II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 13 luglio 1994

relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/C/33.833 — Cartoncino)

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

(94/601/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo,

vista la decisione della Commissione del 21 dicembre 1992 di avviare un procedimento d'ufficio,

dopo aver dato alle parti interessate la possibilità di formulare le loro osservazioni in merito agli addebiti sollevati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n. 17 e alle disposizioni del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 [2],

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

PARTE I

I FATTI

A. SINTESI DELL'INFRAZIONE

(1) La presente decisione di infliggere un'ammenda per un'infrazione all'articolo 85 del trattato si fonda sugli accertamenti svolti dalla Commissione nell'aprile 1991. In forza dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17, gli agenti della Commissione hanno visitato gli uffici di una serie di produttori di cartoncino o delle loro imprese controllate ed agenti di vendita nella CE. Attraverso tali accertamenti e le successive richieste d'informazione a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, la Commissione ha reperito prove documentali a conferma che l'infrazione all'articolo 85 era stata commessa dalle seguenti imprese:

— Buchmann GmbH
— Cascades SA
— Enso-Gutzeit Oy
— Europa Carton AG
— Finnboard — the Finnish Board Mills Association
— Fiskeby Board AB
— Gruber & Weber GmbH & Co. KG
— Kartonfabriek «De Eendracht» NV (con denominazione commerciale «BPB de Eendracht»)

— NV Koninklijke KNP BT NV (ex Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV)

— Laakmann Karton GmbH & Co. KG

— Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH

— Mo Och Domsjö AB (MoDo)

— Papeteries de Lancey SA

— Rena Kartonfabrik AS

— Sarrió SpA

— SCA Holding Ltd [ex Reed Paper & Board (UK) Ltd]

— Stora Kopparbergs Bergslags AB

— Enso Española (ex Tampella Española SA)

— Moritz J. Weig GmbH & Co. KG.

(2) L'infrazione riguarda la partecipazione, dalla metà del 1986 fino almeno all'aprile 1991 (nella maggior parte dei casi), ad un accordo e pratica concordata nel cui ambito i produttori che forniscono cartoncino nella Comunità, di concerto e in complicità, in contrasto con l'articolo 85:

— hanno tenuto regolarmente una serie di riunioni segrete e istituzionalizzate per discutere e concordare un piano industriale comune volto a limitare la concorrenza;

— hanno deciso aumenti periodici dei prezzi per ogni tipo di prodotto in ciascuna valuta nazionale;

— hanno programmato e posto in atto aumenti simultanei e uniformi di prezzo in tutta la Comunità;

— hanno raggiunto un'intesa sul mantenimento a livello costante delle quote di mercato dei principali produttori (fatte salve alcune modifiche occasionali);

— hanno adottato misure concordate per controllare l'offerta del prodotto nella Comunità al fine di garantire l'applicazione dei predetti aumenti concordati di prezzo;

— hanno scambiato informazioni commerciali (sulle consegne, sui prezzi, sui tempi di arresto degli impianti, sul portafoglio ordini inevasi, sul tasso di utilizzazione dei macchinari, ecc.) a sostegno delle restrizioni predette.

B. L'INDUSTRIA DEL CARTONCINO

1. Il prodotto

(3) Il cartoncino è un materiale rigido tratto dalla fibra di legno e utilizzato principalmente per la produzione di astucci pieghevoli destinati all'imballaggio di beni di consumo alimentari e non alimentari. Viene impiegato anche per produrre cartoni stampabili.

Il cartoncino è prodotto con vari metodi che comportano il disfacimento delle fibre nell'acqua ad una concentrazione dell'1 % e la successiva compattazione in fogli mediante eliminazione dell'acqua ed essiccazione delle fibre così depositate.

Per far fronte alle varie esigenze degli utenti finali è stata messa a punto un'ampia gamma di tipi di prodotto. La qualità del materiale dipende in misura considerevole dalla scelta in materia di fibra utilizzata e dal trattamento durante il processo di produzione. Il cartoncino viene di solito fabbricato e venduto sotto forma di fogli multistrato di materiale costituito da diversi tipi di pasta-legno. Il cartoncino è normalmente ricoperto o accoppiato sul suo lato bianco con vari materiali per migliorarne l'aspetto o renderlo utilizzabile per usi particolari. Si può distinguere essenzialmente tra cartoncino prodotto da fibre di legno di prima qualità e cartoncino ricavato da carta da macero riciclata.

(4) Principali qualità di cartoncino prodotto nell'Europa occidentale:

— Cartoncino alto spessore: «Folding boxboard» (FBB), formato da uno strato superficiale di cartoncino bianco derivato da pasta chimica imbianchita, da uno stato intermedio di pasta meccanica o chimico-meccanica e spesso da un sottile strato inferiore di pasta chimica imbianchita. Il FBB è di solito utilizzato per l'imballaggio di prodotti alimentari, cosmetici, sigarette, prodotti farmaceutici, ecc.

— Cartoncino con centro grigio: «White-lined chipboard» (WLC), anche conosciuto nell'Europa occidentale continentale come Duplex o Triplex, prodotto da fibre di seconda qualità o da materiale riciclato utilizzando pasta chimica imbianchita per lo strato superficiale e carta da macero per il dorso; di solito viene utilizzato per l'imballaggio di prodotti non alimentari.

— Cartoncino 100 % cellulosa: «Solid Bleached Sulphate board» (SBS), prodotto multistrato fabbricato con pasta chimica imbianchita, bianco in tutti gli strati. Anch'esso è utilizzato principalmente per l'imballaggio di alimentari, cosmetici, prodotti farmaceutici e sigarette.

Alcuni altri prodotti di cartone (ad esempio il «cartoncino cenere» che è ricavato interamente da carta da macero) possono essere fabbricati sui macchinari per il cartoncino ma non rientrano nella definizione di «cartoncino» impiegata dai produttori stessi ed esulano dal presente procedimento.

La denominazione standard del prodotto e le abbreviazioni utilizzate in Germania sono entrate nell'uso comune dell'industria del cartoncino dell'Europa occidentale:

— i tipi patinati e non patinati di FBB sono designati rispettivamente dalle sigle «GC» e «UC»;

— i tipi «duplex» patinati e non patinati di WLC sono designati dalle abbreviazioni «GD» e «UD» mentre i tipi corrispondenti «triplex» sono noti come «GT» e «UT»;

— i tipi patinati e non patinati di SBS sono designati con le sigle «GZ» e «UZ».

All'interno di tali categorie esistono ulteriori suddivisioni: per esempio GC1 si distingue da GC2 a causa del diverso strato di fondo utilizzato, GD1 da GD2 per il diverso volume specifico, ecc. Per semplicità, l'intero settore delle fibre vergini è spesso denominato «tipo GC», mentre tutte le qualità da materiale riciclato sono indicate come «tipi GD». Nella presente decisione viene seguita, ove richieto, questa convenzione terminologica.

2. **Dimensioni e valore del mercato**

(5) Per effetto di definizioni del prodotto che (tra l'altro) si accavallano, le stime relative alle dimensioni del mercato del cartoncino possono differire.

Ai fini del presente procedimento la Commissione ha seguito la classificazione utilizzata per il sistema di scambio statistico (cfr. considerando 61) dai produttori implicati nel presente procedimento.

La produzione globale di cartoncino dei produttori dell'Europa occidentale nel 1990 (ultimo anno completo nel quale è stata accertata l'esistenza dell'infrazione) era di almeno 4,2 milioni di tonnellate, per circa un sesto esportate sui mercati oltremare.

Sono state prodotte nella Comunità circa 2 400 000 t, 70 % delle quali costituite dai tipi GD. La produzione dei paesi nordici è stata di 1 300 000 t (quasi tutte di tipo GC e SBS), mentre in Austria sono state fabbricate circa 340 000 t di tipo GD.

Nel 1990 il consumo di cartoncino (tutti i tipi) dell'Europa occidentale (CE e EFTA) è stato di almeno 3,5 milioni di tonnellate. Su questa cifra complessiva i tipi GC incidevano per 1,3 milioni di tonnellate (37 % del volume), i tipi GD per 1,9 milioni di tonnellate (54 %) e SBS per 0,3 milioni di tonnellate (9 %).

Il consumo di cartoncino nella Comunità nel 1990 è stato di circa 3 090 000 t, rappresentate da 1 150 000 t di tipo GC e 1 700 000 t di GD. La Francia, la Germania, l'Italia e il Regno Unito rappresentano più dell'80 % del consumo comunitario.

Le importazioni dai paesi EFTA, essenzialmente Svezia e Finlandia, hanno coperto il 30 % del mercato comunitario.

I dettagli relativi a produzione, vendite e consumi per il 1990 sono riportati nella tabella 1.

Il mercato comunitario del cartoncino poteva essere valutato nel 1990 a circa 2 500 milioni di ECU.

(6) Il mercato del cartoncino dell'Europa occidentale negli ultimi trent'anni ha registrato una notevole crescita. Il tasso annuo di crescita in Europa del settore del cartoncino è stato in linea di massima superiore a quello della produzione industriale in genere: nel corso degli anni '80, ad esempio, la crescita del settore del cartoncino nell'Europa occidentale è stata in media del 3 % all'anno in confronto alla crescita della produzione industriale che è risultata soltanto dell'1,5 %.

Nel periodo dal 1987 al 1990 (compreso) il consumo di cartoncino è aumentato del 18,6 %. Nel 1991 tuttavia è emersa una tendenza al ribasso e la domanda si è ridotta del 2,2 %.

Nel corso della seconda metà degli anni '80 la domanda di tipi GC (fibra vergine) è cresciuta ad un ritmo almeno triplo rispetto al tasso registrato per i tipi GD (materiale riciclato).

La tendenza a scegliere i tipi GC si è invertita nel corso del 1990 e le vendite di GD nella Comunità sono aumentate dell'11 % circa rispetto al 1989 mentre le vendite del GC sono diminuite dell'1 %.

Il significativo ritorno al GD nel 1990 è stato attribuito a numerosi fattori: una maggiore attenzione pubblica verso i problemi dell'ambiente; un aumento del differenziale di prezzo tra i tipi GC e GD verso la fine del 1989, quando i prezzi del GC sono aumentati mentre ciò non è avvenuto per quelli del GD, nonché il migliorato aspetto di alcuni tipi GD che li rendevano molto simili a quelli GC.

3. **I produttori**

(7) Il mercato comunitario del cartoncino è approvvigionato in misura considerevole da produttori europei dei tipi GC ubicati al di fuori della Comunità, in particolare in Svezia ed in Finlandia.

Il settore del GC è dominato da numerosi grandi gruppi nordici di prodotti del legno che, dopo la recente ristrutturazione dell'industria nonché talune acquisizioni, detengono attualmente una quota sostanziale della capacità di produzione del cartoncino ubicata all'interno della Comunità. Il maggiore produttore europeo dei tipi GC è il gruppo svedese Stora, con una produzione annua di circa 450 000 t. Due terzi della produzione del tipo GC di Stora proviene dagli stabilimenti Kopparfors in Svezia e il resto dall'ex impresa Feld-

mühle acquisita da Stora nel 1990 (Feldmühle produceva anche i tipi GD). Un altro importante produttore svedese, il gruppo MoDo, produce 200 000 t di cartoncino GC, quasi tutto proveniente dallo stabilimento ubicato nel Regno Unito a Workington, Cumbria; la produzione di MoDo in Svezia riguarda quasi esclusivamente il tipo SBS. I quattro produttori finlandesi (nel 1991) di cartoncino GC — Metsä-Serla, Kyro, Tampella e United Paper Mills — contribuiscono globalmente con quasi 500 000 t (tutte fabbricate in Finlandia) e commercializzano il prodotto nella Comunità e su altri mercati d'esportazione esclusivamente tramite l'organizzazione di vendita Finnboard di loro proprietà [1].

(8) Nel settore GD due importanti produttori, Mayr-Melnhof (M-M) e Sarrió, detengono attualmente metà della capacità di produzione europea. M-M ha sede a Vienna ma possiede o controlla anche stabilimenti per la produzione di cartoncino in Germania, svizzera (partecipazione del 66 %), Paesi Bassi e (dal 1991) Regno Unito. Il gruppo M-M aveva già nel 1990 una capacità di produzione di oltre 600 000 t di GD e di 90 000 t di GC. Nel 1991 una nuova macchina per il GD (160 000 t all'anno) è stata aggiunta in Germania (e una macchina esistente, secondo le informazioni, è stata fermata). M-M ha assorbito un altro produttore tedesco verso la fine del 1992 e pertanto la sua capacità complessiva è attualmente superiore a 850 000 t. Sarrió (che fa capo al gruppo italiano Saffa) è il secondo maggior produttore europeo di tipi prodotti da carta da macero con stabilimenti in Italia per 400 000 t di GD (nonché 26 000 t di GC). Ad esso appartengono anche due stabilimenti in Spagna (Sarrió, Prat). Tra gli altri importanti produttori di GD della Comunità vanno menzionati Stora (ex Feldmühle), Cascades, Weig e Buchmann. Europa Carton non è soltanto un produttore di cartoncino ma anche la maggior impresa di trasformazione in Germania. Lo svedese Fiskeby è il solo produttore nordico di cartone da carta riciclata.

(9) Alcuni gruppi, fra cui principalmente Stora, M-M e Cascades, sono produttori di rilievo tanto dei tipi GC che dei tipi GD.

I due importanti produttori europei di SBS (GZ, UZ) sono MoDo (attraverso Iggesunds Bruk in Svezia), con una produzione di circa 225 000 t nel 1990, e Enso-Gutzeit (Finlandia) con 125 000 t.

Secondo uno studio (basato sulla capacità) [2], nel 1990 il gruppo Stora deteneva circa il 14 % della capacità totale dell'Europa occidentale ed era seguita da M-M (13 %), dagli stabilimenti finlandesi Finnboard (11 %), da MoDo/Iggesund (10 %), da Sarrio/Saffa (8 %), da Cascades (7 %), da Enso-Gutzeit (3 %) e da Weig (2 %). Ciò significa quindi che il 70 % delle capacità di produzione del cartoncino (di tutti i tipi) faceva capo a dieci produttori.

Nel 1991, dopo ulteriori acquisizioni e aumenti di capacità, un altro studio (basato sulla produzione totale) [3] ha collocato M-M al primo posto (19,3 %), seguito da Stora (14,2 %), Finnboard (12,4 %) e Sarrió/Saffa (10 %).

4. La clientela

(10) I principali acquirenti nella Comunità sono i produttori di cartoncini pieghevoli («impresa di trasformazione»), che incidono per il 60 % circa sul consumo di cartoncino. Alcuni produttori di cartoncino hanno a valle un'attività nel settore di trasformazione integrata nell'impresa.

Le imprese di trasformazione acquistano cartoncino in fogli e producono astucci (cartoncini) pieghevoli secondo le specifiche dei loro clienti, essenzialmente produttori di beni di consumo nel settore alimentare e non alimentare.

I consumatori di astucci pieghevoli nell'Europa occidentale appartengono per il 54 % al settore alimentare e per il 46 % a quello non alimentare. Nei principali paesi CE esistono circa 1 500 imprese di trasformazione. Le dieci maggiori rappresentano circa un quarto della produzione totale, fenomeno che fa riscontro alla frammentarietà del mercato dal lato della domanda, sebbene si possa affermare che è emersa di recente la tendenza verso una maggiore concentrazione.

Un altro importante acquirente di cartoncino è l'industria tipografica che impiega il prodotto per usi grafici.

5. Ristrutturazione dell'industria del cartoncino

(11) Nell'ultimo decennio l'industria del cartoncino ha subito un'importante evoluzione strutturale. Nel 1980 la grande maggioranza della produzione europea di cartoncino proveniva da imprese indipendenti operanti esclusivamente nel settore. Invece nel 1990 soltanto la metà della capacità disponibile faceva capo ad imprese specializzate nel settore, mentre il resto era integrato in ampi conglomerati dell'industria cartaria con attività diversificate.

[1] Finnboard, che ha personalità giuridica quale «yhdistys» registrata (associazione di categoria) di diritto finlandese, disponeva nel 1991 di sei imprese associate (due delle quali non producevano cartoncino), ciascuna rappresentata nel consiglio di amministrazione. L'organizzazione commerciale è gestita da un direttore da cui dipendono le diverse unità commerciali. L'organico è costituito da 135 persone in Finlandia con rappresentanti in 43 paesi (comprendenti 17 uffici di vendita Finnboard).

[2] Studio Finnboard del 16 maggio 1990.

[3] EIU Paper e Packaging Analyst, novembre 1991.

— Nel 1990 Stora, che era il maggior gruppo svedese nel settore dei prodotti del legno e che controllava Kopparfors, uno dei principali produttori di cartone, ha acquistato il gruppo cartario tedesco Feldmühle-Nobel. Feldmühle aveva già acquisito il 50 % del principale produttore francese di cartoncino Papeteries Beghin-Corbehem nel 1988 e il residuo 50 % nel 1989. Il fatturato totale combinato del nuovo gruppo Stora/Feldmühle si situa intorno a 6 500 Mio di ECU. Le precedenti attività di «Kopparfors» e «Feldmühle» sono attualmente state integrate e compongono la Divisione Billerud di Stora.

— M-M, in origine produttore di medie dimensioni con sede in Austria, è attualmente il maggior produttore dell'Europa occidentale dei tipi GD, avendo acquisito dapprima FS-Karton (Germania) nel 1984 e in seguito KNP-Vouwkarton (Paesi Bassi) e detenendo partecipazioni di controllo in Deisswil in Svizzera. Nell'ottobre 1991 M-M ha acquistato Colthrop Board Mill, l'unico produttore inglese dei tipi GD, in precedenza facente capo al gruppo Reedpack. Ha acquisito inoltre il produttore tedesco Laakmann verso la fine del 1992.

— Ab Iggesunds Bruk, uno dei principali produttori europei di SBS, ha acquisito Thames Board Mill («TBM»), importante produttore dei tipi GC con sede a Workington, Regno Unito a decorrere dal 1° gennaio 1988 e alla fine dello stesso anno si è integrato al 100 % nel gruppo cartario MoDo che aveva fino a quel momento una partecipazione leggermente inferiore al 50 %. (Un «nuovo gruppo MoDo» si è formato da tre precedenti gruppi indipendenti MoDo, Iggesund e Holmen).

— Il gruppo canadese Cascades ha acquisito due imprese francesi nel 1985-1986 (Blendeques e La Rochette) e successivamente Duffel, l'unico produttore belga (con impianti attualmente chiusi), e Djupafors in Svezia nel 1989.

— Reedpack Ltd, costituita nel 1988 a seguito di un management buy-out delle partecipazioni industriali di Reed International pcl [tra cui Reed Paper & Board Ltd (Regno Unito) — «Reed P & B» — che controllava Colthrop Board Mill], è stata a sua volta acquisita nel luglio 1990 da SCA, un importante gruppo svedese dell'industria del legno. SCA ha conservato gran parte delle attività precedenti di Reedpack compreso Reed P & B ma ha venduto Colthrop Mill in un altro management buy-out (Field Packaging group) nel maggio 1991. A sua volta Field ha venduto Colthrop Mill a M-M nell'ottobre 1991.

— Saffa, il principale produttore italiano, ha fuso la sua divisione cartoncino col produttore spagnolo Sarrió nel 1990 (modificando il nome della divisione cartoncino in Sarrió) ed ha acquisito Prat Carton, altro produttore spagnolo, nel 1991.

— Aussedat-Rey, uno dei principali gruppi cartari francesi, cui faceva capo Papeteries de Lancey, nel giugno 1989 è stato a sua volta acquistato da International Paper, il maggiore produttore mondiale di pasta e di carta.

— Enso-Gutzeit, il secondo principale gruppo finlandese di prodotti del legno ed importante produttore di cartoncino SBS ha acquisito le partecipazioni relative a prodotti da taglio, carta e cartone di Tampella Oy, un'altra società finlandese produttrice dei tipi GC e uno dei membri di Finnboard all'inizio del 1993.

— Fiskeby AB, l'unico produttore scandinavo dei tipi GD, è stato acquistato dalla società statunitense Manville Forest Products il 1° giugno 1990.

— KNP (Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken), importante produttore olandese del settore cartario, ha acquisito il produttore tedesco di imballaggi Herzberger Papierfabrik Osthushenrich GmbH (incluso Badische Kartonfabrik) il 31 dicembre 1986. In seguito KNP ha venduto le sue attività nel settore del cartoncino nei Paesi Bassi, KNP Vouwkarton, a M-M con effetto dal 1° gennaio 1990. KNP si è fusa a sua volta con altre due imprese olandesi del settore cartario all'inizio del 1993 per formare NV Koninklijke KNP BT NV.

— Europa Carton AG, controllata da Stone Container Corporation, Stati Uniti, comprendeva tra le proprie attività la produzione di cartoncino nonché la fabbricazione di astucci pieghevoli. Il 17 febbraio 1993 Europa Carton AG ha deciso, con il principale trasformatore francese FCP, di fondere le rispettive attività in questo campo costituendo una holding facente capo ad entrambi. Nell'operazione Europa Carton AG ha trasferito le proprie attività in materia di astucci, con lo stabilimento per la produzione di cartoncino, ad una nuova impresa Europa Carton Faltschachtel GmbH che appartiene all'impresa comune.

6. Scambi tra gli Stati membri

(12) Sebbene la maggior parte delle importazioni di cartoncino sui mercati principali della Comunità provenga dai paesi nordici, gli scambi di cartoncino tra detti Stati membri sono considerevoli. Nel 1990, delle 2 400 000 t di cartoncino prodotto nel mercato comune il 25 %, vale a dire 620 000 t, è stato oggetto di scambi diretti tra produttori da uno Stato membro all'altro. Esiste inoltre un importante commercio di cartoncino tra i vari Stati effettuato dai rivenditori e poiché i principali trasformatori si sono maggiormente integrati a livello paneuropeo hanno ricercato tendenzialmente ap-

provvigionamenti di gruppo alle condizioni più favorevoli che potevano essere ottenute. Le importazioni verso la Comunità provenienti dai paesi nordici dell'EFTA (Svezia, Norvegia, Finlandia) sono state di 770 000 t, quasi tutte dei tipi GC e SBS. Una notevole quantità (135 000 t) di GD è stata importata nella Comunità dall'Austria.

A livello di principale prodotto finito (cartoncino pieghevole), l'11 % della produzione dell'Europa occidentale viene spedito oltre i confini nazionali.

7. Utilizzazione delle capacità

(13) La produzione di cartoncino è un'attività estremamente automatizzata e ad alta intensità di capitale. Per ragioni di redditività un nuovo stabilimento per la produzione di cartoncino deve avere una capacità pari a 150 000-200 000 t con un costo di costruzione di circa 250 Mio di ECU. Questi dati si riferiscono infatti al nuovo stabilimento M-M/FS-Karton che è entrato in funzione in Germania verso la fine del 1990.

I produttori di cartoncino ritengono che idealmente il loro macchinario debba funzionare a piena capacità 24 ore al giorno per 350-355 giorni all'anno. Per poter funzionare in maniera economica, il grande macchinario impone lunghi cicli di produzione con un'alternanza minima tra i vari prodotti. Ogni ciclo di produzione viene impostato per adeguarsi alle esigenze del singolo cliente o di vari clienti raggruppati. Praticamente, tutto il cartoncino prodotto nell'Europa occidentale viene fabbricato sulla base di ordini specifici: generalmente non è possibile produrre cartoncino per il magazzino. Il numero di giorni o settimane o il portafoglio ordini (ordini inevasi) costituisce quindi un indicatore accettabile dell'intensità della domanda. Qualora gli ordini inevasi cadano al di sotto di 2-3 settimane, in linea di massima i maggiori produttori ritengono opportuno arrestare temporaneamente la produzione («tempi di arresto») per migliorare il programma di produzione e garantire il mantenimento della qualità del prodotto. Gli stabilimenti più piccoli hanno una flessibilità lievemente maggiore.

(14) Per numerosi anni fino al 1983 i tassi di attività del macchinario nell'Europa occidentale sono stati ritenuti insoddisfacenti dai produttori (1980: 83 %; 1981: 85 %; 1982: 84 %; 1983: 91 %).

Nel 1984 la domanda è nuovamente migliorata e le capacità sono state ritenute «utilizzate sufficientemente» ad un tasso del 96 %. La domanda è caduta lievemente nel 1985 e ha dato luogo ad un tasso di utilizzazione di poco inferiore.

Il 1986 è stato considerato dalla categoria un anno ragionevolmente buono avendo esso presentato un incremento del 2 % nei consumi e costi inferiori delle materie prime e dell'energia.

(15) Tra il 1983 e il 1986 i produttori finlandesi (Finnboard per i tipi GC e Enso-Gutzeit per i tipi SBS) hanno proceduto a sostanziali incrementi di capacità derivanti dalla sostituzione dei macchinari e dall'eliminazione delle strettoie, per effetto dei quali la capacità di produzione dell'Europa occidentale è cresciuta di 150 000 t circa. Tuttavia il notevole aumento della domanda di cartoncino negli anni '80 ha assorbito l'incremento della capacità.

Durante il 1987 è stata adottata una nuova metodologia da parte dei produttori per calcolare l'utilizzazione della capacità ed è così emerso che in realtà non esistevano sovraccapacità del comparto.

Nei tre o quattro anni successivi l'industria del cartoncino ha lavorato a pieno regime (o quasi), sebbene nel 1990 sia risultato necessario ricorrere in misura crescente a periodi di arresto da parte dei produttori principali.

8. Costi, prezzi e redditività

(16) L'elemento di costo principale della materia prima per la produzione del cartone è il prezzo della pasta-legno (per i tipi GC) e della carta da macero (per i tipi GD).

La pasta-legno per i tipi GC in genere viene acquistata presso fonti scandinave o nordamericane e di solito incide per il 30 % circa sul costo del cartoncino (nel caso di alcuni importanti produttori di GC, gli stabilimenti rispettivi sono ubicati in prossimità degli impianti di produzione di pasta-legno e vengono alimentati in ampia misura da trasferimenti interni). La maggior parte della produzione di pasta-legno è utilizzata infatti per produrre carta mentre per il cartoncino di tipo GC viene consumato soltanto un 5 % circa della pasta-legno complessiva.

Il prezzo pagato per la pasta-legno dai produttori di cartoncino è pertanto determinato in larga misura dalla situazione dell'industria della carta in generale piuttosto che dalle condizioni del mercato del cartoncino GC. Tuttavia, nel caso della carta da macero riciclata, circa il 70 % è utilizzato per il cartone e soltanto il 30 % per la carta: di conseguenza per i tipi GD il nesso tra il prezzo del cartone e il prezzo della materia prima può essere più diretto rispetto al caso del GC e della pasta-legno. In ultima analisi un aumento del prezzo della pasta-legno si riflette comunque anche sul prezzo del materiale riciclato.

Secondo i produttori i costi delle materie prime per l'industria del cartoncino hanno seguito in linea di massima i prezzi della pasta-legno sul mercato internazionale e sono aumentati del 30 % circa tra il 1986 e il 1989 prima di contrarsi nel 1990 e ritornare quasi ai livelli del 1986 nel 1991. Tuttavia gli altri elementi singoli di costo indicano tendenze diverse; a partire dal 1982 sono continuati ad aumentare i costi dell'energia e della manodopera (che rappresentano il 20-25 % dei costi complessivi) che hanno compensato in parte il calo registrato nei costi delle materie prime.

Nel periodo 1986-1991 i ricavi effettivi per unità dell'industria del cartoncino sono aumentati di circa il doppio rispetto alla cifra dei costi di produzione.

Sulla base di uno studio di mercato commissionato da numerosi produttori nel quadro della presente procedura (cfr. considerando 110), il margine operativo medio ottenuto dai produttori dell'Europa occidentale nel settore del cartoncino per il periodo 1986-1991 è risultato pari a 162 ECU/t ai prezzi 1991 (= 20 % circa) [1].

(17) Esiste un notevole differenziale di prezzo tra i tipi GD e GC: di solito il cartone riciclato GD si vende al 70 % circa del prezzo del GC2 (in via approssimativa e considerando il GC2 uguale a 100 si ottengono livelli comparativi di prezzo pari a GD:70, GT:80, GC2:100, GC1:110 e SBS:120).

Tuttavia, per molte applicazioni, i tipi GD e GC sono facilmente sostituibili. Esteticamente sono stati apportati miglioramenti considerevoli al cartone riciclato tanto da renderlo accettabile per alcune destinazioni di qualità superiore. D'altro canto l'uso del GC invece del GD per alcune applicazioni può dar luogo ad un risparmio fino al 20 % nel peso del cartone utilizzato, compensando notevolmente il diverso prezzo del cartone riciclato.

(18) I produttori di cartoncino fino al 1990 erano soliti procedere ad aumenti di prezzo due volte all'anno, in aprile e in ottobre. Tali aumenti erano invariabilmente annunciati parecchi mesi prima. I produttori inviavano di norma una circolare ai clienti (essenzialmente fabbricanti di cartone stampato o «trasformatori») informandoli dell'entità dell'aumento previsto. Nel settore non è passato inosservato il fenomeno delle iniziative a livello di prezzi valide per la totalità dell'industria, con tutti i produttori che notificavano aumenti identici o quasi identici su ciascun mercato nazionale dell'Europa occidentale con entrata in vigore alla stessa data. Tutti i produttori importanti annunciavano aumenti a distanza di alcuni giorni o alcune settimane. Sebbene fossero spesso i produttori nordici ad annunciare per primi un aumento, lo schema non risultava sempre identico ed anche altri produttori — per esempio Feldmühle e M-M — potevano «pilotare» un'iniziativa in materia di prezzi. I piccoli produttori applicavano invariabilmente gli stessi aumenti dei listini prezzi dei gruppi principali.

Oltre ad un listino generale dei prezzi la maggior parte dei grandi produttori dispone di listini speciali singoli per i clienti più importanti che possono comportare un prezzo di base inferiore (il prezzo di base è di norma quello per lotti di 10 o 15 t della stessa consistenza/grammatura). Inoltre sono disponibili sconti di quantità o ribassi per tonnellata. La procedura standard consiste nel comunicare a tutti i clienti lo stesso aumento uniforme dei prezzi (per es. 13 DM/100 kg per GC e 11 DM/100 kg per GD) e nell'informare singolarmente i clienti con i quali esistono accordi speciali dell'effetto provocato sul loro prezzo finale dall'aumento generale dei prezzi di base.

(19) I produttori di cartoncino hanno cercato in genere di giustificare un aumento di prezzo proposto ai loro clienti facendo riferimento agli aumenti di costo della materia prima, dell'energia, dei trasporti, ecc. In linea di massima i clienti delle imprese di trasformazione (operanti essenzialmente nel settore alimentare) ritengono che un aumento di entità limitata del prezzo del cartoncino debba essere assorbito dai fornitori stessi. Affinché le imprese di trasformazione possano trasferire ai propri clienti l'aumento di prezzo del cartoncino, esso deve corrispondere pertanto almeno al 5 %. Esiste d'altro canto a livello pratico un limite massimo all'importo di un aumento di prezzo imponibile unilateralmente dai produttori di cartoncino nei confronti dei trasformatori. In alcune occasioni questi ultimi hanno respinto un aumento di prezzo proposto per il cartoncino motivandolo con l'affermazione che i loro clienti a loro volta avrebbero rifiutato di accettare un aumento di prezzo dell'imballaggio: il costo del cartoncino stesso incide fino al 50 % circa sul prezzo finale di un astuccio stampato. Di norma l'ordine di grandezza dell'aumento dei prezzi di listino contemplato dai produttori di cartoncino in ogni occasione era pertanto del 6-10 %.

9. Iniziative in materia di prezzi

(20) All'inizio del 1986 i produttori di cartoncino hanno annunciato aumenti di prezzo per i tipi GC e GD pari all'8 % circa (120 DM e 100/t) in tutti i mercati dell'Europa occidentale, ma tale iniziativa è stata coronata da un successo alquanto limitato. All'incirca dall'ultimo trimestre del 1986 i livelli dei prezzi di mercato sono stati stabili o addirittura in declino e nel corso del 1987 i prezzi netti del GC hanno registrato una diminuzione su quasi tutti i mercati nazionali (è stato constatato tuttavia un aumento dei prezzi del 9 % nel Regno Unito all'inizio del 1987 essendo la sterlina quotata a bassi livelli di cambio in confronto alle monete europee e tale intervento ha consentito di allineare i prezzi del Regno Unito a quelli del resto della Comunità).

Per contro, a partire dal 1988 i prezzi del cartoncino sono stati aumentati regolarmente da tutti i produttori nell'ambito di una serie di cosiddette «iniziative in materia di prezzi». Di norma le iniziative in questione comprendevano rialzi su tutti i mercati nazionali per la fibra vergine e per i tipi di cartoncino riciclato mentre il tipo SBS

[1] Con margine operativo si intende il fatturato al netto di sconti e di tutti i costi di produzione, vendita ed amministrazione, esclusi i costi di capitale, ossia ammortamento e pagamento degli interessi. È opportuno rilevare tuttavia che per i produttori integrati di GC la redditività di tutte le loro operazioni dalla pasta-legno al prodotto finale è notevolmente più elevata.

generalmente (ma non sempre) aumentava di pari passo con i tipi GC.

— La prima iniziativa del 1988, entrata in vigore tra febbraio e aprile, ha comportato un aumento per i tipi GC, GD ed SBS del 7-8 % (in alcuni casi del 10 %) e i nuovi prezzi sono rimasti in applicazione fino al 30 settembre.

— Un secondo aumento dei prezzi per il 1988, pari al 7 % circa, è scattato dal 1° ottobre, sempre per i tipi GC, GD ed SBS, e doveva rimanere in vigore fino al febbraio 1989. Il Regno Unito è stato escluso da tale aumento poiché i suoi prezzi all'epoca erano già superiori del 10 % circa ai livelli europei.

— Nel 1989 i prezzi dei tipi GC ed SBS sono stati aumentati di nuovo due volte, mentre per il GD sono cresciuti una volta sola.

Il primo aumento ha comportato un 10 % circa in più per i tipi GC e un 6 % in più per i tipi GD ed è entrato in vigore il 1° aprile.

— Il secondo aumento dei prezzi del 1989 (in quasi tutti i paesi il 1° ottobre) è stato applicato solo al tipo GC ed SBS ed è stato nuovamente dell'ordine dell'8-10 % sui prezzi di listino. Ciò ha comportato un maggiore differenziale tra i tipi GC e GD e un conseguente spostamento della domanda verso il GD.

— Nell'aprile 1990 è stato realizzato un incremento dei prezzi per i tipi GC, GD ed SBS che ha comportato una lievitazione fra il 6 % e il 10 % secondo i paesi. Teoricamente avrebbe dovuto essere seguito da un secondo incremento il 1° ottobre 1990 ma, per effetto di una nuova capacità di produzione entrata in funzione contemporaneamente al rallentamento previsto della crescita economica, il secondo aumento è stato rinviato al gennaio 1991.

— L'aumento del 6-7 % è entrato in vigore nel gennaio 1991, ma su alcuni mercati è stato addirittura rinviato all'aprile a favore della grande clientela che si era opposta al calendario degli aumenti.

(21) Sulla base delle cifre dei produttori, la serie di iniziative prese tra il 1988 e il 1991 ha provocato un aumento medio del 42 % in termini assoluti dei prezzi base di listino (in moneta nazionale) nell'Europa occidentale. Anche i prezzi netti medi effettivamente corrisposti (vale a dire al netto di sconti e ribassi) sono risultati in aumento ma in misura inferiore. Sulla base dello studio di mercato commissionato da numerosi produttori i prezzi netti effettivi del cartoncino in moneta nazionale sono aumentati in media del 33 % (in termini assoluti) prima di diminuire verso la metà del 1991.

In termini reali e previa conversione in ECU per tener conto delle fluttuazioni dovute all'evoluzione dei tassi di cambio, l'aumento dei prezzi annunciato durante questo periodo è risultato in media del 26 % nell'Europa occidentale mentre i prezzi effettivi sono saliti del 19 % prima di ridursi leggermente nella seconda metà del 1991.

Esistono ovviamente alcune differenze tra i vari produttori, tipi e mercati nazionali. I prezzi del GC sono aumentati in misura superiore a quelli dei tipi riciclati (cfr. precedente considerando 20).

A titolo indicativo, per un produttore principale il prezzo netto dei tipi GC in Germania è passato da circa 1 500 DM/t nel gennaio1988 a 2 000 DM/t verso la metà del 1991 (+ 33 %), mentre il tipo GD è aumentato da 1 200 DM/t a 1 450 DM/t nello stesso periodo (+ 21 %). Gli aumenti di prezzo registrati in Belgio nel periodo in questione sono stati notevolmente superiori alla media dell'Europa occidentale mentre in Italia sono risultati abbastanza inferiori alla media.

C. PROCEDURA

1. Accertamenti non annunciati a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17

(22) Il 23 e 24 aprile 1991 agenti incaricati dalla Commissione a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17 hanno proceduto ad accertamenti simultanei, senza comunicazione preventiva, presso le sedi di varie imprese ed associazioni commerciali operanti nel settore del cartoncino. In alcuni casi, poiché la sede principale dell'impresa presunta responsabile della partecipazione all'infrazione era ubicata al di fuori della Comunità, gli accertamenti si sono svolti presso una o più imprese controllate o presso agenti.

Gli accertamenti sono stati effettuati a seguito di una denuncia informale (vale a dire non presentata ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17) da parte di British Printing Industries Federation (BPIF), un organismo commerciale che rappresenta la maggior parte delle imprese che producono cartone stampato nel Regno Unito.

