (cfr. i punti (653)-(654)).

#### 7.1.5. *Francia*

- (997) Come risulta dalla sezione 4.5, la data iniziale del cartello che interessava la Francia per i destinatari di Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema and Vitembal di cui alla sezione 6.6 è il 3 settembre 2004 (cfr. i punti (660)-(665)). Per i destinatari di Silver Plastics di cui alla sezione 6.6, la data iniziale della loro partecipazione al cartello è il 29 giugno 2005 (cfr. i punti (678)-(679)). Per Silver Plastics l'infrazione è cessata il 5 ottobre 2005 (cfr. i punti (682)-(683)). Per Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema e Vitembal, l'infrazione è cessata il 24 novembre 2005 (cfr. i punti (684)-(686)).

---

<sup>1160</sup> ID [...] (Coopbox – risposta alla CA).

## **8. RIMEDI**

### **8.1. Articolo 7 del regolamento (CE) n. 1/2003**

- (998) Se la Commissione constata una violazione dell'articolo 101 del trattato e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, può obbligare, mediante decisione, le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata, conformemente all'articolo 7 del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (999) Data la segretezza con cui sono stati gestiti gli accordi di cartello, non è possibile stabilire con assoluta certezza che ognuno dei cinque cartelli esaminati nella presente decisione sia cessato per tutti i partecipanti.
- (1000) È quindi necessario invitare le imprese cui è indirizzata la presente decisione a porre fine alle infrazioni constatate (se già non lo hanno fatto) e ad astenersi da qualsiasi accordo, pratica concordata o decisione di associazioni che possa avere oggetto o effetto identico o analogo.

### **8.2. Articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 e articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17**

- (1001) Ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003<sup>1161</sup> e dell'articolo 15 del regolamento n. 17, la Commissione può, mediante decisione, irrogare ammende alle imprese quando esse, intenzionalmente o per negligenza, violino l'articolo 101 del trattato e/o l'articolo 53 dell'accordo SEE.
- (1002) Sulla base dei fatti descritti nella presente decisione, la Commissione conclude che le infrazioni sono state commesse intenzionalmente. Tale conclusione si basa dai fatti di cui alla sezione 4 che rivelano per tutti i cinque cartelli l'intensità dei contatti che le imprese partecipanti hanno avuto con una evidente finalità anticoncorrenziale e le precauzioni adottate per celare gli accordi e per evitare che fossero individuati. Per tutti i cinque cartelli, le parti non possono sostenere di non aver agito intenzionalmente<sup>1162</sup>. In ogni caso, le parti coinvolte in tutti i cinque cartelli esaminati nella presente decisione hanno come minimo agito con negligenza.
- (1003) La Commissione intende pertanto infliggere ammende alle imprese destinatarie della presente decisione. La Commissione imporrà ammende distinte in relazione a ciascuno dei cinque cartelli distinti oggetto della presente decisione.
- (1004) Ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1/2003 e dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, nella fissazione dell'importo delle ammende la Commissione terrà conto di tutte le circostanze pertinenti e in particolare della gravità e della durata della presunta infrazione, che costituiscono i due criteri esplicitamente menzionati nei regolamenti. Così facendo, la Commissione fisserà le ammende a un livello tale da garantire che abbiano un effetto dissuasivo. Inoltre, il ruolo svolto da ciascuna impresa in ciascuno dei cinque cartelli sarà valutato individualmente. Nella determinazione delle ammende, la Commissione farà

---

<sup>1161</sup> Ai sensi dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 2894/94 del Consiglio del 28 novembre 1994 relativo ad alcune modalità di applicazione dell'accordo sullo Spazio economico europeo "si applicano, *mutatis mutandis*, le norme comunitarie che rendono effettivi i principi di cui agli articoli 85 e 86 [attualmente gli articoli 101 e 102] del trattato CE" (GU L 305 del 30.11.1994, pag. 6).

<sup>1162</sup> Cfr., ad esempio, causa T-11/05, *Wieland-Werke AG/Commissione*, sentenza del 19 maggio 2010, ECLI:EU:T:2010:201, punto 140; causa T-143/89, *Ferriere Nord/Commissione*, ECLI:EU:T:1995:64, punto 42; causa C-219/95 P, *Ferriere Nord/Commissione*, ECLI:EU:C:1997:375, punto 50.

riferimento ai principi esposti nei propri orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CE) n. 1/2003<sup>1163</sup> (nel prosieguo, "gli Orientamenti sulle ammende")<sup>1164</sup>. Infine, la Commissione applicherà opportunamente le disposizioni di cui alla comunicazione sul trattamento favorevole.

### 8.3. Articolo 25 del regolamento (CE) n. 1/2003

- (1005) Ai sensi dell'articolo 25, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CE) n. 1/2003, i poteri conferiti alla Commissione per imporre ammende o penalità di mora per le violazioni delle norme sostanziali in materia di concorrenza sono soggetti a un termine di prescrizione di cinque anni. Per le infrazioni continuate o ripetute, la prescrizione decorre dal giorno in cui è cessata l'infrazione<sup>1165</sup>. La prescrizione si interrompe con qualsiasi atto della Commissione destinato all'accertamento o alla repressione dell'infrazione e per effetto dell'interruzione si inizia un nuovo periodo di prescrizione<sup>1166</sup>. La prescrizione opera tuttavia al più tardi allo spirare del doppio del termine previsto, se la Commissione non ha irrogato un'ammenda o una penalità di mora entro tale termine<sup>1167</sup>.
- (1006) Come indicato al punto (988), la responsabilità di ONO Packaging Portugal S.A. e Huhtamäki Oyj per la partecipazione di Huhtamäki al cartello nell'Europa sudoccidentale cessa il 18 gennaio 2005. Pertanto, la Commissione non ha il potere di infliggere un'ammenda a queste due imprese per il loro coinvolgimento a tale cartello. Lo stesso vale per il coinvolgimento di Ovarpack nel cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale tra dicembre 2000 e il 12 gennaio 2005. Come spiegato al punto (987), la Commissione ritiene che il periodo di tempo compreso tra il 12 gennaio 2005 e il 25 ottobre 2007 costituisca un'interruzione della partecipazione di Ovarpack al cartello e che la partecipazione di Ovarpack nel periodo successivo (dal 25 ottobre 2007 al 13 febbraio 2008) non possa essere considerata un'infrazione ripetuta. Tuttavia, in considerazione delle circostanze particolari di questo caso, la Commissione ritiene di avere un legittimo interesse a ritenere ONO Packaging Portugal S.A. e Huhtamäki Oyj, nonché Ovarpack responsabili per la loro rispettiva partecipazione al cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale. In particolare, tali circostanze comprendono la gravità del cartello Europa sudoccidentale, la necessità di trovare un'infrazione per spiegare la valutazione della Commissione nel cartello Europa sudoccidentale<sup>1168</sup> nonché facilitare le azioni di richiesta di risarcimento del danno nei confronti dei partecipanti al cartello Europa sudoccidentale<sup>1169</sup> e in ragione del fatto che l'infrazione commessa dalle parti è cessata relativamente di recente.

---

<sup>1163</sup> GU C 210 dell'1.9.2006, pag. 2.

<sup>1164</sup> La Commissione non ha rilevato nessun motivo che possa giustificare un allontanamento dalla metodologia generale stabilita dagli Orientamenti sulle ammende, come ad esempio l'imposizione di un'ammenda simbolica.

<sup>1165</sup> Articolo 25, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.

<sup>1166</sup> Articolo 25, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1/2003.

<sup>1167</sup> Articolo 25, paragrafo 5, del regolamento (CE) n. 1/2003.

<sup>1168</sup> Si veda ad esempio la Decisione della Commissione (2010) 4185 del 23 Giugno 2010 relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 101 TFUE e l'articolo 53 SEE nel caso COMP/39092-*BathroomFittings and Fixtures*, punto 1179.

<sup>1169</sup> Nonostante la Commissione non sia a conoscenza di azioni di richieste per il risarcimento dei danni pendenti in riferimento al cartello relativo all'Europa sudoccidentale, tali azioni vengono solitamente

## 8.4. Calcolo delle ammende

(1007) Nell'applicazione degli orientamenti sulle ammende, gli importi di base da infliggere a ciascuna parte risultano dalla somma di un importo variabile e di un importo supplementare (definito anche "tariffa d'ingresso"). L'importo variabile viene calcolato come percentuale del valore delle vendite di beni e servizi cui l'infrazione direttamente o indirettamente si riferisce, effettuate in un determinato anno (normalmente, l'ultimo anno dell'infrazione) moltiplicata per il numero di anni in cui l'impresa ha partecipato all'infrazione. L'importo supplementare viene calcolato come proporzione del valore delle vendite nello stesso anno considerato. L'importo di base così ottenuto si può poi aumentare o ridurre per ogni impresa, qualora si constati l'esistenza di circostanze aggravanti o attenuanti.

### 8.4.1. Il valore delle vendite

(1008) L'importo di base dell'ammenda da infliggere alle imprese interessate deve essere fissato facendo riferimento al valore delle vendite dei prodotti dell'impresa ai quali il cartello si riferisce (direttamente o tramite distributori) nelle rispettive zone geografiche interessate da ciascuno dei cinque cartelli. Per ognuno dei cinque cartelli, sono comprese tutte le vendite nella regione interessata di vassoi termoformati (inclusi i vassoi standard, drenanti, barriera) per imballaggi alimentari al dettaglio. Per il cartello nell'Europa nordoccidentale, sono compresi anche i vassoi rigidi. Per una descrizione dettagliata dei prodotti oggetto dei cartelli, si rimanda alla sezione 2.1.

(1009) Nella sua risposta alla CA della Commissione<sup>1170</sup>, Vitembal sostiene che i vassoi barriera, una sottocategoria dei vassoi termoformati, non rientravano negli accordi ai quali ha partecipato. Vitembal non ha fornito alcuna prova a sostegno della sua dichiarazione. Nel contempo, le prove in possesso della Commissione dimostrano che tutte le categorie di vassoi termoformati (tradizionali, drenanti e barriera) sono state oggetto dei cartelli ai quali Vitembal ha partecipato. Ciò è documentato, per esempio, dalle lettere inviate da Vitembal ai propri clienti in cui si annunciavano gli aumenti dei prezzi concordati per i vassoi termoformati senza alcuna distinzione tra le sottocategorie<sup>1171</sup> (cfr. i punti (660)-(665) relativi al cartello in Francia); le discussioni sull'aumento dei prezzi di settembre 2006 nel cartello in Italia che [...] includeva anche i vassoi barriera (punti (271) – (277)) o le lettere relative ai prezzi inviate nell'estate del 2007 (cfr. il punto (486)) nel cartello relativo ai paesi europei sudoccidentali in cui si specifica chiaramente che gli aumenti dei prezzi concordati si riferiscono anche ai vassoi termoformati barriera (cfr. il punto (485)) e l'offerta dei prezzi nel cartello relativo all' Europa centrale e orientale che indica i vassoi termoformati in generale (cfr. punto (642)). Inoltre, nelle sue risposte alle richieste d'informazioni della Commissione, Vitembal non esclude i vassoi barriera

---

proposte solo dopo l'adozione di una decisione (o anche dopo che la Decisione venga impugnata davanti al Tribunale). La possibilità che vengano esperite azioni di risarcimento nei confronti dei partecipanti al cartello Europa sudoccidentale (ONO Packaging Portugal S.A. e Huhtamäki Oyj e Ovarpack) è un elemento per stabilire l'interesse ad accertare che un'infrazione è stata commessa in passato, anche se per quest'ultima non si può più infliggere alcuna ammenda.

<sup>1170</sup>

**ID [...]** (risposta di Vitembal alla CA).

<sup>1171</sup>

Cfr. ad esempio: **ID [...]** (Vitembal – documento d'ispezione).

dall'ambito dei prodotti oggetto dei cartelli<sup>1172</sup>. L'inclusione dei vassoi termoformati barriera è dimostrata anche dalle prove fornite dalle altre parti<sup>1173</sup>.

- (1010) Nel corso di una riunione sullo stato di avanzamento del caso tenuta il 27 aprile 2015, Nespak ha sostenuto che il cartello in Italia riguardava solo i vassoi termoformati utilizzati per l'imballaggio della carne. Sulla base delle prove presentate nella sezione 4.1, la Commissione conclude che il cartello riguardava tutti i tipi di vassoi termoformati a prescindere dall'uso al quale erano destinati. Tale conclusione è tratta, per esempio, dalla riunione del 2 maggio 2005 in cui i partecipanti, fra cui Nespak, hanno discusso dei "prezzi da praticare ai confezionatori di banana"<sup>1174</sup>, dal riferimento al "settore frutticolo" di cui al punto (92), dal riferimento al "settore ortofrutticolo" di cui al punto (177) e dal riferimento ai "principali clienti del settore frutticolo" di cui al punto (209).
- (1011) Per i distributori, la Commissione basa il suo calcolo sul valore della tariffa di distribuzione/servizio applicata per il prodotto oggetto del cartello, ossia sulla base del margine lordo del distributore. Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Propack e Ovarpack hanno dato il loro consenso a favore di questa metodologia<sup>1175</sup>. Tale metodo di calcolo garantisce che non vi sia il rischio di un doppio conteggio delle vendite effettuate da altri partecipanti al cartello tramite i distributori coinvolti nel cartello.
- (1012) Ai sensi del punto 13 degli Orientamenti sulle ammende, la Commissione in linea di massima prende come riferimento le vendite realizzate dall'impresa nell'ultimo anno intero in cui questa ha partecipato all'infrazione. Se l'ultimo anno non è rappresentativo, l'infrazione non copre l'anno completo o il singolo coinvolgimento nel cartello è più breve dell'anno completo, la Commissione può tener conto di un periodo diverso, uno o altri anni per determinare il valore delle vendite<sup>1176</sup>.
- (1013) Nelle loro risposte alla CA, Coopbox e Propack sostengono che la Commissione dovrebbe abbandonare la metodologia tradizionale di cui al punto 13 degli Orientamenti sulle ammende e basare invece i suoi calcoli sulle vendite effettive combinate dei prodotti ai quali l'infrazione si riferisce o sul valore annuale medio delle vendite<sup>1177</sup>. La Commissione sottolinea che sarebbe possibile prevedere una deroga alla metodologia di cui al punto 13 degli Orientamenti sulle ammende qualora l'ultimo anno non fosse rappresentativo in ragione, ad esempio, della crescita esponenziale delle vendite per tutte le imprese<sup>1178</sup> o in casi di variazioni significative

---

<sup>1172</sup> Cfr. ad esempio: **ID [...]** (Vitembal – risposta alla RDI) in cui Vitembal fa sempre riferimento a “*barquettes PSE*” senza escludere i vassoi termoformati barriera. All’audizione orale del 10 giugno 2010, Vitembal ha spiegato che distribuiva vassoi barriera mediante un distributore indipendente, [non destinatario], e che i prezzi erano stabiliti dal mercato e da [non destinatario]. Vitembal ha precisato che [non destinatario] non ha mai partecipato a riunioni di natura anticoncorrenziale. La Commissione osserva che, il fatto che alcuni dei vassoi fossero venduti mediante un distributore, non cambia la natura illegale delle discussioni in cui Vitembal prese parte.

<sup>1173</sup> Cfr. ad esempio: **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**

<sup>1174</sup> Cfr. anche **ID [...]** (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1175</sup> **ID [...]** (risposta di Ovarpack alla CA); **ID [...]** (risposta di Propack alla CA).

<sup>1176</sup> Il punto 13 degli Orientamenti sulle ammende consente altresì alla Commissione di derogare al principio generale che prevede di prendere a riferimento le vendite dell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione per determinare l'importo di base dell'ammenda. Cfr. per esempio la decisione del 7 ottobre 2009 nel caso COMP/39.129 – Trasformatori di potenza, punto 228.

<sup>1177</sup> **ID [...]** (risposta di Coopbox alla CA); **ID [...]** (risposta di Propack alla CA).

<sup>1178</sup> COMP/39309, LCD, punto 384.

dei territori del cartello<sup>1179</sup>. Nessuno di tali criteri è soddisfatto nel caso in esame, in quanto gli eventuali aumenti delle vendite non risulterebbero esponenziale e sarebbero pari, al massimo e con qualche piccola oscillazione nel corso degli anni, a una percentuale relativamente ridotta. Inoltre, gli eventuali aumenti non sarebbero gli stessi per tutte le imprese interessate. Ad esempio, le vendite di vassoi termoformati di Coopbox in Italia (il principale mercato di Coopbox) nel 2006 (ossia l'ultimo anno completo dell'infrazione) sono state solo di circa il 2% superiori a quelle nel 2005 e, tenuto conto della lunga durata del cartello in Italia, solo del 25% circa superiori rispetto all'inizio del cartello in Italia, nel 2002. Mentre le vendite di Coopbox sono più che raddoppiate durante il periodo del cartello nell'Europa sudoccidentale, per Linpac esse sono cresciute soltanto di circa il [...]%. Inoltre, per alcune imprese (ad esempio Vitembal), le vendite nell'Europa sudoccidentale nell'ultimo anno del cartello (2006) sono state inferiori rispetto alle vendite corrispondenti effettuate nel 2005. Le vendite di Propack in Ungheria (corrispondenti al margine lordo del distributore) nel 2005 (ossia l'ultimo anno completo di partecipazione all'infrazione) sono state di circa il 25% superiori rispetto agli inizi del cartello nel 2004. Nel 2006, quando Propack non ha più partecipato al cartello nell'Europa centrale e orientale, le vendite sono calate del 15% circa.

- (1014) Le vendite effettuate dalle imprese durante l'ultimo anno completo della loro partecipazione individuale all'infrazione o alle infrazioni sono quindi sufficientemente rappresentative. Riguardo alla Francia, e soltanto perché la durata del cartello in Francia (cfr. la sezione 7.1.5) non copre "l'anno completo", la Commissione stabilisce il valore delle vendite in riferimento alle vendite annuali medie del periodo 2004-2005 (la somma del valore delle vendite realizzate nel 2004 e nel 2005 divisa per due). La Commissione considera tale valore medio annuale come un'indicazione del valore delle vendite per il calcolo delle ammende (cfr. anche la sezione 8.4.1.5). Tale metodologia si applica per le ammende inflitte alla Linpac, Vitembal, Sirap-Gema e Huhtamaki per l'infrazione relativa al cartello in Francia. Per Silver Plastics, in ragione della sua partecipazione più breve al cartello (cfr. sezione 7.1.5), la Commissione si basa sul valore delle vendite di Silver Plastic del prodotto oggetto del cartello solo per gli anni fiscali 2005/2006.<sup>1180</sup>
- (1015) Nelle loro risposte alla CA della Commissione, Coopbox e Sirap-Gema hanno formulato varie affermazioni riguardo alle deduzioni che dovrebbero essere tratte dal valore delle vendite<sup>1181</sup>. Le imprese sostengono che, quando si stabilisce l'importo di base dell'ammenda, dal valore delle vendite si dovrebbero dedurre i costi di trasporto, le commissioni agli agenti e i premi per i clienti. Sirap-Gema sostiene che tali componenti sono solo elementi transitori del fatturato, poiché vengono trasferiti rispettivamente alle società di trasporto, agli agenti e ai clienti. Secondo una

---

<sup>1179</sup> Nel caso COMP/38866, *Fosfati per mangimi*, la Commissione utilizza le vendite effettive storiche per stabilire l'importo di base dell'ammenda. Al punto 200 della decisione si stabilisce che, *in ragione della durata particolarmente lunga del cartello, le zone geografiche interessate dal cartello e la competenza territoriale della Commissione ad applicare l'articolo 101 ai territori interessati dall'infrazione variano in misura considerevole come il valore delle vendite per le parti, Tenendo conto di quanto precede, il valore delle vendite dovrebbe essere calcolato sommando il valore effettivo delle vendite.*

<sup>1180</sup> L'anno fiscale per Silver Plastics inizia il 1 luglio e termina il 30 giugno dell'anno seguente. L'anno fiscale 2005/2006 è iniziato quindi il 1 luglio 2005 ed è terminato il 30 giugno 2006 e riguarda la partecipazione di Silver Plastic all'infrazione relativa al cartello in Francia.

<sup>1181</sup> **ID [...]** (risposta di Sirap-Gema alla CA); **ID [...]** (risposta di Coopbox alla CA).

giurisprudenza costante, in tutti i settori industriali esistono costi inerenti al prodotto finale che sfuggono al controllo del fabbricante ma che costituiscono nondimeno un elemento essenziale dell'insieme delle sue attività e che, non possono essere esclusi dal suo fatturato in sede di determinazione dell'importo di base dell'ammenda<sup>1182</sup>. Tali costi non sono quindi da escludere dal valore delle vendite. Nel contempo, per tenere conto del valore delle vendite netto, la Commissione prevede la deduzione degli sconti commerciali concessi sulle vendite conseguite in tale anno (ma non degli sconti fiscali). La metodologia dettagliata utilizzata dalla Commissione, ivi comprese tutte le detrazioni ammesse e non accettate dal valore delle vendite, è stata comunicata a tutte le parti, le quali hanno fornito i dati relativi al valore delle vendite conformemente alle istruzioni impartite dalla Commissione<sup>1183</sup>.

- (1016) La Commissione esclude le vendite effettuate tra i partecipanti al cartello responsabili dello stesso, (ad esempio, nell'ambito di rapporti di fornitura incrociata). Tali esclusioni sono tuttavia applicate nella misura in cui le vendite sono state effettuate a un partecipante del cartello che ha partecipato nell'anno di riferimento. Poiché il valore delle vendite dei distributori si calcola sulla base della loro tariffa di distribuzione (ossia il margine lordo – cfr. il punto (1011)), non vengono escluse le vendite ad essi effettuate dai destinatari della presente decisione. Nessuno dei destinatari è una società verticalmente integrata in cui prodotti oggetto del cartello sono venduti all'interno della stessa impresa per essere ulteriormente lavorati e integrati in un prodotto finale successivamente venduto sul mercato. I dati relativi alle vendite forniti alla Commissione includono pertanto tutte le vendite effettuate al mercato (direttamente o tramite distributori) senza alcuna discriminazione tra società integrate verticalmente e non integrate verticalmente.
- (1017) Sulla base dei dati relativi alle vendite forniti dalle parti nel corso dell'indagine, la Commissione utilizzerà il valore delle vendite menzionato nelle sezioni 8.4.1.1-8.4.1.5:

#### 8.4.1.1. Italia

- (1018) La Commissione utilizza le vendite di vassoi termoformati realizzate dalle parti in Italia nel 2006. Tuttavia per Magic Pack e Nespak, in ragione della loro partecipazione più breve al cartello ( cfr sezione 7.1.1 ), si utilizzano i dati relativi alle vendite del 2005. Inoltre, poiché Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), controllata da Coopbox Group S.p.A., è ritenuta unica responsabile per determinati periodi (dal 18 giugno 2002 fino al 27 ottobre 2002 e dal 1 gennaio 2004 fino al 19 dicembre 2004) la Commissione utilizza il valore delle vendite di Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) dal 2002 al 2004 al fine di determinare l'ammenda per cui Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è unica responsabile. Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) è anche responsabile solidamente e congiuntamente con la sua controllante per i periodi dal 28 ottobre 2002 fino al 31 dicembre 2003 e dal 20 dicembre 2004 fino al 29 maggio 2006.<sup>1184</sup>

---

<sup>1182</sup> T-127/04, *KME Germany e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2009:142, punto 91; T-406/08, *ICF/Commissione*, ECLI:EU:T:2013:322, punti 175-176.

<sup>1183</sup> Ad esempio, nel marzo 2015 la Commissione ha inviato una serie di richieste d'informazioni sul valore delle vendite (ivi compresa la spiegazione dettagliata della metodologia che le parti avrebbero dovuto seguire per fornire il proprio valore delle vendite).

<sup>1184</sup> CCPL S.c. e Coopbox Group SpA hanno partecipato al cartello in Italia per 2009 giorni (18 giugno 2002 – 17 dicembre 2006). In questo periodo, si presume che entrambe avessero esercitato il controllo sulla Poliemme srl per un periodo di 956 giorni. Pertanto, Poliemme srl è anch' essa solidamente e

**Tabella 2**

<b>Impresa</b>	<b>EUR</b>
Linpac <sup>1185</sup>	[17 000 000 – 31 000 000]
Vitembal <sup>1186</sup>	[6 000 000 – 10 000 000]
Sirap-Gema <sup>1187</sup>	[31 000 000 – 57 000 000]
Coopbox <sup>1188</sup>	[26 000 000 – 48 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (18.6.2002 – 27.10.2002) (unica responsabile)</i>	[3 000 000 – 6 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (1.1.2004 – 19.12.2004) (unica responsabile )</i>	[3 000 000 – 6 000 000]
Nespak <sup>1189</sup>	[6 000 000 – 11 000 000]
Magic Pack <sup>1190</sup>	[7 000 000 – 14 000 000]

## 8.4.1.2. Europa sudoccidentale

(1019) La Commissione utilizza le vendite di vassoi termoformati realizzate dalle parti nell'Europa sudoccidentale (Spagna e Portogallo) nel 2007, tranne per Vitembal, per la quale, in ragione della sua partecipazione più breve al cartello (cfr. sezione 7.1.2), si utilizzeranno i dati relativi alle vendite del 2006. Tenuto conto del suo coinvolgimento più breve nel cartello (cfr. il punto (988) e anche i punti (885)-(894)) e dell'articolo 25 del regolamento (CE) n. 1/2003, la Commissione non infligge un'ammenda a Huhtamäki Oyj o ONO Packaging Portugal S.A. Come indicato nei punti (894) e (1006), Huhtamäki Oyj e ONO Packaging Portugal S.A. sono tuttavia ritenute responsabili in solido per l'infrazione commessa da Huhtamäki. Inoltre, poiché Coopbox Hispania S.l.u. è ritenuta responsabile unica per il periodo dal 2 marzo 2000 al 25 giugno 2002, la Commissione utilizza i valori delle vendite di Coopbox Hispania S.l.u. dal 2001 al fine di determinare l'ammenda per cui Coopbox Hispania S.l.u. è ritenuta unica responsabile.

**Tabella 3**


---

congiuntamente responsabile per una parte dell'ammenda inflitta alle controllanti, proporzionatamente al periodo in cui si presume essa sia stata controllata dalle suddette imprese.

1185

**ID [...], ID [...] e [...]** (Linpac – risposta alla RDI).

1186

**ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal– risposta alla RDI).

1187

**ID [...], ID [...], ID [...]** (Sirap-Gema – risposta alla RDI).

1188

**ID [...], ID [...], ID [...]** (Coopbox – risposta alla RDI).

1189

**ID [...], ID [...]** (Nespak – risposta alla RDI).

1190

**ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]** (Magic Pack – risposta alla RDI)..

<b>Impresa</b>	<b>EUR</b>
Linpac <sup>1191</sup>	[32 000 000 – 60 000 000]
Vitembal <sup>1192</sup>	[17 000 000 – 31 000 000]
Coopbox <sup>1193</sup>	[13 000 000 – 24 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u. (2.3.2000 – 25.6.2002)<sup>1194</sup> (unica responsabile)</i>	[5 000 000 – 10 000 000]
Ovarpack <sup>1195</sup>	[300 000 – 600 000]

#### 8.4.1.3. Europa nordoccidentale

(1020) La Commissione utilizza le vendite di vassoi termoformati e rigidi realizzate dalle parti nell'Europa nordoccidentale (Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia) nel 2006, tranne per Huhtamäki, per la quale, in ragione della sua partecipazione più breve al cartello, si utilizzano i dati relativi alle vendite del 2005. Inoltre, poiché Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG è responsabile in solido per il periodo dal 13 giugno 2002 al 31 dicembre 2002, la Commissione utilizza i valori delle vendite di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG dal 2002 al fine di determinare l'ammenda per cui Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG è ritenuta responsabile in solido.

**Tabella 4**

<b>Impresa</b>	<b>EUR</b>
Linpac <sup>1196</sup>	[38 000 000 – 70 000 000]
Vitembal <sup>1197</sup>	[7 000 000 – 13 000 000]
Huhtamäki <sup>1198</sup>	[11 000 000 – 21 000 000]
<i>Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH &amp; Co KG (13.6.2002-31.12.2002) (responsabilità unica)</i>	[700 000 – 1 400 000]
Silver Plastics <sup>1199</sup>	[16 000 000 – 29 000 000]

<sup>1191</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Linpac – risposta alla RDI). Poiché e Linpac gode dell'immunità totale dalle ammende, la Commissione prende in considerazione lo stesso valore delle vendite senza distinguere i periodi in cui destinatari di Linpac abbiano avuto una responsabilità unica o in solido.

<sup>1192</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal – risposta alla RDI).

<sup>1193</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1194</sup> **ID [...]** (Coopbox – risposta alla richiesta d'informazioni). Il valore delle vendite rilevante consiste in EUR [5 000 000 – 9 000 000] per la Spagna e EUR [140 000 - 260 000] per il Portogallo.

<sup>1195</sup> **ID [...], ID [...]** (Ovarpack – risposta alla RDI).

<sup>1196</sup> **ID [...], [...], ID [...]** (Linpac – risposta alla RDI).

<sup>1197</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal – risposta alla RDI).

<sup>1198</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Huhtamäki – risposta alla RDI).

<sup>1199</sup> **ID [...]** (Silver Plastics – risposta alla RDI).