Nella lettera del 22 novembre 1990 BPIF ha asserito che i produttori di cartoncino che rifornivano il Regno Unito avevano introdotto una serie di aumenti di prezzo simultanei e uniformi ed ha chiesto alla Commissione di accertare l'esistenza di un'eventuale infrazione alle regole di concorrenza della Comunità.

Nel contempo (ma senza informare la Commissione) BPIF ha emesso un comunicato stampa grazie al quale la sua iniziativa ha avuto eco nella stampa specializzata del settore. Un servizio sulla denuncia è apparso in «This Week», nell'edizione del 10-14 dicembre 1990 emanante da Pulp and Paper International.

Copie del comunicato stampa (ed anche della denuncia stessa di BPIF) sono state reperite presso numerosi produttori di cartoncino o presso i loro agenti: Cascades, MM Pegg (M-M) che li avevano avuti da Feldmühle, Finnboard e SCA.

Il 12 dicembre 1990 anche la Fédération française de cartonnage, un organismo commerciale che rappresenta i clienti francesi, ha presentato alla Commissione una denuncia informale contenente affermazioni relative al mercato francese del cartoncino analoghe a quelle di BPIF.

(23) È risultato dalla documentazione reperita dalla Commissione presso varie imprese o associazioni visitate che l'industria del cartoncino era pienamente consapevole della possibilità di un accertamento a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 a seguito della denuncia di BPIF. In un caso almeno erano stati richiesti servizi di consulenza legale esterna per effettuare nella sede della società un accertamento simulato o «dummy run»; è stato riferito successivamente che alcuni documenti erano stati asportati dai locali dell'impresa al fine di essere sottoposti ad un «esame complementare» (sebbene l'impresa in questione ed i suoi legali abbiano respinto ogni addebito in relazione all'effettiva asportazione di tali documenti).

Nonostante questo preavviso, i funzionari della Commissione hanno reperito numerosi documenti alquanto compromettenti nel corso degli accertamenti (specie presso Cascades e presso la controllata di M-M FS-Karton) atti a comprovare l'esistenza, per un certo numero di anni, di accordi destinati a fissare i prezzi e a limitare o controllare l'offerta di cartoncino sotto la copertura di un organismo noto come «Product Group Paperboard» o «PG Paperboard».

Tali documenti saranno descritti nei particolari nella parte E della presente decisione.

2. Richieste di informazioni in forza dell'articolo 11 del regolamento n. 17

(24) A seguito dei suoi accertamenti a norma dell'articolo 14, paragrafo 3, la Commissione ha chiesto informazioni in forza dell'articolo 11 a tutti i produttori di cartoncino destinatari della presente decisione.

Le richieste in questione riguardavano le attività della PG Paperboard e la partecipazione di ciascuna delle imprese alle relative riunioni e comitati.

Inoltre sono state inviate a Cascades e a M-M richieste di informazioni relative a riferimenti specifici contenuti nella documentazione reperita presso di loro (o presso le loro controllate).

Tutte le imprese soggette alla presente procedura sono state altresì invitate a fornire la documentazione in loro possesso relativa alle riunioni del PG Paperboard. La maggior parte di esse ha trasmesso i resoconti ufficiali delle riunioni ma, ad eccezione di Rena, non sono state presentate note o promemoria redatti in maniera informale oltre a quelli già reperiti nel corso degli accertamenti.

La Commissione ha chiesto inoltre alcuni documenti pertinenti a Fides, l'organizzazione con sede in Svizzera che forniva i servizi tecnici al PG Paperboard (cfr. considerando 27) nonché all'associazione di categoria dei produttori scandinavi, ma i documenti in questione non erano disponibili.

3. La comunicazione degli addebiti e l'audizione

(25) La comunicazione degli addebiti nel caso in questione è stata inviata alle imprese con lettera del 21 dicembre 1992 unitamente a:

1) per ogni singolo destinatario una comunicazione contenente i particolari relativi al ruolo da esso svolto nel presunto cartello e la descrizione delle prove principali del suo coinvolgimento nell'infrazione;

2) gli allegati da 1 a 157 relativi alle prove documentali citate nella comunicazione degli addebiti;

3) la documentazione completa riguardante le sette iniziative in materia di prezzi identificate (A-G) con tutte le istruzioni relative in materia di prezzi interni di ogni produttore e una tavola ricapitolativa;

4) tutta la corrispondenza basata sull'articolo 11;

5) tutta la documentazione rinvenuta presso i produttori o le loro controllate o presso gli agenti nel quadro della denuncia presentata da BPIF;

6) tutte le istruzioni sui prezzi provenienti dai concorrenti rinvenute presso i produttori o fornite da questi ultimi, ecc.;

7) tutti gli estratti stampa in possesso dei produttori ecc., relativi agli aumenti di prezzo;

8) un inventario delle pratiche in possesso della Commissione unitamente ad una nota esplicativa sull'identificazione e sull'origine dei documenti.

Inoltre la Commissione ha messo a disposizione, per un eventuale esame da parte di ciascun destinatario della comunicazione degli addebiti:

1) tutta la documentazione ottenuta dall'impresa, dalle sue controllate o dai suoi agenti a norma dell'articolo 11 o 14;

2) l'intera serie di verbali e altri documenti del PG Paperboard.

Inoltre le imprese rappresentate attraverso le proprie controllate o i propri agenti in una delle due associazioni di categoria del Regno Unito (PAA e ACBM, cfr. considerandi 94-99) sono state autorizzate a consultare qualsiasi documento ottenuto

dalla Commissione in relazione all'organizzazione di appartenenza che non era stato allegato alla comunicazione degli addebiti.

(26) La data limite per la presentazione delle osservazioni scritte relative agli addebiti mossi dalla Commissione è stata stabilita in quattordici settimane dalla data di ricevimento della comunicazione degli addebiti. Tutti i destinatari hanno inviato osservazioni scritte mentre soltanto la metà circa ha chiesto la possibilità di esporre verbalmente le proprie argomentazioni. Il 7-9 giugno 1993 è stata tenuta un'audizione orale nel corso della quale hanno presentato il proprio caso le seguenti imprese: Enso-Gutzeit; Europa Carton; Gruber & Weber; Kartonfabriek De Eendracht; Laakmann; M-M; MoDo; SCA Holding and Weig.

Le caratteristiche salienti dell'infrazione sono descritte nelle parti D ed E della presente decisione.

D. ORGANIZZAZIONE, STRUTTURA E OGGETTO DEI VARI GRUPPI DI LAVORO DEL PRODUCT GROUP PAPERBOARD

1. Il PG Paperboard

(27) Nel 1955 i produttori di cartoncino che all'epoca rifornivano il mercato dell'Europa occidentale hanno costituito un'associazione nota come «Section Cartonboard» («Section Carton»/«Sektion Karton») che, stando alle informazioni disponibili, ha operato sotto l'egida di Fides Treuhandgesellschaft (Società fiduciaria). FIDES è una fiduciaria con sede a Zurigo che (tra le altre attività) gestisce sistemi di scambio d'informazioni per varie industrie. Tuttavia non si hanno molte informazioni sulle attività della Section Cartonboard.

Nel 1980-1981 i produttori di cartoncino hanno deciso di trasformare la Section Cartonboard in un gruppo speciale dell'European Paper Institute («EPI»), un organismo costituito prioritariamente a fini tecnici e statistici [1]. Il gruppo doveva diventare noto in seguito come «Product Group (o PG) Paperboard».

Il PG Paperboard ha tenuto la sua prima riunione generale annuale il 12 giugno 1981 a Wolfheze nei Paesi Bassi.

(28) Aderivano a PG Paperboard le varie associazioni nazionali dei produttori di cartoncino dell'Europa occidentale nonché i singoli produttori del Belgio, della Francia, della Germania, dell'Italia, dei Paesi Bassi, del Regno Unito, dell'Austria, della Spagna e della Svizzera. I produttori scandinavi hanno partecipato a titolo individuale, insieme alla loro associazione di categoria Scanpapp (successivamente nota come Nordic Paperboard Institute o «NPI»).

Il prodotto cui si riferiva l'attività del PG Paperboard era definito nei seguenti termini: «Tutti i tipi di cartone fatto a macchina patinato o non patinato di 200 g/m^2 e più».

(Il cartone da imballaggio liquido, la base per carta da parati e alcuni altri prodotti di cartone erano espressamente esclusi dal campo di attività del PG Paperboard. Sono stati sviluppati alcuni tipi GC di qualità elevata per usi grafici con una «consistenza» pari a 160 g/m^2, ma le vendite sono trascurabili).

Nel PG Paperboard i tipi grey board (GK) erano di competenza di un gruppo distinto denominato «Greyboard»; questi tipi non sono considerati come vero e proprio cartoncino e non sono soggetti alla presente decisione.

Alla fiduciaria Fides, cui precedentemente faceva capo la Section Cartonboard, è stata affidata la segretaria del nuovo PG Paperboard.

2. I comitati del PG Paperboard prima del 1986

(29) Nell'ambito del PG Paperboard operavano vari comitati o gruppi distinti che in origine, a parte l'assemblea generale annuale, comprendevano la cosiddetta President Conference, l'Economic Committee e il Technical Committee. Il «Marketing Committee» è stato costituito nel 1984.

La President Conference si è riunita da tre a sei volte circa all'anno, al pari dell'Economic Committee.

Potevano partecipare alla President Conference gli alti funzionari e i direttori commerciali di tutte le società aderenti al PG Paperboard.

L'Economic Committee riuniva i dirigenti commerciali e/o i responsabili delle vendite ed era incaricata di informare la President Conference sulla situazione di mercato esistente nei vari paesi.

Il Marketing Committee è stato istituito successivamente per analizzare le informazioni fornite dall'Economic Committee e comunicare alla President Conference le sue valutazioni sul mercato. Si è riunito da tre a cinque volte all'anno.

(30) I verbali ufficiali della President Conference e dell'Economic Committee erano redatti da Fidès e sono disponibili per tutto il periodo in esame. Da essi risulta che in questi organismi si tenevano discussioni su materie quali la situazione delle commesse, l'utilizzazione delle capacità, l'equilibrio tra domanda e offerta e gli arresti programmati degli impianti. I verbali ufficiali danno tuttavia l'impressione che tali discussioni fossero sempre di carattere alquanto generale e riguardassero uno

[1] Nel 1991 EPI è stato fuso con CEPAC, un'altra associazione di categoria che rappresenta le industrie della pasta-legno, della carta e del cartone ed è stata così fondata la CEPI («Confederation of European Paper Industries»).

scambio d'informazioni senza alcun accenno al fatto che i singoli produttori divulgassero i propri dati, raggiungessero un accordo o prendessero una decisione.

Non è comunque disponibile alcun verbale del Marketing Committee in quanto i produttori sostengono che non sono mai stati reddatti.

3. **Le modifiche apportate alla struttura del PG Paperboard nel 1986-1987**

(31) La struttura del PG Paperboard ha subito un'importante modifica nel 1986 e 1987. In primo luogo è stato costituito verso la metà del 1986 un gruppo ristretto, il «Presidents Working Group» (PWG), composto dei rappresentanti più autorevoli degli otto (circa) più importanti produttori di cartoncino. La sua funzione era quella di «preparare» la President Conference su argomenti quali l'andamento dei costi, l'evoluzione della domanda e le previsioni di vendita. Il PWG si riuniva normalmente 5-8 volte all'anno.

Dopo la costituzione del nuovo PWG la President Conference si è riunita con minore frequenza: era prevista una riunione di primavera in occasione dell'assemblea generale annuale del PG Paperboard alla quale erano rappresentati virtualmente tutti i produttori e una riunione invernale, tenuta in novembre, alla quale partecipavano di solito soltanto uno o due produttori di ciascun paese.

(32) Un pò più tardi — nel 1987 — è stato riconfigurato il Marketing Committee (non sono del tutto chiare le esatte modalità), che da quel momento è stato denominato «Joint Marketing Committee» o JMC. Tutti i produttori a cui è indirizzata la decisione (con la sola eccezione di Enso-Gutzeit) hanno partecipato alle riunioni di tale comitato anche se con frequenza diversa. Finnboard, a quanto pare, ha rappresentato NPI nonché i suoi propri quattro stabilimenti Kyro, Metsa-Serla, Tempella e United Papers Mills. Il JMC ha iniziato a riunirsi con la nuova denominazione verso la fine del 1987 o all'inizio del 1988.

Inizialmente si è riunito una dozzina di volte o più all'anno; sebbene il loro numero si sia ridotto nel 1989 a circa otto, le riunioni comprendevano sessioni separate per i tipi GC e GD. Il JMC, apparentemente, ha ripreso alcune funzioni non ben definite dell'Economic Committee. Quest'ultimo tuttavia ha continuato a riunirsi fino all'inizio del 1991 fornendo informazioni al JMC sulla situazione del mercato nei vari paesi.

4. **L'assenza di verbali o di altri documenti**

(33) Malgrado il fatto che siano sempre stati redatti verbali dettagliati della President Conference e dell'Economic Committee, successivamente distribuiti ai partecipanti, non esisteva alcuna documentazione ufficiale delle riunioni del PWG prima del febbraio 1990 o del JMC fino alla data degli accertamenti della Commissione. Non esistevano neppure convocazioni o elenchi dei partecipanti. In risposta alle richieste d'informazioni particolareggiate e ripetute inviate dalla Commissione a norma dell'articolo 11, i partecipanti hanno sostenuto essenzialmente che a causa della natura «informale» delle riunioni non è mai stata tenuta alcuna nota. Analogamente quasi tutte le imprese hanno insistito sul fatto che i loro rappresentanti non avevano preso appunti personali durante le riunioni e non avevano presentato successivamente alcuna relazione al fine di informare gli altri membri all'interno delle rispettive organizzazioni in relazione a quanto avvenuto. Fides, che esercitava funzioni di segreteria per il PG Paperboard, era presente a tutte le riunioni. La Commissione ricusa il fatto che in tale veste Fides non abbia steso un resoconto delle riunioni del PWG e del JMC analogamente a quanto rilevato per gli altri comitati, ma Fides non ha mai presentato verbali o altri documenti in risposta alle ripetute richieste inviate dalla Commissione.

5. **Le dichiarazioni di Stora**

(34) In risposta alle richieste di informazioni inoltrate in forza dell'articolo 11, quasi tutte le imprese si sono limitate a fornire una descrizione vaga e anodina degli scopi e del funzionamento dei vari comitati del PG Paperboard.

Le risposte corrispondevano in linea di massima alla descrizione ufficiale delle attività riportate nelle relazioni annuali del PG Paperboard.

Tuttavia Stora, il gruppo svedese nel settore dei prodotti del legno che comprendeva già Kopparfors e di recente aveva acquisito anche Feldmühle, ha scritto alla Commissione il 19 agosto 1991 dichiarando che «... le società del gruppo Stora si sono impegnate in alcune politiche e pratiche che con tutta probabilità costituiscono violazioni delle regole di concorrenza».

In seguito (il 30 agosto 1991) Stora ha trasmesso una risposta particolareggiata alla richiesta di informazioni della Commissione relativa al PG Paperboard e alle sue attività che è stata completata nelle risposte successive fornite da Stora in forza dell'articolo 11, in particolare in data 28 ottobre 1991 («la seconda dichiarazione Stora»).

6. **Gli obiettivi e le attività del PG Paperboard e la partecipazione ai suoi vari comitati**

a) *Il PG Paperboard fino al 1986*

(35) Secondo Stora (seconda dichiarazione, pagina 2), i produttori di cartoncino avevano «tentato di intro-

durre un certo ordine sul mercato ... dal 1975. I membri del PG Paperboard o dell'organismo che lo ha preceduto (anteriormente al 1981) si erano incontrati per discutere dei prezzi e delle quote di mercato durante il periodo in questione». Anteriormente al 1986-1987 la President Conference aveva discusso — sebbene apparentemente in termini abbastanza generali — numerose proposte ed aveva fatto vari tentativi volti ad aumentare i prezzi ed a risolvere il problema della sovraccapacità. Il Marketing Committee, costituito nel 1984, ha analizzato se il mercato avrebbe accettato o meno un aumento dei prezzi ed ha riferito i risultati ai presidenti. Stora ha asserito che per effetto della sovraccapacità endemica dell'industria gli sforzi in tale direzione non erano stati quasi mai coronati da successo in detto periodo.

I tentativi effettuati in questo periodo dalla President Conference onde disciplinare il mercato del cartoncino sono stati inoltre ostacolati, a quanto pare, dalla mancanza di informazioni tecniche sufficientemente particolareggiate. A questa carenza esistente ai fini di un efficace comportamento collusivo si è ovviato in ampia misura con l'istituzione nel 1986 del PWG la cui efficienza è stata ulteriormente migliorata con la creazione del nuovo JMC verso la fine del 1987 o l'inizio del 1988.

b) *Il PWG*

(36) Il PWG era composto dei rappresentanti degli otto (circa) più importanti produttori di cartoncino e i suoi membri avevano funzioni di amministratore, direttore commerciale o equivalente nelle rispettive imprese.

Aderivano al PWG Cascades, Papeteries Béghin-Corbehem e Feldmühle (entrambi facenti capo ora a Stora), Finnboard, KNP (fino alla metà del 1988), M-M, Saffa (successivamente noto come Sarrió), TBM (ora appartenente a MoDo) e dal 1988 Weig.

Le riunioni del PWG erano presiedute dal presidente eletto per il PG Paperboard: durante il periodo in questione la carica è stata detenuta successivamente da direttori di grado elevato di KNP, Finnboard e M-M.

Nel complesso i membri originari PWG rappresentavano quasi tutta la capacità di produzione del tipo GC e due terzi (percentuale aumentata successivamente in seguito alle acquisizioni) della capacità di GD nell'Europa occidentale.

(37) Le «relazioni annuali sulle attività» del PG Paperboard, presentate nel corso dell'assemblea generale, danno l'impressione che la funzione del PWG consistesse nel preparare il terreno per la President Conference attraverso la discussione di argomenti generali quali l'andamento dei costi, l'evoluzione della domanda e dell'offerta e le previsioni sulla situazione delle vendite.

In realtà i termini di riferimento non dichiarati erano nel complesso più specifici.

Secondo Stora il «PWG si è riunito a partire dal 1986 per fornire un supporto all'introduzione di una disciplina sul mercato». I suoi veri compiti comprendevano «la discussione e la concertazione in materia di mercati, quote di mercato, prezzi, aumenti di prezzo e capacità» (seconda dichiarazione Stora, pagine 4-5).

Fin dal suo inizio il PWG «è pervenuto ad un accordo e ha preso decisioni di massima sia sul calendario che sull'entità degli aumenti di prezzo applicabili dai produttori di cartoncino» (seconda dichiarazione Stora, pagina 6).

Per quanto riguarda i passi compiuti per introdurre aumenti di prezzo, il PWG ha tenuto discussioni approfondite sulle quote di mercato nell'Europa occidentale dei raggruppamenti per paese e dei gruppi singoli. Per effetto delle sue iniziative sono state raggiunte alcune «intese» tra i partecipanti in merito alle rispettive quote di mercato allo scopo di garantire che le iniziative concordate in materia di prezzi non fossero compromesse da un'offerta superiore alla domanda. I grandi gruppi di produttori in effetti hanno convenuto di mantenere le loro rispettive quote di mercato ai livelli riscontrabili ogni anno nei dati relativi alla produzione annuale e alle vendite distribuiti in forma finale da Fides nel marzo dell'anno successivo. L'andamento delle quote di mercato era analizzato in ciascuna riunione del PWG sulla base delle dichiarazioni mensili di Fides e se emergevano fluttuazioni significative venivano chieste spiegazioni all'impresa ritenuta responsabile.

(38) Il PWG riferiva all'intera President Conference. Tra i suoi compiti era compresa anche «la valutazione e l'illustrazione alla President Conference della precisa situazione della domanda e dell'offerta sul mercato e dei provvedimenti da adottare per introdurvi una certa disciplina» (seconda dichiarazione Stora, pagina 5).

Il PWG si riuniva invariabilmente prima di ogni President Conference in programma ed era presieduto dalla medesima persona, cosicché non esisteva alcun dubbio sul fatto che il risultato delle deliberazioni del PWG fosse comunicato dal presidente agli altri «presidenti» che non erano membri del circolo ristretto.

In assenza di una President Conference immediatamente dopo la sessione del PWG, i partecipanti informavano i produttori più piccoli appartenenti al loro raggruppamento nazionale delle decisioni prese (risposta di Stora a norma dell'articolo 11 in data 17 settembre 1991). Per la Germania non esisteva un'effettiva necessità di adottare tale procedura per il GC in quanto quasi tutta la produzione era fornita dai membri del PWG. Invece per il GD i produttori indipendenti come Buchmann e Laakmann erano ragguagliati di volta in volta da Feldmühle o da M-M. Buchmann ammette di aver

ricevuto «abbastanza spesso» da Feldmühle i particolari (paese, data e importo) degli aumenti di prezzo previsti.

I produttori scandinavi (tutti membri di NPI) erano normalmente informati dei risultati da Finnboard. È in tal modo che Kopparfors veniva tenuta al corrente prima della fusione con Feldmühle nel 1990. L'opinione di Stora che la stessa fosse seguita per Rena e Enso-Gutzeit è ampiamente corroborata dalla relazione di Rena (considerandi 79-80). È inoltre in linea con la posizione di Finnboard nel PWG in qualità di rappresentante del NPI nonché di partecipante a pieno titolo (vedi anche considerandi 58, 79 e 83).

Per la Francia era Cascades o Béghin-Corbehem (CBC) che informava Papeteries de Lancey di quanto era stato deciso dal PWG.

Questi canali di comunicazione non erano comunque ufficializzati in quanto, a parte Enso-Gutzeit, tutti i produttori in questione aderivano al JMC che si riuniva regolarmente ed erano nel normale corso degli eventi informati dal presidente di tale organismo di quanto era stato deciso nell'ultima riunione del PWG (alla quale egli era tenuto a partecipare).

(39) Il PWG si è riunito varie volte all'anno. Nel periodo giugno 1986-maggio 1987 si è riunito quattro volte; nel 1987-1988 otto volte; nel 1988-1989 cinque volte e almeno in dieci occasioni nel 1989-1991.

Secondo i dati disponibili sono state tenute riunioni del PWG tra l'altro alle seguenti date:

10 novembre 1986	Zurigo
12 dicembre 1986	Zurigo
18 marzo 1987	Zurigo
20 maggio 1987	Graz
12 ottobre 1987	Zurigo
4 dicembre 1987	Zurigo
10 marzo 1988	Zurigo
25 maggio 1988	Barcellona
17 novembre 1988	Zurigo
10 febbraio 1989	Zurigo
5 aprile 1989	Zurigo
17 maggio 1989	Nizza
18 ottobre 1989	Zurigo
28 novembre 1989	Zurigo
6 febbraio 1990	Zurigo
23 maggio 1990	Helsinki
26 novembre 1990	Gothenborg
1° febbraio 1991	Zurigo
12 aprile 1991	Zurigo
27 maggio 1991	Zurigo
5 giugno 1991	Montreal

(non si conoscono tutte le date delle riunioni tenute).

(40) Un rappresentante di KNP ha presieduto la President Conference dal 1984 al 1988 ed ha svolto tale funzione anche nelle riunioni del PWG. Dopo aver lasciato detta carica nel 1988 KNP non ha più partecipato al PWG.

Il produttore francese Béghin-Corbehem (CBC) ha continuato tuttavia a partecipare individualmente al PWG dopo che Feldmühle — che già aveva una partecipazione del 50 % — ha acquisito il restante 50 % del suo capitale nel 1989.

La prima riunione del PWG presenziata da Weig è stata nel maggio 1988; successivamente ha iniziato a parteciparvi regolarmente soltanto dalla primavera del 1989.

Esclusi Cascades e Weig i membri del PWG hanno fornito pochi elementi riguardanti la loro partecipazione alle singole riunioni del PWG prima della fine del 1989 o dell'inizio del 1990. La tabella 2 riporta le presenze di ogni produttore a partire dal 28 novembre 1989.

c) *La President Conference*

(41) Le President Conference, tenute all'epoca soltanto due volte all'anno, erano sempre precedute da una riunione del PWG. Come dichiarato da Stora, una delle funzioni del PWG prevedeva l'illustrazione alla President Conference dei provvedimenti necessari per introdurre una certa disciplina nel mercato (considerando 38). In tal modo i dirigenti amministrativi presenti alle President Conference erano informati delle decisioni adottate dal PWG e delle istruzioni da impartire alle loro divisioni vendita per la realizzazione delle iniziative convenute in materia di prezzi. Ciò significava inoltre che i dirigenti commerciali presenti al JMC ed impegnati nell'attuazione delle iniziative in questione (considerandi 44-45) erano consapevoli del fatto che i dirigenti amministrativi avrebbero sostenuto la decisione del PWG. I verbali ufficiali delle President Conference non fanno riferimento a tali contatti con il PWG e non esiste neppure alcuna menzione nei verbali ufficiali delle discussioni sulla fissazione dei prezzi o sulle iniziative connesse.

Per contro i verbali continuavano a dare l'impressione del tutto fuorviante che le discussioni riguardanti questioni delicate quali la situazione del mercato, l'utilizzazione delle capacità, il portafoglio ordini, gli arresti degli impianti, ecc. fossero di natura alquanto generale e non venissero mai rivelati dati riguardanti produttori specifici.

A convalida dell'ammissione di Stora che nell'ambito della President Conference non sono effettivamente mancate discussioni sui prezzi di natura collusiva esiste una nota interna reperita presso l'agente di vendita inglese di M-M (MM Pegg) relativa alla President Conference del 10 novembre 1986:

«Fissazione dei prezzi per il Regno Unito

La recente riunione Fides ha registrato la presenza di rappresentanti di Weig che hanno dichiarato di ritenere l'aumento del 9 % (1) troppo elevato per il Regno Unito e di averlo ridotto al 7 %! Grande disappunto perché ciò significa un "livello di negoziazione" per tutti.»

(42) Tutte le imprese destinatarie della presente decisione erano rappresentate nella President Conference. Sebbene alcuni produttori più piccoli vi partecipassero abbastanza sporadicamente, i principali produttori (che erano anche membri del PWG) erano quasi sempre presenti ad ogni President Conference.

I funzionari del NPI hanno partecipato a tutte le President Conference nel periodo 1986-1991 ad eccezione di una. I rappresentanti di Finnboard (che avevano anche presenziato alle riunioni del PWG tenute immediatamente prima) hanno preso parte indipendentemente dal NPI a tutte le riunioni della President Conference. Occasionalmente anche le singole imprese appartenenti a Finnboard sono intervenute: Metsä Serla ha partecipato ogni anno alla riunione plenaria di primavera (ma non alla riunione invernale) e United Paper Mills ha presenziato ad una riunione nel maggio 1989.

(43) Le President Conference successivamente al 1986 sono state tenute alle seguenti date:

Data	*Località*
29 maggio 1986	Alghero (Sardegna)
10 novembre 1986	Zurigo
20 maggio 1987	Graz
4 dicembre 1987	Zurigo
25 maggio 1988	Barcellona
17 novembre 1988	Zurigo
17 maggio 1989	Nizza
28 novembre 1989	Zurigo
23 maggio 1990	Helsinki
26 novembre 1990	Gothenborg
5 giugno 1991	Montreal

I particolari relativi alla presenza di ogni impresa sono riportati nella tabella 3.

d) *Il Joint Marketing Committee*

(44) Il Joint Marketing Committee o «JMC» è stato istituito verso la fine del 1987 e la sua azione è stata considerata molto più efficace di quella dell'organismo che l'aveva preceduto, il Marketing Committee. Il JMC riferiva al PWG. Ufficialmente aveva il compito di preparare per tale gruppo un'analisi approfondita delle condizioni del mercato e una previsione delle vendite. A tale fine riceveva informazioni dall'Economic Committee.

Fin dall'inizio tuttavia il compito principale del JMC consisteva nel

— determinare se, ed in caso affermativo come, potevano essere concretamente applicati gli aumenti di prezzo e riferire le proprie conclusioni al PWG;

— elaborare nei particolari le iniziative in materia di prezzi decise dal PWG paese per paese e per i principali clienti al fine di realizzare un sistema di prezzi equivalenti (vale a dire uniforme) in Europa (prima dichiarazione Stora, pagina 17; seconda dichiarazione, pagine 8 e seguenti).

(45) Nella sua seconda dichiarazione (pagine 8-9) Stora ha fornito una descrizione particolareggiata di come operava il JMC. Tale comitato discuteva analiticamente mercato per mercato le modalità di attuazione per ogni produttore delle decisioni prese dal PWG in materia di aumento dei prezzi. Le istruzioni pratiche per l'applicazione degli aumenti di prezzo proposti erano esaminate in una «tavola rotonda» e ciascun partecipante poteva formulare le proprie osservazioni sull'aumento suggerito.

Le eventuali difficoltà di applicazione degli aumenti di prezzo decisi dal PWG o l'occasionale rifiuto a cooperare erano segnalati al PWG che quindi (come dichiarato da Stora) «cercava di ottenere la cooperazione nella misura considerata necessaria». Venivano redatte dal JMC relazioni separate per i tipi GC e GD. Se il PWG modificava una decisione di fissazione dei prezzi sulla base delle informazioni ricevute dal JMC, i provvedimenti necessari a realizzarla venivano discussi nella successiva riunione del JMC.

Non si dispone di convocazioni ufficiali né di verbali relativi alle riunioni del JMC. È ovvio tuttavia che, data la complessità dei suoi compiti, esso non può aver funzionato senza che i partecipanti facessero i propri calcoli e le proprie proposte e senza che fossero stilati verbali delle riunioni a cura del presidente o della segreteria. Una relazione doveva essere presentata al PWG. Nel corso dell'audizione orale uno dei partecipanti (Gruber & Weber) ha in effetti ammesso che esisteva la regola generale di non tenere appunti compromettenti.

Tuttavia non tutti i partecipanti alle riunioni del JMC sono stati così scrupolosi come avrebbero dovuto esserlo per quanto riguarda l'eliminazione delle annotazioni: appunti personali particolareggiati su quanto era avvenuto nel corso di alcune riunioni del JMC sono stati ottenuti durante gli accertamenti da M-M e dal piccolo produttore norvegese Rena (cfr. considerandi 80, 82, 84 e 87).

(46) Durante tutto il periodo interessato il JMC è stato guidato dalla stessa persona, un alto dirigente di

(1) Alla data della nota la maggior parte dei produttori aveva appena annunciato un aumento dei prezzi del 9 % nel Regno Unito a decorrere dal gennaio1987.

Feldmühle (attualmente in pensione): il successo riportato è stato ampiamente attribuito ai suoi sforzi personali. Attraverso la sua partecipazione anche al PWG, egli ha potuto fungere da collegamento tra i due organismi. Alle riunioni intervenivano i rappresentanti di tutti o quasi tutti i produttori europei di cartoncino. I quattro produttori finlandesi di GC erano sempre rappresentati nel JMC da Finnboard che sostiene tuttavia di essere intervenuto non in prima persona ma soltanto per conto del NPI (cfr. risposta di Finnboard a norma dell'articolo 11). Il NPI non era rappresentato separatamente nel JMC, sebbene ciò avvenisse per la President Conference (Fiskeby ha ammesso che «in alcune occasioni» un rappresentante del NPI ha fornito informazioni al telefono riguardanti temi trattati alle riunioni JMC ai quali non era rappresentato). Alcuni produttori — soprattutto i principali che partecipavano anche al PWG — presenziavano più frequentemente di altri alle riunioni del JMC ma, in assenza totale di verbali ufficiali, non è possibile accertare l'elenco dei presenti di ciascuna riunione. Tuttavia — con l'eccezione di Enso-Gutzeit — tutte le imprese destinatarie della presente decisione hanno preso parte almeno ad alcune riunioni del JMC. Sono state tenute riunioni separate per i tipi GC e GD, di solito in giorni consecutivi.

Secondo la documentazione, che comprende le relazioni annuali del PG Paperboard, il JMC si è riunito con la seguente frequenza:

giugno 1987-maggio 1988	15 riunioni
giugno 1988-maggio 1989	11 riunioni
giugno 1989-maggio 1990	8 riunioni (spesso su due giorni)
giugno 1990-maggio 1991	8 riunioni (spesso su due giorni)

(47) Le ultime riunioni del JMC di cui si è a conoscenza sono state tenute a Vienna il 3 e il 10 luglio 1991, dieci settimane dopo la data degli accertamenti della Commissione.

I dati relativi alla loro partecipazione al JMC, sia essa ammessa dalle imprese o accertata da riscontri concreti, sono indicati nelle tabelle 4 e 5.

La tabella 4 indica per ciascuna impresa le date delle riunioni JMC cui le imprese ammettono di aver partecipato o per cui ne è comprovata la partecipazione (elenco considerato incompleto).

La tabella 5 indica i partecipanti identificati a riunioni regolari, produttore per produttore.

(48) Nella maggior parte dei casi i produttori hanno sostenuto, nelle risposte alle ripetute domande in forza dell'articolo 11, di non aver elementi per quanto riguarda la data alla quale hanno iniziato a partecipare alle riunioni del Marketing Committee o del JMC, hanno limitato le loro risposte agli anni più recenti o hanno fornito soltanto risposte evasive.

Di conseguenza non è stato possibile (con limitate eccezioni) stabilire con certezza le date delle riunioni a cui hanno partecipato i singoli produttori in particolare prima del 1989. Laakmann (che non ha fatto distinzione tra il JMC e l'organismo precedente, il Marketing Committee) ha dichiarato in una risposta a norma dell'articolo 11 che, oltre alla propria partecipazione, Cascades, Europa Carton, KNP, FS-Karton, M-M, Deisswil, Feldmühle, CBC e Saffa hanno preso parte a riunioni riguardanti il tipo GD fin dall'inizio, vale a dire dal 1984. Secondo Laakmann, Buchmann, Gruber & Weber, Prat Carton, Tampella Española e Weig hanno iniziato a presenziare a questo tipo di riunioni un po' dopo gli altri produttori, fatto che potrebbe indicare che hanno cominciato ad intervenire solo quando è stato costituito il nuovo JMC verso la fine del 1987 o all'inizio del 1988.

e) *L'Economic Committee*

(49) L'«Economic Committee», che nonostante la sua denominazione riuniva non economisti ma dirigenti commerciali e/o responsabili delle vendite, si occupava (tra l'altro) dei movimenti dei prezzi sui mercati nazionali e del portafoglio ordini inevasi e riferiva le sue conclusioni al JMC (o all'organismo precedente, il Marketing Committee, prima della fine del 1987).

Benché nell'Economic Committee, secondo Stora, la situazione del portafoglio ordini inevasi dei singoli produttori non fosse discussa in modo approfondito (contrariamente a quanto avveniva evidentemente nel JMC) di tanto in tanto la situazione dei singoli produttori veniva confrontata con la media del settore.

Stora ha espressamente affermato che nel corso del 1987 lo scambio di informazioni nell'ambito dell'Economic Committee aveva rivelato come tutti i produttori avessero saturato il portafoglio ordini, circostanza che confermava l'opinione diffusa nell'industria del cartoncino di un equilibrio esistente tra la capacità e i consumi.

(50) Il «tema centrale» delle discussioni dell'Economic Committee era l'analisi e la valutazione del mercato del cartoncino nei vari paesi. Le informazioni fornite all'Economic Committee sulle condizioni del mercato in ciascuno Stato membro risultano provenire dai comitati nazionali nei quali erano rappresentati i produttori locali ed i principali importatori (verbale della President Conference, 10 novembre 1986). Le discussioni sulle condizioni del mercato erano finalizzate: i dibattiti sulla situazione di ciascun mercato nazionale devono essere considerati nel contesto delle iniziative previste in materia di prezzi, ivi compresa la necessità rilevata di arrestare temporaneamente gli impianti a sostegno degli aumenti di prezzo.

Una nota interna redatta dal rappresentante di FS-Karton in relazione ai «punti salienti» della riunione dell'Economic Committee tenuta a Zurigo il 3 ottobre 1989 ed inviata al direttore amministrativo di M-M indica che, oltre ad un'analisi particolareggiata della domanda, della produzione e degli ordini inevasi su ogni mercato nazionale, la riunione riguardava anche:

— la forte e chiara resistenza dei clienti nei confronti dell'ultimo aumento dei prezzi GC in vigore dal 1° ottobre;

— la situazione degli ordini inevasi dei produttori di GC e GD, comprese le singole posizioni;

— le relazioni sui tempi di arresto effettuati e previsti;

— i problemi specifici di attuazione dell'aumento dei prezzi nel Regno Unito e le sue conseguenze sul differenziale dei prezzi tra i tipi GC e GD;

— il raffronto rispetto alle previsioni degli ordini in arrivo per ogni raggruppamento nazionale.

Di detti argomenti non era fatto cenno nei verbali ufficiali della riunione.

I particolari relativi alla presenza alle riunioni dell'Economic Committee a partire dalla fine del 1986 sono riportati nella tabella 6. Gli unici destinatari della presente decisione che non hanno partecipato ad alcuna riunione dell'Economic Committee sono stati Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber e Weig (Enso-Gutzeit apparteneva al NPI che presenziava a tutte le riunioni dell'Economic Committee. Le altre tre imprese facevano parte del JMC).

E. IL MECCANISMO IN MATERIA DI PREZZI E CONTROLLO DELLE QUANTITÀ

1. Controllo delle quantità

a) *La politica di «prezzo prioritario rispetto alla quantità»*

(51) La chiave del successo per le iniziative in materia di prezzi a partire dal 1988 (percepita dai produttori) consisteva nel mantenere un quasi equilibrio tra produzione e consumi. Tutti i membri del PWG erano preoccupati dal fatto che le iniziative per il rilancio dei prezzi non dovevano essere indebolite da sostanziali aumenti delle quantità vendute. È stata definita da Stora come una politica «prezzo prioritario rispetto alla quantità» (risposta di Stora in forza dell'articolo 11 del 14 febbraio1992).