#### 8.4.1.4. Europa centrale e orientale

- (1021) La Commissione utilizza le vendite di vassoi termoformati realizzate dalle parti nella Repubblica ceca, in Ungheria, in Polonia e in Slovacchia nel 2006.
- (1022) Riguardo a Propack, un distributore, la Commissione considererà la tariffa di distribuzione (il margine lordo del distributore) riferita unicamente all'Ungheria poiché la responsabilità e la partecipazione di Propack al cartello relativo all'Europa centrale e orientale è stata limitata al mercato ungherese (cfr., ad esempio – 13 dicembre 2004 (punti (619)-(623) o 15 settembre 2006 (punto (646))). Inoltre, tenuto conto della partecipazione più breve di Propack all'infrazione – cfr. la sezione 7.1.4, la Commissione utilizza il valore delle vendite (margine lordo del distributore) realizzate da Propack nel 2005, che è l'ultimo anno completo di partecipazione di Propack all'infrazione. In aggiunta, poiché la controllata di Coopbox, Coopbox Eastern s.r.o., e di Bunzl, Propack Kft, sono ritenute responsabili in solido per determinati periodi, (Coopbox Eastern s.r.o. dal 5 novembre 2004 fino al 7 dicembre 2004 e Propack Kft dal 13 dicembre 2004 al 30 giugno 2005), la Commissione utilizza il valore delle vendite delle controllate per il periodo dal 2005 per Propack Kft e dal 2004 per Coopbox Eastern s.r.o., al fine di determinare l'ammenda per cui Coopbox Eastern s.r.o e Propack Kft sono ritenute uniche responsabili.
- (1023) Su tale base, si utilizzano i seguenti valori delle vendite per le rispettive parti:

**Tabella 5**

<b>Impresa</b>	<b>EUR</b>
Linpac <sup>1200</sup>	[7 000 000 – 14 000 000]
Sirap-Gema <sup>1201</sup>	[2 000 000 – 5 000 000]
Coopbox <sup>1202</sup>	[1 000 000 – 3 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o. (5.11.2004-7.12.2004) (unica responsabile)</i>	[1 000 000 – 3 000 000]
Propack <sup>1203</sup>	[100 000 – 250 000]
<i>Propack Kft (13.12.2004-30.06.2005) (unica responsabile)</i>	[100 000 – 250 000]

<sup>1200</sup> ID [...], ID [...], ID [...] (Linpac – risposta alla RDI).

<sup>1201</sup> ID [...], ID [...], ID [...] (Sirap-Gema – risposta alla RDI).

<sup>1202</sup> ID [...], ID [...], ID [...] (Coopbox – risposta alla RDI).

<sup>1203</sup> ID [...] (Propack – risposta alla RDI). La Commissione utilizza lo stesso valore delle vendite (margine lordo del distributore) del 2005 per: (i) calcolare l'ammenda per Propack Kft riguardo al periodo dal 13 dicembre 2004 al 30 giugno 2005, per il quale Propack Kft è l'unica responsabile e (ii) calcolare l'ammenda per Bunzl plc e Propack Kft riguardo al periodo dal 1° luglio 2005 al 15 settembre 2006, per il quale Bunzl plc e Propack Kft sono responsabili in solido. Per evitare ogni tipo di doppio conteggio nell'imposizione, la Commissione utilizza moltiplicatori individuali che rispecchiano il periodo di responsabilità unica e in solido – cfr. sezione 0

#### 8.4.1.5. Francia

(1024) Poiché il cartello in Francia non copre un "anno completo", la Commissione ha stabilito il valore delle vendite facendo riferimento alle vendite annuali medie per il periodo 2004-2005 (la somma del valore delle vendite realizzate nel 2004 e nel 2005 divisa per due). La media annuale risultante è considerata un'indicazione del valore delle vendite oggetto del cartello. Solo riguardo a Silver Plastics, e in ragione della sua partecipazione più breve al cartello (cfr. la sezione 7.1.5), la Commissione tiene conto del valore delle vendite del prodotto oggetto del cartello negli anni fiscali 2005/2006<sup>1204</sup>.

**Tabella 6**

<b>Impresa</b>	<b>EUR</b>
Linpac <sup>1205</sup>	[20 000 000 – 38 000 000]
Vitembal <sup>1206</sup>	[23 000 000 – 43 000 000]
Sirap-Gema <sup>1207</sup>	[16 000 000 – 30 000 000]
Huhtamäki <sup>1208</sup>	[10 000 000 – 19 000 000]
Silver Plastics <sup>1209</sup>	[4 000 000 – 7 000 000]

#### 8.4.2. Determinazione dell'importo di base delle ammende

(1025) L'importo di base consiste di un importo variabile che può raggiungere il 30% delle vendite oggetto del cartello realizzate dall'impresa in ciascuna delle regioni in cui è stato costituito un cartello, determinato in funzione del grado di gravità di ciascun cartello e moltiplicato per il numero di anni di partecipazione dell'impresa all'infrazione, e di un importo supplementare compreso tra il 15% e il 25% del valore delle vendite oggetto del cartello realizzate dall'impresa, a prescindere dalla durata<sup>1210</sup>.

##### 8.4.2.1. Determinazione dell'importo variabile delle ammende

(1026) La gravità dell'infrazione determina la percentuale del valore delle vendite che sarà preso in considerazione per determinare l'importo dell'ammenda. Nel valutare la gravità di ciascuno dei cartelli oggetto della presente decisione, la Commissione ha tenuto conto di un certo numero di fattori, quali la natura di ciascuna infrazione, la quota di mercato aggregata di tutte le imprese interessate per ciascuna infrazione, l'estensione geografica di ciascuna infrazione e la misura in cui gli accordi

<sup>1204</sup> L'anno fiscale per Silver Plastics inizia il 1 Luglio e termina il 30 giugno dell'anno seguente. L'anno fiscale 2005/2006 è iniziato quindi il 1 luglio 2005 ed è terminato il 30 giugno 2006.

<sup>1205</sup> **ID [...], [...], ID [...]** (Linpac – risposta alla RDI).

<sup>1206</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal – risposta alla RDI).

<sup>1207</sup> **ID [...], ID [...], ID [...]** (Sirap-Gema – risposta alla RDI).

<sup>1208</sup> **ID [...], ID [...]** (Huhtamäki – risposta alla RDI).

<sup>1209</sup> **ID [...]** (Silver Plastics – risposta alla RDI).

<sup>1210</sup> Punti 19-26 degli Orientamenti sulle ammende.

anticoncorrenziali sono stati attuati<sup>1211</sup>. La fissazione orizzontale dei prezzi, la ripartizione del mercato e la manipolazione delle aste sono per loro stessa natura tra le forme più dannose di restrizione alla concorrenza. La percentuale del valore delle vendite presa in considerazione per le infrazioni di questo tipo si situerà quindi generalmente sui valori più alti previsti<sup>1212</sup>. La valutazione degli elementi citati è la seguente:

*Natura dell'infrazione*

- (1027) I destinatari della decisione hanno partecipato a uno o più dei cinque cartelli, ciascuno dei quali comprende una violazione unica e continuata dell'articolo 101 del trattato e, nel caso dei paesi dell'Europa nordoccidentale, dell'articolo 53 dell'accordo SEE. Come descritto nella sezione 5.3.2, ciascuno dei cinque cartelli distinti prevedeva molti aspetti anticoncorrenziali: aumenti dei prezzi (Europa centrale e orientale, Francia, Italia, Europa nordoccidentale ed Europa sudoccidentale), la condivisione dei mercati (Europa centrale e orientale, Francia ed Europa sudoccidentale), la ripartizione dei clienti (Europa centrale e orientale, Francia, Italia ed Europa sudoccidentale) e la manipolazione delle aste (Europa centrale e orientale, Francia and Italia). Secondo quanto previsto dal punto 23 degli Orientamenti in materia di ammende, nell'ambito della politica di concorrenza tali pratiche sono severamente sanzionate e in generale la percentuale legata alla gravità si situa sui valori più alti previsti. Nella fattispecie, e tenuto conto del carattere poliedrico di ciascuno dei cinque cartelli distinti, la Commissione ritiene che tali elementi giustifichino l'applicazione di un coefficiente legato alla gravità pari a 16% per ciascuno dei cinque cartelli.
- (1028) Nelle risposte alla CA, alcune parti<sup>1213</sup> hanno sostenuto che la Commissione dovrebbe tenere conto di vari fattori aggiuntivi (ad esempio, la situazione finanziaria difficile del mercato degli imballaggi alimentari al dettaglio, la presenza di premeditazione e/o negligenza, gli effetti concreti che i cartelli hanno avuto sul mercato) nel momento in cui fissa il coefficiente di gravità. La Commissione ha valutato tutti gli argomenti addotti dalle parti e conclude che nessuno di essi giustifica un ulteriore adeguamento dei coefficienti di gravità applicati per ciascuno dei cinque cartelli.
- (1029) Inoltre, il fatto che alcuni dei destinatari della presente decisione possano non essere stati coinvolti in tutti gli aspetti anticoncorrenziali del cartello o dei cartelli, riguardo ai quali sono destinatari della presente decisione o che il loro coinvolgimento individuale possa essere stato meno intenso o regolare o più breve non obbliga la Commissione ad effettuare un'ulteriore differenziazione del coefficiente di gravità, tenuto conto dell'importanza e della gravità degli aspetti del cartello di cui i destinatari sono ritenuti responsabili<sup>1214</sup>. In particolare, riguardo al coinvolgimento di Propack nel cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale (cfr. i punti (730)-(734)), la Commissione è del parere che il fatto che Propack sia ritenuta responsabile solo in relazione all'Ungheria, nell'ambito del cartello relativo ai paesi

---

<sup>1211</sup> Punto 22 degli Orientamenti sulle ammende.

<sup>1212</sup> Punto 23 degli Orientamenti sulle ammende.

<sup>1213</sup> Ad esempio, **ID [...]** (Silver Plastics – risposta alla CA); **ID [...]** (Coopbox – risposta alla CA); **ID [...]** (Propack – risposta alla CA); **ID [...]** (Magic Pack – risposta alla CA). Cfr. **ID [...]**

<sup>1214</sup> Cfr. Caso T-348/08 – *Aragonesas Industrias y Energia/ Commissione*, ECLI:EU:T:2011:621, punto 273.

dell'Europa centrale e orientale, non richieda alcuna differenziazione del coefficiente gravità per Propack. Il fatto che Propack sia ritenuta responsabile solo per l'Ungheria nel cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale si riflette già in misura sufficiente nel fatto che il solo valore delle vendite realizzate da Propack in Ungheria è tenuto in considerazione (cfr. punto (1024))

*Quota di mercato aggregata*

- (1030) Come indicato al punto (40), la Commissione non è in grado di effettuare una stima credibile delle quote di mercato nell'ambito di ciascuno dei cinque cartelli distinti. La Commissione non utilizza pertanto tale fattore per aumentare i coefficienti di gravità.

*Estensione geografica*

- (1031) Come risulta dal punto (3), i cinque cartelli distinti sono definiti sulla base del relativo campo di applicazione geografico e nessuno di essi si estendeva a tutto il SEE o alla maggior parte del medesimo: Europa centrale e orientale (Repubblica ceca, Ungheria, Polonia e Slovacchia), Italia, Francia, Europa nordoccidentale (Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia) ed Europa sudoccidentale (Spagna e Portogallo). La Commissione non utilizza pertanto tale fattore per aumentare i coefficienti di gravità.

*Attuazione*

- (1032) Come risulta dal punto (804), gli accordi anticoncorrenziali in relazione a ciascuno dei cinque cartelli distinti sono spesso stati attuati. La natura e l'intensità degli accordi attuati non sono tuttavia tali da giustificare un aumento del coefficiente di gravità. D'altro canto, però, l'asserita mancanza di attuazione degli accordi di cartello, di effetti sugli scambi e di consapevolezza o partecipazione invocata relativamente ad alcune condotte non giustifica la riduzione dei coefficienti di gravità.

*Conclusione sulla gravità*

- (1033) Oltre ai criteri di cui ai punti (1027)-(1032) e alle circostanze di ciascuno dei cinque cartelli distinti, la Commissione ritiene che la percentuale del valore delle vendite di cui tenere conto per ciascun cartello separato e in relazione a tutti i singoli destinatari debba essere: Italia – 16%, Europa sudoccidentale – 16%, Europa nordoccidentale – 16%, Europa centrale e orientale – 16% e Francia – 16%.

8.4.2.2. Durata

- (1034) La Commissione terrà conto dell'effettiva durata della partecipazione di ciascuna impresa coinvolta nei cartelli distinti come indicato alla sezione 7 su base proporzionale e arrotondando per difetto il numero dei mesi. Pertanto, se, ad esempio, la durata risulta pari a 7 anni, un mese e 12 giorni, ai fini del calcolo si terrà conto di 7 anni e un mese, senza contare il numero dei giorni inferiori al mese.
- (1035) Come risulta dai punti (986) e (1006), in ragione dell'interruzione della sua partecipazione al cartello e tenuto conto dell'articolo 25 del regolamento (CE) n. 1/2003, la Commissione non infligge un'ammenda a Overpack per il suo coinvolgimento nel cartello prima del periodo di interruzione. I moltiplicatori di durata di seguito riportati pertanto includono solo il periodo dal 25 ottobre 2007 al 13 febbraio 2008 (cfr. tabella 7).

**Tabella 7 – Moltiplicatori di durata**

Impresa	Italia	Europa sudoccidentale	Europa nordoccidentale	Europa centrale e orientale	Francia
Linpac	5.5	7.91	5.33	2.83	1.16
Vitembal	5.41	2.75	4.75		1.16
Sirap-Gema	5.5			2.83	1.16
Coopbox	5.5	5.58		2.75 <sup>1215</sup>	
<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i> <sup>1216</sup>		2.25, 2			
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i> <sup>1217</sup>				0.08	
<i>Poliemme S.r.l.</i> <sup>1218</sup>	0.33, 0.91				
Silver Plastics			5.33		0.25
Magic Pack	1.41				
Nespak	2.91				
Huhtamäki			3.41		1.16
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH &amp; Co KG</i> <sup>1219</sup>			0.5		
Propack					
<i>PROPACK Kft.</i> <sup>1220</sup>				0.5	

<sup>1215</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità in solido di CCPL S.c. e Coopbox Europe s.r.o.'s per il periodo dall'8 dicembre 2004 al 24 settembre 2007.

<sup>1216</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità unica di Coopbox Hispania SLU per il periodo dal 2 Marzo 2000 al 25 giugno 2002. Poiché il Portogallo è entrato nel cartello dell'Europa Sudoccidentale solo l'8 giugno 2000, la Commissione ha deciso di applicare al valore delle vendite dell'anno rilevante di Coopbox Hispania SLU un moltiplicatore della durata inferiore. Tale moltiplicatore è 2. Un moltiplicatore superiore, cioè 2.25, è applicato solo al valore delle vendite spagnole dell'anno rilevante di Coopbox Hispania S.l.u..

<sup>1217</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità unica di Coopbox Easter s.r.o. per il periodo dal 4 novembre 2004 al 7 dicembre 2004.

<sup>1218</sup> Moltiplicatori della durata riguardo alla responsabilità unica di Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) per i periodi dal 18 giugno 2002 al 27 ottobre 2002 (0.33) e dal 1 gennaio 2004 al 19 dicembre 2004 (0.91).

<sup>1219</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità unica di Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co per il periodo dal 13 giugno 2002 al 31 dicembre 2002.