Ciò significa che i principali produttori potevano concordare aumenti di prezzo nell'ambito del PWG con la quasi certezza che tali aumenti sarebbero stati conseguiti.

(52) L'accordo concluso nel PWG nel corso del 1987 comprendeva il «congelamento» nell'Europa occidentale delle quote di mercato dei principali produttori ai livelli esistenti e l'obbligo di astenersi da tentativi di accaparrarsi nuovi clienti o di estendere le attività esistenti mediante una politica aggressiva dei prezzi.

Secondo Stora (seconda dichiarazione, pagina 11) l'intesa sulle quote di mercato tra i produttori più importanti riguardava le quote nell'insieme dell'Europa occidentale di ciascuno dei gruppi principali di produttori. Non c'era motivo (secondo Stora) di discutere le quote rispettive sui singoli mercati nazionali: in seguito alle fusioni transnazionali dei grandi trasformatori i produttori di cartoncino spesso non conoscevano neppure con certezza la destinazione finale delle consegne effettuate.

(53) La documentazione reperita dalla Commissione presso FS-Karton (che fa capo al gruppo M-M) conferma che alla fine del 1987 era stato raggiunto un accordo nel quadro dei due gruppi citati sulle questioni correlate di controllo delle quantità e disciplina dei prezzi.

Una relazione interna del 28 dicembre 1988 intitolata «Vertrauliche Aktennotiz» («nota d'archivio riservata») e inviata dal responsabile del Marketing per le vendite del gruppo M-M in Germania al direttore amministrativo di M-M a Vienna descrive con molti particolari i passi compiuti dai produttori europei di cartoncino a livello presidenti dalla fine del 1987 per garantire la cosiddetta «disciplina dei prezzi».

(54) La nota di M-M conferma che nel 1987 era emerso un nuovo consenso al fine di attuare la politica definita «prezzo prioritario rispetto alla quantità». Secondo l'autore della nota tuttavia tale esercizio aveva visto «vincitori e vinti».

Tutti i partecipanti avevano guadagnato in quanto la spirale dei prezzi permanentemente al ribasso, che era stata una caratteristica del mercato, era stata invertita e rovesciata durante il 1988 in due iniziative chiaramente definite, trasformandosi in una tendenza all'aumento (la menzione delle due «iniziative» fa manifestamente riferimento ai due aumenti di prezzo dal 1988).

D'altro canto M-M — secondo il parere dell'autore — aveva perso in termini relativi come era avvenuto per Feldmühle. Da parte sua, avendo aumentato la quota di mercato durante l'estate 1987, M-M si era visto imporre dagli altri produttori — con tutta probabilità come scotto per un accordo globale — di fare taluni «sacrifici»:

— la sua quota di mercato era stata congelata al livello 1987 e aveva dovuto manifestamente garantire agli altri produttori che non avrebbe cercato di accaparrarsi nuovi clienti mediante una politica di prezzi promozionali;

— agli incaricati delle vendite in Germania e in Austria e agli agenti negli altri paesi erano state impartite ferme istruzioni conformi a tale rigida politica di fissazione dei prezzi. In precedenza

l'unico obiettivo era stato l'incremento delle vendite: ora si trattava invece di una «disciplina assoluta in materia di prezzi» con il pericolo di dover arrestare gli impianti per ridurre la produzione.

(55) M-M era stato uno dei primi produttori ad applicare l'aumento dei prezzi nel marzo 1988 (già annunciato nel dicembre 1987) al pari del secondo aumento che era entrato in vigore nell'ottobre dello stesso anno. Aveva fatto i sacrifici richiesti perdendo quote sui mercati a livello più elevato di prezzi. La sua fermezza per quanto riguardava i prezzi aveva scontentato alcuni clienti regolari. D'altra parte il responsabile del marketing sospettava che non tutti gli altri produttori fossero stati sostenitori altrettanto fermi delle iniziative in materia di prezzi come invece era stato M-M. Il loro personale di vendita si comportava sul mercato in modo diverso da quello concordato ad alto livello. Citando un esempio di un altro produttore che aveva praticato ad un cliente importante una quotazione inferiore di 150 DM/t rispetto a M-M, egli chiedeva retoricamente come tale comportamento potesse inquadrarsi nel «sistema convenuto». Di conseguenza aveva fatto pressione sul suo superiore (che era intervenuto alle riunioni del PWG) affinchè ottenesse dagli altri produttori l'impegno a conformarsi alla medesima ferma regola imposta a M-M: vale a dire rifiutare gli ordini piuttosto di scostarsi dal prezzo concordato.

La Commissione ha tentato di ottenere da M-M altri elementi relativi alle circostanze precise dell'accordo che era stipulato tra i produttori di cartoncino nel 1987.

Nella sua risposta in forza dell'articolo 11, M-M ha sostenuto che non esisteva un accordo «strictu sensu» e che tale termine (ed epressioni analoghe) usato ripetutamente nel promemoria in questione dal responsabile del marketing non doveva essere «preso alla lettera».

(56) L'intesa di base esistente tra i principali produttori al fine di mantenere le rispettive quote di mercato è proseguita per tutto il periodo oggetto della presente decisione.

Originariamente la preoccupazione principale del PWG in questo campo era stata di limitare l'aumento delle quote di mercato ottenute nella Comunità dai produttori EFTA: M-M, Finnboard, Kopparfors e Iggesund. I produttori insediati nella Comunità intendevano proteggere il loro territorio mentre i produttori nordici (e M-M) lo consideravano come il mercato naturale per le loro esportazioni. Le discussioni avvenute con i produttori EFTA riguardavano il livello delle quote di mercato che sarebbero stati disposti a rispettare. È stato chiarito che l'aumento delle loro quote di mercato a scapito di altri produttori avrebbe sconvolto l'equilibrio produzione/consumi ed indebolito gli sforzi concertati in materia di aumento dei prezzi. Successivamente, con l'acquisto di impianti di produzione nella Comunità da parte dei produttori EFTA la politica attuata dalle altre imprese al fine di limitare nella Comunità le quote di mercato dei produttori non comunitari ha perso gradualmente importanza. Gli sforzi si sono orientati in misura sempre crescente verso il mantenimento di un equilibrio tra i principali gruppi in modo da non mettere a repentaglio le iniziative in materia di prezzi (risposta di Stora in forza dell'articolo 11 del 14 febbraio 1992).

A base dei loro calcoli i produttori ponevano le statistiche delle vendite dell'anno precedente che in genere erano note all'incirca nel marzo successivo.

Conoscendo anche la crescita percentuale del mercato prevista per l'anno successivo, ciascun produttore era in grado di calcolare il volume delle vendite addizionali che poteva effettuare nel corso dell'anno senza aumentare la propria quota di mercato (e senza destabilizzare quindi il mercato).

Le imprese che hanno partecipato alle discussioni sulle quote di mercato erano i membri del PWG e precisamente: Cascades, Finnboard, KNP (fino al 1988), M-M, MoDo, Sarrió, i due produttori del gruppo SBC e Feldmühle e (dal 1988) Weig.

(57) In ciascuna riunione del PWG era analizzata «l'evoluzione delle quote di mercato» sulla base di statistiche provvisorie (cfr. considerando 63). Venivano discusse le quote di mercato per l'Europa occidentale nel suo complesso e in minor misura la situazione nei singoli paesi. Secondo Stora, «sarebbero state analizzate e discusse le fluttuazioni di una certa entità per quanto riguarda le quote di mercato e sarebbero state chieste spiegazioni per le variazioni di un certo rilievo». La modifica degli schemi di vendita poteva (per esempio) essere attribuita a un ordine speciale su un particolare mercato o alla decisione di un cliente di iniziare a rivolgersi ad un solo paese per tutto il suo fabbisogno europeo.

Era tuttavia lasciata ai produttori la decisione di prendere misure specifiche per mantenere la propria quota di mercato ai livelli esistenti. Nel corso delle riunioni erano discussi argomenti quali l'arresto degli impianti o il convogliamento della produzione in esubero verso i mercati oltremare, ma l'attuazione delle misure discusse dipendeva dalla situazione particolare di ciascun produttore.

I membri del PWG auspicavano e nel contempo ritenevano che, prendendo l'iniziativa in questo senso, avrebbero incoraggiato anche i piccoli produttori ad accettare le limitazioni.

(58) Benchè i piccoli produttori di cartoncino che presenziavano alle riunioni del JMC non fossero edotti delle discussioni approfondite sulle quote di mercato tenute nell'ambito del PWG, partecipando alla politica del «prezzo prioritario rispetto alla quantità» al quale avevano tutti aderito, erano

asssolutamente consapevoli dell'intesa generale tra i produttori principali volta a mantenere «livelli costanti di approvvigionamento» e indubbiamente anche della necessità di adeguare il proprio comportamento.

Ciò è confermato da una nota proveniente dall'allora direttore amministrativo di Rena riguardante una riunione speciale del NPI (cfr. considerando 28) nell'aeroporto di Arlanda a Stoccolma il 3 ottobre 1988. La riunione si era occupata con particolare riguardo del prossimo aumento dei prezzi che doveva essere introdotto nell'aprile 1989: l'obiettivo precisato era quello di aumentare i prezzi del 15 % per la fine del 1989.

L'autore osserva:

> «Nei momenti difficili: controllo della produzione con arresto degli impianti per tutti i produttori. La proposta sarà approfondita. I prezzi devono essere mantenuti.» (originale norvegese).

È significativo il fatto che all'epoca l'allora direttore amministrativo di Finnboard fosse sia presidente del NPI (e quindi presente alla riunione di Arlanda) che presidente del PG Paperboard; in virtù di tale incarico presiedeva anche la President Conference ed il PWG (vedi anche il considerando 38).

(59) Per i produttori appartenenti al PWG l'accordo relativo al congelamento delle quote di mercato dipendeva da una «limitazione volontaria» e da un sistema di incentivi reciproci. Stora afferma che in definitiva «il fatto che i produttori osservassero o meno le intese era strettamente collegato alla chiara percezione del loro interesse in tale azione». In apparenza non esisteva un meccanismo formale di sanzioni pecuniarie o compensazioni per l'applicazione dell'intesa sulle quote di mercato, ma i produttori erano consapevoli della possibilità di «rappresaglie» se qualcuno si accaparrava importanti contratti a spese di un altro su un particolare mercato (risposta di Stora in forza dell'articolo 11 del 14 febbraio 1983, pagina 4).

Esistono sicuramente alcuni indizi a testimonianza del fatto che un produttore che fosse uscito dai ranghi aumentando la propria quota di mercato a scapito di altri sarebbe stato richiamato all'ordine: ciò è avvenuto, a quanto pare, a Weig.

(60) La Commissione riconosce che malgrado l'intesa relativa alle quote di mercato la quota di alcuni grandi produttori individuali sia aumentata lentamente di anno in anno. Stora ha spiegato che secondo i produttori i loro interessi e le loro difficoltà erano tali da non consentire sempre di limitare le vendite. Indubbiamente i produttori in grado di negoziare da posizioni di forza avrebbero preteso una maggiore quota di mercato. Alcuni produttori erano forse considerati meno affidabili di altri. Ogni anno le discussioni sulle quote di mercato dovevano quindi essere riprese partendo da una nuova base per i produttori.

L'evoluzione delle quote di mercato era comunque tenuta costantemente sotto controllo nell'ambito del PWG in cui venivano considerati e discussi problemi ed esigenze particolari dei singoli membri. L'intesa tra i produttori sulle quote di mercato non era pertanto statica ma soggetta ad adeguamenti periodici ed a nuove trattative.

b) *Lo scambio di informazioni Fides*

(61) Nel contesto di un'applicazione effettiva delle iniziative in materia di prezzi si era ritenuto essenziale porre in essere un sistema globale di dichiarazioni e di controlli della produzione, dei volumi di vendita e della utilizzazione delle capacità.

La maggior parte dei membri del PG Paperboard forniva a Fides dichiarazioni periodiche (settimanali, mensili, semestrali, annuali) riguardanti ordinativi, produzione, vendite e utilizzazione delle capacità così articolate:

— ordini pervenuti settimanalmente;

— produzione e vendite mensili;

— produzione mensile prevista (dall'aprile 1991);

— produzione semestrale di GC e GD disaggregata per «consistenza» (vale a dire per le diverse categorie di peso);

— capacità annuale.

I produttori scandinavi non inviavano informazioni su tutti questi elementi direttamente a Fides, bensì tramite la loro associazione di categoria, NPI.

Il sistema Fides comprendeva tutta l'Europa occidentale (CE ed EFTA).

(62) Nel sistema Fides erano collazionate a livello centrale le dichiarazioni individuali e venivano inviati quindi ai partecipanti i dati aggregati (e presumibilmente anonimi).

Le statistiche inviate da Fides ai partecipanti erano così impostate:

— ordini pervenuti settimanalmente;

— consumi mensili (per paese per ciascuno dei 28 tipi o gruppi di tipi);

— produzione e forniture mensili (tipi GC, GD e SBS per paese produttore);

— sintesi dei consumi di GC e GD (sulla base di «12 mesi consecutivi» e di «previsione annua»);

— statistiche sul mercato (semestrali);

— ripartizione per consistenza (semestrale);

— capacità annuale;

— inventario dei macchinari (sporadicamente).

Le statistiche su «produzione e forniture» e sui «consumi» erano distribuite ai partecipanti da Fides tanto sotto forma «rapida» che «definitiva» mese per mese. Le statistiche rapide che erano pubblicate in attesa dell'elaborazione dei dati finali erano in una certa misura basate sulle stime derivate dalle medie degli anni precedenti.

I dati relativi agli ordinativi pervenuti settimanalmente erano forniti a Fides dal 75 % circa dei membri del PG Paperboard. Le statistiche collazionate erano distribuite da Fides il giorno seguente. Tali statistiche indicavano il volume totale degli ordini inevasi per i produttori partecipanti tanto a livello mondiale quanto dell'Europa occidentale.

(63) Le statistiche collazionate e ritrasmesse ai partecipanti da Fides erano ripartite per tipo principale e presentate su base nazionale ad esclusione dei dati relativi agli ordini pervenuti settimanalmente che si riferivano all'intera Europa occidentale.

La nota di M-M del 28 dicembre 1988 (considerando 53) aveva suggerito (indubbiamente al fine di contribuire al controllo del sistema «prezzo prioritario rispetto alla quantità») che ogni produttore dichiarasse a Fides il dato relativo alla propria produzione globale ripartendolo quindi in 5 segmenti: mercato interno, resto della Comunità, altri paesi europei, paesi oltreoceano e consumo interno. Secondo M-M il sistema Fides è stato successivamente modificato in ampia misura per conformarsi a tale proposta. Non è possibile sapere se o in quale misura le dichiarazioni inviate a Fides dai singoli produttori fossero messe a disposizione del PWG. Anche su base aggregata le statistiche Fides potevano tuttavia servire (e sono servite) come strumento ausiliario per determinare e controllare le quote di mercato individuali e per analizzare l'utilizzazione delle capacità. Un'analisi più accurata veniva effettuata quando erano disponibili, in genere da marzo, tutti i dati dell'anno precedente. Nel corso dell'anno venivano usate di norma le statistiche «rapide» anche se a causa delle fluttuazioni esse potevano forse non riflettere accuratamente la situazione di fine anno e dovevano essere trattate con una certa cautela. I risultati di tale esercizio erano esaminati nel corso delle riunioni del PWG, venivano preparati diagrammi e chieste «spiegazioni» ad ogni produttore la cui quota di mercato avesse riportato un notevole aumento (cfr. considerando 57).

(64) In molti casi erano disponibili informazioni importanti al fine di controllare le quote di mercato dei vari gruppi oppure potevano essere ricavate abbastanza facilmente dallo stesso sistema di dichiarazioni Fides senza dover divulgare altri dati. I meccanismi di «salvaguardia» utilizzati da Fides in altri sistemi di dichiarazione per impedire l'identificazione della provenienza delle forniture da singoli produttori non erano incorporati nel sistema per il cartoncino. Un esempio è fornito dalle statistiche «produzione e forniture» per la Finlandia. Oltre ai quantitativi di SBS e GC prodotti in Finlandia (in assenza di GD) esse indicano le forniture provenienti dalla Finlandia per ogni tipo su ogni mercato nazionale: in pratica esse potevano provenire soltanto da Enso-Gutzeit e Finnboard. Analogamente la stessa serie di statistiche per il Regno Unito (GC e GD) indicava le vendite su ogni mercato effettuate da Iggesund (ex Thames Board) e Reed Paper & Board (UK) Ltd: essi sono infatti gli unici produttori nazionali di tipi GC e GD. Le stesse informazioni vengono fornite più dettagliatamente nelle statistiche sui «consumi».

c) *Relazioni concernenti le capacità*

(65) Dalla costituzione del PG Paperboard nel 1981 Fides ha provveduto alla stesura di una relazione annuale riguardante la capacità calcolata su base nazionale nonché di un «inventario più particolareggiato del macchinario», entrambi riferiti a tutti i tipi di cartoncino e comprendenti anche prodotti quali il cartoncino cenere, fabbricato con macchinario per il cartoncino.

In aggiunta, il dirigente commerciale di Finnboard presentava al PG Paperboard uno studio annuale sull'utilizzazione delle capacità nel mercato del cartoncino propriamente detto (basato su una definizione del prodotto più ristretta rispetto a quella impiegata nella relazione e nell'inventario del macchinario di Fides).

A causa delle diverse basi di valutazione la relazione Fides e lo studio Finnboard non erano direttamente comparabili. Sono stati fatti tentativi per ricondurre alla medesima base i dati contenuti nelle due relazioni e dal 1985 in poi la relazione Fides ha fatto distinzione tra «cartoncino» e «altri tipi di cartone» («nuova relazione sulle capacità di Fides»).

(66) Nel 1987 i membri del PWG si sono resi conto del fatto che la domanda era aumentata in proporzioni talmente massicce da annullare la sovraccapacità preesistente nell'industria.

Nonostante la distinzione tra «cartoncino» e «altri cartoni» esistevano ancora divergenze tra lo studio Finnboard e la nuova relazione Fides. Nel 1987, in occasione dell'assemblea generale, Fides suggeriva di abbandonare la nuova relazione sulla capacità di Fides mantenendo soltanto l'inventario del macchinario. In definitiva l'assemblea generale decideva di

mantenere la relazione sulla capacità di Fides nella sua nuova forma e di integrarla con una nuova inchiesta sulla capacità riguardante soltanto il cartoncino.

(67) La nuova inchiesta sulla capacità, apparsa nel 1988 (verbale della President Conference in data 25 maggio 1988) confermava quanto già rilevato dall'Economic Committee e precisamente che «la conclamata sovraccapacità in realtà non esiste».

Il verbale continua:

> «Non si insisterà mai abbastanza su questa circostanza presso i clienti».

Nell'assemblea generale annuale tenuta il giorno successivo il rappresentante di Feldmühle (che presiedeva il JMC) osservava che «per quanto riguarda la capacità si trattava di valori di natura pratica non teorica. Di conseguenza i dati sono estremamente importanti per la prassi quotidiana. Essi possono e debbono essere utilizzati per invalidare l'opinione spesso diffusa tra i clienti che esistano sovraccapacità estremamente alte nell'industria del cartone».

Seguendo una proposta di Feldmühle di dare pubblicità alla circostanza, la relazione è stata trasmessa ai clienti per la prima volta dall'European Paper Institute nella primavera del 1989.

Secondo Stora:

> «La comunicazione di tale rapporto mirava a dimostrare che l'industria produceva ad un regime di quasi piena utilizzazione al fine di convincere i responsabili delle perdite/della commercializzazione che esisteva la possibilità di recuperare le ampie perdite degli anni precedenti e di persuadere i clienti che il margine di negoziazione sugli aumenti di prezzo era trascurabile» (seconda dichiarazione Stora, pagina 13).

(68) La nuova indagine in materia di capacità (divenuta nota come «libro verde») è stata predisposta da Fides ed è stata basata su informazioni fornite dai membri del PG Paperboard nel settembre/ottobre di ogni anno, tra cui una stima della loro capacità per l'anno seguente.

Il confronto della capacità dichiarata con le statistiche sui consumi per l'anno precedente dava modo al PG Paperboard di stimare il tasso di utilizzazione delle capacità.

La relazione presentava la «capacità di produzione pratica» annua di ciascuna macchina per cartoncino utilizzata, calcolata secondo una formula standard.

Peraltro non erano forniti dati sulla produzione effettiva di ciascuna macchina singola per l'anno in corso. La relazione, oltre ad indicare le tonnellate effettive totali prodotte negli anni precedenti nell'Europa occidentale, formulava una previsione della produzione totale per l'anno successivo. Da queste due serie di dati veniva derivato il tasso di utilizzazione percentuale per l'industria.

d) *Portafoglio ordini e tempi d'arresto degli impianti*

(69) Era possibile procedere ad un confronto tra gli ordini inevasi di ciascuna settimana e le capacità disponibili, dati dai quali il PWG poteva valutare la situazione globale della domanda nell'industria del cartoncino.

Se gli ordini inevasi di un produttore principale ricadevano al di sotto di un determinato livello, il suo programma di produzione non poteva essere effettuato in maniera efficace e poteva risultare necessario fermare temporaneamente gli impianti per evitare il rischio di un deterioramento del materiale prodotto sotto il profilo qualitativo.

In aggiunta alla procedura Fides che forniva dati globalizzati era prassi normale per i singoli produttori comunicare ai concorrenti il loro portafoglio ordini inevasi nelle riunioni del JMC.

I dati relativi agli ordini pervenuti, espressi in numero di giorni, erano importanti per due scopi:

— davano modo di decidere se esistevano le condizioni adeguate per introdurre aumenti concordati di prezzo;

— consentivano di determinare i tempi d'arresto necessari per mantenere l'equilibrio tra la domanda e l'offerta (seconda dichiarazione Stora, pagina 14).

(70) Nel 1988 e nel 1989 l'industria ha lavorato a regime di piena utilizzazione delle capacità ed in pratica non è risultato necessario alcun arresto complementare degli impianti in aggiunta alle normali interruzioni per i periodi di vacanza e di manutenzione.

Dall'inizio del 1990, tuttavia, i leader dell'industria si sono trovati a dover far fronte ad una maggiore capacità abbinata ad una minore domanda ed hanno ritenuto opportuno concertarsi nell'ambito del PWG sulla necessità di prevedere l'arresto degli impianti. I principali produttori hanno riconosciuto che non potevano aumentare la domanda abbassando i prezzi e che il mantenimento della produzione a pieno regime avrebbe semplicemente ridotto i prezzi. In teoria, sulla base delle relazioni in materia di capacità era possibile calcolare i tempi d'arresto necessari per riportare in equilibrio la domanda e l'offerta. Ad esempio, se era previsto un tasso di utilizzazione del macchinario del 92 % per l'anno in corso, significava che l'8 % delle capacità non era destinato ad essere utilizzato. Sarebbero quindi state necessarie quattro settimane di arresto da parte dei produttori per riportare la produzione a livello della domanda.

(71) Tuttavia il PWG non assegnava formalmente al singolo produttore il relativo «tempo d'arresto». Secondo Stora esistevano difficoltà pratiche per

riuscire a raggiungere un programma coordinato dei tempi d'arresto in grado di comprendere tutti i produttori. Stora afferma che per tale motivo «esisteva soltanto un sistema non vincolante di incentivi» (seconda dichiarazione Stora, pagina 15).

Anche in questo caso, a quanto pare, erano i produttori principali ad assumersi l'onere di ridurre la produzione in modo da mantenere costante il livello dei prezzi.

Gli appunti non ufficiali presi nel corso di due riunioni del JMC, una del gennaio 1990 (cfr. considerando 84), l'altra del settembre 1990 (cfr. considerando 87), unitamente ad altri documenti (considerandi 94 e 95), confermano tuttavia che i principali produttori tenevano i piccoli concorrenti costantemente informati, nell'ambito del PG Paperboard, dei loro programmi particolareggiati volti a stabilire tempi d'arresto complementari quale alternativa alla riduzione dei prezzi.

2. **Iniziative in materia di prezzi**

(72) Con il raggiungimento di un maggior equilibrio tra domanda e offerta e con la ristrutturazione dei vari organismi, la collusione in materia di prezzi nel PG Paperboard doveva risultare più efficace rispetto agli anni precedenti al 1987.

Invece di consentire un incremento naturale dei prezzi in funzione delle condizioni di mercato, il metodo utilizzato per aumentare il livello dei prezzi in tutta l'Europa occidentale prevedeva la pianificazione e l'attuazione di «iniziative concordate in materia di prezzi». Il prezzo era aumentato con una serie di «manovre» regolari e chiaramente definite. Risulta evidente dai documenti reperiti dalla Commissione che l'aumento dei prezzi e il controllo delle quantità erano due aspetti indissolubili dello stesso piano. Sulla base del lavoro preparatorio effettuato nell'ambito del JMC, il PWG prendeva le decisioni di massima sul calendario e sull'entità degli aumenti. In funzione dell'andamento naturale delle ordinazioni e dei consumi da parte dei clienti di cartoncino era prassi normale che gli aumenti di prezzo fossero applicati in aprile e ottobre. Eventualmente, sulla base delle condizioni di mercato, un aumento dei prezzi poteva riguardare soltanto i tipi GC e non i tipi GD: tuttavia i produttori si preoccupavano, in genere, di mantenere all'incirca allo stesso livello il differenziale di prezzo (30-40 %) tra i due tipi. Un aumento dei prezzi poteva inoltre essere differito o non essere applicato su uno specifico mercato nazionale (per esempio il secondo aumento del 1988 escludeva il Regno Unito ad eccezione del tipo SBS).

Il JMC discuteva per ogni mercato nazionale l'attuazione specifica della decisione di base presa nell'ambito del PWG. I nuovi prezzi di «listino» per ogni categoria di cliente («AA», «A», «B», «C» e «D» in ordine decrescente d'importanza) erano decisi in ogni moneta nazionale facendo riferimento ad un tipo e peso standard. I nuovi prezzi da applicare ai singoli clienti principali erano anch'essi discussi nell'ambito del JMC. Venivano presentate al PWG relazioni separate per i tipi GC e GD e in caso di eventuali difficoltà il PWG avrebbe cercato di trovare una soluzione.

La documentazione ottenuta dalla Commissione (cfr. in particolare i considerandi 79, 80, 83) conferma che gli aumenti di prezzo e la data della loro entrata in vigore venivano fissati da PG Paperboard per il Belgio, la Danimarca, la Francia, la Germania, l'Irlanda, l'Italia, i Paesi Bassi, il Regno Unito e la Spagna nonché per i paesi EFTA.

Uno dei compiti principali del JMC consisteva nel porre in essere un sistema di prezzi «equivalenti» in Europa, ossia un livello uniforme dei prezzi nella Comunità. Quando sono state rilanciate le iniziative concordate in materia di prezzi verso la fine del 1987 o l'inizio del 1988, esse sono partite da livelli differenti sui vari mercati nazionali che, di conseguenza, hanno dato origine ad alcune divergenze; tali divergenze si sono attenuate nel corso del periodo fino al 1991.

(73) Un elemento particolarmente grave e inquietante delle iniziative concordate in materia di prezzi a partire dalla fine del 1987 era che i principali produttori decidevano preventivamente nell'ambito del PWG quale impresa avrebbe «pilotato» l'aumento (e quando) e le date successive di inoltro delle lettere da parte degli altri che avrebbero «seguito» l'iniziativa. Per ovvi motivi veniva cambiata ogni volta la sequenza seguita.

Il JMC era a conoscenza di tutti i particolari del programma e i piccoli produttori potevano prendere la loro decisione in relazione al momento esatto nel quale avrebbero «annunciato» l'intenzione di applicare l'aumento.

Qualora la loro credibilità fosse stata messa in dubbio, i produttori avrebbero potuto, sulla base di questo complesso schema collusivo, attribuire la serie degli aumenti di prezzo uniformi, regolari e su scala industriale nel settore del cartoncino al fenomeno del «comportamento oligopolistico». Essi avrebbero potuto sostenere l'ovvia argomentazione che tutti i produttori avevano deciso di propria iniziativa di ricalcare l'aumento avviato dall'uno o dall'altro leader di mercato subito dopo essere stato reso noto: non si sarebbe necessariamente accennato ad un comportamento collusivo illegittimo. I clienti potevano certo avere dei sospetti e addirittura accusare i produttori di aver posto in essere un cartello; dato il numero relativamente ampio di produttori la teoria economica in materia sarebbe stata forzata oltre ogni limite, ma in mancanza di una prova diretta di collusione — e gli interessati cercavano con tutti i mezzi di non lasciare alcuna traccia — i produttori potevano auspicare di riuscire a sviare qualsiasi indagine

sulla loro condotta in materia di prezzi effettuata dalle autorità responsabili della concorrenza invocando a propria difesa un comportamento basato su una interdipendenza oligopolistica.

3. **Iniziative individuali in materia di prezzi**

a) *Gennaio 1987*

(74) Mentre il nuovo meccanismo del PG Paperboard era ancora in rodaggio, alla fine del 1986 si è decisa un'iniziativa concordata in materia di prezzi per il Regno Unito. All'epoca il tasso di cambio della sterlina nei confronti delle monete dei paesi dell'Europa occidentale era basso: secondo alcuni produttori il livello dei prezzi nel Regno Unito era inferiore del 15 % a quello degli altri principali mercati europei.

Verso i primi di novembre del 1986 Finnboard e TBM hanno annunciato un aumento dei prezzi nel Regno Unito per i tipi GC di 45 UKL/t (pari all'8-9 %) che doveva essere applicato il 26 gennaio 1987.

Il verbale di una riunione del Consiglio d'amministrazione di Feldmühle Ltd (Regno Unito) del 7 novembre 1986 riferiva che:

> «TBM e i finlandesi hanno annunciato aumenti di prezzo del 9 % circa a decorrere dal febbraio 1987 e, a quanto pare, la maggior parte degli altri cartonifici sarebbero propensi ad applicare il medesimo tipo di aumento».

Per i tipi GD, la maggior parte dei produttori (guidati da M-M) ha informato i propri clienti nel mese di novembre di un aumento dei prezzi del 9 % da applicare a varie date in gennaio e in febbraio dell'anno successivo. Reed P & B, che essendo l'unico produttore nazionale nel Regno Unito non aveva gli stessi problemi valutari degli altri produttori europei, ha annunciato un aumento leggermente inferiore.

I tipi GC per usi grafici e SBS sono stati aumentati di 55 UKL da Finnboard e Iggesund nel dicembre 1986: anche Enso-Gutzeit, l'altro produttore di SBS, ha incrementato i prezzi nel mese di dicembre ma non se ne conosce l'entità.

(75) L'annuncio di un aumento di prezzo simultaneo ed identico applicato nel Regno Unito da quasi tutti i produttori ha provocato una reazione sdegnata da parte dei clienti che li hanno tacciati di «cinica manipolazione» del mercato. Le accuse di collusione sono state ovviamente respinte con fermezza.

È chiaro peraltro dalla nota redatta dall'agente di vendita di M-M sui risultati della President Conference del 10 novembre 1986 (considerando 41) che l'iniziativa in materia di prezzi era stata discussa ed analizzata a livello «presidenti».

Un'ulteriore prova della concertazione è fornita da una nota manoscritta contenuta nell'agenda da tavolo di un dipendente di Feldmühle che occupa le tre pagine dal 15 al 17 gennaio 1987 e che dimostra l'esistenza di uno scambio di informazioni particolareggiate sulla fissazione dei prezzi, sul portafoglio ordini inevasi e sugli arresti degli impianti, scambio intervenuto tra Feldmühle e numerosi altri produttori nel contesto dell'aumento dei prezzi. La nota fa riferimento a Tako (il principale produttore Finnboard di cartoncino per usi grafici), Tampella («Ingerois») ed UPM («Simpele»), Enso-Gutzeit, Kopparfors, Iggesund e TBM (che all'epoca erano ancora produttori reciprocamente indipendenti).

Secondo la nota il direttore di Feldmühle, responsabile della gestione del Marketing Committee, sembrava «scettico» per quanto riguardava Kopparfors (non ancora fusa con Feldmühle) e in apparenza accusava anche M-M di essere poco affidabile («ohne Verantwortung»).

La nota afferma che nel Regno Unito l'aumento dei prezzi riusciva ad imporsi, «anche presso TBM». (All'epoca il risentimento dei clienti era focalizzato in modo paricolare sul principale produttore locale TBM, apparentemente poiché non poteva accampare le stesse motivazioni dei produttori europei, e cioè la caduta della sterlina rispetto alle altre monete).

Non risulta possibile accertare dalla nota l'occasione specifica e la natura dei contatti tra Feldmühle e gli altri produttori. Non è tuttavia contestato da Stora (che ha acquisito successivamente Feldmühle) il fatto che l'informazione contenuta nella nota provenisse direttamente o indirettamente dai concorrenti.

b) *Febbraio-aprile 1988*

(76) Nel quadro della nuova politica di «prezzo prioritario rispetto alla quantità» si sono avuti due aumenti di prezzo concordati a livello europeo durante il 1988.

Sulla base della relazione di M-M del 28 dicembre 1988 (cfr. considerando 54) questa nuova politica è riuscita a invertire la spirale dei prezzi al ribasso rilevata nel corso del 1987.

La riunione del PWG del 4 dicembre 1987 ha deciso un aumento del 7-8 % (su alcuni mercati del 10 %) tanto per i tipi GC che per i tipi GD a decorrere dal marzo 1988 e valido fino al 30 settembre dello stesso anno.

L'aumento era già stato notificato ai clienti dai principali produttori (M-M, Feldmühle) alla fine del 1987.

L'azione è partita dal mercato tedesco ed è stata «pilotata» da M-M e da Feldmühle. Con lettera del 18 dicembre 1987 M-M ha annunciato un

aumento di DM 15 e DM 12 (per 100 kg) rispettivamente per i tipi GC e GD sulle consegne di M-M e di FS-Karton posteriori al 15 febbraio 1988.

Feldmühle a sua volta ha annunciato il 28 dicembre 1987 che intendeva aumentare il proprio listino di 15 DM (per 100 kg) per i tipi GC e di 12 DM per i tipi GD a decorrere dal 15 febbraio 1988.

Finnboard ha notificato gli aumenti ai suoi clienti in Germania in data 4-5 gennaio ma sugli altri mercati l'annuncio ha registrato un certo ritardo: nel Regno Unito ad esempio la decisione finale sull'aumento è stata presa soltanto l'11 febbraio 1988 e notificata ai clienti il giorno successivo. Di conseguenza Finnboard è stato apparentemente sospettato dagli altri di azioni dilatorie; secondo un verbale di una riunione di Iggesund Board Sales del 28-29 gennaio 1988: «Sono state fatte pressioni sui finlandesi da parte di tutti i produttori europei affinché aumentino i prezzi. Finnboard è stato informato che non ci saremmo mossi fino al momento in cui i finlandesi non avessero pubblicato un aumento dei prezzi (sic)».

La documentazione ottenuta da Buchmann, Cascades, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Kopparfors (ora facente capo a Stora), Laakmann, Deisswil (attualmente M-M), Sarrió, Reed P & B (attualmente SCA) e Weig dimostra che tutti avevano applicato l'aumento dei prezzi in Germania.

(77) Per la Francia l'aumento era pari a 700 FF/t per il tipo GC1, 500 FF/t per il tipo GC2 e 400 FF per il tipo GD. Cascades aveva notificato l'aumento dei prezzi per i tipi GC a decorrere dal 1° marzo con lettera del 24 dicembre 1987.

Lo stesso aumento è stato applicato dagli altri produttori: Finnboard, M-M, Deisswil, De Lancey, Saffa, Reed P & B, Feldmühle, CBC, Tampella Española e Weig.

Nel Regno Unito la maggior parte dei produttori per i quali è disponibile una documentazione in materia di prezzi ha informato i rispettivi clienti di un aumento del 6 % su tutta la gamma di tipi prodotti che doveva essere applicato a varie date nell'aprile 1988: Feldmühle, Finnboard, Iggesund, Mayr-Melnhof, Kopparfors, Djupafors, Rena, Saffa e TBM hanno tutti comunicato aumenti del 6 %. Reed P & B ha annunciato un aumento di 20 UKL (5 %) per il suo tipo GD al pari di Laakmann, Fiskeby, KNP e Deisswil.

La documentazione datata marzo 1988, ottenuta presso Cascades, indica che la pianificazione dell'iniziativa in materia di prezzi decisa dal JMC comportava la fissazione dei «floor price» (prezzi minimi) per i tipi GC2 e GD2 in ciascuna valuta nazionale che dovevano essere applicati dopo gli aumenti di prezzo praticati per le categorie di clienti A, B e C. La conferma che detti «floor price» erano stati fissati a seguito di una collusione e non erano dovuti a elementi interni di Cascades è fornita da una nota redatta dagli agenti tedeschi di Fiskeby relativa ad un colloquio telefonico con il loro principale svoltosi il 21 marzo 1988 (lo stesso giorno della nota di Cascades sui prezzi per il tipo GD) nel quale vengono impartite istruzioni per applicare esattamente lo stesso prezzo minimo per ciascuna categoria di clienti (A, B e C) per il tipo GD2 in Germania come aveva annotato Cascades.

La compilazione dei listini prezzi in ciascuna valuta nazionale e per ciascuna categoria di clienti era infatti uno dei normali compiti del JMC: cfr. considerandi 80, 85 e 87.

Sulla base degli articoli pubblicati nei giornali l'aumento dei prezzi è stato considerato dai produttori solo in parte coronato da successo ma ha dato origine ad una struttura più coerente dei prezzi: gli aumenti erano stati approvati quando i prezzi erano al minimo e si era ridotto il divario esistente tra i prezzi più elevati e quelli più bassi.

c) *Ottobre 1988*

(78) Il secondo aumento di prezzi a livello europeo del 1988, al pari del primo, è stato basato su un aumento di 15 DM (per 100 kg) per i tipi GC, ma soltanto di 9 DM per i tipi GD. Non è stato introdotto alcun aumento nel Regno Unito in quanto il livello dei prezzi era già superiore del 10 % circa rispetto a quello indicato nelle monete dei paesi dell'Europa occidentale.

In tale occasione Finnboard ha «capitanato» l'aumento dei prezzi. Finnboard aveva già avvertito i clienti nel marzo 1988 della possibilità di un secondo aumento dei prezzi.

Stora afferma che l'aumento dell'ottobre 1988 era stato concordato per entrambi i tipi nel mese di giugno. Infatti il 25 maggio 1988 si è svolta a Barcellona una riunione del PWG. Le riunioni del JMC sono state tenute il 28-29 giugno. I produttori francesi avevano già iniziato a parlare di un aumento dei prezzi di 50 FF per il tipo GC (importo applicato effettivamente) verso la metà di giugno. Il 5 luglio 1988 Finnboard ha informato i propri uffici di vendita europei di un aumento dei prezzi da applicare il 1° ottobre. L'annuncio doveva essere effettuato entro l'11 luglio: Germania 15 DM, Francia 50 FF, Paesi Bassi 15 HFL, Belgio 3 BEF/kg, ecc.

Alcuni giorni dopo Kopparfors ha incominciato a comunicare esattamente i medesimi aumenti di prezzo per i tipi GC su ogni mercato nazionale come notificato da Finnboard. Feldmühle ha iniziato ad annunciare la propria intenzione di applicare gli stessi aumenti il 19 luglio con 9 DM per i tipi GD. Cascades e M-M/FS-Karton hanno comunicato l'aumento di prezzo di 9 DM per i tipi GD in Germania esattamente lo stesso giorno, il 25 luglio, mentre Saffa lo ha notificato due giorni dopo.

Gli altri produttori per i quali è disponibile una documentazione sulle loro quotazioni atta ad indicare la loro partecipazione all'iniziativa concordata

in materia di prezzi erano Buchmann, Cascades, Enso-Gutzeit, Fiskeby, Gruber & Weber, KNP (compreso Badische), Laakmann, Papeteries de Lancey, MoDo (Iggesund), Saffia e Weig.

d) *Aprile 1989*

(79) Alla fine del 1988 i produttori hanno deciso un aumento tanto per i tipi GC quanto per i tipi GD che doveva decorrere inizialmente dal marzo 1989 ma era stato rinviato al 1° aprile (seconda dichiarazione Stora, pagina 19).

L'iniziativa era basata su un aumento di 17 DM per 100 kg (o controvalore) per i tipi GC e di 9 DM (o controvalore) per i tipi GD.

La Commissione ha ottenuto presso Finnboard (UK) Ltd un listino senza data (in svedese) intitolato «Aumento dei prezzi secondo trimestre 1989» indicante gli aumenti di prezzo per ogni mercato nazionale:

	UC/GC		UD/GD	
	Data	Importo	Data	Importo
Regno Unito	1.4.	55 UKL (+15)	1.5.	25—30 UKL
Germania	1.4.	170 DM	1.5.	90 DM
Paesi Bassi	1.4./1.5.	190 HFL	1.6./1.7.	~~100~~ (2) HFL
Belgio	1.4.	3 500 BFR	1.5.	2 500 BFR
Francia	1.4.	600 FF	1.5.	300 FF
Italia	1.2.	120 (1) LIT	1.1.	50 (1) LIT
			1.4.	30 (1) LIT
Danimarca	1.4.	550 DKR	1.4.	375 DKR

(1) Per chilogrammo.
(2) La cifra 100 è barrata nell'originale.

(Venivano inoltre riportati aumenti di prezzo per Austria, Svizzera, Finlandia, Norvegia e Svezia).

Finnboard non produce tipi UD o GD, pertanto l'elenco non poteva essere di natura meramente interna o riferito soltanto alle attività proprie di Finnboard. I prezzi indicati per i tipi GD e le date di entrata in vigore per ogni mercato nazionale sono identici a quelli riportati nel documento di Fiskeby datato 14 febbraio 1989. Listini impostati in maniera alquanto simile a quello reperito presso Finnboard sono stati ottenuti inoltre dalla Commissione presso Rena per due successive iniziative in materia di prezzi (considerandi 80, 83). Rena afferma di aver ricevuto questi listini da un altro produttore in occasione di una riunione del NPI. Finnboard non solo rappresentava il NPI nel PWG nel quale le più importanti decisioni erano adottate (considerando 32), ma il suo managing director era anche presidente del PG Paperboard e presiedeva il PWG a partire dal maggio 1988. Era inoltre Presidente del NPI.

Feldmühle ha inviato una circolare per informare i suoi clienti in Germania dell'aumento in questione in data 5 gennaio 1989.

L'aumento doveva entrare in vigore per i tipi GC il 1° aprile e per i tipi GD il 1° maggio (conformemente al listino prezzi Finnboard).

In Francia i corrispondenti aumenti di prezzo erano di 60 FF per i tipi GC e di 30 FF per i tipi GD e in Belgio rispettivamente di 350 BFR e di 250 BFR.

In Italia il prezzo del GC doveva essere aumentato leggermente un pò prima (15 febbraio), mentre il prezzo del GD sarebbe aumentato a due riprese (50 LIT/kg il 1° gennaio e 30 LIT/kg il 1° aprile).

CBC aveva annunciato il suo aumento per la Francia per il tipo GC nella misura di 60 FF il 3 gennaio 1989.

Finnboard ha verificato con alcuni dei suoi uffici vendita il fatto che Feldmühle avesse affettivamente annunciato l'aumento (cfr. seconda dichiarazione Stora, pagina 17) prima di comunicare ai clienti i medesimi aumenti.

M-M ha annunciato l'aumento dei prezzi in Germania (GC = 17 DM il 1° aprile; GD = 9 DM il 1° maggio) con lettera del 12 gennaio e qualche tempo dopo negli altri mercati. Gli aumenti di prezzo e le rispettive date di M-M (e Deisswil) erano anche in questo caso praticamente identiche a quelle contenute nel listino di Finnboard.

Gli altri produttori di cui è comprovata la partecipazione alle iniziative in materia di prezzi erano: Buchmann, Cascades, De Eendracht, Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber, KNP (compreso Badische), Laakmann, MoDo, Papeteries de Lancey, Reed P & B, Saffa e Weig. Anche le loro comunicazioni relative agli aumenti di prezzo corrispondono esattamente al listino reperito presso Finnboard (UK) Ltd.

e) *Ottobre 1989*

(80) Per quanto riguarda le iniziative in materia di prezzi dell'ottobre 1989 la Commissione dispone non soltanto della documentazione dei produttori ma anche di un elenco degli aumenti di prezzo concordati in ciascuna valuta nazionale e degli appunti relativi alle riunioni del JMC del periodo in questione presi dai rappresentanti di M-M e di Rena.

L'aumento dei prezzi che era stato convenuto nel giugno 1989 riguardava soltanto i tipi GC e SBS. Il portafoglio ordini inevasi per i tipi GD era risultato notevolmente inferiore a quello per i tipi GC e i produttori di GD si erano resi conto dell'impossibilità di attuare un secondo aumento dei prezzi nel 1989. Inoltre, a quanto pare, il costo delle loro materie prime (carta riciclata) era relativamente stabile mentre il prezzo della pasta-legno era appena stato aumentato e si ripercuoteva sulla produzione di GC.

Un listino dattiloscritto dei prezzi (in svedese) con la data e l'entità degli aumenti relativi a ciascuna qualità nelle singole valute nazionali è stato trasmesso alla Commissione da Rena. Il listino ha una impostazione simile a quelle reperita presso Finnboard (UK) Ltd. (considerando 79). Rena afferma che il listino (senza data) era stato dato all'allora direttore amministrativo nel corso delle riunioni tenute a Stoccolma con altri produttori scandinavi in occasione di una riunione del NPI. Gli aumenti di prezzo riportati per i mercati nazionali della Comunità erano i seguenti:

	GZ	GC 1	GC 2	Data
Belgio (BFR/t)	2 500	3 300	2 500	1.10
Danimarca (DKR/t)	580	580	580	1.10
Germania (DM/t)	110	150	110	1.10
Spagna (PTA/kg)	8	9	8	1.10
Francia (FF/t)	400	500	400	1.10
Irlanda (IRL/t)	85	86	72	1.10
Italia (LIT/kg)	120	120	90	1. 9
Paesi Bassi (HFL/t)	170	170	130	1.10
Regno Unito (UKL/t)	60	62 - 65	52 - 55	1.10

Risulta chiaro dai particolari che si trattava di un elenco degli aumenti di prezzo decisi nell'ambito del PG Paperboard per ciascuna qualità nelle singole valute nazionali (vedi anche il considerando 79 per quel che riguarda il legame fra Finnboard, il PWG e NPI).

Da Rena la Commissione ha ottenuto anche note manoscritte della riunione del JMC del 6 settembre 1989 redatte dall'allora direttore commerciale. La nota — di nove pagine — riporta nei particolari gli aumenti di prezzo che erano stati annunciati in ciascuna moneta e valuta la reazione dei clienti nonchè i progressi già realizzati per la loro applicazione su ciascun mercato nazionale. Gli aumenti di prezzo indicati nella nota manoscritta in ciascuna moneta corrispondono a quelli fissati nel listino dattiloscritto citato in precedenza.

Sebbene i prezzi del GD non fossero aumentati, era stata concordata all'epoca una nuova struttura per i sovrapprezzi calcolati per piccoli ordinativi: la nota di Rena precia «la differenza di prezzo tra GC e GD è vicina al 40 %: nessuno dovrebbe effettuare forniture senza praticare un supplemento sui prezzi pari a 1/10».

La nota riporta inoltre i nuovi prezzi da applicare il 1° ottobre per il tipo GC2 per ogni categoria di cliente (AA, A, B e C) in ciascun mercato nazionale:

	B	D	F	I	NL	UK	CH
AA		200					
A	41	202	660	1 410	227	67,20	163
B	42	206	700	1 460	232	74,80	168
C	45,5	210	720	1 560	242	77,80	178

(81) Finnboard ha capeggiato l'iniziativa del 1° ottobre dopo aver già iniziato a «preparare il terreno» in giugno dando istruzione ai suoi uffici di vendita di preannunciare ai clienti un aumento per l'autunno e di preparare le lettere relative.

Il 30 giugno Finnboard ha informato i suoi uffici nazionali di vendita dell'entità dell'aumento che doveva scattare dal 2 ottobre. I clienti sono stati informati nel mese di luglio.

Gli aumenti di prezzo comunicati da Finnboard corrispondono esattamente a quelli stabiliti nell'elenco ottenuto da Rena.

Cascades ha inviato i telex ai suoi agenti di vendita, all'incirca nel medesimo periodo di Finnboard, dando istruzioni di applicare gli stessi aumenti di prezzo. I clienti dovevano essere informati dei nuovi prezzi tra il 20 e 30 luglio.

Alla fine di giugno MoDo aveva inoltre informato i propri uffici di vendita dell'intenzione di aumentare i prezzi per i tipi GC provenienti da TGM dell'8 % circa a partire dal 1° ottobre. La sua documentazione interna (dall'inizio di luglio) indica che la base per gli aumenti proposti era quella contenuta nel listino di Rena.

Apparentemente Feldmühle voleva avere conferma dai suoi uffici di vendita nazionali del fatto che Finnboard avesse realmente inviato la sua circolare in materia di prezzi prima di «seguire» l'iniziativa. Gli aumenti di prezzo di Feldmühle erano identici a quelli del listino prezzi dattiloscritto e degli altri produttori.

Kopparfors ha comunicato il medesimo aumento dei prezzi ai suoi uffici di vendita il 13 luglio con l'istruzione che avrebbero dovuto informarne i clienti al più tardi nel corso della settimana successiva.

Tutti i produttori di GC hanno aumentato i loro listini degli importi indicati nel documento trasmesso alla Commissione da Rena, con solo qualche rara eccezione (considerando 80).

Enso-Gutzeit ha aumentato i suoi prezzi per i tipi SBS conformandosi al listino e per quanto si possa desumere dai documenti disponibili, la stessa politica è stata seguita dall'altro produttore di SBS Iggesunds Bruk (MoDo).

Molti clienti hanno protestato per il terzo aumento dei prezzi (per i tipi GC) in dodici mesi insistendo sul fatto che sarebbe risultato difficile trasferirlo sugli utilizzatori finali.

(82) La nota reperita dalla Commissione presso FS-Karton (M-M) della riunione dell'Economic Committee tenuta in data 3 ottobre 1989 (considerando 50) sottolinea l'importanza dei tempi di arresto degli impianti e del portafoglio ordini inevasi ai fini dell'attuazione dell'aumento dei prezzi. Inoltre la Commissione ha ottenuto da FS-Karton una nota relativa alla riunione del JMC tenuta due settimane dopo la data di applicazione dell'aumento dei prezzi (1° ottobre) che illustra le modalità di controllo di tale azione seguite dai produttori. Intitolata «Vertraulicher Bericht» (rapporto riservato) la nota contiene un resoconto della riunione del JMC tenuta il 16 ottobre 1989. I produttori presenti hanno riferito sui progressi nei singoli mercati nazionali realizzati per gli aumenti di prezzo dei tipi GC. La situazione del portafoglio ordini inevasi era manifestamente considerata un importante fattore per garantire l'applicazione dell'aumento.

La nota di FS-Karton relativa a detta riunione indica altresì come i produttori avessero cercato nell'ambito del JMC di identificare e di risolvere le difficoltà incontrate nell'applicazione dell'iniziativa concordata. Riferisce un certo numero di casi nei quali i singoli produttori non erano considerati dagli altri sinceramente disposti a sostenere l'aumento. Ad esempio Cascades (che eccezionalmente non era intervenuto a tale riunione specifica) era stato accusato di continuare ad offrire «prezzi folli» nei Paesi Bassi creando pertanto difficoltà ai finlandesi e a KNP.

I produttori che erano i leader di mercato su particolari mercati nazionali si preoccupavano del fatto che gli altri adottassero il medesimo comportamento fermo da essi assunto. Così in Belgio Finnboard aveva annunciato la propria volontà di seguire una linea dura e di attendersi il medesimo comportamento da CBC, Cascades e KNP. In Italia Saffa si era lamentato dei bassi prezzi all'importazione e aveva invitato Kopparfors, Finnboard e Cascades a conformarsi ai livelli di prezzo concordati.

f) *April 1990*

(83) Alla fine del 1989 era stato conseguito l'obiettivo di aumentare le quotazioni del 15 % (come citato nella nota di Rena relativa alla riunione del NPI del 3 ottobre 1988, cfr. considerando 58). Un altro aumento dei prezzi era stato deciso in linea di massima alla fine del 1989 tanto per i tipi GC quanto per i tipi GD; esso doveva entrare in vigore nell'aprile 1990 malgrado si stesse assistendo in pratica ad una contrazione del prezzo della pasta-legno.

Le riunioni del PWG sono state tenute il 18 ottobre e 28 novembre 1989 (quest'ultima seguita da una President Conference) mentre quella del JMC ha avuto luogo il 29 novembre. Il mercato era già stato «preparato» nel dicembre 1989 ad un aumento dell'8 % circa.

Un altro listino dattiloscritto con una impostazione molto simile a quella reperita presso Finnboard (UK) Ltd (ma in questo caso con la data del 3 dicembre 1989, vale a dire soltanto pochi giorni dopo l'ultima riunione del JMC) ed indicante l'entità dell'aumento proposto per ciascuna qualità nelle diverse monete nazionali a decorrere dal 1° aprile 1990 è stato ottenuto dalla Commissione tramite Rena. È basato su un aumento di 13 DM per 100 kg per i tipi GC, di 11 DM per i tipi GT e di 10 DM per i tipi GD. Come per l'altro listino ottenuto da Rena, doveva anch'esso essere stato fornito a Rena dal NPI o da uno dei suoi membri (cfr. considerando 80). Ancora l'ovvia deduzione è che esso indicava gli aumenti di prezzi e le date decisi dal PG Paperboard.

Gli aumenti di prezzo indicati per i mercati della Comunità erano i seguenti:

	GC	GT	GD	Data
Belgio (BFR/t)	2 500	2 500	2 500	1. 4.
Germania (DM/t)	130	110	100	1. 4.
Spagna (PTA/kg)		5	5	1. 1.
Francia (FF/t)	400	450+	400	1. 4.
Irlanda (IRL/t)	45		45	1. 4.
Italia (LIT/kg)	90	70	70	1. 4.
Paesi Bassi (HFL/t)	130	110	100	1. 4.
Regno Unito (UKL/t)	45	45+	45(1)	1. 4.

(1) Per materiale importato.

(84) Una nota particolareggiata relativa ad una riunione del JMC su tale argomento è stata reperita dai funzionari della Commissione durante l'accertamento effettuato presso FS-Karton. La nota — scritta a mano dal direttore commerciale — è datata 11 gennaio 1990.

La riunione in questione riguarda l'attuazione pratica da parte dei produttori dell'iniziativa in materia di prezzi prevista per marzo-aprile.

La nota indica in primo luogo gli ordinativi espressi in numero di giorni singolarmente per Feldmühle, FS-Karton, Finnboard, Iggesund (compreso TBM), Cascades e Kopparfors.

Fornisce inoltre le date previste di arresto degli impianti durante il periodo delle festività natalizie (cfr. prima dichiarazione Stora, pagina 14, in materia di coordinamento degli arresti degli impianti).

Sulla seconda pagina della nota sono elencati i nomi di vari importanti produttori: Kopparfors, M-M/FS-Karton, Finnboard, Feldmühle, Thames/Iggesund, Cascades e M-M Eerbeek. Di fronte alla maggior parte delle imprese citate è riportata una data o un numero di settimane.

(85) È manifesto dalla nota che i produttori avevano «scaglionato» l'annuncio degli aumenti proposti da

parte dei produttori principali in modo da poter contestare con una certa attendibilità che essi avessero natura di pratica concordata e spiegare l'iniziativa dell'industria in materia di prezzi riconducendola ad una leadership non definibile come comportamento collusivo.

— Kopparfors doveva così annunciare il 12 gennaio 1990 che intendeva aumentare i suoi prezzi dal 1° aprile.

— Analogamente le date «18/1 zum 1/3» («18/1-1/3») indicate per M-M significavano che questo produttore doveva annunciare il 18 gennaio 1990 le sue nuove quotazioni a decorrere dal 1° marzo.

— Cascades doveva annunciare il suo aumento il 25 gennaio (25/1), tranne per la Francia dove l'annuncio doveva aver luogo il 5 gennaio.

— Finnboard doveva annunciare la notizia attorno al 31 gennaio.

— L'annuncio di Feldmühle era previsto per il 29 gennaio.

— Thames/Iggesund doveva muoversi nel corso della quinta settimana dell'anno.

Accanto al nome di Thames/Iggesund viene indicato «GC/GZ +13–» (TBM e Iggesunds Bruk hanno effettivamente aumentato i loro prezzi per tali qualità di 13 DM in Germania). Sotto l'intestazione «Inghilterra» è annotata la cifra di 54 UKL per GC2 e di 58 UKL per GC1: tutti i principali produttori hanno annunciato successivamente un aumento dei prezzi della medesima entità (da una nota reperita presso Iggesund Board Sales nel Regno Unito si desume che era stato riveduto il programma originale della fine del 1989 relativo ad un aumento di 45 UKL per tutti i tipi come indicato dal listino prezzi NPI: l'aumento di 45 UKL è stato mantenuto soltanto per i tipi GD).

La nota di FS-Karton conclude con un elenco che raffronta i «vecchi» e i «nuovi» prezzi per i tipi GC2 in Germania per le varie categorie di clienti (AA, A, B, C e D). I nuovi prezzi dovevano essere applicati il 1° aprile 1990 e restare in vigore fino al 30 settembre. I «vecchi» prezzi indicati sono gli stessi riportati da Rena nella nota manoscritta relativa alla riunione del 6 settembre 1989 (considerando 80, in fine) per essere introdotti in Germania il 1° ottobre 1989:

	Vecchio	Nuovo
AA	200	213
A	202	215
B	206	219
C	210	223
D	215	228

(86) Allegato alla nota di FS-Karton era il progetto di una lettera di aumento dei prezzi proveniente da Kopparfors con la data 12 gennaio 1990 (data fissata per l'annuncio di Kopparfors) ed avente lo scopo di informare i clienti di un aumento dei prezzi di 13 DM per 100 kg, e cioè l'importo indicato nella nota di FS-Karton.

La lettera inviata da Kopparfors ai suoi clienti tedeschi per annunciare l'aumento dei prezzi riportava in effetti la stessa data, 12 gennaio.

Le date indicate nella nota di M-M per gli altri produttori principali in relazione alle comunicazioni sugli aumenti di prezzo corrispondono anch'esse quasi esattamente alle date alle quali sono state inviate effettivamente le lettere ai clienti.

Gli aumenti di prezzo effettivamente annunciati dai principali produttori per ciascun mercato nazionale corrispondono anch'essi a quelli riportati nel listino prezzi dattiloscritto ottenuto da Rena (cfr. considerando 83). L'unica differenza riscontrata riguardava gli aumenti per il GC pari a 54-58 UKL e non a 45 UKL nel Regno Unito per tutti i tipi, come previsto inizialmente (cfr. considerando 85).

Le lettere inviate da Finnboard ai propri clienti (attorno al 31 gennaio) per la maggior parte dei mercati indicavano l'aumento dei prezzi in percentuale ma le istruzioni interne contenenti gli aumenti minimi richiesti su ogni mercato corrispondevano a quelle riportate nel listino NPI (ma anche in questo caso con un prezzo di 54-58 UKL per il Regno Unito).

È disponibile per quasi tutti gli altri produttori di cartoncino una documentazione dalla quale si desume che essi hanno partecipato a questo aumento concordato dei prezzi. All'epoca, ad eccezione di Enso-Gutzeit (e ormai di Badische) tutti partecipavano alle riunioni del JMC.

A quanto pare i produttori di SBS hanno aumentato i prezzi in entità analoga a quella dei produttori di GC. Le lettere di aumento dei prezzi di Enso-Gutzeit sui mercati per i quali è disponibile la documentazione con l'indicazione di un aumento dei prezzi in aprile (Francia e Regno Unito; in Germania il prezzo non è aumentato fino al 1° giugno) dimostrano l'applicazione di aumenti di prezzo analoghi a quelli dell'altro produttore di SBS Iggesund Bruks. L'aumento dei prezzi dell'8,5 % nel Regno Unito annunciato da Enso è anch'esso esattamente lo stesso di quello comunicato da Finnboard per i suoi tipi di GC per usi grafici che sono in concorrenza con il prodotto SBS «Ensocoat» di Enso. In tale occasione esistono effettivamente prove documentali (cfr. considerando 97) a conferma della messa in atto di

pratiche collusive tra Iggesund, Enso, Kopparfors e Finnboard sull'aumento dei prezzi per i tipi per usi grafici nel Regno Unito.

g) *Gennaio 1991*

(87) A seguito di rimostranze da parte dei clienti motivate dal fatto che gli utilizzatori finali intendevano disporre di prezzi fissi degli astucci per 12 mesi, il PWG aveva deciso che in futuro gli aumenti di prezzo avrebbero avuto luogo una sola volta all'anno.

Nel giugno 1990 era stato convenuto un aumento dei prezzi (da applicare il 1° ottobre) tanto per i tipi GC che GD che tuttavia è stato rinviato fino al gennaio 1991.

La Commissione ha ottenuto da Rena una serie di note manoscritte particolareggiate che riguardano la riunione del JMC tenuta a Zurigo il 6 settembre 1990.

La nota inizia con un confronto tra le vendite complessive nella Comunità dei tipi GC1 e GC2 per il 1989 e il 1990 e con un grafico approssimativo volto ad illustrare l'andamento degli ordini inevasi. Segue una tabella relativa agli ordini in portafoglio espressi in numero di giorni per ciascun produttore principale: Beghin (Stora), la Rochette, Duffel e Djupafors (Cascades), Eerbeek e Deisswil (M-M), Feldmühle e Kopparfors (attualmente appartenenti entrambi a Stora), Kyro, Simpele, Tako e Ingerois (tutti stabilimenti di Finnboard). Numerosi cartonifici citati avevano ordini inevasi di solo pochi giorni e l'autore rileva che essi prevedevano tempi d'arresto a breve scadenza.

La nota di Rena prosegue:

«L'aumento dei prezzi sarà annunciato la *prossima settimana di settembre*

Francia	40 FF
Paesi Bassi	14 HFL
Germania	12 DM
Italia	80 LIT
Belgio	2,50 BFR
Svizzera	9 SFR
Regno Unito	40 UKL
Irlanda	45 IRL

Tutti i tipi dovrebbero subire il medesimo aumento (GD, UD, GT, GC, ecc.)».

La nota rileva quindi:

«Un solo aumento all'anno.

Per consegne dal 7 gennaio.

Non oltre il 31 gennaio.

14 settembre, lettera con aumento dei prezzi (Mayr-Melnhof).

Lettera di Feldmühle da inviare il 19 settembre.

Cascades prima della fine di settembre.

Tutti devono avere inviato le rispettive lettere prima dell'8 ottobre.»

Gli aumenti di prezzo dovevano esser confermati in una riunione dei presidenti (presumibilmente una riunione del PWG) prevista per il 10 settembre (nessun produttore ha tuttavia indicato tale data per una riunione del PWG).

La nota indica quindi i prezzi per i tipi GC2 e GD2 per ciascuna categoria di clienti (AA, A, B e C) e su ciascun mercato nazionale della Comunità riferiti alle quotazioni anteriori all'aumento dei prezzi proposto, ossia in linea di massima quelli fissati per il 1° aprile 1990. È significativo il fatto che per la Germania i prezzi elencati per i tipi GC2 corrispondano esattamente — AA = 213 DM, A = 215 DM, B = 219 DM e C = 223 DM — a quelli riportati nella nota dell'11 gennaio 1990 reperita presso FS-Karton (considerando 85). Per la maggior parte degli altri mercati i prezzi indicati per i tipi GC2 comprendono anch'essi un aumento rispetto alle quotazioni del 1° ottobre 1989, come rilevato da Rena (considerando 80), corrispondente all'aumento dei prezzi previsto per il 1° aprile (considerando 83), per esempio clienti A Belgio: 43,50 BFR (41 + 2,5), clienti A Francia: 700 FF (660 + 40); clienti A Regno Unito: 726 UKL (672 + 54).

(88) Il 7 settembre, ossia il giorno successivo alla riunione del JMC tenuta a Zurigo, il direttore marketing di M-M ha inviato un fax al responsabile delle vendite del gruppo per la Germania (entrambi presenti di norma alle riunioni) con la disposizione di spedire ai clienti una lettera di aumento dei prezzi in data 14 settembre. Veniva allegata una bozza della lettera contenente l'indicazione di un aumento di 12 DM da applicare a partire dal 7 gennaio. Le lettere di aumento dei prezzi spedite originariamente per la Germania da FS e M-M annunciavano in effetti un aumento di 14 DM ma successivamente M-M ha ridotto tale aumento a 12 DM. Per gli altri paesi l'aumento dei prezzi di M-M corrispondeva esattamente a quello riportato nella nota di Rena.

Feldmühle aveva deciso di aumentare il prezzo di 12 DM come indicato da Rena ma voleva conferma del fatto che M-M avesse pubblicamente annunciato il suo aumento prima di decidere le quotazioni finali in ciascuna moneta. La lettera di Feldmühle per la Germania era infatti datata 19 settembre 1990, esattamente come previsto nella nota di Rena.

Cascades doveva informare i propri clienti «prima della fine di settembre»: una bozza di lettera datata 25 settembre 1990 che annuncia un aumento di prezzo di 40 FF a decorrere dal 7 gennaio 1991 è stata ottenuta dalla Commissione tramite Cascades. Di fatto la lettera di Cascades inviata in

Francia era datata 3 ottobre 1990 ed è stata utilizzata come modello per l'annuncio dato dagli uffici di vendita sugli altri mercati nazionali.

Gli aumenti di prezzo comunicati ai clienti da Feldmühle (e dai suoi produttori associati nel gruppo Stora, tra cui Kopparfors), Cascades e M-M corrispondevano esattamente a quelli stabiliti nella nota di Rena, fatto salvo M-M che ha annunciato inizialmente 14 DM invece di 12 DM.

Il nuovo calendario di aumento dei prezzi di Iggesund Paperboard (Workington) Ltd (precedentemente TBM), che indica l'aumento per ciascun mercato nazionale, mostra ugualmente una notevole somiglianza con la nota ottenuta da Rena nonché con il listino fornito da Fiskeby.

(89) Per gli altri produttori non è sempre stato possibile ottenere la serie completa delle lettere di aumento dei prezzi per tutti i mercati nazionali, ma ogniqualvolta la Commissione è riuscita a reperire le lettere di notifica dei prezzi spedite ai clienti e l'altra documentazione interna in materia di prezzi essa ha avuto conferma che i produttori applicavano gli aumenti concordati nella riunione del JMC.

La nota di Rena non riportava alcuna decisione di aumento dei prezzi in Spagna ma tutti i produttori principali presenti su tale mercato (Cascades, Feldmühle, Finnboard, MoDo e Tampella Española) hanno annunciato un aumento di 5 PTA/kg.

Mentre la maggior parte dei produttori aveva informato i clienti che gli aumenti di prezzo sarebbero scattati per le consegne dall'inizio del gennaio 1991 (2 o 7 gennaio), Finnboard ha annunciato che i suoi aumenti (6-7 % = 12 DM o equivalente) comunicati il 5 ottobre 1990 sarebbero entrati in vigore su tutti i mercati il 28 gennaio.

L'aumento di Iggesund doveva anch'esso essere introdotto nel Regno Unito il 28 gennaio, leggermente in ritardo rispetto agli altri mercati. Ne è risultato che l'iniziativa in materia di prezzi non sarebbe stata applicata fino a febbraio. Successivamente Iggesund ha annunciato che intendeva rinviare l'aumento per i tipi GC fino al 1° aprile. L'iniziativa in materia di prezzi per i tipi GD è risultata applicata appieno su tutti i mercati europei alla metà di gennaio. Per i tipi GC, tuttavia, il rinvio dell'aumento al 1° aprile da parte di Iggesund e una forte resistenza dei clienti nel Regno Unito e in Francia sembrano aver ritardato la sua attuazione fino al mese di aprile.

(90) I particolari riguardanti gli aumenti dei prezzi di listino applicati dai produttori o comunicati ai clienti dalle filiali o dagli agenti di vendita sui vari mercati nazionali per ciascuna delle sette iniziative note in materia di prezzi di cui ai considerandi da 74 a 89 sono riportati (per quanto disponibili) nell'allegato alla presente decisione.

4. Attuazione delle decisioni in materia di prezzi prese dal PG Paperboard nelle riunioni nazionali

a) *Generalità*

(91) I termini di riferimento del JMC comprendevano le quotazioni comparate per alcuni clienti importanti e l'elaborazione analitica dell'attuazione su base nazionale delle decisioni in materia di prezzi del PWG per i tipi GC e GD (prima dichiarazione Stora, pagina 8).

Non è noto se, oltre alle riunioni nazionali in preparazione dell'Economic Committee (cfr. considerando 50), vi fosse anche un sistema istituzionalizzato a livello europeo di riunioni locali regolari in ciascun paese per applicare gli aumenti concordati in precedenza su ciascun mercato nazionale della Comunità.

Tuttavia ciò avveniva sicuramente per numerosi mercati nazionali importanti; infatti è stata reperita presso vari produttori la documentazione relativa alla Germania, alla Francia e al Regno Unito.

b) *Germania*

(92) Una nota reperita presso FS-Karton, risalente agli inizi del 1991, fa chiaro riferimento ai risultati di una riunione con altri produttori nonostante tale circostanza sia negata da M-M. La nota riguarda il mercato tedesco e comprende tanto il tipo GD quanto il tipo GT. Essa indica presumibilmente le quote percentuali di mercato (nel 1990) per il gruppo M-M, Feldmühle, Buchmann, Weig, Europa Carton, Cascades, Laakmann, Saffa, Gruber & Weber e De Eendracht.

La nota prosegue rilevando per la maggior parte dei produttori citati gli ordini inevasi espressi in numero di giorni e conclude con una breve relazione sulla fissazione dei prezzi per i principali clienti in Germania.

c) *Francia*

(93) Per la Francia, come risulta da due tabelle reperite presso Cascades, hanno avuto luogo discussioni approfondite nelle quali i tre principali fornitori, e precisamente Aussedat-Rey (De Lancey), Beghin-Say e Cascades, hanno deciso le quotazioni da applicare a un'ottantina di clienti al momento dei due aumenti di prezzo programmati per il 1988. I documenti indicano i «prix planchers définis après hausse» (prezzi minimi definiti dopo l'aumento) per UC, GC1 e GC2 e mettono a raffronto i vecchi

prezzi con quelli nuovi praticati a ciascun cliente dopo l'entrata in vigore dell'aumento.

Un altro documento reperito presso Cascades — e manifestamente riguardante la medesima iniziativa — indica i quantitativi forniti dai produttori citati come «A», «B» e «C» a ciascun cliente in Francia durante il 1987, nonché il «prezzo minimo da applicare a ciascun cliente» dal 1° marzo 1988 per i tipi UC, GC1 e GC2 (A corrisponde a «Aussedat-Rey», ossia De Lancey; B a «Béghin» e C a «Cascades»).

Cascades ammette che i tre produttori francesi si sono incontrati a Parigi il 19 gennaio e il 10 maggio 1988 «afin d'analyser le marché français du carton» (risposta del 19 agosto 1991 in forza dell'articolo 11).

Dato il contesto e il periodo, l'esercizio deve aver costituito parte del piano generale volto ad aumentare il livello dei prezzi per il cartone in due fasi nel corso del 1988. Esso comprende l'elaborazione approfondita per la Francia, cliente per cliente, degli obiettivi in materia di prezzi stabiliti dal JMC: cfr. considerando 77.

I funzionari della Commissione hanno anche scoperto presso Cascades talune tabelle che elencano i clienti principali di Cascades in Francia nonché i quantitativi forniti a ciascuno di loro da vari produttori in periodi o mesi diversi del 1988 e messi e confronto con i risultati dell'anno precedente.

I produttori citati in tali tabelle sono Cascades, CBC (Stora), De Lancey, Feldmühle (Stora), FS-Karton (M-M), KNP, TBM (MoDo), Kopparfors (Stora), Finnboard, Djupafors e Duffel (questi ultimi due appartenenti attualmente a Cascades).

d) *Regno Unito*

(94) Nel Regno Unito la Paper Agents Association («PAA»), che rappresenta gli importatori di cartoncino, riuniva regolarmente un gruppo denominato «Section 4» che si occupava di cartoncino. In tale organismo erano rappresentate le imprese controllate dei produttori e degli agenti di vendita indipendenti. I verbali ufficiali delle riunioni danno ad intendere di riportare (tra l'altro) discussioni sulla «situazione degli scambi» che, ancorché discutibili sotto il profilo della loro legittimità, sono presentate in termini assolutamente generali. Gli appunti personali presi da tre diversi partecipanti ad alcune riunioni forniscono un quadro alquanto diverso di ciò che effettivamente accadeva.

Una riunione tenuta il 23 gennaio 1990 ha registrato una partecipazione particolarmente importante e uno dei punti principali di discussione riguardava l'aumento dei prezzi stabilito per il mese di aprile. Si trattava dell'iniziativa prevista nella riunione del JMC e descritta nella nota di FS-Karton dell'11 gennaio 1990 (considerando 84).

Gli appunti relativi alla riunione PAA presi da Kopparfors sono ben più interessanti su tale questione rispetto al verbale ufficiale. Dopo aver notato che tanto i rappresentanti di Iggesund (MoDo) che i rappresentanti di M-M avevano informato i partecipanti alla riunione della loro politica di mantenere improduttivi i macchinari piuttosto di ridurre i prezzi, la nota continua:

> «Prezzi. Iggesund ha appena annunciato un aumento del 9,5 % dal 1° aprile; Finnboard ha affermato che anch'esso avrebbe introdotto aumenti ma ha rifiutato di quantificarli. Anche Saffa intende aumentare i prezzi di 45 UKL/t».

La lettera di Iggesund che annunciava l'aumento del 9,5 % per il Regno Unito era datata 11 gennaio. In data 25 gennaio Finnboard ha dato istruzioni ai propri uffici di vendita nel Regno Unito di inviare ai clienti entro il 31 gennaio le lettere destinate ad annunciare un aumento del 10 % [1] per i tipi da imballaggio e dell'8,5 % per i tipi per usi grafici, mentre la cifra di 45 UKL presumibilmente menzionata da Saffa nella riunione corrisponde all'aumento del prezzo del GD riportato nel listino ottenuto da Rena ed a quello indicato nella sua lettera ai clienti datata 22 gennaio 1990.

I produttori i cui agenti o le cui imprese controllate sono intervenuti alla riunione erano: Badische (KNP), CBC (Stora), Cascades, De Eendracht, Deisswil (M-M), Feldmühle (Stora), Finnboard, Fiskeby, Kopparfors (Stora), Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Sarrió-Saffa e Weig.