<i>Bunzl plc</i> <sup>1221</sup>				1.16	
Ovarpack		0.25			

#### 8.4.2.3. Determinazione degli importi supplementari

- (1036) La Commissione aggiunge all'importo di base una somma compresa fra il 15% e il 25% del valore delle vendite al fine di scoraggiare le imprese dal concludere accordi orizzontali di fissazione dei prezzi e di ripartizione del mercato, a prescindere dalla durata della partecipazione delle imprese ("tariffa d'ingresso")<sup>1222</sup>. Per scegliere la percentuale da applicare, si tiene conto dei fattori di cui ai punti (1027)-(1032). Pertanto, la percentuale degli importi supplementari da applicare in relazione a tutti i cartelli oggetto della presente Decisione è 16%.
- (1037) Nei casi in cui un destinatario venga ritenuto l'unico responsabile per porzioni dell'infrazione, e responsabile in solido con la sua controllata per il resto dell'infrazione, la Commissione, per evitare di infliggere ammende dissuasive eccessive, applica la tariffa d'ingresso solo per la parte dell'ammenda per la quale accerta l'esistenza di una responsabilità in solido<sup>1223</sup>.

#### *Calcolo e conclusioni sugli importi di base*

- (1038) Sulla base dei valori delle vendite, delle percentuali da applicare a tali valori e dei coefficienti moltiplicatori relativi alla durata, di cui alla precedente Tabella 7, gli importi di base utilizzati per calcolare le ammende in relazione a ciascuno dei cinque distinti cartelli sono indicati nella seguente Tabella 8.

Impresa	Italia	Europa sudoccidentale	Europa nordoccidentale	PECO	Francia
Linpac	[17 000 000 – 33 000]	[46 000 000 – 86 000]	[38 000 000 – 71 000]	[5 000 000 – 8 000]	[7 000 000 – 13 000 000]

<sup>1220</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità unica di Propack Kft per il periodo dal 13 dicembre 2004 al 30 giugno 2005.

<sup>1221</sup> Moltiplicatore della durata riguardo alla responsabilità in solido di Bunzl plc e Propack Kft per il periodo dal 1° luglio 2005 al 15 settembre 2005.

<sup>1222</sup> Punto 25 degli Orientamenti sulle ammende.

<sup>1223</sup> Pertanto, non si aggiunge alcuna tariffa d'ingresso all'ammenda inflitta a: (i) Europa centrale e orientale – Coopbox Eastern s.r.o. per la sua responsabilità unica per la sua partecipazione diretta al cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale nel periodo dal 5 novembre 2004 al 7 dicembre 2004; Propack – Propack Kft per la sua responsabilità unica per la sua partecipazione diretta al cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale (per quanto riguarda l'Ungheria) per il periodo dal 13 dicembre 2004 al 30 giugno 2005 ii) Italia – Poliemme srl responsabile unico per la sua partecipazione diretta al cartello in Italia nel periodo dal 18 giugno 2002 – 27 ottobre 2002 e dal 1 gennaio 2004 – 19 dicembre 2004; (iii) Europa sudoccidentale – Coopbox Hispania S.l.u. responsabile unico per la sua partecipazione diretta al cartello in Europa sudoccidentale dal 2 Marzo 2000 al 25 giugno 2002 (iv) Europa Nordoccidentale - Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG unico responsabile per la sua partecipazione diretta al cartello Nordoccidentale per il periodo dal 13 giugno 2002 al 31 dicembre 2002.

	000]	000	000]	000]	
Vitembal	[6 000 000 – 11 000 000]	[10 000 000 – 19 000 000]	[7 000 000 – 12 000 000]		[8 000 000 – 15 000 000]
Sirap-Gema	[32 000 000 – 59 000 000]			[1 000 000 – 3 000 000]	[6 000 000 – 10 000 000]
Coopbox	[27 000 000 – 50 000 000]	[14 000 000 – 26 000 000]		[800 000 – 1 600 000]	
<i>Coopbox Hispania S.l.u. (unica repsonsabile)<sup>1224</sup></i>		[2 000 000 – 3 000 000]			
<i>Coopbox Eastern s.r.o. (unica repsonsabile)</i>				[17 000 – 31 000]	
<i>Poliemme S.r.l. (unica repsonsabile – la somma dei due periodi di responsabilita unica)</i>	[600 000 – 1 200 000]				
Silver Plastics			[16 000 000 – 29 000 000]		[800 000 – 1 400 000]
Magic Pack	[3 000 000 – 5 000 000]				
Nespak	[4 000 000 – 7 000 000]				
Huhtamäki			[8 000 000 – 15 000 000]		[3 000 000 – 7 000 000]
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH &amp; Co KG (unica repsonsabile)</i>			[58 000 – 110 000]		
Propack				[30 000 –	

<sup>1224</sup>

L'ammontare di base unisce l'ammontare di base per la Spagna e il Portogallo calcolato separatamente. Pur basandosi su valori delle vendite e coefficienti moltiplicatori della durata differenti, gli altri elementi per il calcolo dell'ammenda sono identici sia per la Spagna che per il Portogallo.

				80 000]	
<i>PROPACK Kft.</i> <i>(unica repsonsabile)</i>				[10 000 – 20 000]	
Ovarpack		[60 000 – 120 000]			

### 8.4.3. *Adeguamenti dell'importo di base*

#### 8.4.3.1. Circostanze aggravanti

(1039) Per ogni impresa, la Commissione può riflettere nell'ammenda inflitta eventuali circostanze aggravanti, quali quelle elencate, in maniera non esaustiva, al paragrafo 28 degli Orientamenti sulle ammende.

(1040) Non vi sono circostanze che richiedano un aumento dell'importo di base dell'ammenda per i destinatari.

#### 8.4.3.2. Circostanze attenuanti

(1041) L'importo di base dell'ammenda inflitta a un'impresa può essere ridotto anche qualora la Commissione riscontri l'esistenza di circostanze attenuanti, tra le quali il punto 29 degli Orientamenti in materia di ammende comprende le situazioni in cui l'impresa fornisce la prova che la propria partecipazione all'infrazione è sostanzialmente marginale. Altre situazioni comprendono quelle in cui l'impresa collabora efficacemente con la Commissione al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole.

#### *Ruolo sostanzialmente marginale*

(1042) Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti della Commissione, varie parti hanno sostenuto che il loro singolo coinvolgimento nel cartello o nei cartelli giustifica una riduzione in ragione dell'esistenza di circostanze attenuanti<sup>1225</sup>. In tale contesto, le parti hanno affermato che il fatto di non avere partecipato a tutte le riunioni di cartello, di avere partecipato in alcuni casi con frequenza minore, di avere svolto in alcuni casi un ruolo più passivo nel cartello o di avere occasionalmente adottato una strategia concorrenziale deve essere ricompensato con una riduzione basata sull'applicazione di circostanze attenuanti.

(1043) Il punto 29 degli Orientamenti in materia di ammende prevede che l'importo di base dell'ammenda può essere ridotto quando l'impresa fornisce la prova che la propria partecipazione all'infrazione è sostanzialmente marginale. Gli orientamenti in materia di ammende del 2006, contrariamente a quelli del 1998<sup>1226</sup>, prevedono una riduzione basata sul fatto di aver avuto un ruolo passivo o minore. Pertanto, la Commissione non ritiene più che un ruolo passivo costituisca una circostanza attenuante che

<sup>1225</sup> Ad esempio **ID [...]** (Ovarpack – risposta alla CA); **ID [...]** (Silver Plastics – risposta alla CA); **ID [...]** (Coopbox – risposta alla CA); **ID [...]** (Nespak – risposta alla CA); **ID [...]** (Magic Pack – risposta alla CA); **ID [...]** (Vitembal – risposta alla CA).

<sup>1226</sup> Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5 del trattato CECA (GUUE C 9, 14.01.1998, p. 3-5)

giustifichi una riduzione delle ammende<sup>1227</sup>, mentre un ruolo minore può costituire una circostanza attenuante soltanto se il coinvolgimento dell'impresa nell'infrazione è sostanzialmente marginale. In ogni caso, risulta chiaro dalle prove indicate nella sezione 4 che nessuna delle parti coinvolte ha avuto un ruolo passivo, così come sancito dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia, tale da giustificare una riduzione dell'ammenda.<sup>1228</sup>

- (1044) Come risulta chiaramente dalle prove di cui alle sezioni 4.1-4.5 relativamente a ciascuno dei cinque cartelli distinti, la Commissione ritiene che solo nel caso di Magic Pack, che riguarda il cartello relativo all'Italia, e nel caso di Silver Plastics, e solo in relazione al cartello riguardante la Francia, le prove dimostrano che le due imprese avevano un livello di coinvolgimento che le distingue dal gruppo principale dei rispettivi cartelli e considerandoli pertanto operatori marginali.
- (1045) Per quanto riguarda Magic Pack, e come risulta dalla sezione 4.1, le prove indicano che Magic Pack era percepita come un elemento di disturbo dagli altri partecipanti al cartello riguardante l'Italia<sup>1229</sup>. Questo ruolo di disturbo è molto evidente, ad esempio, negli eventi verificatisi in relazione all'asta Carrefour del dicembre 2005 (punti (250)-(257)). Dalle prove emerge chiaramente che Magic Pack non ha aderito all'accordo concluso dai partecipanti al cartello in relazione a tale asta e che la sua strategia di offerta aggressiva ha comportato un'erosione dei prezzi. Al fine di garantire che nell'ammenda si tenga debitamente conto del grado di coinvolgimento di Magic Pack, si ritiene opportuno concedere una riduzione di 5% dell'ammenda ad essa inflitta per il suo coinvolgimento nel cartello riguardante l'Italia in ragione del suo coinvolgimento sostanzialmente marginale nel cartello.
- (1046) Per quanto riguarda Silver Plastics, e come risulta dalla sezione 4.5, le prove indicano che è stata la concorrenza aggressiva di Silver Plastics sul mercato francese che ha indotto gli altri principali partecipanti al cartello a invitare Silver Plastics ad aderire al cartello riguardante la Francia (cfr. i punti (675)-(679)) e (678)-(679)). In particolare, Vitemabl e Linpac erano preoccupate dell'aggressività di Silver Plastics sul mercato francese (cfr. punto (677)) e hanno insistito affinché Silver Plastic aderisse al cartello. Le prove dimostrano che l'interesse di Silver Plastics era troppo divergente rispetto all'interesse degli altri partecipanti al cartello affinché essa rimanesse nel cartello per più di tre mesi circa. Sebbene i partecipanti già presenti nel cartello mirassero a preservare lo status quo nel mercato francese, Silver Plastics aveva un forte interesse a spingersi ed espandersi in tale mercato lucrativo con dei prezzi molto superiori rispetto ad altre aree geografiche. Nonostante Silver Plastics abbia partecipato a una serie di riunioni di natura anticoncorrenziale (cfr. punti (678)-(683)), le prove indicano che la presenza di Silver Plastics era interessata e di natura opportunistica. Benché le prove nella sezione 4.5 dimostrino che Silver Plastics era a conoscenza della natura anticoncorrenziale di tali discussioni, esse mostrano anche che Silver Plastics manteneva un ruolo di disturbo e marginale nel cartello, rimanendo spesso incapace di vincolarsi e mettere in atto determinati comportamenti anticoncorrenziali. Nella breve partecipazione di Silver Plastics al cartello (682), tale

---

<sup>1227</sup> Causa T-83/08 *Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha e Denka Chemicals GmbH/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:48, punto 253.

<sup>1228</sup> Cfr. T-83/08 *Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha and Denka Chemicals GmbH v Commissione* ECLI:EU:T:2012:48, punto 253.

<sup>1229</sup> Cfr. ad esempio **ID [...]**; **ID [...]** Cfr. anche **ID [...]**

comportamento perturbatore, è anche messo in luce dal fatto che Silver Plastics non venne invitato alla riunione di *follow up* del 24 novembre 2005 (cfr. punti (684)-(686)).

- (1047) Al fine di garantire che nell'ammenda si tenga debitamente conto del grado di coinvolgimento di Silver Plastics, si ritiene opportuno concedere una riduzione di 5% dell'ammenda ad essa inflitta per il suo coinvolgimento nel cartello riguardante la Francia in ragione del suo coinvolgimento sostanzialmente marginale nel cartello.

Collaborazione efficace al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole

- (1048) In base agli Orientamenti in materia di ammende, la Commissione può ridurre l'importo di base dell'ammenda in caso di collaborazione efficace al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole qualora tale collaborazione vada oltre a quanto richiesto dagli obblighi previsti dalla legge per l'impresa interessata. La semplice conformità alle disposizioni legislative relative alla divulgazione delle informazioni non può essere considerata una collaborazione in tal senso. Inoltre, la cooperazione deve essere efficace, ossia deve costituire un valore aggiunto ai fini dell'indagine, fornendo prove e spiegazioni che consentano di comprendere in modo più adeguato il caso in esame, o ammissioni che favoriscano il lavoro della Commissione. In base alla prassi della Commissione, nei casi in cui possa trovare applicazione la comunicazione sul trattamento favorevole, la collaborazione da parte delle imprese interessate dal procedimento dovrebbe essere valutata in linea di principio nel quadro della comunicazione sul trattamento favorevole e la riduzione al di fuori del campo di applicazione di detta comunicazione può essere concessa solo in circostanze eccezionali.

- (1049) In relazione al cartello riguardante i paesi dell'Europa nordoccidentale, nella sua domanda di trattamento favorevole Silver Plastics ha riconosciuto di aver partecipato fornendo prove a sostegno ad alcuni episodi di scambio di informazioni commerciali sensibili anche in merito all'affissazione dei prezzi. Ciò riguarda in particolare la riunione a margine MAP IK del 20 settembre 2007 e la riunione del 29 ottobre 2007 (cfr. i punti (580)- (581), (588)-(591)). Pur non consentendo di concedere una riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole<sup>1230</sup>, gli elementi di prova costituiscono un certo valore aggiunto ai fini dell'indagine e in una certa misura hanno facilitato il lavoro della Commissione (cfr. ad esempio punti (581) e (591))<sup>1231</sup>. Poiché, ai fini della presente decisione, le prove fornite sono state presentate volontariamente e ci si è avvalsi di tali elementi di prova, la Commissione ritiene che in questo caso sia opportuno concedere a Silver Plastics una riduzione di 5% dell'ammenda ad essa inflitta per il suo coinvolgimento nel cartello riguardante i paesi dell'Europa nordoccidentale in ragione della sua collaborazione efficace al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole.

Altre osservazioni delle parti

- (1050) Nella loro risposta alla CA, Magic Pack e Coopbox sostengono che la Commissione debba utilizzare la discrezionalità prevista dal punto 37 degli orientamenti in

---

<sup>1230</sup> Cfr. sezione 0 per ulteriori spiegazioni in riferimento al rigetto della domanda di trattamento favorevole di Silver Plastics.

<sup>1231</sup> Cfr., a questo proposito, la causa T-384/09, *SKW Stahl-Metallurgie Holding AG e SKW Stahl-Metallurgie GmbH/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:27, punto 186.

materia di ammende al fine di concedere una riduzione dell'ammenda che prenda in considerazione la proporzione delle vendite del prodotto oggetto dell'infrazione rispetto al fatturato totale delle vendite delle imprese coinvolte. Entrambe le parti citano la Decisione della Commissione del 28 marzo 2012, *Mountings* (COMP/39.452) in cui tali proporzioni sono state prese in considerazione, insieme ad altre considerazioni, per concedere delle riduzioni. La Commissione osserva, che nel caso di specie non vi sono circostanze simili a quelle del caso *Mountings* (e altri casi simili dove tali riduzioni sono state concesse) che potrebbero legittimare un allontanamento dalla metodologia generale stabilita dagli orientamenti sulle ammende.

- (1051) Vitembal e Sirap-Gema sostengono anche che la Commissione dovrebbe ridurre l'ammenda in considerazione della crisi generale in cui verserebbe il settore degli imballaggi per alimenti.<sup>1232</sup> La Commissione rileva che sebbene gli orientamenti sulle ammende (1998) indicassero in effetti "il contesto economico specifico" come motivo di riduzione a sé stante, gli orientamenti sulle ammende in vigore prevedono che il contesto economico venga preso in considerazione nel determinare se l'impresa possa godere di una riduzione dell'ammenda ai sensi del punto 35 sulla capacità contributiva dell'impresa. Tale valutazione è stata svolta separatamente nella sezione 8.8 per le imprese che hanno richiesto una riduzione dell'ammenda ai sensi del punto 35 degli orientamenti sulle ammende. La Commissione considera che le osservazioni delle parti sono già state adeguatamente esaminate in tale contesto e che non vi sono ulteriori circostanze che richiedono alla Commissione di prendere in considerazione il contesto economico generale dell'industria per determinare le ammende.

#### 8.4.4. *Dissuasione*

- (1052) Il punto 30 degli Orientamenti in materia di ammende prevede che la Commissione presti particolare attenzione all'esigenza di garantire l'effetto sufficientemente dissuasivo delle ammende e che, a tal fine, essa possa aumentare l'ammenda da infliggere alle imprese che abbiano un fatturato particolarmente grande al di là delle vendite dei beni e servizi ai quali l'infrazione si riferisce.
- (1053) Tenuto conto del fatturato totale delle imprese interessate dalla presente decisione e dell'ammenda da imporre a ciascuna di esse, il coefficiente moltiplicatore dissuasivo non verrà applicato a nessun destinatario.

### 8.5. **Applicazione del limite del 10% del fatturato**

- (1054) L'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 prevede che l'ammenda inflitta a ciascuna impresa rispetto a una singola infrazione non debba superare il 10% del fatturato totale realizzato dall'impresa durante l'esercizio sociale precedente la data della decisione della Commissione<sup>1233</sup>. La Corte ha confermato che è indifferente, per l'applicazione del tetto del 10% del fatturato totale realizzato dall'impresa, che diverse violazioni delle regole della concorrenza dell'UE siano sanzionate nel corso di un procedimento unico o nel corso di procedimenti separati,

---

<sup>1232</sup> ID [...] (Vitembal – risposta alla CA); ID [...]; ID [...]  
<sup>1233</sup> Articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.

scaglionati nel tempo, poiché il tetto massimo del 10% si applica a ciascuna violazione dell'articolo 101 del trattato<sup>1234</sup>.

- (1055) Nella sua risposta CA, Coopbox ha sostenuto che il fatturato totale dovrebbe essere stabilito in riferimento al fatturato totale di Coopbox Group S.p.A. o che si dovrebbe dedurre il fatturato non riguardante il settore degli imballaggi alimentari al dettaglio<sup>1235</sup>. La Commissione respinge tale argomentazione sulla base della sua conclusione secondo cui CCPL S.c. era la società controllante del gruppo Coopbox. A prescindere dalla struttura societaria interna o dalla ristrutturazione aziendale del gruppo Coopbox, che in alcuni momenti può aver influito sulla partecipazione effettiva detenuta da CCPL S.c. nelle sue controllate, la Commissione ritiene l'uso del fatturato totale di CCPL S.c. conforme all'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (1056) Allo stesso modo, in un documento presentato il 20 Maggio 2015, Sirap-Gema ha sostenuto che la Commissione dovrebbe tenere conto solo della parte del fatturato totale prodotto da Sirap-Gema e Petruzalek. Sirap-Gema ritiene che prendere in considerazione il fatturato di Italmobiliare S.p.A. produrrebbe un risultato sproporzionato alla luce del fatto che Italmobiliare S.p.A. è una mera holding finanziaria estranea alle condotte anticoncorrenziali in questione, attiva in diversi settori, tra i quali settore degli imballaggi alimentari rappresenta un settore marginale di attività. Sirap-Gema considera che l'applicazione del fatturato di Italmobiliare S.p.A. sarebbe discriminatorio rispetto alle altre parti nella decisione in questione non controllate da una holding finanziaria.<sup>1236</sup> La Commissione respinge tale argomentazione sulla base della sua conclusione secondo cui Italmobiliare S.p.A. era la società madre delle entità di Sirap-Gema direttamente coinvolte nell'infrazione come descritto ai punti (829)-(833) (925)- (927) e (945)-(947). Come confermato dalla giurisprudenza, il concetto di impresa non può essere interpretato in modo diverso ai fini dell'imputazione dell'infrazione e dell'applicazione del massimale del 10%.<sup>1237</sup> La Commissione, pertanto, considera che l'utilizzo del fatturato totale di Italmobiliare S.p.A. è corretto ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003. La Commissione considera infondata l'argomentazione di Sirap-Gema sulla discriminazione determinata da tale approccio poiché è stata applicata la medesima metodologia a tutte le imprese interessate. Al contrario, qualora la Commissione seguisse l'approccio suggerito da Sirap-Gema, ciò determinerebbe un trattamento ingiustificatamente discriminatorio nei confronti degli altri destinatari della presente decisione.
- (1057) Nella sua risposta alla CA, Magic Pack sosteneva che la Commissione avrebbe dovuto tenere in considerazione il suo fatturato del 2005 piuttosto che il fatturato relativo all'anno precedente alla data di adozione della decisione. La Commissione rigetta tale argomentazione e ricorda che il fine del massimale del 10% stabilito dall'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 è di riflettere la capacità dell'impresa al momento dell'adozione della decisione e dell'imposizione

---

<sup>1234</sup> Causa T-68/04, *SGL Carbon/Commissione*, ECLI:EU:T:2008:414, punto 132, causa T-27/10, *AC-Treuhand AG/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:59, punto 232.

<sup>1235</sup> **ID [...]** (Coopbox - risposta alla CA).

<sup>1236</sup> **ID [...]** (Sirap-Gema – dichiarazione scirtta).

<sup>1237</sup> Cfr. ad esempio, Caso C-408/12P *YKK Corporation e altri/Commissione*, ECLI:EU:C:2014:2153, punto 59.

dell'ammenda.<sup>1238</sup> Inoltre, la Commissione considera che il fatturato di Magic Pack del 2014 non solleva dubbi sul fatto che tale anno è stato un anno di attività economica normale per Magic Pack e pertanto il fatturato rappresenta una cifra attendibile per la valutazione di tale attività.<sup>1239</sup> Pertanto il fatturato di per sé non costituisce una ragione valida per adeviare all'applicazione della regola generale che impone l'applicazione del fatturato dell'anno precedente alla presente decisione.

- (1058) Per tutti i destinatari della presente decisione, la Commissione utilizza i dati relativi ai rispettivi fatturati realizzati nel 2014<sup>1240</sup>. Per quanto concerne Coopbox, la Commissione prende nota delle informazioni ricevute da quest'ultima secondo le quali il gruppo Coopbox é in fase di ristrutturazione. Nonostante i conti del 2014 della controllante CCPL S.c. siano già definiti al momento della decisione, Coopbox ha informato la Commissione che, data la ristrutturazione in corso, essa ha ricevuto l'autorizzazione dall'amministrazione nazionale competente di chiudere il fatturato consolidato in una data successiva nel 2015. Ciononostante, CCPL S.c ha fornito alla Commissione dei dati del 2014 non definitivi che la Commissione considera sufficientemente rappresentativi nonché provenienti da un anno di esercizio normale. Coopbox ha sostenuto tuttavia che una larga parte del suo fatturato, derivante da attività operative cessate, dovrebbe essere detratta dal suo fatturato globale del 2014 poiché permesso ai sensi delle normative contabili di riferimento. Senza prendere posizione sulla possibilità che tali detrazioni siano ammesse ai sensi delle normative contabili vigenti, la Commissione rileva che le attività per le quali Coopbox richiede la detrazione non sono ancora state vendute dalla stessa Coopbox. La Commissione quindi utilizza i dati del fatturato mondiale di Coopbox, così come trasmessi da quest'ultima, nel 2014 senza la detrazione delle attività di Coopbox che non sono state ancora cedute facenti quindi ancora parte del gruppo CCPL S.c al momento della decisione.<sup>1241</sup> La Commissione rileva inoltre che, anche se dovesse basarsi sugli ultimi dati consolidati, ossia i dati di fatturato consolidati per il 2013, ciò non inciderebbe in ogni caso sull'ammontare dell'ammenda inflitta a Coopbox.
- (1059) Il fatturato globale realizzato nel 2013 o nel 2014 da ciascuna delle imprese interessate è indicato nella Tabella 9. Riguardo ai periodi per i quali un destinatario della presente decisione è ritenuto l'unico responsabile, la Commissione garantisce che l'ammenda inflitta a tale destinatario in relazione alla sua sola responsabilità non superi il 10% del suo singolo fatturato totale relativo all'esercizio sociale precedente la data della decisione della Commissione. Inoltre, la Commissione garantisce che il cumulo delle ammende imposte per ogni cartello ai destinatari della presente decisione ,facenti parte della stessa impresa e responsabili a titolo individuale o in solido, non superi, prima dell'applicazione del trattamento favorevole, il 10% del fatturato globale dell'impresa nel 2014.

---

<sup>1238</sup> Cfr. ad esempio Caso C-408/12P YKK Corporation/Commissione, ECLI:EU:C:2014:2153, punto 63.

<sup>1239</sup> Cfr. ad esempio Case T-392/09, *I. Garantovana a.s./Commissione*, ECLI:EU:T:2012:674 ,punto. 86.

<sup>1240</sup> Cfr. a questo proposito, causa T-410/09, *Almamet GmbH Handel mit Spänen und Pulvern aus Metall/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:676, punto 215. Per Silver Plastics, poiché l'esercizio finanziario decorre a partire dal 1 luglio al 30 giugno, la Commissione si basa sull'esercizio finanziario 2013/2014. La Commissione rileva che [segreto aziendale - informazioni sulla ristrutturazione aziendale interna]

<sup>1241</sup> Cfr. per esempio Causa T-392/09, *I. Garantovana a.s./Commissione*, ECLI:EU:T:2012:674 punto 334

**Tabella 9 – Fatturato globale realizzato nel 2014**

<b>Destinatari</b>	<b>EUR</b>
Linpac	[390 000 000 – 730 000 000]
Vitembal	23 627 271
Sirap-Gema	4 451 330 000
Coopbox	[400 000 000 – 700 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i>	[11 000 000 – 20 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i>	[29 000 000 – 53 000 000]
<i>Poliemme S.r.l.</i>	[4 000 000 – 7 000 000]
Nespak	497 172 730
Huhtamäki	2 235 700 000
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH &amp; Co KG</i>	[260 000 000 – 480 000 000]
Magic Pack	[34 000 000 – 64 000 000]
Silver Plastics	[200 000 000 – 370 000 000]
Ovarpack	[6 650 000 – 12 350 000]
Propack	7 617 320 019
<i>PROPACK Kft.</i>	20 979 981

**8.6. Trattamento favorevole**

- (1060) Ai sensi del punto 8, lettera a), della comunicazione sul trattamento favorevole, la Commissione concede l'immunità da qualsiasi ammenda che le sarebbe altrimenti stata inflitta all'impresa che per prima presenta informazioni ed elementi di prova che secondo la Commissione possono consentirle di svolgere un accertamento mirato in relazione al presunto cartello.
- (1061) Conformemente ai punti 23 e 24 della comunicazione sul trattamento favorevole, le imprese che rivelano la loro partecipazione a un presunto cartello riguardante l'Unione, ma che non soddisfano le condizioni per beneficiare dell'immunità, possono eventualmente beneficiare di una riduzione dell'importo dell'ammenda che altrimenti sarebbe stata loro inflitta se forniscono alla Commissione elementi di prova della presunta infrazione che costituiscano un valore aggiunto significativo rispetto agli elementi di prova già in possesso della Commissione e che soddisfano le condizioni cumulative di cui al punto 12, dalla lettera a) alla c), della comunicazione sul trattamento favorevole.

### 8.6.1. *Linpac*

- (1062) Il 18 marzo 2008 Linpac ha presentato una domanda di cui al punto 8, lettera a) della comunicazione sul trattamento favorevole. Il 4 giugno 2008 la Commissione ha concesso a Linpac l'immunità condizionale per tutti i cinque cartelli oggetto della presente decisione.
- (1063) Linpac ha collaborato pienamente e in modo continuo e sollecito durante tutta la procedura, integrando gradualmente alla domanda iniziale ulteriore documentazione inviata in funzione dell'avanzamento dell'indagine interna e dello svolgimento di colloqui con le persone interessate, rimanendo a disposizione della Commissione e fornendo spiegazioni e chiarimenti. Non vi sono indicazioni che Linpac abbia continuato a partecipare al cartello dopo la sua prima presentazione di prove.<sup>1242</sup> Nella sua risposta alla CA, Sirap-Gema sosteneva che Linpac avesse continuato a partecipare nei contatti collusivi dopo la presentazione della sua domanda di clemenza del 18 marzo 2008, quanto meno in relazione alla Francia e all'Italia. Con riferimento alla Francia, Sirap-Gema richiama la dichiarazione di Silver Plastics che afferma che nella seconda metà del 2008 si sono verificati contatti collusivi. La Commissione osserva che sia Silver Plastics che Linpac hanno confermato che i contatti tra gli individui erano di carattere privato e connessi al tentativo di Silver Plastics di assumere un dipendente di Linpac.<sup>1243</sup> È solo Silver Plastics a sostenere che la riunione avesse anche una finalità anticoncorrenziale. In assenza di un'ulteriore corroborazione, la Commissione ritiene che non vi siano elementi sufficienti a dimostrare che Linpac abbia continuato a partecipare alle attività del cartello in Francia dopo la presentazione della sua domanda di clemenza il 18 marzo 2008. Con riferimento all'Italia, Sirap-Gema richiama una riunione bilaterale tra il [rappresentante d'impresa] (Sirap-Gema) e il [rappresentante d'impresa] (Linpac) avvenuta nel Maggio 2008, in data non specificata. Tuttavia, la Commissione osserva che non vi sono altre prove oltre la dichiarazione di Sirap-Gema sul fatto che la suddetta riunione abbia avuto luogo. Ne consegue che la Commissione non può basarsi su tale dichiarazione per revocare l'immunità concessa a Linpac. Non vi sono elementi di prova che dimostrano che Linpac abbia in alcun modo cercato di costringere altre imprese a partecipare all'infrazione. A Linpac sarà quindi concessa l'immunità dalle ammende che le sarebbero state altrimenti inflitte in relazione ai cinque cartelli.