(95) La nota redatta dal rappresentante di M-M Pegg sulla successiva riunione PAA del 4 aprile 1990 ed inviata a M-M a Vienna è dello stesso tenore:

> «*Thames Board* (Iggesund) 3 settimane di anticipo. La domanda del Regno Unito è inferiore a quella dello stesso periodo 1989. L'arresto degli impianti è preferito all'applicazione di prezzi inferiori. L'aumento dei prezzi di aprile è integralmente applicato.
>
> *Finnboard* 20/25 giorni di anticipo. Applicato l'aumento dei prezzi di aprile. Preferisce a sua volta l'arresto degli impianti piuttosto che una riduzione dei prezzi . . .»

L'autore osservava: «Queste note indicano come ha risposto ciascuno stabilimento. Sarei interessato a sapere se vi sono differenze rispetto alle dichiarazioni raccolte presso gli stabilimenti medesimi [2]. Sarebbe utile per la prossima riunione (PAA) del 27 giugno».

[1] Nelle istruzioni stesse l'aumento minimo dei prezzi richiesto da Finnboard per i tipi GC1 e GC2 era pari a 58 UKL e 54 UKL come riportato nella nota di FS-Karton (cfr. considerando 85).

[2] Manifestamente la frase fa riferimento alla prassi del JMC relativa alle dichiarazioni di ciascun produttore concernenti gli ordinativi inevasi.

Il 4 aprile 1990 sono intervenuti alla riunione agenti o imprese commerciali controllate di Badische (KNP), Cascades, Deisswil (M-M), Finnboard, Fiskeby, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Saffa e Kopparfors (Stora).

(96) Le note interne redatte da Iggesund Board Sales (l'impresa nel Regno Unito che commercializza i tipi per usi grafici) sulla riunione PAA tenuta il 18 settembre 1990 confermano che era stata discussa approfonditamente tanto la posizione dei singoli produttori che l'applicazione dell'aumento dei prezzi deciso nella riunione JMC del 6 settembre.

I produttori rappresentanti alla riunione sia dalle relative controllate responsabili delle vendite sia dai loro agenti di vendita comprendevano Badisch (KNP), Cascades, Deisswil (M-M), Finnboard, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Saffa, Stora e Weig.

(97) Un'altra nota reperita presso Iggesund Board Sales durante gli accertamenti denota chiaramente la collusione in materia di fissazione dei prezzi tra i produttori di cartone patinato per usi grafici (che comprende tanto il tipo SBS quanto il tipo superiore GC) in occasione dell'aumento dei prezzi nel Regno Unito scattato il 2 aprile 1990. In aggiunta a varie annotazioni relative all'entità dell'aumento dei prezzi, a due riferimenti ai «presidenti» e a un riferimento a «Enso/Finnboard/Stromsdahl», la nota contiene un elenco di nomi di dirigenti commerciali o direttori di alto grado di Iggesund, Kopparfors, Enso-Gutzeit e Finnboard. Questi produttori sono i principali fornitori di tipi per usi grafici nel Regno Unito.

In risposta ad una richiesta di informazioni in forza dell'articolo 11, MoDo ha sostenuto che con il termine «presidenti» l'autore stava semplicemente citando un collega svedese che intendeva così indicare i dirigenti di grado elevato provenienti dalle sedi in Finlandia e Svezia dei concorrenti di Iggesund che, a suo avviso, avevano l'abitudine di accompagnare il personale locale di vendita nel Regno Unito durante le visite ai clienti per le discussioni sui prezzi.

Non vi sono indicazioni relative all'esistenza di tale prassi nella documentazione ottenuta dalla Commissione.

L'autore della nota presenziava regolarmente alle riunioni del PAA. Egli è intervenuto alle riunioni del PAA del 23 gennaio 1990 e del 4 aprile 1990, vale a dire quando era stato programmato e applicato l'aumento dei prezzi del 2 aprile. Iggesund colloca la data della nota intorno al 3-14 gennaio 1990, e quindi vicinissima alla riunione del JMC nella quale è stato impartito agli altri partecipanti al cartello l'ordine previsto in materia di «annunci» sugli aumenti di prezzo da parte dei grandi produttori (compreso Iggesund) (cfr. considerando 84).

La lettera di aumento dei prezzi di Iggesund per i tipi da imballaggio è stata inviata l'11 gennaio ma secondo un promemoria interno era intenzione «attendere ancora una settimana o due per i tipi per usi grafici e vedere le reazioni».

Risultano evidenti numerose analogie tra i prezzi per il Regno Unito riportati in questa nota, i prezzi della nota di M-M relativa al JMC dell'11 gennaio 1990 (considerando 84) e quelli della nota PAA del 23 gennaio 1990 redatta da Kopparfors.

Tutti i fornitori di cartoncino per usi grafici citati nella nota di Iggesund hanno aumentato i loro prezzi di listino per il Regno Unito di importi analoghi o identici.

Le laboriose spiegazioni fornite da MoDo in merito al termine «presidenti» e all'asserzione che «la nota non contempla né si riferisce a contatti tra le società Iggesund e una delle persone menzionate» non possono essere accettate in considerazione di tutte le prove documentali di collusione citate nella presente decisione.

(98) PAA era l'associazione di categoria degli importatori di cartoncino. Gli unici tre produttori con impianti nel Regno Unito — TBM [divenuto successivamente Iggesund Paperboard (Workington) Ltd], Reed P&B (in seguito parte di SCA) e Newton Kyme (attualmente facente capo a Stora) — avevano una loro associazione di categoria distinta, la Association of Cartonboard Manufacturers («ACBM»).

I verbali ufficiali di tale raggruppamento, come quelli di PAA, confermano che anche in questo organismo si sono svolte (tra l'altro) discussioni sulla «situazione del mercato»: i tre produttori si scambiavano informazioni particolareggiate sul loro portafoglio ordini inevasi, sui tempi d'arresto programmati e sui volumi di produzione.

Detti verbali ufficiali non fanno menzione di discussioni sui prezzi in quanto tali, benché numerosi dirigenti intervenuti alle riunioni ACBM per conto di TBM e Reed P & B fossero i medesimi che rappresentavano dette imprese nel JMC o nella President Conference.

(99) I membri di ACBM, dopo aver ricevuto dalla British Carton Association (o BCA che rappresentava i loro clienti) i verbali di una riunione congiunta ACBM/BCA tenuta il 19 ottobre 1990, hanno protestato energicamente contro alcuni passaggi (relativamente anodini) contenuti nel verbale che facevano riferimento al calendario degli aumenti di prezzo. La questione è stata discussa nel corso della riunione generale annuale di ACBM tenuta il 6 dicembre 1990 alla quale hanno parteci-

pato in qualità di rappresentanti del gruppo Iggesund e di SCA (che aveva assorbito Reed P & B) persone che avevano regolarmente presenziato alle riunioni del JMC. All'epoca i membri di ACBM erano perfettamente consapevoli dell'esistenza di una denuncia presentata alla Commissione da BPIF. È stato deciso di confutare le affermazioni del verbale con l'invio di due lettere a BCA scritte in termini risentiti da un direttore di TBM a cui erano state attribuite alcune osservazioni contestate e dal nuovo presidente di ACBM (che era contemporaneamente direttore di TBM).

La prima lettera insisteva sul fatto che:

> «... le recenti azioni di BPIF ci hanno ricordato ancora una volta che dobbiamo fare estrema attenzione agli argomenti discussi in presenza dei nostri concorrenti ed al modo in cui essi vengono riportati per iscritto.»

La seconda lettera del presidente di ACBM sosteneva anche che i verbali non costituivano una relazione accurata delle discussioni svolte congiuntamente e proseguiva sollevando lo stesso argomento del suo collega:

> «Alla luce dei recenti eventi ACBM considera imperativo che tutte queste riunioni siano, e risultino essere, rigorosamente conformi alle regole di concorrenza europee. ACBM è particolarmente preoccupata dal fatto che nel corso dell'ultima riunione congiunta BCA abbia sollevato l'argomento del calendario previsto per la revisione dei prezzi. Riteniamo che tali discussioni possano essere interpretate da altri come non strettamente conformi alle regole comunitarie.»

I «recenti eventi» erano ovviamente la denuncia presentata alla Commissione da BPIF e la pubblicità sorta attorno ad essa. Non esiste prova diretta del fatto che ACBM fosse la sede prescelta per la fissazione dei prezzi. Tuttavia numerosi partecipanti erano rappresentati dalle stesse persone che presenziavano alle riunioni del JMC. Si può pertanto dubitare del fatto che i suoi membri siano stati effettivamente così scrupolosi da evitare l'argomento prezzi nel corso delle riunioni come suggerirebbero le lettere summenzionate. Risulta comunque sufficientemente chiaro dall'episodo che i rappresentanti di Iggesund nel Regno Unito e di Reed P & B (all'epoca facente capo a SCA) che partecipavano alle riunioni del JMC erano pienamente consapevoli delle disposizioni dell'articolo 85.

5. L'effetto delle iniziative concordate in materia di prezzi sulle quotazioni

(100) Le istruzioni «interne» in materia di prezzi, le lettere di aumento dei prezzi inviate ai clienti e l'altra documentazione sui prezzi della maggior parte dei produttori di cartoncino per il periodo oggetto della presente decisione sono state raccolte nel corso degli accertamenti o ottenute successivamente in forza dell'articolo 11. Benché non manchino lacune nella documentazione è evidente dalle lettere di notifica dei prezzi (cfr. allegato) che i produttori di cartoncino avevano adottato sempre la stessa prassi di applicare l'aumento dei prezzi concordato e programmato nei particolari nel corso delle riunioni del PG Paperboard.

La documentazione indica altresì che era stato posto in essere un sistema di cosiddetti prezzi «equivalenti» o «paneuropei» basato su quotazioni simili che erano introdotte simultaneamente in tutta Europa.

(101) Come è possibile rilevare dalla documentazione interna in materia di prezzi i produttori non soltanto annunciavano gli aumenti di prezzo convenuti ma, con alcune eccezioni, procedevano anche con fermezza al fine di garantire che essi fossero imposti ai clienti. In linea di massima le iniziative in materia di prezzi erano considerate azioni ben riuscite. Se il primo aumento del 1988 non ha consentito di incrementare i prezzi netti medi dell'importo notificato, esso è riuscito comunque ad impedire la caduta dei prezzi eliminando nel contempo prezzi particolarmente bassi nonché gli enormi differenziali esistenti. Nel 1989-1990 è stato conseguito l'obiettivo dichiarato di aumentare del 15 % i livelli effettivi dei prezzi.

In molte occasioni e con varie motivazioni i produttori sono riusciti ad ottenere dal cliente la corresponsione dell'intero importo dell'aumento. Ciò non significa ovviamente che il ricavo netto medio per tonnellata di ogni produttore sia aumentato immediatamente dell'intero importo previsto dall'incremento annunciato.

È vero che in linea di massima l'aumento dei prezzi era normalmente annunciato come aumento uniforme (per es. 15 DM/100 kg) applicabile a tutti i clienti indipendentemente dal prezzo effettivamente praticato nei loro confronti. Tuttavia la struttura dei prezzi del cartoncino risulta complessa ed un aumento di un importo specifico del prezzo di base (per lotti da 10 t o 15 t) può in pratica comportare un incremento leggermente inferiore sul prezzo netto finale dopo aver tenuto conto di sconti e riduzioni.

Inoltre la prassi invalsa di dare un preavviso di alcuni mesi in relazione ad un aumento (in modo da consentire ai clienti di trasferire a loro volta l'aumento dei prezzi agli utilizzatori finali) poteva anche spingerli ad un tentativo di negoziare con i produttori l'entità dell'aumento dei prezzi annunciato prima della sua entrata in vigore, sebbene a) l'annuncio praticamente simultaneo dello stesso aumento da parte di tutti i produttori nell'intera Europa occidentale facesse da freno alla possibilità per i loro clienti di mettere in concorrenza due fornitori potenziali, e b) la pubblicità data dai

produttori all'equilibrio esistente tra domanda e offerta a partire dal 1988 lasciasse chiaramente capire ai clienti la loro determinazione comune di attuare gli aumenti.

Anche se tutti i produttori avessero fermamente sostenuto l'applicazione dell'intero aumento, le possibilità a disposizione dei clienti di passare ad una qualità o tipo più economico avrebbero comportato da parte del produttore alcune concessioni ai propri clienti tradizionali per quanto riguarda le date di entrata in vigore oppure altri incentivi sotto forma di ribassi per tonnellata o sconti per grossi ordinativi al fine di consentire al cliente di accettare globalmente l'aumento del prezzo di base. L'incremento dei prezzi avrebbe pertanto richiesto inevitabilmente un certo periodo di tempo prima di poter essere applicato.

(102) Esistono numerosi casi documentati di aperta «resistenza» dei clienti ad un aumento dei prezzi proposto e mentre l'aumento in ultima analisi andava in porto non tutti i produttori seguivano una linea ferma: alcuni ne ritardavano eventualmente l'applicazione o riducevano l'entità dell'aumento annunciato.

Risulta evidente dalla documentazione che in certi casi o su particolari mercati nazionali alcuni produttori — intenzionalmente o meno — seguivano con un certo ritardo i leader. Era tuttavia previsto un meccanismo in grado di ovviare a tale eventualità. Infatti uno degli scopi del PWG in caso di difficoltà era quello di «ottenere la cooperazione nella misura considerata necessaria», un eufemismo forse per esprimere il concetto di esercitare una certa pressione sui ritardatari (cfr. considerando 45).

Di conseguenza, anche se un'iniziativa in materia di prezzi era considerata un completo successo dai produttori partecipanti, l'aumento medio netto conseguito dopo aver concesso sconti, riduzioni e altri vantaggi risultava sempre inferiore all'importo globale dell'aumento annunciato.

F. IL PG PAPERBOARD DOPO L'ACCERTAMENTO

1. Prosecuzione delle riunioni del JMC e PWG

(103) Dopo gli accertamenti della Commissione nell'aprile 1991 il PG Paperboard ha continuato a riunirsi ancora per un certo periodo. Riunioni del JMC sono state tenute il 3 e 10 luglio 1991 alla presenza di Finnboard, Cascades, M-M, Sarrió e di due produttori del gruppo Stora, CBC e la divisione Stora Billerud (ex Feldmühle). Non ha partecipato alcun piccolo produttore.

Per la prima volta è stato redatto un resoconto ufficiale delle riunioni del JMC. Tuttavia non si può fare particolare affidamento sulla precisione o sulla completezza di tali verbali a testimonianza delle discussioni. All'epoca i partecipanti non avevano motivo di sospettare che l'alta direzione di Stora in Svezia avrebbe ammesso di aver partecipato ad una grave infrazione all'articolo 85. L'accertamento della Commissione e le sue implicazioni devono essere stati uno dei motivi principali di preoccupazione: nessuna indicazione è tuttavia contenuta nei verbali.

Anche a giudicare dai verbali del JMC sembra che in queste due riunioni si siano svolte discussioni sulla situazione del mercato sebbene (come nei verbali del PWG a partire dal febbraio 1990) esse siano descritte in modo da risultare piuttosto generiche.

La riunione successiva del JMC era prevista per l'11 settembre 1991 ma è stata improvvisamente annullata, senza dubbio quando è circolata tra i produttori la notizia che Stora aveva deciso di ammettere l'infrazione.

(104) Tuttavia la President Conference e il PWG hanno continuato a riunirsi alle date seguenti:

12 settembre 1991	PWG, Pres. Con.
5 novembre 1991	PWG, Pres. Con.
27 novembre 1991	PWG
8 gennaio 1992	Pres. Con.
11 maggio 1992	PWG
10 giugno 1992	PWG, Pres. Con.

È ben possibile che a partire da questo momento (come sostenuto da alcuni produttori) i «presidenti» fossero interessati essenzialmente alla riorganizzazione del PG Paperboard e al programma di statistiche (cfr. anche il verbale del PWG del 27 novembre 1991). Tuttavia la «situazione di mercato» è stata nuovamente discussa e analizzata nella President Conference dell'8 gennaio e in una riunione generale straordinaria svoltasi l'11 marzo 1992.

In mancanza di una prova diretta del fatto che, anche dopo essere stati individuati, i produttori abbiano deliberatamente continuato ad operare con tutta evidenza come un cartello per la fissazione dei prezzi, la Commissione procederà, nel presente caso, presumendo che le discussioni relative alle «condizioni di mercato» si siano svolte come risulta dai resoconti ufficiali delle riunioni, vale a dire che l'argomento prezzi non sia stato affrontato direttamente né siano state divulgate le posizioni dei singoli produttori.

Nella riunione del PWG del 5 novembre 1991 è stato deciso di porre termine all'incarico di Fides alla segreteria del PG Paperboard in data da stabilirsi. A partire da una certa data tale funzione doveva essere esercitata dalla nuova organizzazione CEPI da costituirsi a Bruxelles.

2. **Riorganizzazione del sistema di scambio di informazioni**

(105) Il 27 novembre 1991 il PWG ha deciso, a seguito di un parere legale, di riorganizzare lo scambio di statistiche a partire dal 1° gennaio 1992. Tuttavia Fides doveva continuare a gestire lo scambio di statistiche secondo le stesse modalità fino all'introduzione, da parte del nuovo ufficio, del suo proprio sistema.

Una riunione generale straordinaria del PG Paperboard (ora ribattezzato «Industry Sector Cartonboard») si è tenuta a Bruxelles l'11 marzo 1992. La prima assemblea generale del Cartonboard Group della nuova organizzazione si è svolta l'11 giugno 1992. I «membri fondatori» di CEPI Cartonboard erano Cascades, Finnboard, Iggesund Paperboard AB, Mayr-Melnhof GmbH, Stora Billerud GmbH e Sarrió SA. Gli altri membri erano sostanzialmente gli stessi produttori che avevano partecipato al PG Paperboard.

(106) Lo scambio di statistiche riorganizzato comportava alcune modifiche del precedente sistema Fides.

i) La «sintesi dei consumi di cartoncino» doveva essere ripartita in otto gruppi invece che in due come in precedenza.

ii) Le «statistiche rapide» relative a consumo, produzione e forniture dovevano essere abbandonate.

Era stato proposto di mantenere le «statistiche rapide» suddivise però in tre gruppi (B + NL + UK + F; D + A + CH; I + E + SCAN) invece che per singoli paesi.

Questa proposta è stata peraltro respinta in quanto i produttori consideravano l'informazione in questa nuova veste priva di interesse.

iii) Le «statistiche di mercato» indicanti, per ciascun mercato nazionale, i quantitativi di ogni qualità forniti su quel mercato da ciascuno degli altri paesi europei e le relative quote di mercato sono state abbandonate per gli stessi motivi delle «statistiche rapide».

iv) Le «statistiche dei consumi» su base mensile sono state anch'esse abbandonate per la stessa ragione.

v) Le statistiche sull'«afflusso degli ordini» dovevano invece essere mantenute fino a nuovo avviso.

vi) La relazione sulla «ripartizione per consistenza» (con la produzione per ciascuna categoria di peso) doveva essere redatta una volta all'anno e non ogni sei mesi e non poteva più contenere una ripartizione per paese produttore.

vii) L'«inventario del macchinario» pubblicato per l'ultima volta nel 1989 doveva essere abbandonato.

viii) La «relazione sulla capacità» non doveva più riferisi alla capacità di ogni singola macchina ma doveva indicare soltanto la capacità totale e il tasso di utilizzo degli impianti per il settore nel suo complesso.

G. VALUTAZIONE DEI FATTI ADDOTTI DAI PRODUTTORI

1. **La difesa dei produttori**

(107) Fra i produttori destinatari della presente decisione un numero considerevole ha rinunciato nelle proprie osservazioni scritte a contestare i principali fatti attribuiti loro nella comunicazione degli addebiti.

Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancey, Rena, Sarrió, Stora, Tampella Española e Weig rientrano in questa categoria.

(108) Tra i maggiori produttori di cartoncino individuati dalla Commissione come capofila del cartello a causa della loro posizione all'interno del PWG, Cascades nelle sue osservazioni scritte ha cercato di minimizzare il ruolo decisionale di tale organismo (non potendo certo negare di avervi aderito). La società ha inoltre asserito di aver sempre seguito, «nonostante tutti gli indizi a proprio sfavore», una politica di indipendenza dai suoi concorrenti.

Nelle sue osservazioni scritte MoDo descrive la comunicazione degli addebiti come se fosse basata quasi interamente sulle varie dichiarazioni fatte da Stora e mette in discussione i motivi che hanno spinto l'altro produttore svedese a fornire informazioni dettagliate alla Commissione. Secondo MoDo, infatti, Stora avrebbe interesse a danneggiare i propri concorrenti, sia in termini di reputazione che di imposizione di eventuali ammende: la sua testimonianza andrebbe pertanto ignorata in quanto irrimediabilmente viziata. MoDo asserisce inoltre che la Commissione non avrebbe escluso che i fatti addebitati alle imprese si possano spiegare semplicemente con l'esistenza di comportamenti paralleli, senza ipotizzare un accordo o una concertazione (successivamente in fase di audizione orale MoDo ha ammesso che «durante il periodo cui si riferisce la comunicazione degli addebiti hanno avuto effettivamente luogo alcune discussioni sui prezzi annunciati in violazione dell'articolo 85, paragrafo 1», negando al contempo l'esistenza di qualsiasi infrazione in materia di controllo delle quantità o di ripartizione dei mercati).

M-M nega di essere stata una delle imprese capofila del cartello, sebbene anche in questo caso non possa contestare né la propria adesione al PWG né il fatto che il proprio direttore amministrativo sia stato presidente del PG Paperboard per una parte del periodo in questione. L'impresa cerca di descrivere il PG Paperboard come un'associazione commerciale legittima i cui membri, occasionalmente e senza aderire ad alcun piano prestabilito, potrebbero aver oltrepassato la linea di demarcazione tra

legittimità e illegittimità nello scambio di informazioni. M-M insiste sul fatto che non sono mai esistiti accordi o intese tipiche di un «cartello». Secondo M-M, dunque, i produttori principali non avrebbero «montato» le iniziative in materia di prezzi concordando in anticipo le date alle quali ciascuno avrebbe effettuato il proprio annuncio, ma si sarebbero semplicemente limitati ad uno scambio di informazioni sulle decisioni già adottate indipendentemente da ogni produttore. Né, a quanto afferma M-M, le imprese si sarebbero mai sentite veramente vincolate da un impegno: al termine delle riunioni ciascun produttore si comportava come riteneva più opportuno. Secondo M-M, lungi dall'essere un organismo nel quale tutto era deciso, il JMC (per esempio) era stato costituito come un mero foro di discussione («ein Gremium, das geschaffen wurde, damit die Leute sich ausquatschen können»).

(109) Kartonfabriek De Eendracht ha asserito che le riunioni della President Conference e del JMC erano semplici «occasioni di incontri amichevoli». Laakmann ha sostenuto che il suo direttore amministrativo si era sentito invogliato a frequentare le riunioni della President Conference per la loro atmosfera cordiale e per il fatto di svolgersi in luoghi gradevoli, pur riuscendo a seguire solo in minima parte le discussioni a causa della sua conoscenza insufficiente dell'inglese. Da parte sua Gruber & Weber, pur ammettendo che i prezzi praticati ai clienti importanti erano stati discussi nel corso delle riunioni, ha asserito che tale argomento non presentava alcun interesse per l'impresa stessa date le dimensioni modeste dei propri clienti. De Eendracht inoltre, pur riconoscendo di aver preso parte ad alcune riunioni del PG Paperboard, ha asserito di essersi allineato ai prezzi dei concorrenti unicamente dopo aver osservato il loro comportamento in materia di fissazione dei prezzi sul mercato. Altri produttori oltre ad Eendracht hanno sostenuto di essere venuti a conoscenza dell'aumento dei prezzi attraverso la stampa o dopo aver preso visione presso i clienti delle lettere inviate dai loro concorrenti per annunciare detto aumento dei prezzi.

Vari altri produttori minori hanno ammesso di avere eventualmente partecipato a discussioni o accordi in materia di prezzi, insistendo però sul fatto di non aver mai aderito ad alcun programma di controllo delle quantità. Essi affermano inoltre di non aver mai accettato restrizioni ai propri piani di produzione, indipendentemente dalla linea di condotta seguita da altri.

(110) Oltre a contestare il materiale probatorio su cui si basa la comunicazione degli addebiti, numerosi produttori hanno cercato conferma alle loro affermazioni in un'analisi economica dell'industria del cartoncino effettuata da una società di consulenza nel quadro del presente procedimento. Nove produttori (fra cui Sarrió che in seguito si è totalmente dissociato dalle sue conclusioni) avevano aderito a tale indagine pervenuta fra l'altro alle seguenti conclusioni:

— le modifiche apportate ai prezzi erano motivate dall'evoluzione della domanda e dei costi unitari nel settore;

— esisteva soltanto una vaga correlazione tra gli aumenti di prezzo annunciati e la dinamica dei prezzi effettivamente corrisposti dai singoli clienti.

A giudizio dell'autore dello studio, gli annunci in materia di aumento dei prezzi riflettevano un'«aspirazione» o un'intenzione in tal senso da parte del fabbricante che in pratica poteva benissimo essere disattesa.

Lo studio comprendeva anche tabelle di raffronto tra i prezzi praticati a 113 clienti e le iniziative di prezzo individuate dalla Commissione: malgrado le differenze riscontrate tra i segmenti di mercato GC e GD, il prezzo medio realizzato in ECU e nelle monete nazionali risultava sempre inferiore al prezzo di listino.

I produttori interessati hanno sostenuto che lo studio corroborava le loro asserzioni, ossia che, indipendentemente dagli argomenti eventualmente discussi nelle riunioni (e numerosi di essi hanno contestato la valutazione della Commissione relativa alle prove su questo punto: cfr. considerandi 108, 109), non veniva esercitata alcuna influenza sui livelli effettivi dei prezzi che erano determinati dal libero gioco delle forze naturali del mercato.

2. **Valutazione della Commissione**

(111) Le varie argomentazioni addotte dai produttori devono essere valutate alla luce delle prove documentali disponibili.

È significativo che nelle rispettive osservazioni scritte quasi la metà delle imprese destinatarie della comunicazione degli addebiti non abbia contestato sostanzialmente i fatti attribuiti loro oppure abbia fatto ammissioni di una certa rilevanza. In ciascun caso, indipendentemente dalle eventuali ammissioni, le prove riguardanti i produttori interessati ne dimostrano il coinvolgimento senza possibilità di dubbio.

Per la Commissione tuttavia la circostanza che tali produttori non abbiano contestato i fatti esposti non può essere addotta come prova contro gli altri presunti partecipanti al cartello.

La Commissione non ha neppure basato la sua comunicazione degli addebiti (come hanno asserito alcune imprese) unicamente sulle dichiarazioni rilasciate da Stora. Non vi è del resto alcuna valida ragione per la quale Stora avrebbe dovuto travisare i fatti: in realtà l'impresa non aveva alcuna intenzione di scaricare la colpa sugli altri chiarendo in maniera inequivocabile attraverso le sue dichiarazioni che le società del gruppo (in particolare l'ex Feldmühle) erano state fra le capofila del cartello.

Le dichiarazioni fatte vanno contro i propri interessi e per tale motivo sono da considerarsi totalmente credibili.

(112) Indipendentemente comunque dalle dichiarazioni di Stora, la Commissione ha ottenuto nel corso degli accertamenti prove documentali schiaccianti. Secondo la giurisprudenza costante della Corte di giustizia e del tribunale di primo grado è oltremodo chiaro che i partecipanti ad un cartello passibili di importanti sanzioni pecuniarie in forza del diritto comunitario in materia di concorrenza non inseriscono i loro accordi illegittimi in contratti formali ma fanno affidamento su assicurazioni verbali date nel corso di riunioni industriali segrete. Le prove documentali dei loro contatti possono essere distrutte. Al fine di dimostrare l'esistenza e le condizioni di un accordo la Commissione deve basarsi in maggiore o minore misura su prove indiziarie. Nel caso in oggetto esiste infatti una massa notevole di prove dirette e indiziarie di accordi formali conclusi tra i produttori. In particolare la Commissione intende citare i seguenti elementi:

— la costituzione di un sistema istituzionalizzato di riunioni periodiche nell'ambito del PG Paperboard che hanno fornito il quadro necessario per un comportamento collusivo durevole;

— la completa assenza di qualsiasi verbale ufficiale, convocazione o altro documento contemporaneo a riscontro delle deliberazioni del PWG e del JMC;

— il documento di M-M che rivela tutti i particolari dell'accordo del 1987 sulle quote di mercato e sulla disciplina in materia di prezzi (considerandi 53-55);

— la documentazione reperita presso Cascades comprovante la fissazione dei «prezzi minimi» per il 1988 (considerando 77);

— le note molto dettagliate relative a quattro riunioni del JMC (note redatte in palese violazione delle norme in vigore) ottenute da FS-Karton e Rena (considerandi 80, 82, 84, 87);

— le annotazioni confidenziali di M-M/FS-Karton relative alla riunione dell'Economic Committee del 3 ottobre 1989 (considerando 50);

— i tre listini dei prezzi ottenuti da Finnboard e da Rena (considerandi 79, 80, 83);

— le note sulle riunioni provenienti da varie fonti e comprovanti l'attuazione del cartello a livello nazionale (considerandi 91-97) nonché la nota sulla riunione di Arlanda (considerando 58);

— lo schema di una corrispondenza praticamente totale di tempi ed entità degli aumenti di prezzo applicati da ciascun produttore sui vari mercati nazionali.

(Il suesposto elenco non è esaustivo).

(113) Anche senza prove documentali della collusione e senza le dichiarazioni particolareggiate di Stora, l'uniformità degli aumenti di prezzo annunciati dai produttori di cartoncino e la simultaneità della loro introduzione su ciascun mercato nazionale dell'Europa occidentale per un periodo di diversi anni sono così lampanti che sarebbero bastate da sole per inferirne necessariamente la previa conclusione.

Unitamente alla documentazione di prova ottenuta da varie fonti, in particolare Mayr-Melnhof/FS-Karton, Cascades e Rena, il protrarsi delle iniziative sui prezzi adottate nel settore tra il 1987 e il 1991 non lascia alcun dubbio sul fatto che gli aumenti di prezzo siano stati programmati, organizzati e tenuti sotto controllo da un cartello europeo di produttori.

Va osservato in particolare per quanto riguarda le prove documentali raccolte dalla Commissione nel presente caso che tutto il materiale probatorio di una certa importanza trova conforto in documenti rinvenuti presso altri produttori. La dichiarazione effettuata da Stora è confermata sotto tutti i suoi aspetti più significativi dalla documentazione reperita presso (o fornita da) FS-Karton, Cascades, Finnboard, Rena ed altri. Possono pertanto essere respinte in quanto del tutto fantasiose le argomentazioni addotte da alcuni produttori (ma non da tutti), secondo le quali le riunioni dei presidenti e del JMC avrebbero riguardato unicamente questioni del tutto innocue. Gli unici documenti ottenuti sulle riunioni del JMC non lasciano ombra di dubbio circa il loro scopo e contenuto. Sebbene tutte le note sulle riunioni del JMC ottenute dalla Commissione si riferissero ai tipi GC, in assenza di qualsiasi altra documentazione si può ritenere che esse rispecchiassero la natura delle riunioni relative ai tipi GC, oltreché delle riunioni del JMC in generale. In risposta a domande poste nel corso dell'audizione orale il rappresentante di M-M ha del resto ammesso che le note incriminanti erano un campione rappresentativo di quanto avveniva nel corso di tali riunioni. Anche le annotazioni confidenziali di M-M relative all'Economic Committee del 3 ottobre 1989 possono essere considerate come una chiara dimostrazione della natura effettiva delle decisioni prese da questo organismo.

(114) La Commissione respinge le argomentazioni addotte da alcuni produttori, vale a dire che non esistesse alcun elemento di controllo delle quantità. La base integrale del cartello — e ciò che effettivamente ne garantiva il successo — era costituita dalla politica denominata «prezzo prioritario rispetto alla quantità» di cui esistono ampie prove documentali.

Le reiterate asserzioni di M-M secondo le quali i produttori presenti alle riunioni del cartello non avrebbero accettato di «impegnarsi» in merito al proprio comportamento futuro sono comunque del tutto in contrasto con i resoconti dei fatti prodotti

ad uso e consumo interno con l'insieme delle altre prove documentali nonché con l'invariabile fenomeno degli aumenti di prezzo che venivano annunciati da tutti i partecipanti dopo essere stati fissati durante le riunioni del PG Paperboard. È ampiamente dimostrato l'impegno deliberato e volontario dei partecipanti nei confronti di un progetto comune. Da parte sua l'alta direzione di M-M impartiva in genere ordini precisi al dipartimento vendite affinché gli aumenti di prezzo fossero attuati senza alcuna eccezione.

È inoltre strano che certi produttori (come ad esempio MoDo e De Eendracht) che hanno partecipato alle riunioni del JMC o addirittura del PWG sostengano che le iniziative in materia di prezzi adottate nel settore, fenomeno ampiamente documentato al quale hanno preso parte tutti i produttori fra il 1987 e 1991, non erano il risultato di un comportamento collusivo ma di forze naturali del mercato: queste asserzioni non corroborate risultano infatti smentite da tutte le prove documentali esistenti in relazione alla fissazione dei prezzi nel corso delle riunioni del PG Paperboard. L'argomentazione sostenuta da alcuni produttori che essi seguivano esclusivamente gli aumenti di prezzo di cui erano venuti legittimamente a conoscenza attraverso la stampa o le lettere dei loro concorrenti può essere ugualmente respinta. È certamente vero che presso molti produttori sono state reperite lettere di aumento dei prezzi dei concorrenti, ma rispetto alle prove dirette della collusione ciò non fornisce una «spiegazione innocente» dello stretto parallelismo di comportamento per quanto riguarda i prezzi. In ogni caso è chiaro che almeno in alcune occasioni tali lettere erano state ottenute direttamente dai concorrenti e non dai clienti. Inoltre era prassi comune per alcuni produttori evitare di impegnarsi definitivamente su un determinato aumento di prezzo senza una prova certa del fatto che gli altri «si erano mossi» e le lettere di aumento dei prezzi dei concorrenti fornivano tale prova (seconda dichiarazione Stora pagina 17). Di fatto i produttori che erano in possesso di lettere di aumento dei prezzi inviate dai loro principali concorrenti cooperavano strettamente nel JMC, nel PWG o in entrambi i gruppi e non possono certo sostenere di essere stati all'oscuro delle loro attività.

(115) Lo studio sui prezzi effettuato dalla società di consulenza in campo economico è un elemento probatorio di scarso valore se contrapposto alle prove documentali relative alla fissazione dei prezzi ed alla ripartizione dei mercati ottenute dalla Commissione. L'autore dello studio di mercato ha francamente ammesso nel corso dell'audizione orale che le sue conclusioni non confutavano in alcun modo l'esistenza di un cartello.

Se lo studio economico si proponeva semplicemente di dimostrare l'inefficacia del cartello, va rilevato che neppure tale obiettivo sembra esser stato raggiunto. La Commissione non ha mai asserito infatti che i prezzi effettivamente applicati sono aumentati di un importo esattamente pari a quello proposto per tutti i clienti il primo giorno di entrata in vigore dei nuovi prezzi e sarebbe poco realistico del resto prospettare tale eventualità: cfr. i considerandi 101 e 102. I vari grafici contenuti nello studio economico effettuato per conto dei produttori (e sul quale essi si basano per corroborare la propria tesi secondo la quale non vi sarebbe stata una connessione causale tra i prezzi «annunciati» e quelli «effettivi») [1] dimostrano anzi l'esistenza di una stretta relazione lineare tra le due serie di dati, espressi in termini assoluti nelle valute nazionali oppure convertiti in ECU in termini reali: cfr. considerando 21. Gli aumenti netti effettivamente realizzati seguivano da vicino gli annunci relativi ai prezzi, sia pure con un certo ritardo. Lo stesso autore del rapporto ha riconosciuto durante l'audizione orale che ciò è avvenuto in pratica nel 1988 e nel 1989. È del resto logico, se si prendono in considerazione i singoli accordi, gli sconti praticati e le concessioni fatte sulle date di entrata in vigore degli aumenti e, talvolta, la resistenza manifestata in genere dalla clientela, che gli aumenti netti effettivamente realizzati siano risultati leggermente inferiori a quelli annunciati. Anche il ricorso ad aumenti «medi» tende a nascondere il fatto che in molti casi i produttori riuscivano ad imporre al cliente l'intero importo dell'aumento annunciato.

Nel capitolo successivo vengono esaminate le argomentazioni addotte da vari produttori circa la portata della propria partecipazione all'infrazione.

H. PARTECIPAZIONE DEI SINGOLI PRODUTTORI

(116) Per ciascun destinatario della presente decisione è necessario stabilire l'effettiva partecipazione all'infrazione.

Ciò non significa tuttavia, come talune imprese hanno sostenuto, che per ciascun presunto partecipante sia necessaria la prova diretta di un consenso esplicito o di atti palesi commessi a sostegno di ogni singolo aspetto o atto del cartello nel corso della durata di quest'ultimo. Per ragioni sia pratiche che di diritto sostanziale risulta sconsigliabile un'impostazione così frammentaria.