### 8.6.2. *Vitembal*

- (1064) Il 6 giugno 2008 Vitembal ha presentato una domanda di immunità o, in alternativa, di riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole.
- (1065) Nel quadro della sua collaborazione, e in relazione a tutti i cartelli in cui è stata coinvolta e per i quali è ritenuta responsabile, Vitembal ha fornito alla Commissione un numero considerevole di dichiarazioni ufficiali confermate da prove documentali. In relazione ai singoli cartelli riguardanti l'Italia, i paesi dell'Europa sudoccidentale, i paesi dell'Europa nordoccidentale e la Francia, Vitembal è stata la prima impresa a fornire un valore aggiunto significativo documentando e confermando le prove all'epoca in possesso della Commissione. Pertanto, Vitembal soddisfa le condizioni per poter beneficiare di una riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento

---

<sup>1242</sup> Eccetto per quanto ragionevolmente necessario al fine di preservare l'ispezione.

<sup>1243</sup> ID [...]; ID [...]

favorevole nella misura del 30-50% in relazione a tutti i cartelli ai quali ha partecipato e per i quali è ritenuta responsabile.

- (1066) Vitembal ha collaborato in modo pieno, continuato e rapido durante tutto il procedimento e ha gradualmente integrato la propria domanda originaria con ulteriori documenti, avendo proceduto ad indagini interne e condotto colloqui con le persone interessate in relazione a ciascuno dei cartelli ai quali ha partecipato. Essa è rimasta a disposizione della Commissione per fornire spiegazioni e chiarimenti. Non esiste alcuna prova da cui risulti che Vitembal abbia continuato a essere coinvolta nel cartello dopo la sua prima presentazione di prove.
- (1067) In relazione all'Italia, Vitembal ha presentato prove che confermano un gran numero di riunioni anticoncorrenziali, come ad esempio quelle del [...]. Vitembal ha documentato le proprie dichiarazioni aziendali con numerose prove risalenti all'epoca dei fatti. La Commissione osserva tuttavia che il valore aggiunto significativo di Vitembal riguarda solo un numero limitato di episodi collusivi rientranti nel cartello riguardante l'Italia. Tenendo conto di tutti gli elementi, Vitembal ha diritto a una riduzione di 45% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello riguardante l'Italia.
- (1068) In relazione ai paesi dell'Europa sudoccidentale, Vitembal ha presentato alcune prove relative, ad esempio, a una serie di riunioni durante le quali i partecipanti al cartello hanno discusso degli aumenti dei prezzi per i clienti dei paesi dell'Europa sudoccidentale, ad esempio le riunioni del [...]. Inoltre, Vitembal ha fornito alcune prove a conferma di varie riunioni multilaterali, ad esempio le riunioni del [...]. La Commissione osserva tuttavia che il valore aggiunto significativo della collaborazione di Vitembal riguarda solo un numero limitato di episodi collusivi rientranti nel cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale e che il valore complessivo delle prove, in termini di natura e di livello di dettaglio, è comparativamente basso. Tenendo conto di tutti gli elementi, Vitembal ha diritto a una riduzione di 45% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale.
- (1069) In relazione ai paesi dell'Europa nordoccidentale, le prove presentate da Vitembal hanno confermato, tra le altre cose, le informazioni in possesso della Commissione riguardanti gli accordi multilaterali sugli aumenti dei prezzi per i vassoi termoformati e i vassoi rigidi e relativi a tutti i paesi inclusi nella regione dell'Europa nordoccidentale (cfr. ad esempio [...]). Vitembal ha inoltre presentato prove risalenti all'epoca dei fatti relative a nuovi contatti di cartello bilaterali (cfr. ad esempio [...]). Tenendo conto di tutti gli elementi, Vitembal ha diritto a una riduzione di 50% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale.
- (1070) In relazione alla Francia, le prove presentate da Vitembal hanno confermato, tra le altre cose, le informazioni in possesso della Commissione da cui risulta la collusione sui prezzi allo scopo di trasferire il costo crescente del polistirene (cfr. ad esempio – [...]). Tenendo conto di tutti gli elementi, Vitembal ha diritto a una riduzione di 50% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo alla Francia.

### 8.6.3. *Sirap-Gema*

- (1071) Il 1° luglio 2008 Sirap-Gema ha presentato una domanda di immunità o, in alternativa, di riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole

- (1072) Nel quadro della sua collaborazione, e in relazione a tutti i cartelli in cui è stata coinvolta e per i quali è ritenuta responsabile, Sirap-Gema ha fornito alla Commissione un numero considerevole di dichiarazioni aziendali confermate da prove documentali. In relazione al cartello distinto riguardante i paesi dell'Europa centrale e orientale, Sirap-Gema è stata la prima impresa a conferire un valore aggiunto significativo alle prove all'epoca in possesso della Commissione. In relazione ai cartelli distinti relativi all'Italia, ai paesi dell'Europa centrale e orientale, ai paesi dell'Europa sudoccidentale e alla Francia, Sirap-Gema è stata la seconda impresa a documentare e confermare gli elementi probatori che costituiscono un valore aggiunto in possesso della Commissione. Pertanto, Sirap-Gema soddisfa le condizioni per poter beneficiare di una riduzione nell'ambito delle seguenti forcelle previste dalla comunicazione sul trattamento favorevole: (i) 30-50% in relazione al cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale e (ii) 20-30% in relazione ai cartelli distinti relativi all'Italia e alla Francia.
- (1073) Sirap-Gema ha collaborato in modo pieno, continuato e rapido durante tutto il procedimento e ha gradualmente integrato la propria domanda originaria con ulteriori documenti, avendo proceduto a indagini interne e condotto colloqui con le persone interessate in relazione a ciascuno dei cartelli nei quali è stata coinvolta. Essa è rimasta a disposizione della Commissione per fornire spiegazioni e chiarimenti. Non esiste alcuna prova da cui risulti che Sirap-Gema abbia continuato a essere coinvolta nel cartello dopo la sua prima presentazione di prove.
- (1074) In relazione all'Italia, Sirap-Gema ha documentato le prove relative a un gran numero di riunioni anticoncorrenziali, ad esempio le riunioni del [...]. Sirap-Gema ha integrato le proprie dichiarazioni ufficiali con numerosi documenti risalenti all'epoca dei fatti, quali [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Sirap-Gema ha diritto a una riduzione di 30% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo all'Italia.
- (1075) In relazione ai paesi dell'Europa centrale e orientale, Sirap-Gema ha documentato le prove relative, ad esempio, all'accordo di Vienna che ha formalizzato il comportamento di cartello nei paesi dell'Europa centrale e orientale e ha fornito i dettagli dell'assegnazione della clientela concordata sulla base di tale accordo anticoncorrenziale (cfr. i punti (602)-(618)). Le prove presentate da Sirap-Gema hanno anche rappresentato un valore aggiunto significativo in relazione [a] [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Sirap-Gema ha diritto a una riduzione di 50% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale.
- (1076) In relazione alla Francia, Sirap-Gema ha documentato le prove relative, ad esempio, [a] [...]. A questo proposito, Sirap-Gema ha fornito elementi probatori che costituiscono un valore aggiunto significativo in relazione [a] [...]. Sirap-Gema ha anche documentato le prove relative [a] [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Sirap-Gema ha diritto a una riduzione di 30% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo alla Francia.

#### 8.6.4. *Coopbox*

- (1077) Il 5 agosto 2008 Coopbox ha presentato una domanda di immunità o, in alternativa, di riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole.
- (1078) Nel quadro della sua collaborazione, e in relazione a tutti i cartelli in cui è stata coinvolta e per i quali è ritenuta responsabile, Coopbox ha fornito alla Commissione

un numero considerevole di dichiarazioni aziendali confermate da prove documentali. In relazione ai cartelli distinti relativi ai paesi dell'Europa centrale e orientale e dell'Europa sudoccidentale, Coopbox è stata la seconda impresa a conferire un valore aggiunto significativo alle prove all'epoca in possesso della Commissione. In relazione al cartello distinto relativo all'Italia, Coopbox è stata, tra le imprese che hanno richiesto il trattamento favorevole, la terza a conferire un valore aggiunto significativo. Pertanto, Coopbox soddisfa le condizioni per poter beneficiare di una riduzione nell'ambito delle seguenti forcelle previste dalla comunicazione sul trattamento favorevole: (i) 20-30% in relazione ai cartelli distinti relativi ai paesi dell'Europa centrale e orientale e dell'Europa sudoccidentale e (ii) 0-20% in relazione al cartello relativo all'Italia.

- (1079) Coopbox ha collaborato in modo pieno, continuato e rapido durante tutto il procedimento e ha gradualmente integrato la propria domanda originaria con ulteriori documenti, avendo proceduto ad indagini interne e condotto colloqui con le persone interessate in relazione a ciascuno dei cartelli nei quali è stata coinvolta. Essa è rimasta a disposizione della Commissione per fornire spiegazioni e chiarimenti. Non esiste alcuna prova da cui risulti che Coopbox abbia continuato a essere coinvolta nel cartello dopo la sua prima presentazione di prove.
- (1080) In relazione all'Italia, Coopbox ha documentato le prove in possesso della Commissione fornendo, ad esempio, [...]. Inoltre, Coopbox ha fornito [...]. Le prove fornite da Coopbox sono servite, ad esempio, a [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Coopbox ha diritto a una riduzione di 20% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo all'Italia.
- (1081) In relazione ai paesi dell'Europa sudoccidentale, Coopbox ha documentato le prove in possesso della Commissione e ha fornito ulteriori prove risalenti all'epoca dei fatti relative, ad esempio, ai dettagli e al contenuto delle riunioni anticoncorrenziali del [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Coopbox ha diritto a una riduzione di 30% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale.
- (1082) In relazione ai paesi dell'Europa centrale e orientale, Coopbox ha documentato le prove relative, ad esempio, [...]. Inoltre, Coopbox ha fornito [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Coopbox ha diritto a una riduzione di 30% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa centrale e orientale.

#### 8.6.5. *Silver Plastics*

- (1083) Il 22 dicembre 2008 Silver Plastics ha presentato una domanda di immunità o, in alternativa, di riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole.
- (1084) Nel quadro della sua collaborazione, Silver Plastics ha fornito alla Commissione dichiarazioni aziendali e alcune prove documentali in relazione al cartello relativo alla Francia. Silver Plastics è stata la terza impresa a conferire un valore aggiunto significativo in relazione al cartello relativo alla Francia e quindi ha soddisfatto le condizioni per poter beneficiare di una riduzione nell'ambito della forcella 0-20% prevista dalla comunicazione sul trattamento favorevole. Silver Plastics ha rafforzato la conclusione della Commissione in relazione [a] [...].- Le dichiarazioni e le prove fornite da Silver Plastics e dalle altre parti hanno aiutato la Commissione ad accertare la partecipazione di Silver Plastics alle discussioni collusive. Nel contempo, la Commissione conclude che il contributo di Silver Plastics ha riguardato [...]

fornendo pertanto un valore aggiunto alquanto limitato in relazione [a] [...]. Tenendo conto di tutti gli elementi, Silver Plastics ha diritto a una riduzione di 10% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo alla Francia.

- (1085) Silver Plastics ha inoltre fornito alla Commissione dichiarazioni aziendali e prove documentali in relazione al cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale. In tale contesto, Silver Plastics ha ammesso la sua partecipazione ad alcuni episodi di scambio d'informazioni commerciali sensibili, anche riguardanti i prezzi pur sostenendo nel corso del procedimento che tali scambi sporadici non possano ritenersi una grave violazione.<sup>1244</sup> In aggiunta, essa non ha divulgato e ha contestato la sua partecipazione ad altre attività di cartello per le quali è ritenuta responsabile nella presente decisione sostenendo che, diversamente dal cartello in Francia, la fissazione dei prezzi in tale mercato non fosse possibile, nè avesse mai avuto luogo<sup>1245</sup>. Silver Plastics sostiene che le discussioni tra i partecipanti al cartello non andavano mai oltre ad una generale discussione e lamentela sui prezzi. Le informazioni scambiate all'interno e all'esterno delle riunioni EQA o MAP IK non erano tali da influire sull'indipendenza degli operatori del mercato nei loro processi decisionali<sup>1246</sup>.
- (1086) All'epoca della domanda di Silver Plastics, la Commissione era già in possesso di un numero considerevole di documenti e dichiarazioni raccolti durante le ispezioni e ricevuti da Linpac e Vitembal, grazie ai quali ha potuto comprovare i principali elementi del cartello, incluso il ruolo di Silver Plastics. In effetti, una parte sostanziale delle informazioni fornite da Silver Plastic nel contesto della sua domanda di trattamento favorevole aveva lo scopo di sostenere la sua posizione secondo cui tra i partecipanti al cartello non esisteva alcun accordo o concertazione oltre agli scambi d'informazioni e che tali scambi non hanno avuto alcuna influenza sulla propria politica dei prezzi o il proprio comportamento sul mercato o su quelli degli altri operatori del mercato. Alla luce degli elementi forniti, la Commissione ritiene che Silver Plastics non abbia fornito informazioni che conferiscono un valore aggiunto significativo ai sensi del punto 24 della comunicazione sul trattamento favorevole. In aggiunta, contestando la sua partecipazione e l'esistenza stessa del cartello, malgrado le prove contrarie esistenti, la condotta e la dichiarazione di Silver Plastics non dimostrano una genuina volontà di cooperare. Sulla base di tali considerazioni, la domanda di Silver Plastics non soddisfa i criteri di cui al punto 23 e 12 della comunicazione sul trattamento favorevole, per questi motivi a Silver Plastics non dovrebbe quindi essere concessa alcuna riduzione dell'ammenda ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole per il cartello relativo ai paesi dell'Europa nordoccidentale.

#### 8.6.6. *Ovarpack*

- (1087) Ovarpack, un distributore di Linpac in Portogallo, è stato acquisito da Linpac il 18 luglio 2008. La Commissione conclude che Ovarpack non rientra pertanto nella decisione sull'immunità per Linpac del 4 giugno 2008 (cfr. sezione 8.6.1) poiché all'epoca della domanda Ovarpack non faceva parte dell'impresa Linpac.

---

<sup>1244</sup> Cfr. ad esempio ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (dichiarazione e risposta alla RDI di Silver Plastics) and ID [...] (Silver Plastics risposta alla CA).

<sup>1245</sup> Cfr. in particolare ID [...] (Silver Plastics risposta supplementare alla CA) del 3 giugno 2015.

<sup>1246</sup> Cfr. ID [...] (Silver Plastics risposta supplementare alla CA) 3 giugno 2015.

- (1088) Il 17 dicembre 2008 Ovarpack ha presentato una distinta domanda di riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole.
- (1089) Nella sua risposta alla CA, Ovarpack sostiene che dovrebbe beneficiare di un'immunità parziale per il suo coinvolgimento nella parte portoghese del cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale dal 7 dicembre 2000 alla fine del 2004, ai sensi del punto 26 della comunicazione sul trattamento favorevole. La Commissione respinge l'asserzione di Ovarpack sulla base del fatto che, all'epoca della domanda di Ovarpack, la Commissione disponeva già di prove relative al Portogallo. La Commissione era stata informata del comportamento anticoncorrenziale relativo al Portogallo da Linpac nelle sue dichiarazioni antecedenti alla domanda di Ovarpack e alle ispezioni<sup>1247</sup>. Sebbene siano state utilizzate per rafforzare fatti già noti, le prove fornite da Ovarpack non hanno consentito alla Commissione di accertare ulteriori fatti. La Corte ha chiarito che le disposizioni sul trattamento favorevole devono essere interpretate restrittivamente, poiché costituiscono un'eccezione alla regola secondo cui un'impresa deve essere punita per qualsiasi violazione delle regole di concorrenza<sup>1248</sup>. Per questo motivo, la Corte ha confermato che l'immunità parziale deve essere limitata ai casi in cui un'impresa fornisce alla Commissione nuove informazioni relative alla gravità o alla durata della violazione e non ai casi in cui un'impresa si limiti a fornire informazioni che rafforzano le prove dell'esistenza della violazione<sup>1249</sup>.
- (1090) Nel contempo, la Commissione conclude che le prove fornite da Ovarpack rappresentano un valore aggiunto significativo e pertanto consentono a Ovarpack di beneficiare di una riduzione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole nell'ambito della forcella 0-20%. Le prove fornite da Ovarpack hanno rafforzato la conclusione della Commissione per quanto riguarda, ad esempio, [...].
- (1091) Ovarpack ha collaborato in modo pieno, continuato e rapido durante tutto il procedimento e ha gradualmente integrato la propria domanda originaria con ulteriori documenti, avendo proceduto ad indagini interne e condotto colloqui con le persone interessate in relazione al cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale. Essa è rimasta a disposizione della Commissione per fornire spiegazioni e chiarimenti. Non esiste alcuna prova da cui risulti che Ovarpack abbia continuato a essere coinvolta nel cartello dopo la sua prima presentazione di prove. Tenendo conto di tutti gli elementi, Ovarpack ha diritto a una riduzione di 20% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo ai paesi dell'Europa sudoccidentale.

#### 8.6.7. *Magic Pack*

- (1092) Il 1° febbraio 2010 Magic Pack ha presentato una domanda di riduzione delle ammende ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole.

---

<sup>1247</sup>

**ID [...]; ID [...]**

<sup>1248</sup>

Causa T-370/06, *Kuwait Petroleum Corp e altri/Commissione*, ECLI:EU:T:2012:493, punto 34.

<sup>1249</sup>

Ibidem, punto 33. Cfr. anche la causa T-128/11, *LG Display Co. Ltd/Commissione*, ECLI:EU:T:2014:88, punti 166-168. Sebbene tali sentenze siano state emesse per cause alle quali è stata applicata la comunicazione sul trattamento favorevole del 2002, le modifiche del testo del punto 26 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006 rispetto al punto 23 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2002 non significano che in base alla comunicazione sul trattamento favorevole del 2006 l'immunità parziale sia stata estesa alle situazioni in cui le prove rafforzano solo la capacità della Commissione di dimostrare determinati fatti riguardo ai quali la Commissione dispone già di prove nel fascicolo.

- (1093) Nel quadro della sua collaborazione, e in relazione al cartello relativo all'Italia nel quale era coinvolta e per il quale è ritenuta responsabile, Magic Pack ha fornito alla Commissione dichiarazioni aziendali e prove documentali. Gli elementi probatori forniti da Magic Pack costituiscono un valore aggiunto significativo ai fini dell'indagine della Commissione per quanto riguarda, ad esempio, [...]. Pertanto, Magic Pack soddisfa le condizioni per poter beneficiare di una riduzione nell'ambito della forcella 0-20% prevista dalla comunicazione sul trattamento favorevole.
- (1094) Sebbene Magic Pack abbia collaborato in modo pieno e continuato durante tutto il procedimento, la Commissione osserva che Magic Pack è stata solo il quarto richiedente a rivolgersi alla Commissione ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole e che la sua domanda è stata presentata oltre 18 mesi dopo le ispezioni della Commissione. Il ritardo con cui è stata presentata la domanda ha inciso anche sul grado di valore aggiunto che la domanda ha rappresentato ai fini dell'indagine della Commissione. La Commissione osserva inoltre che la collaborazione di Magic Pack è dovuta principalmente a domande della Commissione anziché ad azioni spontanee di Magic Pack. Tenendo conto di tutti gli elementi, Magic Pack ha diritto a una riduzione di 10% dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta per il cartello relativo all'Italia. Non esiste alcuna prova da cui risulti che Magic Pack abbia continuato a essere coinvolta nel cartello dopo la sua prima presentazione di prove.

## **8.7. Riduzione delle ammende per la durata del procedimento**

- (1095) Il principio generale del diritto dell'Unione secondo cui le decisioni pronunciate a seguito di un procedimento amministrativo concernente il diritto della concorrenza devono essere adottate entro un termine ragionevole deve essere rispettato. La ragionevolezza del termine, tuttavia, dipende dalle circostanze specifiche di ogni caso. La Commissione ritiene che date le circostanze del caso, il procedimento è stato concluso in un termine ragionevole. Tuttavia, la lunghezza del procedimento è stata considerevole con la conseguenza che alcuni comportamenti anticoncorrenziali sono prescritti ai sensi dell'articolo 25 del Regolamento (CE) n.1/2003 nei confronti di alcuni dei partecipanti al cartello (cfr. sezione 8.3). Pertanto è giustificata eccezionalmente una riduzione del 5% dell'ammenda da infliggere alle destinatarie. La Commissione prende questa decisione nell'esercizio del suo potere discrezionale nel calcolo delle ammende e non pregiudica la conclusione sulla durata ragionevole del procedimento.<sup>1250</sup> Tale riduzione si applica dopo l'applicazione della soglia del 10% del fatturato al fine di assicurare un impatto sull'ammenda inflitta a tutte le imprese destinatarie.

## **8.8. Capacità contributiva**

### *8.8.1. Introduzione*

- (1096) Ai sensi del punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006, *"In casi eccezionali la Commissione può, a richiesta, tener conto della mancanza di capacità contributiva di un'impresa in un contesto sociale ed economico particolare. La Commissione non concederà alcuna riduzione di ammenda basata unicamente sulla constatazione di una situazione finanziaria sfavorevole o deficitaria. Una riduzione potrebbe essere concessa soltanto su presentazione di prove oggettive"*

---

<sup>1250</sup>

Causa T-276/04 Compagnie Maritimes Belges ECLI:EU:T:2008:237, punto 46.

*dalle quali risulti che l'imposizione di un'ammenda, alle condizioni fissate dai presenti orientamenti, pregiudicherebbe irrimediabilmente la redditività economica dell'impresa e priverebbe i suoi attivi di qualsiasi valore."*

- (1097) Basandosi sul margine discrezionale di cui dispone ai sensi del punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006, la Commissione effettua una valutazione completa della situazione finanziaria dell'impresa, concentrandosi principalmente sulla capacità dell'impresa di pagare l'ammenda in un contesto sociale ed economico particolare.
- (1098) Tra le imprese destinatarie alle quali viene inflitta un'ammenda della presente decisione, le seguenti imprese hanno invocato la propria "mancanza di capacità contributiva" ai sensi del punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006,
- (a) [Nome dell'impresa], [nome dell'impresa], e [nome dell'impresa] [nome dell'impresa];
  - (b) [Nome dell'impresa] e [nome dell'impresa];
  - (c) [Nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa].

La Commissione ha esaminato tali richieste ed ha attentamente analizzato i dati di natura finanziaria relativi a dette imprese. Tutte le imprese interessate hanno ricevuto, ai sensi dell'articolo 18, paragrafi 1 e 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, richieste a inviare informazioni in merito alla loro situazione finanziaria e al particolare contesto economico e sociale in cui si trovano.

- (1099) Nella misura in cui le imprese sostengono che l'ammenda stimata ha effetti negativi sulla loro situazione finanziaria, senza addurre prove attendibili che dimostrino la loro incapacità contributiva, la Commissione rimanda a una consolidata giurisprudenza, secondo cui la Commissione non è in dovere, quando determina l'importo dell'ammenda da infliggere, di tener conto della situazione finanziaria deficitaria di un'impresa, poiché il riconoscimento di questo obbligo significherebbe accordare un vantaggio competitivo ingiustificato a quelle imprese che meno si sono adeguate alle condizioni di mercato<sup>1251</sup>.
- (1100) Ne consegue che negli allegati dal II al IV riservati e accessibili rispettivamente a [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa], vengono valutati la posizione finanziaria delle suddette imprese nello specifico contesto sociale ed economico in cui operano e i relativi effetti dell'ammenda. La situazione finanziaria delle imprese interessate viene valutata al momento dell'adozione della presente decisione e sulla base dei dati e delle informazioni di tipo finanziario presentati dalle imprese..
- (1101) Nel valutare la situazione finanziaria delle imprese, la Commissione considera i rendiconti finanziari (bilanci annuali, consistenti in stato patrimoniale, conto

---

<sup>1251</sup> Cfr. cause riunite da 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ International Belgium e altri/Commissione, ECLI:EU:C:1983:310, punti 54 e 55, e cause riunite C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P a C-208/02 P, e C-213/02 P, Dansk Rørindustri e altri/Commissione, ECLI:EU:C:2005:408, punto 327, e causa C-308/04 P, SGL Carbon AG/Commissione, ECLI:EU:C:2006:433, punto 105.

economico, prospetto delle variazioni delle poste di patrimonio netto, prospetto delle variazioni dei flussi di cassa e note) degli ultimi esercizi finanziari (normalmente cinque), nonché i rendiconti finanziari provvisori per l'anno in corso e le loro proiezioni per (solitamente) i due anni a venire. La Commissione prende in considerazione e si basa su una serie di parametri finanziari che misurano la solidità (in questo caso, la quota che l'ammenda rappresenterebbe rispetto al capitale e agli attivi dell'impresa), la redditività, la solvibilità e la liquidità, tutti parametri che vengono comunemente utilizzati per valutare il rischio di fallimento. L'analisi è sia retrospettiva che prospettica, con, tuttavia, una particolare attenzione al presente e futuro immediato delle imprese interessate. L'analisi non è puramente statica bensì dinamica e prende in considerazione la coerenza nel tempo delle proiezioni presentate. L'analisi tiene conto di eventuali piani di ristrutturazione e del loro stato di attuazione. Inoltre, la Commissione tiene conto dei rapporti con i partner finanziari esterni, per esempio le banche, sulla base delle copie dei contratti conclusi con essi, al fine di valutare l'accesso dell'impresa ai finanziamenti e, in particolare, l'entità di eventuali aperture di credito non utilizzate che essa potrebbe avere. Nella sua analisi, la Commissione comprende anche i rapporti con i soci, al fine di valutarne la capacità di sostenere finanziariamente l'impresa<sup>1252</sup>.

- (1102) Nella sua analisi, la Commissione ritiene che il fatto che un'impresa possa andare in liquidazione a seguito di un'ammenda non significa necessariamente che vi sarà in ogni caso una perdita del valore degli attivi e non giustifica pertanto, di per sé una riduzione dell'ammenda altrimenti applicabile.<sup>1253</sup> In effetti, le liquidazioni a volte avvengono in modo organizzato e volontario come parte di un piano di ristrutturazione in cui i nuovi proprietari o la nuova amministrazione continuano a sviluppare l'impresa e i suoi attivi. Pertanto le imprese che hanno invocato l'incapacità contributiva devono dimostrare che non sussistono valide soluzioni alternative. Nel caso in cui non vi siano credibili indicazioni di possibili soluzioni alternative nel breve termine, tali da assicurare il mantenimento in attività dell'impresa, la Commissione considera sussistente il rischio sufficientemente alto che gli attivi dell'impresa perdano una parte significativa del loro valore se le imprese, come conseguenza dell'ammenda da comminare, fossero indotte alla liquidazione.
- (1103) Di conseguenza, laddove fossero soddisfatte le condizioni di cui al punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006, la riduzione dell'importo definitivo dell'ammenda da comminare a ciascuna delle imprese interessate viene stabilito sulla base dell'analisi finanziaria e qualitativa illustrata nei precedenti punti(1100)-(1102) tenendo inoltre in considerazione la capacità di dette imprese a versare l'importo definitivo dell'ammenda e l'effetto probabile di tale versamento sulla redditività economica delle singole imprese.

---

<sup>1252</sup> Per analogia con la valutazione di “danno grave e irreparabile” nel contesto di misure provvisorie, la Commissione ritiene poter basare la valutazione della capacità contributiva dell'impresa sulla situazione finanziaria dell'impresa nel suo complesso, compresi i suoi soci, indipendentemente dall'accertamento di responsabilità (causa C-335/99 P (R), HFB/Commissione, ECLI:EU:C:1999:608; causa C-7/01 P(R), FEG/Commissione, ECLI:EU:C:2001:183) e causa T-410/99 R Almamet c. Commissione, ECLI:EU:T:2012:676, punti 47 et segg. della motivazione.

<sup>1253</sup> Cause riunite T-236/01, T-239/01, T-244/01 a T-246/01, T-251/01 e T-252/01 *Tokai Carbon e altri/Commissione* ECLI:EU:T:2004:118, punto 372 e Causa T-64/02 *Heubach /Commissione* ECLI:EU:T:2005:431, punto 163.

#### 8.8.2. *[Nome dell'impresa]*

(1104) La richiesta di incapacità contributiva presentata da [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] va respinta per le ragioni illustrate nell'allegato II riservato e accessibile a queste e a [nome dell'impresa].

#### 8.8.3. *[Nome dell'impresa]*

(1105) La richiesta di incapacità contributiva presentata da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] va parzialmente accolta per le ragioni illustrate nell'allegato III riservato a queste accessibile.

(1106) Alla luce di quanto descritto nell'Allegato III e al fine di evitare che l'ammenda possa compromettere seriamente la redditività economica del gruppo [nome dell'impresa], in applicazione del punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006, l'importo dell'ammenda da infliggere a [nome dell'impresa] va ridotto del 75% ai seguenti valori:

(a) [...]

(b) [...]

(c) [...]

(d) [...]

#### 8.8.4. *[Nome dell'impresa]*

(1107) La richiesta di incapacità contributiva presentata da [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa], [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] va parzialmente accolta per le ragioni illustrate nell'allegato IV riservato e a queste accessibile.

(1108) In base all'analisi svolta nell'allegato IV e al fine di evitare che l'imposizione di un'ammenda comprometta seriamente la redditività di [nome dell'impresa], in applicazione del punto 35 degli orientamenti per il calcolo delle ammende del 2006, l'importo dell'ammenda da infliggere a [nome dell'impresa] va ridotto del 25% ai seguenti valori:

(a) [...]

(b) [...]

(c) [...]

#### 8.8.5. *Conclusioni*

(1109) Dall'analisi svolta nella presente sezione nonché negli allegati riservati da II a IV risulta che la riduzione dell'ammenda che sarebbe stata altrimenti comminata a [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] va concessa in base alla loro incapacità contributiva, mentre la richiesta di riduzione dell'ammenda in base all'incapacità contributiva presentata da [nome dell'impresa] e [nome dell'impresa] va respinta.

### **8.9. Importo finale delle ammende**

(1110) Gli importi finali delle ammende da infliggere ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 sono indicati nella Tabella 10.