La sostanza dell'infrazione consiste nel comportamento parallelo dei produttori, su un arco di diversi anni, in un'azione comune illegittima volta a realizzare un progetto comune. La collusione in materia di prezzi e il controllo delle quantità rappresentavano due aspetti indissolubili dello stesso piano globale. È ampiamente riconosciuto dalla Commissione che per la loro stessa natura gli

[1] I dati relativi ai prezzi sui quali si è basato lo studio sono stati forniti agli autori dai produttori e la Commissione non ha la possibilità di controllarne la validità o di verificare la metodologia seguita.

accordi in materia di ripartizione dei mercati (in particolare il congelamento delle quote di cui ai considerandi 56-57) coinvolgevano essenzialmente i produttori principali. Nulla induce tuttavia a ritenere che i singoli produttori potessero scegliere gli elementi del cartello ai quali desideravano partecipare astenendosi invece da altri. Anche i piccoli produttori erano impegnati nell'azione di controllo del portafoglio ordini inevasi che risultava essenziale per valutare l'esistenza o meno delle condizioni necessarie per un aumento concordato dei prezzi. Neppure le singole iniziative in materia di prezzi vanno considerate come una serie di infrazioni distinte: esse rientrano invece nell'attuazione dello stesso accordo complessivo.

Alcune imprese hanno sostenuto l'inesistenza di prove documentali esplicite di una loro effettiva partecipazione a una o più iniziative in materia di prezzi ed hanno inoltre affermato che dalla documentazione disponibile risultava unicamente l'esistenza di aumenti di prezzo su alcuni mercati nazionali e non su altri mercati. Altre (aderenti al PWG) hanno dichiarato che, indipendentemente dall'eventuale piano posto in atto o dal comportamento seguito dalle altre imprese, non era provata alcuna limitazione spontanea della loro produzione. Tali argomentazioni sono state addotte al fine di sminuire la responsabilità dell'impresa coinvolta nell'attuazione del cartello.

Tuttavia, una volta dimostrata la partecipazione al cartello nel corso del periodo in questione, non si può determinare il grado di responsabilità di un partecipante semplicemente sulla base del volume di prove documentali dirette delle azioni da esso compiute e venute alla luce per caso. Per sua stessa natura, infatti, il cartello rappresentava un'attività clandestina. Notevoli sforzi sono stati dispiegati per dissimularne l'esistenza e garantire (non sempre con successo) che venissero eliminate prove compromettenti. È impensabile, in un caso del genere, premiare di fatto coloro che sono riusciti meglio di altri a vanificare il lavoro dell'autorità incaricata degli accertamenti. A prescindere tuttavia da qualsiasi occultamento intenzionale delle prove, la massa e la disponibilità di documentazione corrente relativa alla fissazione dei prezzi per il periodo in questione e atta a comprovare l'attuazione di diverse iniziative in materia da parte di ciascun produttore sono determinate in gran parte da fattori accidentali. In alcuni casi i documenti non erano stati conservati oppure non erano più disponibili per alcuni mercati o periodi specifici.

(117) In un caso come quello presente, l'impostazione corretta consiste nel dimostrare l'esistenza, il funzionamento e le caratteristiche salienti del cartello nel suo insieme per determinare a) se esistano prove credibili e persuasive del coinvolgimento di ogni singolo produttore al progetto comune e b) in quale periodo ciò si sia verificato per ogni produttore [vedi sentenza del tribunale di primo grado, del 24 ottobre 1991, causa T-1/89 Rhone Poulenc/ Commissione (1)]. È ciò che la Commissione ha fatto nel presente caso.

La Commissione, in quanto autorità incaricata dell'accertamento, non è tenuta a disaggregare i vari elementi costituenti infrazione, individuando per tutta la durata del cartello ogni specifica occasione di accordo su un certo elemento od ogni specifico esempio di comportamento collusivo, per esonerare poi il produttore interessato, in mancanza di prove dirette a tale proposito, dal suo coinvolgimento in tale occasione o in quella particolare manifestazione del cartello.

(118) Si dispone di numerosi elementi diretti comprovanti la presunta partecipazione all'infrazione di ciascun produttore. I documenti che provano sostanzialmente l'esistenza del cartello nel suo insieme o delle singole manifestazioni dello stesso identificano spesso i partecipanti citandone il nome, senza contare che esiste una notevole massa di prove documentali addizionali che confermano il ruolo svolto da ciascun produttore nel cartello e la portata della sua partecipazione.

Talvolta possono esistere lacune nella documentazione per quanto riguarda l'applicazione specifica di un particolare aumento dei prezzi: alcuni produttori inviavano infatti una serie di istruzioni più complete in materia di prezzi rispetto ad altri. Né è possibile — data l'assenza di verbali — stabilire per ciascuna riunione se vi abbia partecipato o no una certa impresa. Risulta comunque oltremodo chiaro da altri elementi di prova che il produttore in questione ha continuato ad aderire al piano comune.

(119) La partecipazione di ciascun produttore al cartello può essere stabilita presumibilmente dalla sua appartenenza al PG Paperboard e dalla sua presenza nei vari comitati di quest'ultimo. Nella maggior parte dei casi queste circostanze non vengono smentite. La partecipazione ad ogni gruppo del PG Paperboard è riportata nella tabella 7.

Il PG Paperboard aveva di per sè uno scopo prevalentemente illegale. Alcune delle sue attività erano legittime, ma non è possibile tracciare una linea netta tra gli organi «legali» e «illegali» all'interno di tale organismo. Il PWG e il JMC si occupavano quasi esclusivamente della fissazione dei prezzi e della ripartizione dei mercati e non sembrano aver avuto caratteristiche positive atte a compensare tali attività. L'Economic Committee può essersi occupato in maniera meno diretta della fissazione dei prezzi in quanto tale, ma non è credibile che i partecipanti alle sue riunioni fossero all'oscuro degli scopi illeciti ai quali venivano destinate le informazioni deliberatamente fornite al JMC. In ogni caso le annotazioni confidenziali di M-M sui «punti salienti» della riunione tenuta nell'ottobre 1989 chiariscono senza ombra di dub-

(1) Racc. 1991, pag. II-847, punto 126 della motivazione.

bio il legame con le iniziative in materia di prezzi. Per quanto riguarda la President Conference, non solo le pervenivano le relazioni del PWG, ma ai suoi membri venivano comunicati i prezzi da praticare; perciò a tale organismo non può essere sfuggito quanto accadeva nell'ambito degli altri comitati del PG Paperboard.

Con l'unica eccezione di Enso-Gutzeit, tutte le imprese destinatarie della presente decisione erano di fatto aderenti al JMC (e, nel caso dei produttori principali, anche al PWG).

(120) Tuttavia l'appartenenza al PG Paperboard (e soprattutto al PWG, al JMC o a entrambi) non costituisce assolutamente l'unica prova disponibile della partecipazione dei singoli al cartello. A comprovare ulteriormente la partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione, vi è infatti il concorso nella loro totalità o in parte degli elementi seguenti:

— riferimenti espliciti all'impresa in questione nella documentazione ottenuta da FS-Karton, Rena o Cascades;

— riferimenti incriminanti nei documenti PAA;

— partecipazione alle iniziative concordate in materia di prezzi;

— documentazione interna dell'impresa in questione o di un'altra impresa che la implica nei comportamenti collusivi.

Le prove complete e dettagliate della partecipazione di ciascuna impresa al cartello sono state fornite ai singoli produttori sotto forma di informazioni specifiche inviate con la comunicazione degli addebiti, unitamente ai prospetti da cui risulta l'applicazione degli aumenti di prezzo. In nessun aspetto rilevante detto prove sono state confutate o sminuite in termini di affidabilità durante il procedimento amministrativo.

(121) L'eccezione rappresentata da Enso-Gutzeit (cfr. considerando 119) può essere forse ricondotta al fatto che si tratta dell'unico produttore principale europeo di cartoncino che fabbrica esclusivamente i tipi SBS. L'impresa asserisce che la sua partecipazione al PG Paperboard è stata innocente e ha rivestito soltanto carattere sporadico. Enso-Gutzeit ha presenziato soltanto alle President Conference ed è l'unico produttore che non ha mai partecipato alle riunioni del JMC. La Commissione però non si basa esclusivamente sulla presenza o meno di un'impresa alle President Conference per determinarne la partecipazione all'infrazione. Prove ulteriori del suo coinvolgimento sono fornite tra l'altro dalla sua appartenenza sia al consiglio d'amministrazione che al comitato marketing del NPI, organismo di cui è ampiamente documentato il ruolo nei comportamenti collusivi, dalla sua presenza alla riunione di Arlanda rilevata da Rena (considerando 58), dai vari riferimenti contenuti nella nota Iggesund sull'aumento dei prezzi dell'aprile 1990 (considerando 97) e dalla documentazione commerciale dell'impresa stessa (per quanto disponibile), dalla quale risultano non solo una costante politica di aumenti di prezzi identici a quelli dell'altro grande produttore di SBS, Iggesund Bruks, ma anche per l'ottobre 1989 una corrispondenza virtualmente completa con il listino dei prezzi NPI ottenuto da Rena (considerando 80). L'effetto cumulativo degli elementi di prova sia diretti che indiziari è tale da non lasciare alcun ragionevole dubbio circa la partecipazione di Enso-Gutzeit ad un sistema di pratiche collusive.

I. PROBLEMI DI ORDINE PROCEDURALE

(122) Nel corso del procedimento due produttori, MoDo e De Eendracht, hanno asserito che la Commissione aveva violato il loro diritto alla difesa rifiutando di concedere loro pieno accesso ai suoi fascicoli amministrativi.

L'affermazione di MoDo era formulata in termini molto generici e durante l'audizione orale il suo legale ha ammesso che in realtà l'impresa non poteva citare alcun caso in cui la Commissione le avesse impedito di consultare documenti o materiali eventualmente rilevanti ai fini del suo diritto all'audizione.

Le argomentazioni di De Eendracht si riferivano unicamente al fatto che la Commissione aveva rifiutato l'accesso al fascicolo completo delle riunioni e della corrispondenza di ACBM (considerandi 98 e 99), organismo del quale l'impresa non faceva parte. La Commissione aveva allegato alla comunicazione degli addebiti inviata a tutti i produttori, fra cui De Eendracht, la documentazione in suo possesso che si riferiva alle questioni concernenti l'ACBM di cui ai considerandi 98-99 della presente decisione, ma non aveva voluto consentire ai rappresentanti di De Eendracht di esaminare a fini di verifica gli altri documenti di ACBM. De Eendracht ha insistito a tale proposito sul fatto che la Commissione era tenuta a mettere a sua disposizione tutti i documenti in suo possesso ottenuti presso altre imprese nel corso degli accertamenti, eccetto quelli contenenti segreti aziendali e per i quali il proprietario aveva esplicitamente invocato il carattere riservato.

(123) Tale argomentazione non ha alcun fondamento in diritto. La Commissione è ovviamente tenuta a mettere a disposizione i documenti necessari affinché i destinatari di una comunicazione degli addebiti siano effettivamente sentiti sulle affermazioni formulate contro di loro. Nella sentenza pronunciata nella causa T-7/89 Hercules/Commissione [1],

[1] Racc. 1991, pag. II-1711.

il tribunale di primo grado ha ritenuto che l'obbligo di divulgazione debba valere anche per i documenti che potrebbero eventualmente servire a scagionare l'interessato. Tuttavia né il regolamento n. 17 né la giurisprudenza della Corte di giustizia o del tribunale di primo grado contengono disposizioni che facciano obbligo alla Commissione di divulgare tutta la documentazione non utilizzata che si trova in suo possesso, sia essa o meno rilevante ai fini delle obiezioni sollevate contro le imprese. Al contrario la Commissione è soggetta a certi obblighi di riservatezza: a norma dell'articolo 20, paragrafo 2 del regolamento n. 17 essa è tenuta infatti a non divulgare le informazioni raccolte in applicazione di tale regolamento e che, per la loro natura, sono protette dal segreto professionale. Tale obbligo lascia espressamente impregiudicate le disposizioni dell'articolo 19 relative al diritto all'audizione. Come osservato dalla Corte di giustizia [causa 85/76 Hoffmann-La Roche/Commissione ([1])] il corollario dei poteri concessi alla Commissione di raccogliere nella più ampia misura i documenti presso le imprese a norma del regolamento n. 17 è la garanzia che le informazioni non saranno rivelate ad altri eccetto nella misura in cui ciò sia necessario a garantire a questi ultimi il diritto all'audizione.

(124) Contrariamente alle tesi di De Eendracht, l'obbligo condizionato di rispetto del segreto professionale imposto alla Commissione dall'articolo 20, paragrafo 2 non si riferisce soltanto alle informazioni che rientrano nella categoria estremamente ristretta del «segreto industriale», che richiede protezione speciale. I due concetti — segreto professionale e segreto industriale — sono del tutto diversi per carattere e finalità e la loro applicazione ha risultati completamente diversi. L'obbligo del segreto professionale al quale la Commissione e suoi funzionari sono soggetti in virtù dell'articolo 20, paragrafo 2 costituisce l'espressione del principio giuridico generale di riservatezza; esso riguarda tutte le informazioni ottenute presso le imprese a norma del regolamento n. 17, ad eccezione di quelle così irrilevanti da non richiedere di essere tutelate.

Nel presente caso la documentazione non utilizzata relativa ad ACBM è costituita principalmente da verbali di riunioni private avvenuta tra i membri di un gruppo di cui De Eendracht non faceva parte e la cui riservatezza va in linea di principio salvaguardata salvo giusta causa. La Commissione ha di fatto allegato alla comunicazione degli addebiti vari documenti di ACBM (oltre a quelli relativi a PAA) attinenti al problema dell'applicazione sui mercati nazionali dei risultati delle discussioni in materia di prezzi avute nel PG Paperboard. Va notato che nelle sue osservazioni scritte De Eendracht si è astenuta dal fare qualsiasi commento non solo su tali documenti di ACBM, ma anche su quelli di PAA, cui ha partecipato il suo agente di vendita nel Regno Unito. De Eendracht non ha identificato alcuna questione di fatto o di diritto in merito alla quale potrebbe essere stato necessario o auspicabile consentire l'accesso a tutti i documenti di ACBM. Nessuno dei membri ACBM (ai quali sono stati messi a disposizione tutti i fascicoli relativi a tale organismo) ha addotto argomentazioni basate sul contenuto dei documenti non allegati alla comunicazione degli addebiti. Non è pertanto molto chiaro come i documenti interni di ACBM che non rivestivano alcun interesse per quanto riguarda la presente infrazione avrebbero potuto presentare una qualsiasi rilevanza per un'eventuale difesa di De Eendracht.

([1]) Racc. 1979, pag. 461 e 512.

PARTE II

VALUTAZIONE GIURIDICA

A. ARTICOLO 85

1. Articolo 85, paragrafo 1

(125) L'articolo 85, paragrafo 1 del trattato vieta come incompatibili con il mercato comune tutti gli accordi tra imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e 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 o ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

2. Accordi e pratiche concordate

(126) L'articolo 85, paragrafo 1 vieta tanto gli accordi quanto le pratiche concordate.

In casi come il presente, è lecito affermare che esiste un accordo quando le parti sono pervenute a un consenso, anche di massima, circa le linee del comportamento attivo od ammissivo sul mercato. Se è vero che esso comporta l'adozione congiunta di decisioni e l'impegno di attuare un piano d'azione comune, non occorre che vi si addivenga formalmente o per iscritto né che siano espressamente previste sanzioni o misure di esecuzione.

Nel caso della pratica concordata, invece, non è necessario che i partecipanti abbiano raggiunto un accordo sulle condizioni dei loro comportamenti attivi od omissivi sul mercato.

Il trattato, enunciando la nozione di pratica concordata in aggiunta a quella di accordo, mira a prevenire la possibilità che le imprese eludano l'applicazione delle regole di concorrenza concertando il proprio comportamento in modo anticoncorrenziale senza porre in essere un vero e proprio accordo, informando (ad esempio) preventivamente le altre imprese dell'atteggiamento che intendono adottare in modo che ciascuna possa adeguare la propria strategia commerciale sapendo che i suoi concorrenti si comporteranno nel medesimo modo: sentenza della Corte di giustizia del 14 luglio 1972, causa 48/69, ICI/Commissione [1].

(127) Va osservato che, se l'attuazione di una politica di fissazione dei prezzi identica per tutti i concorrenti può costituire in un certo senso una prova dell'esistenza di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, un comportamento parallelo sul mercato non rappresenta di fatto un necessario elemento costitutivo dell'infrazione.

Nella sentenza del 16 dicembre 1975 riguardante il cartello europeo dello zucchero (cause riunite da 40 a 48, 50, 54 e 56, 111, 113 e 114/73 Suiker Unie e altri/Commissione [2], la Corte di giustizia ha sostenuto che i criteri del coordinamento e della collaborazione/cooperazione messi in evidenza nella sua giurisprudenza, non richiedendo l'elaborazione di un vero e proprio «piano», non vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza, e secondo la quale ogni operatore economico deve autonomamente determinare la condotta che egli intende seguire sul mercato comune. Tale esigenza di autonomia non esclude il diritto delle imprese di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, ma vieta rigorosamente contatti diretti o indiretti fra di essi allo scopo di influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente effettivo o potenziale o di rivelare a tale concorrente il comportamento che hanno deciso, o prevedono, di tenere sul mercato.

Tale comportamento può rientrare nel disposto dell'articolo 85, paragrafo 1, come «pratica concordata», qualora le parti non siano pervenute ad un previo accordo o decisione comune circa la loro azione futura sul mercato, ma adottino scientemente, o vi aderiscano, i meccanismi di collusione che incoraggiano o agevolano il coordinamento del loro comportamento commerciale.

[Cfr. anche sentenza del tribunale di primo grado del 10 marzo 1992, causa T-13/89 Imperial Chemical Industries/Commissione [3], punto 253 della motivazione.]

(128) Non è necessario, specie nel caso di un'infrazione complessa e continuata nel tempo, che la Commissione la qualifichi esclusivamente come accordo o pratica concordata. Invero può non essere nemmeno fattibile o realistico introdurre simili distinzioni, poiché l'infrazione può presentare simultaneamente le caratteristiche di entrambi i tipi di comportamento vietato, mentre considerate isolatamente alcune delle sue manifestazioni possono essere più precisamente descritte come proprie dell'uno piuttosto che dell'altro. Sarebbe tuttavia artificioso frazionare tale comportamento chiaramente continuato e comune, volto ad un'unica finalità generale, ravvisandovi infrazioni distinte (si veda la citata sentenza del tribunale di primo grado, causa T-13/89, ICI/Commissione, punto 260 della motivazione).

3. **Natura dell'infrazione nel presente caso**

(129) Dalle dichiarazioni rese da Stora risulta che i produttori di cartoncino hanno messo in atto dal 1975 tentativi volti a disciplinare il mercato e a fissare i prezzi di vendita. Stora dichiara che in linea di massima tali tentativi non hanno avuto esito positivo, ma anche se fosse vero ciò non escluderebbe necessariamente l'applicazione dell'articolo 85.

A conforto delle dichiarazioni di Stora, non sono però disponibili prove documentali che consentano alla Commissione, a così grande distanza di tempo, una valutazione in piena cognizione di causa della natura fattuale e giuridica del comportamento contestato ai termini dell'articolo 85 per il periodo dal 1975 al 1986.

(130) Dalla metà del 1986 in poi, tuttavia, è ampiamente provato che la collusione si è intensificata progressivamente a partire dalla costituzione del PWG nell'anno in questione per sfociare in un accordo, verso la fine del 1987, sul sistema che dava priorità al prezzo rispetto alla quantità, sistema al quale si è informata l'azione del PG Paperboard almeno fino all'aprile 1991.

Gli elementi principali del sistema «prezzo prioritario rispetto alla quantità» (vedi considerandi 51-60) erano:

— «congelamento» delle quote di mercato dei maggiori produttori, basato originariamente sulle loro posizioni del 1987;

— costante controllo ed analisi, nel corso delle riunioni, dell'«andamento delle quote di mercato» e delle fluttuazioni delle quote stesse detenute dai principali produttori;

— fissazione concordata degli aumenti regolari dei prezzi da applicare su ciascun mercato nazionale;

— pianificazione periodica e coordinamento preventivo di iniziative in materia di prezzi che comportavano la realizzazione simultanea degli aumenti di prezzo concordati da parte di tutti i produttori su ciascun mercato nazionale;

[1] Racc. 1972, pag. 619.
[2] Racc. 1975, pag. 1663.
[3] Racc. 1992, pag. II-1021.

— adesione ad un principio generale di «disciplina di mercato»;

— applicazione di un sistema di prezzi uniformi su base europea;

— coordinamento dei tempi d'arresto degli impianti da parte dei principali produttori in luogo di una riduzione dei prezzi (soprattutto dal 1990).

Il ruolo dei vari organi del cartello è descritto ai considerandi 35-50.

(131) Secondo la Commissione, dalla fine del 1987, con il concretarsi della progressiva collusione tra i produttori nell'ambito del sistema che dava priorità ai prezzi rispetto ai quantitativi di produzione, l'infrazione ha presentato tutte le caratteristiche di un «accordo» vero e proprio ai sensi dell'articolo 85.

L'elaborazione del piano articolato sulle iniziative in materia di prezzi da attuare due volte all'anno non va considerata come una serie di accordi o di pratiche concordate distinte, ma come parte del medesimo accordo senza soluzione di continuità.

L'intesa di massima sulle quote di mercato, basata sulla situazione del 1987, va anch'essa considerata come parte di un accordo permanente anche se l'effettiva quota di mercato dei partecipanti veniva rinegoziata ogni anno. Il fatto essenziale è che nel corso dell'intero periodo è stato mantenuto un equilibrio accettabile per tutti i produttori.

La Commissione riconosce che le misure di controllo delle quantità valevano soprattutto per i principali produttori aderenti al PWG e il cui comportamento determinava la situazione di mercato. Le restrizioni in materia di quantità non possono comunque venire separate dagli aspetti dell'infrazione relativi alla fissazione dei prezzi. Si trattava invece di una condizione indispensabile per il successo delle iniziative sui prezzi alle quali prendevano parte tutti i produttori.

(132) Anche se la collusione tra i produttori si è probabilmente concretata nell'accordo vero e proprio, che dava priorità ai prezzi rispetto ai quantitativi di produzione, soltanto negli ultimi mesi del 1987, ciò non significa comunque che il comportamento tenuto nei diciotto mesi precedenti si sottragga all'ambito d'applicazione dell'articolo 85.

Il quadro istituzionale di una concertazione più efficace era già stato posto in essere nel corso del 1986 con la costituzione del President Working Group (PWG). Secondo Stora, tale gruppo «si è riunito dal 1986 per dare il proprio sostegno all'introduzione di una disciplina sul mercato» e i suoi termini di riferimento comprendevano «la discussione e la concertazione in materia di mercati, quote di mercato, prezzi, aumento dei prezzi e capacità».

Le discussioni riguardanti la situazione sotto il profilo dei prezzi e la sovraccapacità sui mercati europei erano già materia trattata nell'ambito della President Conference. Secondo Stora, il PWG agiva già nel corso del 1987 come organo decisionale in materia di prezzi e «come sostegno al processo di cooperazione tra membri del PG Paperboard che si è intensificato durante il periodo successivo al 1986». Nel Regno Unito, un'iniziativa concordata in materia di prezzi è stata attuata nel gennaio 1987 (con ogni probabilità l'aumento delle quotazioni e le modalità di applicazione sono stati oggetto di un accordo esplicito tra le imprese partecipanti). Anche se in quell'epoca gli elementi definitivi della politica del prezzo prioritario rispetto alla quantità non erano ancora stati concordati, è accertato dunque chiaramente che dalla metà del 1986 i produttori di cartoncino erano già coinvolti perlomeno in una forma di collusione che può essere qualificata come una pratica concordata ai sensi dell'articolo 85 (cfr. anche sotto questo profilo la sentenza citata del tribunale di primo grado nella causa T-13/89 ICI/Commissione, punti 255-258 della motivazione).

4. **Oggetto ed effetto dell'infrazione**

(133) L'articolo 85, paragrafo 1 menziona espressamente come atti a restringere il gioco della concorrenza gli accordi o le pratiche concordate che consistono nel

— fissare direttamente o indirettamente i prezzi di vendita ovvero altre condizioni di transazione;

— limitare o controllare la produzione o gli sbocchi;

— ripartire i mercati.

Trattasi delle caratteristiche essenziali del sistema integrato di accordi esaminato nel presente caso.

L'obiettivo fondamentale perseguito dai produttori nel porre in essere il loro sistema di collusione istituzionalizzata era quello di disciplinare artificiosamente e segretamente il mercato e coordinare il proprio comportamento in modo da garantire che le iniziative concordate in materia di prezzi avessero esito positivo.

Non può esistere alcun dubbio circa l'obiettivo anticoncorrenziale degli aspetti sostanziali del cartello che riguardavano direttamente la collusione sui prezzi e sui quantitativi di vendita.

(134) Meritano poi un'attenzione particolare i vari accordi per lo scambio di informazioni, sebbene qualsiasi analisi vada fatta tenendo presente il loro rapporto nei confronti del funzionamento del cartello nel suo insieme.

Lo scambio da parte dei produttori, nel corso delle riunioni del PG Paperboard (soprattutto del JMC), di informazioni individuali a carattere commerciale, di norma riservate e delicate, sul portafoglio ordini inevasi, sugli arresti degli impianti e sui ritmi di produzione era palesemente lesivo della concor-

renza, essendo inteso a garantire che le condizioni di attuazione delle iniziative concordate in materia di prezzi fossero quanto più propizie possibile. Tale scambio di informazioni non può essere disgiunto dal processo decisionale collettivo. Sebbene l'Economic Committee fosse forse interessato non tanto alle situazioni individuali quanto a quella generale del mercato in ciascun paese, la sua funzione di controllo in relazione agli aumenti di prezzo costituiva un elemento importante del piano globale e va anch'essa considerata parte integrante del cartello.

Più complessa si presenta l'analisi del sistema di scambio di informazioni Fides sotto il profilo dell'articolo 85. È vero che il sistema doveva presumibilmente fornire informazioni paese per paese e non per singolo produttore. In pratica, però, in molti casi erano evidenziati dati singoli o tali dati potevano essere facilmente ricavati. Prescindendo dalla divulgazione o meno delle situazioni individuali, un sistema di scambio di informazioni utilizzato dai partecipanti per promuovere un cartello ricade anch'esso sotto il disposto dell'articolo 85: cfr. ad esempio la decisione 87/1/CEE della Commissione nel caso Fatty Acids (1987) [1]. Nel presente caso, il sistema dello scambio di informazioni era uno strumento essenziale che consentiva:

— di seguire l'andamento delle quote di mercato;

— di controllare le condizioni della domanda e dell'offerta così da mantenere la piena utilizzazione delle capacità;

— di decidere se era possibile introdurre gli aumenti concordati di prezzo;

— di determinare i necessari tempi d'arresto delle macchine.

Lo scambio di informazioni attuato all'interno del PG Paperboard, tramite l'organizzazione Fides, sui tassi di utilizzazione delle capacità e sul portafoglio ordini settimanale hanno consentito ai partecipanti di tenere sotto stretto controllo le condizioni del mercato durante il periodo (1987-1989) nel quale i produttori avevano effettivamente lavorato a livello di piena capacità.

In seguito, quando nel 1990 essi si sono trovati di fronte al duplice fenomeno dell'aumento della capacità e del declino della domanda, sono stati in grado, sulla base di queste statistiche, di agevolare le decisioni coordinate di arresto degli impianti, evitando così che le iniziative in materia di prezzi fossero indebolite da un eccesso di offerta rispetto alla domanda.

Le statistiche mensili Fides sulla produzione e sul consumo, benché ostensibilmente aggregate, potevano essere e sono utilizzate (come ha spiegato Stora: considerandi 57, 63-64) come strumento ausiliario per determinare e controllare le singole quote di mercato e analizzare l'utilizzazione delle capacità.

[1] GU n. L 3 del 6. 1. 1987, pag. 17.

Benché lo scambio d'informazioni tramite Fides in sé non comportasse direttamente la fissazione dei prezzi o l'assegnazione dei mercati, non può essere considerato isolatamente dagli obiettivi complessivamente anticoncorrenziali del cartello. Esso costituiva un meccanismo che agevolava ai produttori partecipanti il coordinamento del loro comportamento commerciale in modo anticoncorrenziale.

Le medesime considerazioni valgono per la diffusione e l'analisi, all'interno del PG Paperboard, dello studio annuo sulla capacità preparato da Finnboard (considerando 65).

Queste varie misure che comportavano lo scambio di informazioni a carattere commerciale rientravano tutte in un piano diretto a porre in essere o mantenere condizioni di mercato favorevoli all'applicazione degli aumenti concordati dei prezzi.

(135) Dato l'oggetto palesemente anticoncorrenziale del cartello, non è rigorosamente necessario, per applicare l'articolo 85, paragrafo 1, che la Commissione riscontri anche l'esistenza di un effetto sensibile sulle condizioni del mercato.

Tuttavia nel presente caso i mezzi di prova indicano che vi è stato un effetto ben determinato — e negativo — sulla concorrenza nel mercato.

Diversamente da alcuni cartelli individuati e fatti oggetto di sanzioni da parte della Commissione nei quali i tentativi dei produttori volti ad aumentare i prezzi erano stati compromessi dall'esistenza di sovraccapacità, il PG Cartonboard ha riportato in equilibrio la domanda e l'offerta in un modo che in larga misura ha garantito l'esito positivo delle iniziative programmate in materia di prezzi.

I tentativi concertati di aumento dei prezzi fatti dai produttori sono stati indubbiamente favoriti dal costante aumento della domanda di cartoncino, ma è oltremodo sbagliato asserire che il loro comportamento in materia di prezzi e gli effetti prodotti sul mercato sarebbero stati esattamente gli stessi in assenza di un comportamento collusivo.

In un mercato caratterizzato dall'espansione della domanda e dall'assenza di capacità di riserva, il clima commerciale tenderebbe a promuovere un orientamento generale verso il rialzo dei prezzi. Tuttavia anche ipotizzando che i produttori si fossero trovati esposti a condizioni economiche più o meno analoghe, in un caso del genere essi avrebbero potuto benissimo manifestare idee molto diverse sul prezzo atto a massimizzare gli utili. Un produttore avrebbe potuto preferire un aumento dei prezzi inferiore a quello praticato da altri: avrebbe potuto magari maggiorare il prezzo di alcuni prodotti ma non di altri o avrebbe potuto rinunciare completamente ad un aumento al fine di incrementare la propria quota di mercato.

(136) Nel presente caso, tuttavia, le iniziative in materia di prezzi sono state attuate da tutti i produttori che

annunciavano l'intenzione di aumentare i rispettivi prezzi del medesimo importo in ciascuno Stato membro e (nella maggior parte dei casi) a partire dalla medesima data.

Il PWG decideva chi avrebbe «annunciato» per primo l'aumento e le date alle quali ciascuno degli altri principali produttori avrebbe comunicato la sua intenzione di «seguire».

Malgrado le argomentazioni addotte da alcuni produttori, è inconcepibile che in una tale situazione gli annunci concordati in materia di prezzi non avessero alcun effetto sui livelli effettivi delle quotazioni.

I membri del cartello rappresentavano infatti praticamente l'intero mercato comunitario del cartoncino. Per effetto di questo comportamento collusivo in materia di prezzi, ai clienti venivano quindi proposti aumenti uniformi dei prezzi in ciascuna moneta per ciascun tipo di cartoncino, senza reali possibilità di ottenere forniture alternative da un produttore non appartenente al cartello.

Il fatto che venisse fissata l'entità dell'aumento dei prezzi in ciascuna moneta nazionale, aumento applicato successivamente da tutti i produttori e presentato come una «iniziativa» condivisa da tutto il settore, si traduceva in una notevole limitazione delle possibilità offerte ai clienti di negoziare liberamente con i loro fornitori.

La costernazione manifestata dagli altri produttori quando Weig aveva comunicato la propria intenzione di annunciare un aumento del 7% in luogo del 9% concordato per il Regno Unito (considerando 41) attesta l'importanza attribuita dai partecipanti al cartello all'uniformità degli annunci in materia di prezzi.

La Commissione riconosce appieno il fatto che talvolta alcuni produttori aspettavano di avere la prova che gli altri avevano annunciato l'aumento dei prezzi al mercato o in certi casi (o su taluni mercati) che non aumentavano i loro listini dell'importo convenuto. La documentazione illustra chiaramente tuttavia che l'attuazione delle iniziative in materia di prezzi veniva strettamente controllata e che la mancata collaborazione avrebbe dato origine a discussioni nell'ambito del JMC nel corso delle quali i ritardatari sarebbero stati invitati dai leader di mercato ad effettuare immediatamente gli aumenti di prezzo (cfr. per es. considerando 82).

(137) Come risulta dalla documentazione risalente al periodo in oggetto, i membri del PG Paperboard ritenevano in gran parte coronati da successo gli aumenti di prezzo programmati, a riprova del fatto che il comportamento collusivo non dev'essere necessariamente improntato alla più assoluta compattezza per tradursi in un notevole danno alla concorrenza. È significativo il fatto che nel 1990 i produttori abbiano imposto un aumento del 6-10% malgrado la contrazione dei loro costi. Durante il periodo del cartello, i costi iniziali per unità in termini reali sono rimasti relativamente stabili o sono addirittura diminuiti leggermente nel corso del 1989-1991 mentre i ricavi effettivi per unità sono considerevolmente aumentati.

Oltre ad aumentare il prezzo del cartoncino in sé, le iniziative in questione devono aver avuto anche un effetto a valle sui prezzi praticati dai clienti dei produttori di cartoncino ai loro propri clienti. Ogni aumento «progressivo» del prezzo del cartoncino avrebbe dovuto ripercuotersi di norma sul consumatore finale sotto forma di aumento dei prezzi degli astucci pieghevoli. In ultima analisi, data l'importanza degli imballaggi per i prodotti di consumo, a pagare sarebbe stato il grande pubblico.

5. **Effetti sugli scambi tra Stati membri**

(138) Gli accordi tra i produttori hanno inoltre esplicato un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri. L'articolo 85 riguarda gli accordi che possono pregiudicare la realizzazione del mercato unico tra gli Stati membri per effetto di una ripartizione dei mercati nazionali o compromettendo la struttura della concorrenza nell'ambito del mercato comune.

Nel caso presente, la capillarità degli accordi collusivi che riguardavano virtualmente tutti gli scambi nella Comunità [1] (e in altri paesi dell'Europa occidentale) per un prodotto industriale importante deve automaticamente aver provocato la diversione dei flussi di scambio dalle correnti che avrebbero altrimenti seguito [cfr. sentenza della Corte di giustizia, del 29 ottobre 1980, cause riunite 209-215 e 218/78 Van Landewyck/Commissione [2]].

Il mercato del cartoncino è caratterizzato da un volume notevole di scambi tra gli Stati membri (cfr. considerando 12). L'applicazione dell'articolo 85 ad un cartello non è tuttavia limitata a quella parte di vendite effettuate dai membri del cartello stesso che comportano effettivamente il trasferimento di merci da uno Stato membro ad un altro; né è necessario dimostrare che il comportamento individuale di ciascun produttore rispetto al cartello nel suo insieme ha inciso sugli scambi tra gli Stati membri (cfr. sentenza del tribunale di primo grado nella causa T-13/91 ICI/Commissione, punto 304 della motivazione).

Per l'applicazione dell'articolo 85, non è decisivo il fatto che nel congelamento delle quote di mercato e nel controllo della produzione i produttori in questo caso non avessero assegnato particolari mercati nazionali a specifici produttori. L'esistenza stessa di misure di controllo della produzione avrebbe comunque provocato restrizioni alle possibilità

[1] Gli unici Stati membri per i quali non esistono prove sicure di accordi in materia di fissazione dei prezzi sono il Portogallo e la Grecia che non hanno produttori nazionali di cartoncino.

[2] Racc. 1980, pag. 3125.

aperte ad un produttore. Gli accordi quali il «congelamento» delle quote di mercato erano manifestamente diretti ad evitare lo sviluppo di nuove relazioni di scambio.

6. Competenza

(139) L'articolo 85 vieta gli accordi restrittivi che possono pregiudicare gli scambi tra Stati membri e che sono di applicazione nella Comunità indipendentemente dall'ubicazione della sede principale dei partecipanti.

Il fatto che molti dei maggiori produttori di cartoncino abbiano la loro sede sociale al di fuori della Comunità non esclude pertanto la loro responsabilità per quanto riguarda le infrazioni all'articolo 85. Queste imprese svolgevano la maggior parte delle loro attività all'interno della Comunità. Stora, MoDo e M-M ancora oggi hanno una frazione sostanziale, se non la maggior parte, dei loro impianti di produzione all'interno della Comunità.

Altri produttori scandinavi di minori dimensioni, ad esempio Rena, hanno partecipato al cartello e nella misura in cui hanno fornito il prodotto a clienti della Comunità rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 85.

Laddove le attività del cartello comportavano vendite in paesi extracomunitari, esse esulano dal campo di applicazione diretto della presente decisione.

7. Imprese

(140) Soggetto delle regole di concorrenza della Comunità è l'«impresa», concetto non identico a quello di società di capitale dotata di personalità giuridica distinta. Il termine «impresa» non è definito nel trattato, ma può comunque riferirsi a qualsiasi entità che svolge un'attività commerciale. Nel contesto di grandi gruppi societari, le seguenti entità possono a seconda dei casi essere considerate «impresa»:

— la società madre o la holding del gruppo;

— l'intero gruppo che consiste nella capofila e nelle sue controllate dirette e indirette;

— le holding intermedie;

— i sottogruppi o le divisioni formati da società sub-holding e dalle loro controllate;

— le singole controllate.

(141) Nell'industria del cartone molti dei principali operatori sono gruppi diversificati operanti nel settore dei «prodotti forestali» le cui attività vanno dalla silvicoltura e dai prodotti del legno attraverso la pasta di cellulosa, fino alla carta, al cartoncino e agli imballaggi.