(1111) Nella sua risposta alla CA, Huhtamäki sosteneva che la Commissione, quando intende considerare diverse persone giuridiche responsabili in solido per un'ammenda dovrebbe determinare la parte dell'ammenda per cui ciascuna persona giuridica è

responsabile. Come confermato dalla giurisprudenza, i poteri legali della Commissione derivanti dall'articolo 101 del Trattato e dall'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 si limitano alla constatazione dell'infrazione e all'imposizione di ammende alle imprese. Tuttavia, non esiste una base giuridica sulla base della quale la Commissione possa determinare la parte di ammenda che dovrebbe essere pagata da ciascuna persona giuridica rispetto alle altre persone giuridiche considerate responsabili per una parte della stessa ammenda.<sup>1254</sup> Ne consegue che la Commissione non determinerà tali frazioni.

**Tabella 10: Importi finali delle ammende per impresa e per ciascun cartello separato (post richieste di incapacità contributiva).**<sup>1255</sup>

Destinatari	Italia	Europa nordoccidentale	Europa sudoccidentale	Europa centrale e orientale	Francia
Linpac	0	0	0	0	0
Vitembal	295 000	265 000	295 000		265 000
Huhtamäki		10 806 000	0		4 756 000
Sirap-Gema	29 738 000			943 000	5 207 000
Coopbox	22 137 000		10 955 000	602 000	
Nespak	4 996 000				
Magic Pack	3 263 000				
Silver Plastics		20 317 000			893 000
Ovarpack			67 000		
Propack				65 000	

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

<sup>1254</sup>

Cause riunite C-231/11 P to C-233/11 P, Siemens VA Tech, ECLI:EU:T:2011:70, punti 58-64.

<sup>1255</sup>

La tabella non distingue tra ammende per cui l'impresa destinatarie sono responsabili uniche o in solido ma riporta l'ammontare finale per impresa.

## *Articolo 1*

1. Le seguenti imprese hanno violato l'articolo 101 del trattato partecipando, nei periodi indicati, ad una violazione unica e continuata, costituita da distinte e separate infrazioni, nel settore dei vassoi termoformati per imballaggi alimentari destinati alla vendita al dettaglio nel territorio dell'Italia:

- (a) LINPAC Packaging Verona S.r.l. e LINPAC Group Ltd, dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007;
- (b) Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A., dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007;
- (c) NESPAK S.p.A. e GROUPE GUILLIN SA, dal 7 ottobre 2003 al 6 settembre 2006;
- (d) VITEMBAL HOLDING SAS dal 5 luglio 2002 al 17 dicembre 2007;
- (e) Magic Pack Srl dal 13 settembre 2004 al 7 marzo 2006;
- (f) Poliemme S.r.l. dal 18 giugno 2002 al 29 maggio 2006, Coopbox Group S.p.A. and CCPL S.c., dal 18 giugno 2002 al 17 dicembre 2007.

2. Le seguenti imprese hanno violato l'articolo 101 del trattato partecipando, nei periodi indicati, ad una violazione unica e continuata, costituita da più infrazioni distinte, nel settore dei vassoi termoformati per imballaggi alimentari destinati alla vendita al dettaglio, nel territorio della Spagna, dall'inizio dell'infrazione, e nel territorio del Portogallo, a partire dall'8 giugno 2000 ("Europa sudoccidentale"):

- (a) LINPAC Packaging Pravia S.A. dal 2 marzo 2000 al 26 settembre 2007, LINPAC Packaging Holdings S.L. e LINPAC Group Ltd, dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008;
- (b) VITEMBAL España, S.L. e VITEMBAL HOLDING SAS, dal 7 ottobre 2004 al 25 luglio 2007;
- (c) Coopbox Hispania S.l.u. dal 2 marzo 2000 al 13 febbraio 2008, CCPL S.c., dal 26 giugno 2002 al 13 febbraio 2008;
- (d) ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. e Huhtamäki Oyj, dal 7 dicembre 2000 al 18 gennaio 2005;
- (e) Ovarpack Embalagens S.A. dal 7 dicembre 2000 al 12 gennaio 2005 e dal 25 ottobre 2007 al 13 febbraio 2008.

3. Le seguenti imprese hanno violato l'articolo 101 del trattato e l'articolo 53 dell'accordo SEE partecipando, nei periodi indicati, ad una violazione unica e continuata, costituita da più infrazioni distinte, nel settore dei vassoi termoformati e dei vassoi rigidi per imballaggi alimentari destinati alla vendita al dettaglio, nei territori di Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia ("Europa nordoccidentale"):

- (a) LINPAC Packaging GmbH e LINPAC Group Ltd, dal 13 giugno 2002 al 29 ottobre 2007;
- (b) VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel e Vitembal HOLDING SAS, dal 13 giugno 2002 al 12 marzo 2007;
- (c) Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG dal 13 giugno 2002 al 20 giugno 2006, Huhtamäki Oyj dal 1° gennaio 2003 al 20 giugno 2006;

- (d) Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, dal 13 giugno 2002 al 29 ottobre 2007.

4. Le seguenti imprese hanno violato l'articolo 101 partecipando, nei periodi indicati, ad una violazione unica e continuata, costituita da più infrazioni distinte, nel settore dei vassoi termoformati per imballaggi alimentari destinati alla vendita al dettaglio, nei territori di Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia e Slovacchia ("Europa centrale e orientale"):

- (a) LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH e LINPAC Group Ltd, dal 5 novembre 2004 al 24 settembre 2007;
- (b) Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A., dal 5 novembre 2004 al 24 settembre 2007;
- (c) Coopbox Eastern s.r.o. dal 5 novembre 2004 al 24 settembre 2007, CCPL S.c. dall'8 dicembre 2004 al 24 settembre 2007;
- (d) PROPACK Kft. dal 13 dicembre 2004 al 15 settembre 2006, Bunzl plc dal 1° luglio 2005 al 15 settembre 2006. PROPACK Kft. e Bunzl plc sono responsabili per l'infrazione nella misura in cui questa riguarda l'Ungheria.

5. Le seguenti imprese hanno violato l'articolo 101 del trattato partecipando, nei periodi indicati, ad una violazione unica e continuata, costituita da più infrazioni distinte, nel settore dei vassoi termoformati per imballaggi alimentari destinati alla vendita al dettaglio, nel territorio della Francia:

- (a) LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS e LINPAC Group Ltd, dal 3 settembre 2004 al 24 novembre 2005;
- (b) Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A., dal 3 settembre 2004 al 24 novembre 2005;
- (c) VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS e VITEMBAL HOLDING SAS, dal 3 settembre 2004 al 24 novembre 2005;
- (d) COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS e Huhtamäki Oyj, dal 3 settembre 2004 al 24 novembre 2005;
- (e) Silver Plastics S.à r.l., Silver Plastics GmbH e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, dal 29 giugno 2005 al 5 ottobre 2005.

## *Articolo 2*

1. Per le infrazioni di cui all'articolo 1, paragrafo 1, sono inflitte le seguenti ammende:

- (a) a LINPAC Packaging Verona S.r.l. e LINPAC Group Ltd, in solido: EUR 0;
- (b) a Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A., in solido: EUR 29 738 000;
- (c) a NESPAK S.p.A. e GROUPE GUILLIN SA, in solido: EUR 4 996 000;
- (d) a VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
- (e) a Magic Pack Srl: EUR 3 263 000;
- (f) a Poliemme S.r.l.: EUR 321 000;

- (g) a Poliemme S.r.l., Coopbox Group S.p.A. e CCPL S.c., in solido: EUR 10 382 000;
  - (h) a Coopbox Group S.p.A. e CCPL S.c., in solido: EUR 11 434 000.
2. Per le infrazioni di cui all'articolo 1, paragrafo 2, sono inflitte le seguenti ammende:
- (a) a LINPAC Packaging Pravia S.A.: EUR 0;
  - (b) a LINPAC Packaging Holdings S.L., LINPAC Group Ltd e LINPAC Packaging Pravia S.A., in solido: EUR 0;
  - (c) a VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
  - (d) a Coopbox Hispania S.l.u. e CCPL S.c., in solido: EUR 9 660 000;
  - (e) a Coopbox Hispania S.l.u.: EUR 1 295 000;
  - (f) a Ovarpack Embalagens S.A.: EUR 67 000.
3. Per le infrazioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, sono inflitte le seguenti ammende:
- (a) a LINPAC Packaging GmbH e LINPAC Group Ltd, in solido: EUR 0;
  - (b) a VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel e VITEMBAL HOLDING SAS, in solido: EUR 265 000;
  - (c) a Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG e Huhtamäki Oyj, in solido: EUR 10 727 000;
  - (d) a Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG, in solido: EUR 79 000;
  - (e) a Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, in solido: EUR 20 317 000.
4. Per le infrazioni di cui all'articolo 1, paragrafo 4, sono inflitte le seguenti ammende:
- (a) a LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH e LINPAC Group Ltd, in solido: EUR 0;
  - (b) a Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A, in solido: EUR 943 000;
  - (c) a Coopbox Eastern s.r.o. e CCPL S.c., in solido: EUR 591 000;
  - (d) a Coopbox Eastern s.r.o.: EUR 11 000;
  - (e) a PROPACK Kft. e Bunzl plc, in solido: EUR 53 000;
  - (f) a PROPACK Kft.: EUR 12 000.
5. Per le infrazioni di cui all'articolo 1, paragrafo 5, sono inflitte le seguenti ammende:
- (a) a LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS e LINPAC Group Ltd, in solido: EUR 0;
  - (b) a Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. e Italmobiliare S.p.A., in solido: EUR 5 207 000;
  - (c) a VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 265 000;

- (d) a COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS e Huhtamäki Oyj, in solido: EUR 4 756 000;
- (e) Silver Plastics S.à r.l., Silver Plastics GmbH e Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, in solido: EUR 893 000.

Le ammende devono essere accreditate in euro, entro tre mesi dalla data di notifica della presente decisione sul seguente conto a nome della Commissione europea:

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT  
1-2, Place de Metz  
L-1930 Lussemburgo

IBAN: LU02 0019 3155 9887 1000  
BIC: BCEELULL  
Rif.: European Commission – BUFI/AT.39563

Dopo la scadenza di tale termine, verrà applicato automaticamente un interesse pari al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento, a partire dal primo giorno del mese in cui è adottata la presente decisione, maggiorato di 3,5 punti percentuali.

Qualora una delle imprese di cui all'articolo 1 presenti ricorso, essa può assolvere l'obbligo di pagare l'ammenda entro la data stabilita fornendo al contabile della Commissione una garanzia bancaria accettabile o effettuando un pagamento provvisorio dell'ammenda ai sensi dell'articolo 90 del regolamento delegato (UE) n. 1268/2012 della Commissione<sup>1256</sup>.

### *Articolo 3*

Le imprese di cui all'articolo 1 pongono immediatamente fine alle infrazioni di cui a tale articolo, qualora non lo abbiano già fatto.

Esse si astengono dal ripetere qualsiasi atto o comportamento descritto all'articolo 1, nonché da qualsiasi atto o comportamento avente un oggetto o effetto identico o simile.

### *Articolo 4*

Sono destinatari della presente decisione:

LINPAC Group Ltd, Wakefield Road, Featherstone, West Yorkshire, WF7 5DE, Regno Unito;

LINPAC Packaging Verona S.r.l., Via Monte Pastello 40, IT- 37057 VR San Giovanni Lupatoto, Verona, Italia;

LINPAC Packaging Pravia S.A., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Spagna;

---

<sup>1256</sup> Regolamento Delegato (UE) n. 1268/2012 della Commissione del 29 Ottobre 2012 recante le modalità di applicazione del regolamento (UE, Euratom) n. 966/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio che stabilisce le regole finanziarie applicabili al bilancio generale dell'Unione (GU L 362 del 31.12.2012, pag. 1-111).

LINPAC Packaging Holdings S.L., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Asturias, Spagna;

LINPAC Packaging GmbH, Deltastrasse 1, D-27721 Ritterhude, Germania;

LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., Ul Zwirowa, 53/55, PL-05506 Wladyslawów, Polonia;

LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, Depo, 3/A, Törökbálint, HU-2045, Ungheria;

LINPAC Packaging Spol S.r.o., Cerna Ulice 1457, CZ-29501 Mnichovo Hradiste Repubblica Ceca;

LINPAC Packaging S.r.o., Vasinova 61, SK-94901 Nitra, Slovacchia;

LINPAC France SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, Francia;

LINPAC Distribution SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, Francia;

Ovarpack Embalagens S.A., Z. Ind. de Ovar, Rua de Cabo Verde, 3881-902 Ovar, Portogallo;

Italmobiliare S.p.A., Via Borgonuovo 20, 20120 Milan, Italia;

Sirap-Gema S.p.A., Via Industriale 1/3, 25028 Verolanuova, Brescia, Italia;

Petruzalek GmbH, Gewerbepark Mitterfeld 8, A-2523 Tattendorf – Vienna, Austria;

Petruzalek Kft., Sörház Utca 3/b, HU – 1222, Budapest, Ungheria;

Petruzalek s.r.o., Bratislavská č.p. 3228, č.o. 50, 690 02 Breclav, Repubblica Ceca;

Petruzalek Spol. s.r.o., Domové role 71, 821 05 Bratislava, Slovacchia;

Sirap France S.A.S., Route Nationale 7, 13550 Noves, Francia;

VITEMBAL HOLDING SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, Francia;

VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, Francia;

VITEMBAL España, S.L., C/ Lluís Vives, 35 bajos, 08402 Granollers, Barcelona, Spagna;

VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel, Kopernikusstrasse, 21, 50126 Bergheim/Erft, Germania;

CCPL S.c., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italia;

Coopbox Group S.p.A., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italia;

Poliemme S.r.l., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italia;

Coopbox Hispania S.l.u., Poligono Saprelorca CTRA NAC. 240 KM, 260 Parcelas 13 – 17, 30817 Lorca, Murcia, Spagna;

Coopbox Eastern s.r.o., Trenčianska 17, SK-915 01 Nové Mesto n/V, Slovacchia;

Huhtamäki Oyj, Miestentie 9, 02150 Espoo, Finlandia;

Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG, Heinrich-Nicolaus-Strasse 6, 87671 Ronsberg, Germania;

COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS, 10 Route de Roinville, 28700 Auneau - Cedex, Francia;

Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, Spicher Strasse 46, D-53844 Troisdorf, Germania;

Silver Plastics GmbH & Co. KG, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Germania;

Silver Plastics GmbH, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Germania;

Silver Plastics S.à r.l., 611 rue Paul Boucherot, ZAC Object'Ifs Sud, 14123 Ifs, Francia;

GROUPE GUILLIN SA, Avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny – Zone industrielle, 25290 Ornans, Francia;

NESPAK S.p.A., Via Damano 1, 48024 Massa Lombarda (RA), Italia;

Magic Pack Srl, Via del Lavoro 1, 26030 Gadesco Pieve Delmona (Cremona), Italia;

Bunzl plc, York House, 45 Seymour Street, London W1H 7JT; Regno Unito;

PROPACK Kft., H-2310 Szigetszentmiklós, Kántor út 10, Ungheria;

ONO PACKAGING PORTUGAL SA, Avenida Antonio Augusto de Aguiar, 19 – 4º Dto, Sala B, 1050 012 Lisboa, Portogallo.

La presente decisione è esecutiva ai sensi dell'articolo 299 del trattato e dell'articolo 110 dell'accordo SEE.

Fatto a Bruxelles, il 24.6.2015

*Per la Commissione  
Margrethe VESTAGER  
Membro della Commissione*