In gran parte dei casi, questi gruppi hanno una struttura societaria e amministrativa complessa cosicché è possibile che destinatario della comunicazione degli addebiti sia il gruppo, ovvero la divisione competente o anche le singole controllate. Mentre in teoria la costituzione in società di capitali non è rilevante, in pratica, ai fini della riscossione di eventuali ammende inflitte, l'«impresa» destinataria della decisione deve di norma avere personalità giuridica onde potere, se necessario, avviare la procedura di esecuzione presso la giurisdizione civile nazionale a norma dell'articolo 192 del trattato CE.

(142) La struttura societaria di un gruppo può essere spesso determinata dalle disposizioni relative alla normativa fiscale e societaria del paese in cui è ubicata la sede sociale e dei paesi nei quali svolge la sua attività.

— La società capofila del gruppo può in alcuni paesi essere una mera holding che detiene le partecipazioni nelle controllate operative, mentre in altri casi la capogruppo si occupa direttamente delle attività «principali» del gruppo e altri settori sono costituiti sotto forma giuridica di società controllate separate.

— Il gruppo può essere organizzato in varie aree di attività distinte che possono avere lo status giuridico di società sub-holding, aventi (a loro volta) controllate dirette o indirette, oppure di divisioni prive di personalità giuridica.

— Anche nei casi in cui la sede principale della divisione è costituita sotto forma di controllata distinta, essa può non possedere direttamente le attività o addirittura non detenere direttamente le quote delle varie controllate operative ancorché eserciti un controllo funzionale e gestionale sulle medesime.

In alcuni gruppi le varie aree di attività o divisioni sono denominate in modo da indicare esplicitamente la loro appartenenza al gruppo e la loro uniforme identità sociale. Di altri gruppi è posta in rilievo la loro «indipendenza» dalla capofila. Di fatto in alcuni casi i legami di proprietà tra società nell'ambito del gruppo sono deliberatamente minimizzati.

(143) Nel presente caso i membri del PG Paperboard erano di solito identificati nei verbali come società operative singole e non con riferimento al gruppo (ad esempio «Papeteries de Lancey SA» anziché «Aussedat Rey SA»). Di norma, tuttavia, la Commissione avrebbe potuto indirizzare la decisione al gruppo, in particolare nel caso di un'impresa integrata nel settore del legno. Tuttavia al fine di evitare discussioni (tendenti a confondere la distinzione tra «società» ed «impresa») circa la respon-

sabilità da attribuire o meno alla società capofila del gruppo per le azioni delle imprese che vengono definite come sue controllate autonome, la Commissione ha in linea di principio considerato l'entità menzionata negli elenchi dei membri del PG Paperboard come l'«impresa» cui indirizzare la presente procedura, con le seguenti eccezioni:

1) quando più di una società del gruppo ha partecipato all'infrazione; oppure

2) quando esistono prove esplicite che coinvolgono la società capogruppo nella partecipazione al cartello della controllata.

In tali casi, destinatario della procedura è stato il gruppo (rappresentato dalla società capofila).

(144) La riorganizzazione dell'industria del cartoncino negli ultimi anni ha comportato l'assorbimento di talune imprese da parte di altre e/o il trasferimento dell'attività nel settore del cartoncino da un gruppo ad un altro.

Il trattato CE ó altri regolamenti non disciplinano espressamente il problema della responsabilità per un'infrazione in caso di ristrutturazione della società o acquisizione.

Manifestamente, tuttavia, non sarebbe ammissibile per le imprese poter eludere o eliminare la responsabilità delle infrazioni alla normativa comunitaria in materia di concorrenza grazie ad una riorganizzazione della società.

La questione della successione va risolta applicando i principi del diritto comunitario relativo alle imprese e non può dipendere dalla legislazione nazionale, che può differire ampiamente da uno Stato membro all'altro secondo le peculiarità della legislazione interna in materia fiscale o del diritto delle società.

(145) L'applicazione dei principi sopra esposti comporta come conseguenza che nei casi in cui la procedura, in assenza di un'acquisizione, sarebbe stata normalmente indirizzata di diritto alla società controllata, la responsabilità per il comportamento antecedente alla cessione è assunta dall'impresa acquirente. Non è necessario (ancorché possa effettivamente verificarsi) che quest'ultima abbia successivamente approvato, adottato o continuato il comportamento illegittimo. Occorre verificare se esista o meno una continuità funzionale ed economica tra l'impresa che ha compiuto l'infrazione e l'impresa che le succede (cfr. ad esempio la citata sentenza della Corte di giustizia nella causa Suiker Unie, punto 87 della motivazione).

D'altro lato, quando una società capofila o un gruppo ritenuti a giusto titolo coinvolti nella partecipazione all'infrazione trasferiscono una controllata ad un'altra impresa, la responsabilità per il periodo fino alla data della cessione non viene assunta dall'acquirente, ma incombe sempre al primo gruppo.

In entrambi i casi, se la controllata trasferita ha continuato a far parte del cartello, saranno le specifiche circostanze del caso a determinare se destinataria della procedura relativa a tale partecipazione debba essere la controllata in questione per conto proprio o la nuova società capofila.

(146) A questo proposito il problema del destinatario «appropriato» della procedura si è presentato in vari casi, ma soltanto raramente si è riferito ad un soggetto che succede nei diritti ed obblighi dell'impresa precedente. Di fatto nel caso presente non ricorre mai la circostanza di un acquirente «innocente» al quale è imputata la responsabilità di cui all'articolo 85 solo in quanto ha acquisito un'altra impresa che aveva già cessato di partecipare al cartello.

a) *Cascades SA*

(147) Prima dell'acquisizione da parte di Cascades nel 1989, Kartonfabriek van Duffel NV e Djupafors AB avevano partecipato al cartello come imprese indipendenti. Se non fosse stato per l'acquisizione, entrambe le imprese avrebbero potuto essere destinatarie della procedura per conto proprio. Duffel e Djupafors hanno assunto una nuova denominazione sociale ed hanno continuato ad esistere come controllate distinte del gruppo Cascades. È tuttavia opportuno inviare la presente decisione al gruppo Cascades rappresentato da Cascades SA per quanto riguarda la partecipazione all'infrazione di tutte le aziende operanti nel settore del cartoncino di Cascades (cfr. considerando 143).

b) *Europa Carton AG*

(148) Le responsabilità di Europa Carton AG in quanto partecipante al cartello non sono inficiate dal fatto che a decorrere dal 1° gennaio 1993 l'impresa ha trasferito le sue attività del comparto cartoncino ad una nuova società della quale detiene attualmente il 50 % delle azioni. Le persone che hanno partecipato alle riunioni lo hanno fatto per conto di Europa Carton AG, impresa tuttora esistente e pertanto destinataria della decisione.

c) *NV Koninklijke KNP BT NV*

(149) KNP Vouwkarton BV Eerbeek è stata per tutto il periodo in questione una controllata di KNP — Royal Dutch Papermills NV. Di norma la comunicazione degli addebiti avrebbe dovuto essere inviata a KNP Vouwkarton BV, dato che questa era l'impresa citata in quanto membro del PG Paperboard. Tuttavia KNP Vouwkarton BV Eerbeek (che dal punto di vista operativo costituiva una delle numerose divisioni del Packaging group

di KNP) era rappresentata nella President Conference e nel PWG dal responsabile del Packaging group di KNP, che era anche membro del consiglio d'amministrazione, ossia del massimo organo esecutivo di tale impresa. Secondo la relazione annuale di KNP per il 1990 esiste un rapporto «molto diretto» tra il consiglio d'amministrazione e le divisioni in quanto per ciascuna di esse il consiglio d'amministrazione agisce da comitato di vigilanza. È di conseguenza opportuno, considerato il comprovato legame tra il cartello e KNP, indirizzare la decisione all'intero gruppo KNP per il periodo che va fino all'acquisizione di KNP Vouwkarton da parte di M-M in data 1° gennaio 1990 (per il periodo successivo alla cessione, M-M è responsabile della partecipazione ininterrotta da parte di KNP Vouwkarton).

Per tutto il periodo di riferimento KNP ha inoltre detenuto il 95 % dell'impresa tedesca produttrice di cartoncino Herzberger Papierfabrik che comprendeva Badische Kartonfabrik. Herzberger costituisce ora una delle cinque unità operative della divisione Solid Board di KNP: per quanto riguarda la partecipazione di Badische al cartello la presente decisione sarà pertanto indirizzata a KNP.

A seguito di una recente operazione di concentrazione KNP ha ora assunto la denominazione di NV Koninklijke KNP BT NV, ma tale cambiamento non ha sollevato alcun problema circa il soggetto che succederebbe nei diritti e negli obblighi all'impresa precedente.

d) *Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH*

(150) M-M ha il controllo di FS-Karton dal 1984 e per tutto il periodo di riferimento ai fini della presente decisione le attività gestionali e commerciali di M-M e di FS-Karton sono state completamente integrate. È pertanto opportuno indirizzare la decisione al gruppo M-M per quanto riguarda la partecipazione di FS-Karton al cartello.

M-M è anche responsabile della partecipazione all'infrazione di Deisswil, sua controllata al 66 %, per l'intero arco di tempo della sua adesione al cartello, compreso il periodo precedente all'acquisizione del controllo integrale da parte di M-M nel gennaio 1990, nonché della partecipazione di Mayr-Melnhof Eerbeek BV (secondo la nuova denominazione sociale di KNP Vouwkarton) dalla data della sua acquisizione il 1° gennaio 1990. La responsabilità della partecipazione di KNP Vouwkarton prima dell'acquisizione spetta pertanto a KNP e non viene in alcun modo attribuita a M-M per questo periodo.

Laakmann è stata acquisita da M-M dopo l'avvio della procedura nel presente caso ed è stata rappresentata separatamente. Essa verrà pertanto trattata come impresa distinta ai fini della presente decisione.

e) *Mo Och Domsjö AB*

(151) Thames Board Ltd (TBM), il primo produttore di cartoncino del Regno Unito (che fabbrica esclusivamente i tipi GC), ha partecipato attivamente al cartello dal 1986 ed è stato membro del PWG. TBM è stato incorporato da AB Iggesunds Bruk a decorrere dal 1° gennaio 1988 ed ha assunto la nuova denominazione di Iggesund Paperboard (Workington) Ltd.

All'epoca AB Iggesunds Bruk era una società consociata (quindi non una controllata al 100 %) del gruppo svedese del settore legno MoDo che deteneva il 49,9 % dei diritti di voto in Iggesund.

Fino all'acquisizione di TBM, il prodotto principale del comparto cartone di Iggesunds Bruk era rappresentato da SBS: il gruppo era l'unico produttore svedese importante di questo tipo. Nonostante l'affermazione contenuta nella risposta presentata in forza dell'articolo 11 di non essere stato membro del PG Paperboard, di fatto alle President Conference (ma non al PWG) hanno partecipato rappresentanti di AB Iggesunds Bruk.

Dopo l'acquisizione di TBM da parte di AB Iggesunds Bruk il 1° gennaio 1988, i rappresentanti della sede di Workington hanno continuato come prima a partecipare alle riunioni del PG Paperboard. MoDo ha acquisito il controllo integrale di Iggesunds Bruk all'inizio del 1989 e ne ha fatto una divisione del gruppo MoDo. A decorrere dalla metà del 1989 il direttore amministrativo di Iggesund Paperboard AB (come tale divisione era allora denominata) veniva dalla Svezia per partecipare alle riunioni del PWG, mentre il responsabile delle analisi di mercato e/o il direttore commerciale presenziava a quelle della JMC.

Tra i rappresentanti di Iggesund all'interno del JMC hanno continuato inoltre a figurare dirigenti e dipendenti di Workington.

(152) Durante la procedura amministrativa relativa al presente caso, MoDo ha sostenuto di non dover essere la destinataria della comunicazione degli addebiti (e della decisione) in quanto queste andrebbero indirizzate ad Iggesund Paperboard AB, che secondo le sue affermazioni è un'impresa «completamente distinta» dalla holding del gruppo, cioè dalla stessa MoDo.

È certamente vero che, come succede in qualsiasi grande gruppo industriale, MoDo è organizzata strutturalmente in varie aree operative distinte, tra cui quella rappresentata da Iggesund Paperboard. Può darsi anzi che Iggesund Paperboard AB, in quanto sottogruppo o divisione, possa essere trattata come impresa ai fini della procedura comunitaria in materia di concorrenza, così come altre entità all'interno del gruppo (cfr. considerando 140). Ciò non significa tuttavia che l'impresa debba essere destinataria di una procedura o che il gruppo MoDo vada sollevato da ogni responsabilità.

(153) In primo luogo potrebbero insorgere difficoltà nella riscossione dell'ammenda se destinataria della decisione fosse Iggesund Paperboard AB. In quanto società cosiddetta «commissionaria» del gruppo MoDo, l'impresa dispone soltanto di un capitale nominale di 50 000 SEK (= 5 500 ECU), il minimo consentito dalla legge. Come ammette la stessa MoDo, la legge svedese non è chiara nel definire la responsabilità della società madre nei confronti dei debiti contratti da tale tipo di controllata. Per ovviare a questo problema nelle operazioni di carattere commerciale, MoDo ha incluso nei propri conti annuali una dichiarazione con la quale accetta la responsabilità contrattuale per gli impegni presi dalle sue commissionarie: tuttavia non è possibile sapere se tale garanzia si applicherebbe anche nel caso di un'ammenda imposta dalla Commissione.

In secondo luogo (e nella misura in cui potrebbe valere la tesi dell'«autonomia») Iggesund Paperboard AB è meno indipendente dal gruppo in termini operativi di quanto asserito da MoDo. Infatti Iggesund Paperboard AB non possiede impianti per la produzione del cartoncino e non ha personale alle proprie dipendenze. Le attività del settore cartoncino precedentemente detenute da Iggesunds Bruk AB restano di proprietà di tale impresa, che è attualmente una società non operante, interamente controllata da MoDo. Tutto il personale in Svezia è infatti alle dipendenze di MoDo, che in ultima analisi esercita un controllo di tipo amministrativo e finanziario sulle sue divisioni. È pertanto opportuno, ai fini dell'attuale procedura, indirizzare la decisione al gruppo MoDo anziché ad una controllata priva di effettiva indipendenza, di qualsiasi attività e di personale alle proprie dipendenze. Per le ragioni delineate in precedenza (cfr. considerando 141) la holding capofila è assimilata al gruppo.

f) *Sarrió/Saffa/Prat*

(154) Durante il periodo relativo all'infrazione sono avvenuti notevoli cambiamenti di carattere organizzativo e strutturale nelle attività del settore cartoncino di Saffa. Esiste tuttavia una manifesta continuità come «impresa» tra Saffa SpA e l'entità risultante dalla fusione, oggi nota con la denominazione di Sarrió SA. Destinataria della decisione è pertanto Sarrió SA per l'intera durata della partecipazione all'infrazione delle aziende di Saffa.

L'acquisizione di Prat Carton nel 1991 comporta anche che Sarrió è responsabile della partecipazione di questo produttore spagnolo al cartello per l'intero periodo della sua adesione.

g) *SCA*

(155) L'acquisizione da parte del gruppo svedese operante nel settore del legno SCA di Reedpack plc, azienda cui fa capo Colthrop Board Mill, non presenta particolari problemi per quanto concerne l'impostazione di cui al considerando 143.

Nell'elenco dei membri del PG Paperboard figura Reed Paper & Board (UK) Ltd («Reed P & B»), a cui ha fatto capo per tutto il periodo di riferimento Colthrop Board Mill di Newbury, Berks. Colthrop non aveva personalità giuridica distinta. Reed P & B, con sede sociale nel Kent, costituiva una divisione di Reedpack e gestiva varie cartiere oltre a Colthrop. Dopo l'acquisizione da parte di SCA nel luglio 1990, Reed P & B ha continuato ad esistere cambiando la propria denominazione dapprima in SCA Aylesford Ltd e poi, il 5 febbraio 1992, in SCA Holding Ltd.

Durante la procedura amministrativa SCA ha affermato che l'impresa destinataria della procedura non avrebbe dovuto essere SCA Holding Ltd (ex Reed P & B), bensì la cartiera Colthrop attualmente facente capo a M-M: SCA sostiene infatti che Colthrop era un'entità commerciale interamente autonoma e distinta dalla capogruppo. Come osservato a proposito di MoDo (cfr. considerando 152), anche se così fosse Reed P & B non risulterebbe necessariamente sollevata da ogni responsabilità. In ogni caso la tesi di SCA non è corroborata dai fatti. A prescindere dalla mancanza di personalità giuridica distinta (elemento che la Commissione non considera comunque di per sé decisivo), la cartiera Colthrop non era di fatto né organizzata né funzionante come entità distinta da Reed P & B. La cosiddetta «autonomia» sulla quale si basa la tesi di SCA non era superiore a quella di qualsiasi unità operativa all'interno della normale struttura gestionale di un'impresa. In ogni caso la tesi di SCA trascura completamente il fatto che a presenziare invariabilmente al PG Paperboard a livello di «presidente» era un alto dirigente proveniente dalla sede di Reed P & B nel Kent (dal quale dipendeva il direttore della cartiera Colthrop).

La Commissione respinge pertanto espressamente la tesi di SCA, secondo la quale destinataria della procedura avrebbe dovuto essere Colthrop Board Mill e non Reed P & B. Ciò significa che le singole unità funzionali all'interno dell'impresa vanno sempre considerate come «imprese» separate ai fini dell'applicazione dell'articolo 85.

(156) Se non fosse stato per l'acquisizione da parte di SCA, la procedura sarebbe stata indirizzata a Reed Paper & Board (UK) Ltd. Esiste un manifesta continuità tra Reed Paper & Board (UK) Ltd, SCA Aylesford Ltd e SCA Holding Ltd: si tratta infatti della medesima entità societaria nota sotto denominazioni diverse. Dopo la vendita dello stabilimento di Colthrop nel maggio 1991 SCA Holding Ltd ha continuato ad esistere. La responsabilità per la sua partecipazione non viene meno con la cessione di Colthrop, che era soltanto una delle sue attività [cfr. sentenza del tribunale di primo grado del

17 dicembre 1991, causa T-6/89, Enichem ANIC SpA/Commissione [1]].

SCA ha inoltre sostenuto che, sebbene sotto il profilo del diritto delle società Reed P & B e SCA Holding Ltd costituissero una medesima entità, quest'ultima esisterebbe oggi unicamente sulla carta. Secondo SCA, a parte lo stabilimento di Colthrop che è stato venduto, nel corso della riorganizzazione le altre attività sono state ripartite fra le divisioni Packaging e Graphic Paper di SCA. Essa costituisce pertanto (a giudizio di SCA) «una società diversa dal punto di vista economico ed operativo, caratterizzata da un differente mix di attività e con un organico diverso». Nelle osservazioni scritte e orali di SCA non vi è però menzione del fatto che con la riorganizzazione SCA Holding Ltd ha di fatto acquisito l'intero capitale azionario di SCA Packaging Ltd e di SCA Graphic Paper Holdings 1991 Ltd, cui sono state poi trasferite le attività in questione. In realtà, oltre al fatto che sotto il profilo tecnico si tratta ormai di una società holding piuttosto che del detentore effettivo dei beni capitali, le attività svolte dall'ex Reed P & B sono rimaste le stesse dopo il cambiamento della denominazione sociale.

(157) La Commissione respinge inoltre l'obiezione mossale da SCA secondo la quale sarebbe «manifestamente iniquo» o ingiusto attribuirle la responsabilità delle azioni compiute in passato da un'impresa da essa acquisita. Questa argomentazione trascura il fatto che il destinatario della decisione non è il gruppo SCA nel suo insieme, ma specificamente l'impresa acquisita. In ogni caso Reed P & B ha continuato a partecipare sia al JMC (ottobre 1990) che alla President Conference (novembre 1990) dopo l'acquisizione da parte di SCA. Non è rilevante il fatto che la nuova direzione svedese fosse o meno effettivamente al corrente dell'esistenza o del protrarsi di comportamenti collusivi, ma l'insistenza da parte di SCA nel negare i fatti suscita comunque una certa incredulità, dato che il nuovo direttore amministrativo ha presenziato personalmente alla President Conference del 26 ottobre 1990 assieme al suo predecessore (SCA afferma che la loro presenza si è protratta soltanto per poco tempo, ma ciò non risulta dal verbale). SCA ha deciso di ritirarsi dal PG Paperboard e dalle sue attività solo dopo essere venuta a conoscenza, ad un mese di distanza, della denuncia presentata da BPIF alla Commissione.

Anche se a seguito della riorganizzazione l'«impresa» consiste attualmente dell'unità formata da SCA Holding Ltd e dalle sue controllate che ne detengono le attività, per dare esecuzione alla decisione è necessario identificare come destinataria un'entità provvista di personalità giuridica. In linea con la prassi normalmente seguita dalla Commissione la destinataria appropriata è la società Holding SCA Holding Ltd.

[1] Racc. 1991, pag. II-1623, punti 236-240 della motivazione.

h) *Stora*

(158) Stora riconosce di essere responsabile per la partecipazione alla infrazione delle sue società controllate Feldmühle, Kopparfors e CBC sia prima che dopo la loro acquisizione da parte del gruppo.

i) *Tampella Corporation*

(159) Tampella Corporation, una delle società aderenti a Finnboard, ha costituito le sue cinque divisioni industriali in società di capitali con personalità giuridica distinta in data 1° gennaio 1991 nel quadro della ristrutturazione avvenuta all'interno del gruppo. Le società, note attualmente come «gruppi operativi» di Tampella, erano ancora controllate al 100 % dalla capogruppo nei periodi rilevanti ai fini del presente caso.

La divisione prodotti del legno di Tampella ha assunto la nuova denominazione di Tampella Forest Inc. Questa nuova società è subentrata ufficialmente alla capogruppo all'interno di Finnboard nel corso del 1991, pur mantenendo in propria rappresentanza esattamente le stesse persone. Durante la procedura riguardante il presente caso, Tampella Corp. di fatto non ha sollevato obiezioni in relazione alla riorganizzazione del gruppo.

Tampella Forest Inc. è stata a sua volta venduta a Enso-Gutzeit all'inizio del 1993. Tampella Corp. esiste tuttora come impresa; il fatto che essa abbia ceduto la propria divisione prodotti del legno non ha alcun effetto sulla sua responsabilità congiunta in quanto aderente a Finnboard (cfr. considerando 175) per la partecipazione di quest'ultima associazione all'infrazione.

j) *Tampella Española (ora denominata Enso Española)*

(160) Tampella Española era una controllata al 100 % di Tampella Corp., una delle quattro imprese finlandesi produttrici di GC. Comunque le sue attività non sono integrate con quelle della capogruppo ed essa provvede sostanzialmente all'approvvigionamento del mercato spagnolo. Le sue vendite non passano attraverso Finnboard. L'impresa è stata rappresentata separatamente nel PG Paperboard al quale ha partecipato per la prima volta regolarmente nel 1987, mentre la capogruppo è stata rappresentata da Finnboard per le sue attività in Finlandia.

In linea di massima la procedura avrebbe dovuto essere inviata al gruppo Tampella per quanto riguarda la partecipazione al cartello tanto della società spagnola che delle società finlandesi. Tuttavia, considerato il sistema specifico seguito nel caso di Finnboard e dei quattro produttori finlandesi — ogni produttore è ritenuto responsabile in solido con Finnboard per quella parte di ammenda commisurata alla propria quota di vendite Finnboard di cartoncino: cfr. considerandi 173-175 — è opportuno inviare la presente decisione a Tampella Española (o Enso Española, come è attualmente chiamata) e comminare un'ammenda separata alla medesima.

L'acquisizione della divisione prodotti del legno di Tampella Corp. da parte di Enso-Gutzeit avvenuta nell'aprile 1993 non osta al fatto che Tampella Española sia trattata come impresa distinta ai fini della presente decisione.

I particolari dei casi in cui un'impresa in infrazione è stata assorbita da un'altra mediante acquisizione o fusione sono riportati nella tabella 8.

8. **Durata dell'infrazione**

(161) Benché risulti manifestamente dalle dichiarazioni di Stora che gli accordi collusivi erano in vigore almeno dal 1975 e che con ogni probabilità il PG Paperboard era stato costituito come strumento di cooperazione illegittima, nel presente caso la Commissione limiterà la propria valutazione in forza dell'articolo 85 e l'imposizione di eventuali ammende al periodo a partire dal giugno 1986.

È questa infatti la data alla quale è stato costituito il PWG e la collusione tra i produttori si è intensificata ed ha cominciato ad essere più efficace.

La partecipazione all'infrazione da parte di quasi tutte le imprese destinatarie della presente decisione è comprovata a decorrere da tale data. La maggior parte di esse, se non tutte, aderiva già al PG Paperboard e vi aveva aderito dalla data della sua costituzione nel 1981.

(162) Pur partecipando già al PG Paperboard, alcuni produttori non hanno apparentemente svolto un ruolo attivo nel cartello prima della costituzione del JMC verso la fine del 1987 o agli inizi del 1988.

Si può pertanto affermare che la partecipazione attiva di Buchmann all'infrazione abbia avuto inizio quando la società ha cominciato a presenziare alle riunioni del JMC in un periodo corrispondente all'incirca alla prima iniziativa in materia di prezzi del 1988.

Analogamente esistono pochi elementi atti a comprovare la partecipazione di Rena alle attività del cartello relative alla fissazione dei prezzi fino alla suddetta iniziativa in materia di prezzi del marzo 1988.

Enso Española ha iniziato a partecipare regolarmente alle riunioni di un gruppo del PG Paperboard (l'Economic Committee) nel 1987 e la prima President Conference alla quale ha presenziato è stata quella del 25 maggio 1988. Essa sostiene di aver cominciato a prendere parte al JMC soltanto nel febbraio 1989. Tuttavia ha aderito alla prima iniziativa in materia di prezzi del 1988 e si può ritenere che la sua partecipazione effettiva all'infrazione sia iniziata all'incirca in quel periodo.

Anche nel caso di Gruber & Weber sembra che l'impresa abbia iniziato a presenziare a riunioni manifestamente illegittime in un periodo successivo rispetto alla maggioranza degli altri partecipanti; data la scarsa propensione mostrata nel fornire informazioni pertinenti sul periodo anteriore al 1989 risulta comunque impossibile stabilire esattamente quando abbia iniziato a presenziare al JMC. Date le circostanze, il fatto che abbia aderito al sistema Fides nel 1988 costituisce probabilmente l'indicazione più valida in relazione alla data di adesione al cartello illegittimo. A seguito di una ristrutturazione degli impianti, questo produttore d'importanza relativamente secondaria sembra avere smesso di svolgere un ruolo attivo nel PG Paperboard alla fine del 1990.

La responsabilità di KNP per la partecipazione della sua controllata olandese KNP Vouwkarton è venuta meno con la cessione di quest'ultima a M-M in data 1° gennaio 1990. La sua controllata tedesca Badische aveva cessato di partecipare alle riunioni del JMC nel maggio 1989 e si è ritirata ufficialmente dal PG Paperboard alla fine dello stesso anno. Tuttavia all'epoca degli accertamenti svolti dalla Commissione Badische continuava a seguire le iniziative in materia di prezzi del cartello. Per il Regno Unito sembra che l'impresa sia stata informata delle iniziative proposte in materia di prezzi grazie alla partecipazione del suo agente di vendita al PAA. KNP va dunque annoverata fra i partecipanti all'infrazione fino alla data degli accertamenti sebbene dalla fine del 1989 il suo coinvolgimento tramite Badische possa essere considerato del tutto secondario.

(163) Fiskeby ha smesso di partecipare alle riunioni del JMC nel giugno 1990 a seguito della sua acquisizione da parte di Manville. La nuova capogruppo statunitense aveva infatti impartito istruzioni formali a Fiskeby di astenersi da qualsiasi attività che avrebbe potuto violare le leggi antitrust. Tuttavia l'impresa non ha lasciato né la President Conference né, a quanto risulta, il NPI (tramite il quale, secondo le sue stesse ammissioni, aveva ricevuto informazioni sui prezzi quantomeno in passato). Dal fatto che i suoi nuovi prezzi adottati su ciascun mercato nazionale il 1° gennaio 1991 (e notificati ai clienti in agosto e ottobre dell'anno precedente) erano esattamente quelli contenuti nella nota di Rena sulla riunione del JMC del 6 settembre 1990 (cfr. considerando 85), la Commissione deduce che, pur non avendo più partecipato al JMC, l'impresa ha continuato a ricevere ed a conformarsi alle informazioni provenienti da altri produttori in merito agli aumenti di prezzo da attuare.

Quanto a SCA Holding Ltd, la Commissione riconosce il fatto che l'impresa ha smesso di partecipare alle riunioni del PG Paperboard successivamente al novembre 1990. L'impresa afferma di essersi ritirata dopo essere venuta a conoscenza dell'eventuale violazione del diritto comunitario in materia di concorrenza a seguito della pubblicità data alla denuncia di BPIF. Tuttavia la sua partecipazione al PG Paperboard fino al novembre 1990 ha continuato a far sentire i suoi effetti anche dopo tale data poiché l'aumento dei prezzi programmato nell'ottobre 1990 per entrare in vigore nel gennaio 1991 è stato applicato dalla cartiera di Colthrop ed era ancora valido nell'aprile 1991.

(164) È difficile stabilire la data esatta di scioglimento del cartello e non si può neppure escludere che i comportamenti collusivi siano proseguiti per un certo periodo anche dopo gli accertamenti svolti nell'aprile 1991.

La maggioranza dei produttori — comportandosi con una certa prudenza, vista la situazione — ha smesso di partecipare alle riunioni del JMC. Tuttavia, anche se essi avessero immediatamente rinunciato all'illegittima azione comune, gli effetti dell'ultima iniziativa nota in materia di prezzi concordati — che era stata rimandata all'aprile 1991 e che perlomeno nelle prime fasi era stata considerata come un successo — sarebbero stati ancora avvertiti per qualche tempo sul mercato.

Numerosi produttori principali hanno di fatto continuato a presenziare alle riunioni del JMC, pur essendo sicuramente a conoscenza dei risultati parziali dell'accertamento svolto dalla Commissione. Vi hanno rinunciato soltanto dopo aver appreso che Stora aveva cooperato con la Commissione.

È lecito pertanto nutrire gravi sospetti circa l'oggetto delle riunioni del JMC tenute nel luglio 1991 e alle quali hanno presenziato Cascades, Finnboard, M-M, Sarrió e Stora. Tuttavia, in assenza di prove dirette dei comportamenti collusivi illegittimi messi in atto nel corso di tali riunioni, la Commissione non intende imporre ammende supplementari a queste imprese per aver continuato a partecipare al JMC.

B. SANZIONI

1. Articolo 3 del regolamento n. 17

(165) Qualora la Commissione constati un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, può obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione in forza dell'articolo 3 del regolamento n. 17.

Nel caso presente i partecipanti al cartello sono arrivati fino al punto di dissimulare il proprio comportamento illegittimo. Sono state sistematicamente soppresse virtualmente tutte le tracce documentali delle attività del PWG e del JMC: nessun verbale, nota, elenco dei partecipanti o convocazione è stato conservato. I verbali ufficiali custoditi per gruppi come la President Conference sono stati concepiti in modo da dissimulare l'effettiva natura delle loro attività.

I produttori nella maggioranza dei casi hanno fornito risposte vaghe o evasive circa i termini di riferimento e le attività della President Conference, del PWG e del JMC. Essi sostengono di non avere alcuna documentazione in materia. Alcuni hanno continuato a presenziare alle riunioni successivamente alla data dell'accertamento.

Nella fattispecie non è possibile affermare con certezza che i comportamenti collusivi siano interamente cessati in tutti i loro aspetti.

È di conseguenza necessario che la Commissione obblighi le imprese destinatarie della presente decisione a porre fine all'infrazione (se non lo hanno già fatto) e ad astenersi in futuro da qualsiasi accordo o pratica concordata che possa avere oggetto od effetto identico o simile.

(166) Per quanto riguarda lo scambio d'informazioni, il sistema Fides è stato sostanzialmente modificato (cfr. considerandi 105-106). Tuttavia anche se ne sono stati abbandonati gli aspetti più palesemente anticoncorrenziali, il nuovo sistema risulta comunque incompatibile con le disposizioni dell'articolo 85. È chiaro che, anche se non accompagnato dalle informazioni relative alle singole imprese, esso può costituire un meccanismo atto a promuovere, incoraggiare o facilitare il coordinamento del comportamento commerciale dei produttori di cartoncino e l'adozione di una risposta comune dell'industria agli indicatori del mercato. Di conseguenza i produttori devono essere invitati ad astenersi in futuro da qualsiasi scambio d'informazioni riguardanti:

— la situazione attuale del portafoglio ordini pervenuti e inevasi (anche se in forma aggregata);

— il previsto tasso di utilizzazione delle capacità di produzione (anche se in forma aggregata);

— la capacità di produzione di ciascuna macchina.

Gli scambi di informazioni devono essere limitati alla rilevazione e alla divulgazione in forma aggregata di statistiche di produzione e di vendita in modo da escludere la possibilità di un loro eventuale impiego per consentire ai partecipanti di coordinare il loro comportamento commerciale.

Le imprese devono inoltre essere invitate ad astenersi da qualsiasi scambio di altre informazioni significative sotto il profilo della concorrenza in aggiunta allo scambio di informazioni consentito, nonché da riunioni organizzate per discutere il significato delle informazioni scambiate o l'eventuale reazione dell'industria o di produttori singoli a tali informazioni.

2. Articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17

(167) In forza dell'articolo 15, paragrafo 2 la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle

imprese ammende che variano da un minimo di mille unità di conto ad un massimo di un milione, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione quando, intenzionalmente o per negligenza, commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1. Per determinare l'ammontare dell'ammenda occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.

Le imprese alle quali è indirizzata la presente decisione hanno commesso un'infrazione intenzionale all'articolo 85. In piena conoscenza del carattere illegittimo della loro iniziativa e del tutto consapevoli del rischio di gravi ammende, esse hanno deliberatamente costituito e fatto funzionare con successo un sistema segreto e istituzionalizzato di riunioni periodiche volte a fissare i prezzi e a promuovere le condizioni di mercato nelle quali sarebbero stati realizzati nell'intero mercato comune gli aumenti di prezzo concordati.

Un aspetto particolarmente grave dell'infrazione è costituito dal fatto che, nel tentativo di dissimulare l'esistenza del cartello, le imprese sono arrivate al punto di orchestrare in anticipo le date e l'ordine cronologico degli annunci relativi ai nuovi aumenti di prezzo da parte di ciascun produttore principale.

L'infrazione si è protratta su un lungo periodo. Ai fini del presente caso la Commissione ne colloca il momento iniziale verso la metà del 1986 (benché secondo Stora la collusione sia iniziata molto prima). Essa è persistita almeno fino alla data degli accertamenti della Commissione, in assenza dei quali con ogni probabilità il cartello sarebbe ancora pienamente operante al momento attuale.

(168) Nel determinare l'entità generale delle ammende nel presente caso la Commissione ha tenuto conto dei seguenti elementi:

— la collusione in materia di fissazione dei prezzi e di ripartizione dei mercati costituisce per sua natura intrinseca una grave restrizione della concorrenza;

— il cartello comprendeva praticamente l'intero territorio della Comunità;

— il mercato comunitario del cartoncino è un settore industriale importante valutabile a circa 2 500 Mio di ECU all'anno;

— le imprese che hanno partecipato all'infrazione rappresentano virtualmente l'intero mercato;

— il cartello si è configurato come sistema di riunioni periodiche istituzionalizzate che erano intese ad imporre una disciplina particolareggiata al mercato del cartoncino nella Comunità;

— sono state adottate iniziative complesse per dissimulare l'effettiva natura e portata della collusione (mancanza di verbali ufficiali o di documentazione per il PWG e il JMC; invito a non prendere note; scaglionamento dei tempi e dell'ordine nel quale gli aumenti di prezzo erano annunciati in modo da poter sostenere che le imprese «seguivano» l'impresa leader, ecc.;

— il cartello ha riscosso notevole successo nel realizzare i suoi obiettivi.

(169) Nel calcolare l'ammenda da infliggere a ciascuna impresa la Commissione tiene inoltre conto dei seguenti elementi:

— il ruolo svolto da ciascuna di esse negli accordi collusivi;

— le eventuali differenze sostanziali nella durata della loro rispettiva partecipazione al cartello, qualora esistano;

— la loro rispettiva importanza nell'industria (dimensioni, gamma di prodotti, quota di mercato, fatturato del gruppo e fatturato per il cartoncino);

— le eventuali attenuanti tra cui il grado di cooperazione con la Commissione dopo gli accertamenti e la misura in cui tale eventuale cooperazione può aver materialmente contribuito ad agevolare o ad accelerare la conclusione del presente procedimento.

Se e in quanto esistano validi motivi per ammettere che l'una o l'altra impresa possa aver partecipato all'infrazione per un periodo sostanzialmente più breve rispetto ad altre (cfr. considerando 162), detto elemento trova riscontro nell'importo dell'ammenda inflitta. La Commissione terrà inoltre conto di eventuali cambiamenti di rilievo connessi alla natura o all'intensità del ruolo svolto nel cartello dai singoli produttori. Nel calcolare le singole ammende non è tuttavia questione di utilizzare formule matematiche precise che rispecchino l'esatto numero di giorni, mesi o anni di adesione al cartello da parte di un determinato produttore.

(170) Le imprese «capofila», vale a dire i principali produttori di cartoncino che hanno partecipato al PWG (Cascades, Finnboard, M-M, MoDo, Sarrió e Stora), hanno una responsabilità specifica in quanto sono chiaramente le principali responsabili delle decisioni prese e le promotrici del cartello.

Anche KNP ha aderito al PWG fino al 1988 e, pur non essendo un produttore principale di cartoncino, è una delle imprese di primo piano nel settore della carta nonché uno dei maggiori gruppi industriali dei Paesi Bassi. È anzi possibile che proprio per via di questo status particolare gli altri produttori abbiano accettato che il rappresentante di questa società dirigesse la President Conference e il PWG in un periodo critico. KNP va pertanto considerata anch'essa come impresa capofila del cartello durante il periodo della sua adesione al PWG.

Pur avendo partecipato al PWG dal 1988, Weig non sembra avere svolto un ruolo così importante come quello dei grandi gruppi industriali nel determinare la politica del cartello.

L'ammenda comminata a Enso-Gutzeit rispecchia la particolare situazione di questa impresa e cioè dell'unico produttore che non ha presenziato alle riunioni del JMC.

Nel valutare le ammende da infliggere agli altri produttori di cartoncino di secondaria importanza, la Commissione tiene conto (fra l'altro) della loro situazione quali membri ordinari e non quali leader del cartello.

(171) In quanto alla cooperazione dei vari produttori in sede di accertamento della Commissione per il presente caso, è chiaro che Stora e Rena appartengono ad una categoria distinta dalle altre.

Quantunque vi fossero già consistenti prove documentali dell'esistenza di un cartello, il fatto che Stora abbia ammesso spontaneamente l'infrazione e abbia anzi fornito in proposito elementi dettagliati alla Commissione ha contribuito significativamente all'accertamento della verità, ha ridotto la necessità di dover fare affidamento su prove indiziarie e molto probabilmente ha influito nella condotta di altri produttori che altrimenti avrebbero forse continuato a negare ogni addebito. Dal canto suo Rena ha fornito volontariamente alla Commissione importanti prove documentali.

Vi sarà pertanto una riduzione molto consistente dell'ammenda che sarebbe stata altrimenti comminata a Stora e al produttore minore Rena.

(172) I produttori che nella prima fase dopo l'avvio della procedura, ossia nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti, non hanno contestato i principali fatti attribuiti dalla Comunità hanno anch'essi diritto ad una riduzione dell'ammenda da infliggere loro (seppure non della stessa entità di quella ritenuta idonea per Stora e Rena) al fine di riflettere la valutazione positiva data al loro attegiamento.

Si tratta dei produttori Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancey, Sarrió, Enso Española e Weig.

3. **Responsabilità in solido per le ammende: Finnboard**

(173) Finnboard, in quanto entità che esercita una funzione commerciale, è una «impresa» ai fini dell'applicazione dell'articolo 85. Come tale può essere assoggettata alle norme comunitarie in materia di concorrenza, indipendentemente da qualsiasi responsabilità delle società aderenti.

A norma dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17, possono pertanto essere inflitte ammende di un importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente.

Tuttavia Finnboard sostiene che ai fini delle disposizioni dell'articolo 15, paragrafo 2, il proprio volume d'affari non è il valore complessivo delle vendite eseguite ma unicamente le commissioni percepite sulle vendite effettuate per conto delle società aderenti. Nelle relazioni annuali e nella contabilità pubblicata Finnboard presenta infatti il proprio «fatturato» (distinto dalle proprie «vendite») come commissione ottenuta su dette vendite. Nel 1992 ad esempio i «proventi per tali commissioni» di Finnboard sono stati pari a 20,2 Mio di USD (15,7 Mio di ECU) su vendite totali per un valore fob di 911 Mio di USD (702 Mio di ECU). La prima cifra rappresenta di fatto semplicemente l'ammontare dei costi di esercizio di Finnboard che sono finanziati dalle società aderenti. Sarebbe chiaramente discriminatorio e contrario agli intenti dell'articolo 15 se, costituendo un'agenzia comune di vendita ed effettuando tutte le vendite di cartoncino attraverso detta entità, i produttori Finnboard che rappresentano il 10 % del mercato comunitario di cartoncino fossero in grado di limitare la propria responsabilità in termini di ammende al 10 % delle spese correnti al posto del 10 % delle vendite. In quanto organizzazione comune di vendita Finnboard non deve essere assimilata ad un agente commerciale indipendente. A quanto pare, nei vari Stati membri della Comunità i contratti dei clienti sono conclusi con Finnboard (sebbene il diritto di proprietà delle merci passi direttamente dalla cartiera di produzione al cliente). Pertanto ai fini dell'articolo 15, paragrafo 2, il «fatturato» di Finnboard va riportato al suo significato normale, ossia al valore totale fatturato delle vendite effettuate dai suoi mandanti.

Questa interpretazione è corroborata dalla stessa contabilità pubblicata da Finnboard: dallo stato patrimoniale risulta infatti che Finnboard riceve e registra nella propria contabilità il valore totale fatturato delle vendite effettuate dai suoi mandanti. Tra le attività dell'esercizio alla data del 31 dicembre 1992 la cifra di 194 Mio di USD (149,5 Mio di ECU) figura come «debitori diversi».

(174) Poiché è Finnboard, e non le società aderenti, ad avere partecipato attivamente e direttamente al cartello, è opportuno infliggere un'ammenda a Finnboard, assumendo come valore limite superiore ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 1 il dieci per cento del valore totale fatturato delle vendite effettuate da Finnboard.

Tuttavia, al fine di ridurre i rischi di mancato pagamento, la Commissione considererà anche i quattro produttori finlandesi di GC che erano membri di Finnboard all'epoca degli accertamenti (Kyro, Tampella, Metsä-Serla e United Paper Mills) responsabili in solido con Finnboard, ciascuno per la parte dell'ammenda globale commisurata all'incirca alle proprie vendite di cartoncino nella Comunità nell'ultimo anno civile completo in cui si sia a conoscenza dell'attività del cartello. Le società aderenti negano di essere venute a sapere di even-

tuali infrazioni commesse da Finnboard e di conseguenza di essere passibili di ammenda. Tuttavia, partecipando al cartello, Finnboard ha agito da alter ego per queste imprese, favorendo misure ritenute nel loro interesse, ed esse sono quindi responsabili delle azioni di Finnboard soprattutto poiché ognuna di esse aderiva a Finnboard e disponeva di un rappresentante nel suo consiglio di amministrazione: cfr. cause riunite 6 e 7/73, Commercial Solvents/Commissione [1].

(175) Praticamente per l'intero periodo per il quale si è a conoscenza dell'attività del cartello erano i quattro gruppi stessi ad essere elencati come società aderenti a Finnboard. Nel 1991, tuttavia, tre di essi hanno proceduto ad una ristrutturazione in base alla quale le divisioni operative (in precedenza senza personalità giuridica) responsabili del settore cartoncino sono state costituite come società distinte all'interno del gruppo. Il 1° gennaio 1991 Tampella ha trasformato la propria divisione prodotti del legno in società denominata Tampella Forest Inc. e questa nuova società ha preso il posto della capogruppo nell'ambito di Finnboard. Metsä-Serla ha proceduto ad una ristrutturazione nel 1991 e dal 30 settembre 1991 è stata rappresentata presso Finnboard da Metsä-Serla Paper and Board Ltd. A partire dal 1° gennaio 1992 Kyro ha trasferito le proprie attività in materia di carta e cartone ad una società denominata Oy Kyro Board & Paper Ltd. Il posto del gruppo Kyro nell'ambito di Finnboard è stato occupato dalla nuova società. Nella maggior parte dei casi, indipendentemente dalle modifiche formali apportate in relazione alla partecipazione a Finnboard, gli stessi altri dirigenti hanno continuato a rappresentare i rispettivi gruppi nel consiglio di amministrazione di Finnboard.

A parte Tampella, queste riorganizzazioni interne (e le conseguenti modifiche formali registrate nella partecipazione a Finnboard) sono avvenute tutte successivamente alla data degli accertamenti dell'aprile 1991. Nel caso di Metsä-Serla e Kyro non si pone pertanto il problema del destinatario appropriato: il gruppo stesso è stato ufficialmente membro di Finnboard per l'intero periodo in questione dal 1986 all'aprile 1991. Per quanto riguarda Tampella il fatto che negli ultimi mesi di attività nota del cartello la propria divisione prodotti del legno sia stata trasformata in società non pregiudica la responsabilità del gruppo stesso: cfr. considerandi 142 e 143.

E neppure il successivo trasferimento a Metsä-Serla da parte di Tampella delle attività prodotti del legno (Tampella Forest Inc.) all'inizio del 1993 significa che la propria responsabilità per la partecipazione di Finnboard all'infrazione venga meno con il trasferimento della controllata: cfr. considerandi 145 e 159.

Detta responsabilità spetta pertanto a Tampella Corporation, che esiste ancora in qualità di impresa; nel calcolare la parte di ammenda per la quale Metsä-Serla è responsabile in solido con Finnboard, la Commissione non tiene conto dell'acquisizione,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Buchmann GmbH, Cascades SA, Enso-Gutzeit Oy, Europa Carton AG, Finnboard — the Finnish Board Mills Association, Fiskeby Board AB, Gruber & Weber GmbH & Co. KG, Kartonfabriek «De Eendracht» NV (con denominazione commerciale BPB de Eendracht), NV Koninklijke KNP BT NV (ex Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV), Laakmann Karton GmbH & Co. KG, Mo Och Domsjö AB (MoDo), Mayr-Melnhof Gesellschaft mbH, Papeteries de Lancey SA, Rena Kartonfabrik A/S, Sarrió SpA, SCA Holding Ldt [ex Reed Paper & Board (UK) Ltd], Stora Kopparbergs Bergslags AB, Enso Española SA (ex Tampella Española SA) e Moritz J. Weig GmbH & Co. KG hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE per aver partecipato:

— nel caso di Buchmann e Rena dal marzo 1988 circa almeno sino alla fine del 1990,

— nel caso di Enso Española almeno dal marzo 1988 sino almeno alla fine dell'aprile 1991,

— nel caso di Gruber & Weber almeno dal 1988 sino agli ultimi mesi del 1990,

— negli altri casi dalla metà del 1986 almeno fino all'aprile 1991,

ad un accordo ed a pratiche concordate risalenti alla metà del 1986 nell'ambito dei quali i fornitori di cartoncino nella Comunità:

— hanno tenuto regolarmente una serie di riunioni segrete e istituzionalizzate per discutere e concordare un piano industriale comune volto a limitare la concorrenza;

— hanno deciso aumenti periodici dei prezzi per ogni tipo di prodotto in ciascuna valuta nazionale;

— hanno programmato e posto in atto aumenti simultanei ed uniformi di prezzo in tutta la Comunità;

— hanno raggiunto un'intesa sul mantenimento a livello costante delle quote di mercato dei principali produttori (salve alcune modifiche occasionali);

— hanno adottato (sempre più spesso a decorrere dall'inizio del 1990) misure concordate per controllare l'offerta del prodotto nella Comunità al fine di garantire l'applicazione dei predetti aumenti concordati di prezzo;

[1] Racc. 1974, pag. 223.

— hanno scambiato informazioni commerciali in materia di consegne, prezzi, tempi di arresto degli impianti, portafoglio ordini inevasi e tasso di utilizzazione dei macchinari, a sostegno delle misure di cui sopra.

Articolo 2

Le imprese citate all'articolo 1 sono tenute a porre fine immediatamente alla predetta infrazione, qualora non lo abbiano già fatto. Esse si astengono in futuro, per quanto riguarda le loro attività nel settore del cartoncino, da qualsiasi accordo o pratica concordata che possa avere un oggetto od effetto identico o simile, compreso lo scambio di informazioni commerciali

a) attraverso il quale i partecipanti siano direttamente o indirettamente informati in materia di produzione, vendite, portafoglio ordini, tassi di utilizzazione degli impianti, prezzi di vendita, costi o programmi di vendita riguardanti individualmente gli altri produttori;

o

b) attraverso il quale, pur non divulgando informazioni relative alle singole imprese, venga promossa, facilitata o incoraggiata una reazione comune dell'industria alle condizioni economiche per quanto riguarda i prezzi o il controllo della produzione;

o

c) attraverso il quale possa essere controllata l'adesione o l'ottemperanza a qualsiasi accordo espresso o tacito in materia di prezzi o di ripartizione dei mercati all'interno della Comunità.

Gli eventuali sistemi di scambio di informazioni generali adottati dalle imprese (come il sistema Fides o il suo successore) vengono attuati in modo da escludere non soltanto qualsiasi informazione da cui poter desumere il comportamento di singoli produttori, ma anche qualsiasi dato relativo alla situazione corrente del portafoglio ordini pervenuti e inevasi, al tasso previsto di utilizzazione della capacità produttiva (in entrambi i casi, anche se i dati sono aggregati) o alla capacità produttiva dei singoli macchinari.

Qualsiasi sistema di scambio di questo tipo è limitato alla raccolta ed alla divulgazione in forma aggregata di statistiche relative alla produzione e alle vendite che non possono essere usate per promuovere o facilitare un comportamento comune a livello industriale.

Le imprese sono inoltre tenute ad astenersi da qualsiasi scambio di informazioni rilevanti in termini di concorrenza in aggiunta agli scambi consentiti, nonché da qualsiasi riunione o altro contatto avente lo scopo di analizzare il valore delle informazioni scambiate o la possibile o probabile reazione dell'industria o dei singoli produttori a tali informazioni.

Viene concesso un periodo di tre mesi a decorrere dalla data della presente decisione per poter apportare le necessarie correzioni ai sistemi di scambio delle informazioni.

Articolo 3

Alle imprese qui di seguito menzionate vengono inflitte le seguenti ammende per le infrazioni di cui all'articolo 1:

i) Buchmann GmbH, un'ammenda di 2 200 000 ECU;

ii) Cascades SA, un'ammenda di 16 200 000 ECU;

iii) Enso-Gutzeit Oy, un'ammenda di 3 250 000 ECU;

iv) Europa Carton AG, un'ammenda di 2 000 000 di ECU;

v) Finnboard — the Finnish Board Mills Association, un'ammenda di 20 000 000 di ECU, per la quale Oy Kyro AB è responsabile in solido con Finnboard per la somma di 3 000 000 di ECU, Metsä-Serla Oy per la somma di 7 000 000 di ECU, Tampella Corp. per la somma di 5 000 000 di ECU e United Paper Mills Ltd per la somma di 5 000 000 di ECU;

vi) Fiskeby Board AB, un'ammenda di 1 000 000 di ECU;

vii) Gruber & Weber GmbH & Co. KG, un'ammenda di 1 000 000 di ECU;

viii) Kartonfabriek«De Eendracht» NV (con denominazione commerciale «BPB de Eendracht»), un'ammenda di 1 750 000 di ECU;

ix) NV Koninklijke KNP BT NV, un'ammenda di 3 000 000 di ECU;

x) Laakmann Karton GmbH & Co. KG, un'ammenda di 2 200 000 di ECU;

xi) Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH, un'ammenda di 21 000 000 di ECU;

xii) Mo Och Domsjö AB, un'ammenda di 22 750 000 di ECU;

xiii) Papeteries de Lancey SA, un'ammenda di 1 500 000 di ECU;

xiv) Rena Kartonfabrik A/S, un'ammenda di 200 000 di ECU;

xv) Sarrió SpA, un'ammenda di 15 500 000 di ECU;

xvi) SCA Holding Limited, un'ammenda di 2 200 000 di ECU;

xvii) Stora Kopparbergs Bergslags AB, un'ammenda di 11 250 000 di ECU;

xviii) Enso Española SA, un'ammenda di 1 750 000 di ECU;

xix) Moritz J. Weig GmbH & Co. KG, un'ammenda di 3 000 000 di ECU.

Articolo 4

Le ammende inflitte in forza dell'articolo 3 vengono versate in ECU entro tre mesi dalla data di notificazione della presente decisione sul seguente conto bancario della Commissione delle Comunità europee:

310-0933000-43, Banque Bruxelles-Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles.

Alla scadenza del termine di cui al primo comma l'ammenda produce di diritto interessi al tasso applicato dall'Istituto monetario europeo alle sue operazioni in ECU il primo giorno feriale del mese nel quale è stata adottata la presente decisione e maggiorato di 3 punti e mezzo, cioè il 9,25 %.

Articolo 5

Sono destinatarie della presente decisione:

— Buchmann, GmbH, D-76857 Rinnthal;

— Cascades SA, Les Mercuriales, Tour Ponant, 40 rue Jean-Jaurès, F-93176 Bagnolet Cedex;

— Enso-Gutzeit Oy, Kanavaranta 1, SF-00160 Helsinki;

— Europa Carton AG, Spitalerstrasse 11, D-20095 Hamburg;

— Finnboard — the Finnish Board Mills Association, Eteläesplanadi 2, SF-00130 Helsinki;

— Oy Kyro Ab, SF-39200 Kyröskoski;

— Metsä-Serla Oy, Fabianinkatu 8, SF-00130 Helsinki;

— Tampella Corporation, PO Box 256, Lapintie 1, SF-33101 Tampere;

— United Paper Mills, PO Box 40, SF-37601 Valkeakoski;

— Fiskeby Board AB, Box 1, Fiskeby, S-60102 Norrköping;

— Gruber & Weber GmbH & Co. KG, D-76593 Gernsbach;

— Kartonfabriek «De Eendracht» NV (con denominazione commerciale BPB de Eendracht), Woldweg 18, NL-9902 AG Appingedam;

— NV Koninklijke KNP BT NV, Paalbergweg 2, NL-1105 AG Amsterdam 20;

— Laakmann Karton GmbH & Co. KG, Bonsfelderstrasse 1-4, D-42555 Velbert;

— Mo Och Domsjö AB, Strandvägen 1, S-11484 Stockholm;

— Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH, Brahmsplatz 6, A-1041 Vienna;

— Papeteries de Lancey SA, Rue du Petit Clamart, F-78140 Vélizy Villacoublay;

— Rena Kartonfabrik A/S, N-2451 Rena;

— Sarrió SpA, Via G. de Medici 17, I-20013 Pontenuovo-Magenta (Milano);

— SCA Holding Ltd, New Hythe House, Aylesford, Maidstone Kent ME20 7PB;

— Stora Kopparbergs Bergslags AB, S-79180 Falun;

— Enso Española SA, Carretera N-2 Km 592, 6, E-08755 Castellbisbal;

— Moritz J. Weig GmbH & Co. KG, Polcherstrasse 113, D-56727 Mayen.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 192 del trattato.

Fatto a Bruxelles, il 13 luglio 1994.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

Tabella 1

Produzione, vendite e consumo di cartoncino (1990)

(in migliaia di tonnellate)

	Produzione				Vendite					Consumo														
					Totale	Di cui esportazione				Origine												Totale	Per tipo		
										Importazioni CE				Importazioni EFTA				Interno						
	SBS	GC	GD	Totale		CE	EFTA	Altri	Totale	SBS	GC	GD	Totale	SBS	GC	GD	Totale	SBS	GC	GD	Totale		SBS	GC	GD
Benelux	—	24,4	6,4	30,8	30,7	22,3	0,9	—	23,2	—	16,3	40,2	56,5	6,7	20,2	8,3	35,2	—	5,2	2,4	7,6	99,3	6,7	41,7	50,9
Danimarca	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,7	7,3	8,0	10,0	22,1	15,4	47,5	—	—	—	—	55,5	10,0	22,8	22,7
Germania	—	205,4	656,8	862,2	861,7	217,6	20,3	101,4	339,3	—	21,7	76,3	98,0	81,7	86,8	70,1	238,6	—	132,6	386,1	518,7	855,3	81,7	241,1	532,5
Spagna	5,0	46,7	229,3	281,0	276,5	57,8	1,2	53,9	112,9	—	8,3	4,5	12,8	16,4	18,2	0,4	35,0	4,1	35,3	123,4	162,8	210,6	20,5	61,8	128,3
Francia	—	167,4	143,6	311,0	301,9	99,9	2,0	20,0	121,9	—	43,8	136,7	180,5	27,8	79,9	33,7	141,4	0,2	97,3	82,4	179,9	501,8	28,0	221,0	252,8
Grecia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2,1	8,4	10,5	5,1	6,5	2,7	14,3	—	—	—	—	24,8	5,1	8,6	11,1
Irlanda	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,7	4,5	8,2	5,5	12,8	0,9	19,2	—	—	—	—	27,4	5,5	16,5	5,4
Italia	—	49,5	537,4	586,9	588,3	107,9	2,9	51,3	162,1	—	21,2	10,2	31,4	18,6	21,9	30,8	71,3	—	41,7	384,5	426,2	528,9	18,6	84,8	425,5
Olanda	—	32,0	100,7	132,7	127,2	85,1	4,3	5,6	95,0	—	20,6	36,8	57,4	23,0	28,1	19,6	70,7	—	10,9	21,1	32,0	160,1	23,0	59,6	77,5
Portogallo	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,1	14,3	20,4	0,9	4,3	1,3	6,5	—	—	—	—	26,9	0,9	10,4	15,6
Regno Unito	—	178,8	50,8	229,6	225,3	30,0	2,7	10,6	43,3	—	40,6	95,0	135,6	41,0	199,8	36,8	277,6	—	139,4	42,6	182,0	595,2	41,0	379,8	174,4
CE	5,0	704,2	1 725,0	2 434,2	2 411,6	620,6	34,3	242,8	897,7	—	185,1	434,2	619,3	236,7	500,6	220,0	957,3	4,3	462,4	1 042,5	1 509,2	3 085,8	241,0	1 148,1	1 696,7
Svezia	229,8	326,2	99,1	655,1	649,1	418,9	66,5	85,4	570,8	—	2,0	3,6	5,6	1,1	7,0	1,0	9,1	11,4	36,1	30,6	78,1	92,8	12,5	45,1	35,2
Norvegia	—	20,6	—	20,6	19,3	13,4	0,7	1,5	15,6	—	0,7	1,6	2,3	2,4	8,0	2,6	13,0	—	3,7	—	3,7	19,0	2,4	12,4	4,2
Finlandia	125,5	504,6	2,0	632,1	603,2	337,3	24,3	189,2	550,8	—	—	0,8	0,8	2,2	1,7	3,4	7,3	14,6	37,6	0,2	52,4	60,5	16,8	39,3	4,4
Austria	—	—	339,0	339,0	336,4	134,4	11,9	108,4	254,7	—	4,9	9,2	14,1	6,5	11,1	1,9	19,5	—	—	81,7	81,7	115,3	6,5	16,0	92,8
Svizzera	—	10,2	87,2	97,4	98,0	53,0	2,5	4,1	59,6	—	5,2	4,0	9,2	20,4	25,1	11,5	57,0	—	5,3	33,1	38,4	104,6	20,4	35,6	48,6
EFTA	355,3	861,6	527,3	1 744,2	1 706,0	957,0	105,9	388,6	1 451,5	—	12,8	19,2	32,0	32,6	52,9	20,4	105,9	26,0	82,7	145,6	254,3	392,2	58,6	148,4	185,2
WE	360,3	1 565,8	2 252,3	4 178,4	4 117,6	1 577,6	140,2	631,4	2 349,2	—	197,9	453,4	651,3	269,3	553,5	240,4	1 063,2	30,3	545,1	1 188,1	1 763,5	3 478,0	299,6	1 296,5	1 881,9

Fonte: scambio di informazioni del PG Paperboard.

Tabella 2

Presenza alle riunioni del PWG del novembre 1989

	28. 11. 1989	6. 2. 1990	6. 4. 1990	23. 5. 1990	26. 11. 1990	1. 2. 1991	12. 4. 1991	27. 5. 1991	5. 6. 1991
Cascades	×	×	×	×	×	×	×	assente	×
CBC	×*	×	×	×*	×*	×	mancano informazioni	×	×
Feldmühle	×*	×	×	×*	×*	×	mancano informazioni	×	×
Finnboard	assente	mancano informazioni	×	×	×	×	×	mancano informazioni	×
M-M	×*	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo	×	?	×	×	×	×	smentita	smentita	smentita (1)
Sarrió/Saffa	×*	?	×	×	×	×	×	×	assente
Weig	×	×	×	×	×	×	mancano informazioni	×	assente

× = ammissione della presenza alla riunione del PWG.
×* = presenza probabile alla riunione del PWG vista la presenza alla «President Conference» del medesimo giorno.
(1) MoDo nega di aver partecipato alla riunione del PWG del 5 giugno 1991 ma era presente alla «President Conference» del medesimo giorno.

Tabella 3

Presenza alle President Conference

	(1) 29. 5. 1986	(2) 10. 11. 1986	(3) 20. 5. 1987	(4) 4. 12. 1987	(5) 25. 5. 1988	(6) 17. 11. 1988	(7) 17. 5. 1989	(8) 28. 11. 1989	(9) (1) 23. 5. 1990	(10) 26. 11. 1990	(11) 5. 6. 1991
Badische (KNP)	×		×	×	×		×				
Billerud (Stora)			×								
Cascades (2)		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Deisswil (M-M)		×				×	×	×	×		
De Eendracht	×		×	×		×			?		×
De Lancey	×		×	×	×	×	×		?	×	×
Djupafors (Cascades) (2)	×						×				
Duffel (Cascades) (2)	×		×	×	×	×	×				
Enso-Gutzeit	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×
Europa Carton	×			×			×		×	×	
Feldmühle (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Finnboard	×	×	×		×	×	×		×	×	×
Fiskeby	×						×		?	×	×
Iggesunds Bruk (MoDo) (3)	×		×	×	×		×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)				×	×	×		×	×	×	
KNP Vouwkarton (KNP)	×	×	×	×	×	×	×				
Laakmann	×		×	×	×	×	×	×	×		
Mayr-Melhof (incl. FS)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Metsä-Serla (FB)	×		×		×		×		×		×
Prat Carton (Sarrió)	×				×	×		×			
Reedpack (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Rena									×	×	×
Saffa (Sarrió)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
United Paper Mills (FB)							×				
Tampella Española					×	×	×				
Thames Board (MoDo) (3)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Weig	×	×		×	×		×	?	×	×	
Scanpapp/NPI	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×

(1) L'elenco dei presenti per la riunione di Helsinki del 23 maggio 1990 non era allegato al verbale della riunione.
(2) Dopo l'acquisizione di Djupafors e Duffel da parte di Cascades nel 1989, tali cartonifici non sono più stati rappresentati separatamente.
(3) Dal 17 maggio 1989 il presidente di Iggesund Paperboard AB ha rappresentato entrambi gli stabilimenti MoDo.

Tabella 4

Partecipazione accertata alle riunioni JMC

Date delle riunioni	Badische (KNP)	Buch-mann (1)	Cascades	Europa Carton	Finn-board (2)	Fiske-by (3)	Gruber & We-ber (4)	Karton-fabriek de Een-dracht (5)	KNP (6)	Laak-mann (7)	M-M/ FS (8)	MoDo Igg/ TBM (9)	Pape-teries de Lan-cey (10)	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/ Saffa (11)	SCA Holding (Reed)	Stora (12)	Tampella Española	Weig
13 gennaio 1988				×													×			
5 febbraio 1988																	×			
17 febbraio 1988																	×			
16-17 marzo 1988	×		×														×			
11 maggio 1988																	×			
1° giugno 1988																	×			
28-29 giugno 1988			×										×							×
31 agosto 1988	×		×	×																
20 settembre 1988										×							×			
4 novembre 1988																	×			
13 dicembre 1988																	×			
8-9 febbraio 1989			×		×	×					×						×		×	
3-4 aprile 1989				×				×			×						×			
27-28 giugno 1989			×		×						×	×	×				×			×
6-7 settembre 1989			×		×						×	×			×	×	×	×	×	
16 ottobre 1989											×	×								
23 ottobre 1989			×			×					×	×					×			
29 novembre 1989			×	×	×	×					×	×								
6-7 febbraio 1990		×	×		×	×	×				×	×			×			×	×	
4-5 aprile 1990			×	×	×	×	?				×	×						×	×	
14 maggio 1990		×	×				×				×									
28 giugno 1990					×					×	×	×		×						
4 settembre 1990		×	×	×			×				×			×					×	×
6 settembre 1990					×						×	×			×			×		
8-9 ottobre 1990		×	×		×		?				×	×		×	×			×	×	
19-20 novembre 1990		×	×		×		?	×			×	×								×

Date delle riunioni	Badische (KNP)	Buchmann [1]	Cascades	Europa Carton	Finnboard [2]	Fiskeby [3]	Gruber & Weber [4]	Kartonfabriek de Eendracht [5]	KNP [6]	Laakmann [7]	M-M/FS [8]	MoDo Igg/TBM [9]	Papeteries de Lancey [10]	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/Saffa [11]	SCA Holding (Reed)	Stora [12]	Tampella Española	Weig
29-30 gennaio 1991		×	×		×					×	×	×	×					×	×	×
5 marzo 1991		×	×		×						×	×	×					×	×	
10 aprile 1991		×	×		×						×	×	×						×	×
3-10 luglio 1991			×		×						×					×		×		

[1] Buchmann ammette di aver partecipato dal 1988, ma non esistono indicazioni particolareggiate prima del 1990.
[2] Finnboard non ha fornito informazioni sulla sua partecipazione per il periodo anteriore al 1989.
[3] Fiskeby ammette di aver partecipato dal 1983 ma non esistono indicazioni particolareggiate prima del 1989.
[4] Gruber & Weber ammette di aver partecipato nel 1989, ma non esistono indicazioni particolareggiate prima del 1990.
[5] De Eendracht ammette di aver partecipato dal 1989.
[6] È accertato che KNP ha partecipato alla maggior parte delle riunioni.
[7] Laakmann ammette di aver partecipato alle riunioni del 1984.
[8] M-M non ammette di aver partecipato alle riunioni prima del 1989.
[9] MoDo ammette che TBM «può aver partecipato» alle riunioni prima del 1989 ma non ne fornisce i particolari.
[10] Papeteries de Lancey ammette di aver partecipato alle riunioni nel 1988, 1989, 1990 e 1991.
[11] Sarrió/Saffa ammette di aver partecipato regolarmente alle riunioni ma non ne fornisce i particolari.
[12] Stora ammette di aver partecipato alla maggior parte delle riunioni fin dall'inizio.

Tabella 5

Partecipazione alle riunioni MC/JMC

Produttore	Ammette di aver partecipato		Partecipazione accertata alle riunioni di:														
	dal	al	Buchmann (GD)	Cascades (GC/GD)	Europa (GD)	Finnboard (GC)	Karton-fabriek de Eendracht	Laakmann	M-M/FS	MoDo	Papeteries de Lancey	Prat Carton	Sarrió/ Saffa	SCA/ Reed-pack (1)	Stora	Tampella Española	Weig
Badische (KNP)	1986	1989												raramente			
Buchmann	1988	1990	×	×	×	×	×	×	×				×	una sola volta	×		×
Cascades	1987	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Europa Carton	1988	1990			×			×	×	×			×	—	×		
Finnboard	1989	1991		×		×				×	×	×	×	(solo per GC)	×	×	
Fiskeby	1983	1990			×				×				×	occasionalmente	×		
Gruber & Weber	1989	1990	×		×		×	×	×				×	occasionalmente		×	×
Kartonfabriek de Eendracht	1989	1990	×				×		×	×			×	occasionalmente	×		×
KNP	1989	1989 (2)		×				×					×	×	×		
Laakmann	1984	1990	×		×		×	×	×				×	×	×		×
M-M/FS	1989	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo (Igg/TBM)	1989	1991		×		×	×		×	×	×	×	×	(solo per GC)	×	×	
Papeteries de Lancey	1988	1991		×		×			×	×	×	×	×	occasionalmente	×		
Prat Carton	1990	1991	×	×		×		×			×	×		occasionalmente	×	×	×
Rena	1989	1990		×		×			×	×	×		×				
Sarrió/Saffa	1984	1991		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
SCA/Reedpack	1987	1990	×	×	×		×		×	×		×	×	×	×	×	×
Stora	1984	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Tampella Española	1989	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	occasionalmente	×	×	×
Weig	1989	1991	×	×	×		×	×	×	×			×	occasionalmente	×		×
NPI	Nessuna risposta			×		×			×	×				×			

(1) Reed P & B/SCA ha partecipato solo alle riunioni per GD.
(2) Dopo l'acquisizione da parte di M-M il 1° gennaio 1990, M-M Eerbeek ha continuato a partecipare al JMC.

Tabella 6

Presenza alle riunioni dell'Economic Committee

	15. 10. 1986	4. 2. 1987	4. 11. 1987	27. 1. 1988	3. 5. 1988	20. 9. 1988	3. 2. 1989	8. 5. 1989	3. 10. 1989	20. 2. 1990	25. 10. 1990
Buchmann										×	
Badische (KNP)	×	×	×					×			
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Cascades	×	×			×						
Deisswil (M-M)	×		×	×	×	×		×		×	
Duffel (Cascades)				×	×		×	×			
Feldmühle (Stora)	×			×	×						
Finnboard	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Fiskeby								×			
Kartonfabriek de Eendracht	×	×					×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)			×	×					×		
KNP (1)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Laakmann	×	×	×	×	×				×	×	×
M-M/FS	×		×	×	×	×	×	×	×		
MoDo (TBM/Iggesund)	×	×		×		×	×	×			
Papeteries de Lancey		×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Prat Carton (Sarrió)						×		×	×		
Reed P & B (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×		×	
Sarrió/Saffa		×			×	×	×	×	×	×	
Tampella Española		×	×	×	×			×			
NPI	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×

(1) Dal 1° gennaio 1990, KNP Eerbeek.

Tabella 7

Partecipazione ai gruppi del PG Paperboard

Impresa	President Conference	PWG	JMC	Economic Committee
Buchmann			×	× (1)
Cascades	×	×	×	×
Enso-Gutzeit	×	(2)	(2)	(2)
Europa Carton	×		×	
Finnboard	×	×	×	×
Fiskeby	×		×	× (3)
Gruber & Weber			×	
Kartonfabriek de Eendracht	×		×	×
KNP	×	×	×	×
Laakmann	×		×	×
M-M	×	×	×	×
MoDo	×	×	×	×
Papeteries de Lancey	×		×	×
Rena	×		×	×
Sarrió	×	×	×	×
SCA Holding (in precedenza Reed P & B)	×		×	×
Stora	×	×	×	×
Tampella Española	×		×	×
Weig	×	×	×	

(1) In un solo caso dal 1986.
(2) Enso-Gutzeit era membro del NPI a cui presenziava direttamente o era rappresentato da Finnboard.
(3) In un solo caso.

Tabella 8

Responsabilità delle imprese rilevanti

Destinatario	Impresa acquisita	in data	Prima dell'acquisizione l'impresa partecipava a:	dal/al	Continuità economica e funzionale dopo l'acquisizione	Continuazione del comportamento dopo l'acquisizione	Osservazioni
Cascades SA	1. Kartonfabriek van Duffel NV	1° marzo 1989	PC, JMC, EC	1986-1989	sì	sì	Come Cascades Duffel e Cascades Djupafors hanno continuato a partecipare al PG Paperboard unitamente ad altre società Cascades finché tutte le funzioni commerciali del gruppo sono state assunte da Cascades Commercialisation SA nel gennaio 1990.
	2. Djuparfors AB	1° aprile 1989	PC, JMC	1986-1989	sì	sì	
NV Koninklijke KNP BT	KNP	inizio 1993 (KNP si è fuso con altri due gruppi cartari)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1991 (1)	sì	-	
Mayr-Melnhof (2) (3) (4) (5)	Deisswil	1° gennaio 1990 (controllo totale)	PC, JMC, EC	1986-1989	sì	sì	Dopo l'acquisizione da parte di M-M i rappresentanti di Deisswil hanno continuato a partecipare ad alcuni gruppi del PG Paperboard.
MoDo	1. Thames Board Ltd	1° gennaio 1988 [acquisito da AB Iggesunds Bruk e denominato Iggesund Paperboard (Workington) Ltd]	PC, PWG, JMC, EC	1986-1988	sì	sì	Dopo l'acquisizione da parte di AB Iggesunds Bruk i rappresentanti di TBM/IP (W) hanno continuato a partecipare al PC ed al PWG fino alla metà del 1989 ed al JMC fino al 1992.
	2. AB Iggesunds Bruk	1° gennaio 1989 (fusione di MoDo/Holmen/Iggesund)	PC	1986-1988	sì	sì	In seguito alla fusione il nuovo gruppo MoDo è stato rappresentato dalla metà del 1989 nel PC, PWG e JMC da Iggesund Paperboard AB (divisione Cartone di MoDo). I rappresentanti di IP (W) nonché della sede centrale hanno continuato a partecipare al JMC.
Sarrió	1. Cartiere Saffa SpA	1989-1990 (fusione di Saffa con Sarrió	PC, PWG, JMC, EC	1986-1990	sì	sì	Dopo la fusione la partecipazione di Saffa/Sarrió alle riunioni è continuata come prima.
	2. Prat Carton	febbraio 1991	PC, JMC, EC	1986-	sì	-	Avendo continuato l'attività economica di Prat Carton, Sarrió è responsabile della sua partecipazione precedente.

Destinatario	Impresa acquisita	in data	Prima dell'acquisizione l'impresa partecipava a:	dal/al	Continuità economica e funzionale dopo l'acquisizione	Continuazione del comportamento dopo l'acquisizione	Osservazioni
Stora	1. Kopparfors AB	1° gennaio 1987	PC, EC	1986	sì	sì	Dopo l'acquisizione di Stora, Kopparfors AB ha continuato in veste di membro del PC, JMC ed EC.
	2. Feldmühle AG	aprile-dicembre 1990 (fusione FM/Stora)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1990	sì	sì	1. Con la nuova struttura del gruppo Stora, le attività relative al cartoncino di FM e Kopparfors sono riunite nella divisione Cartone di Billerud. 2. Dopo la fusione con Stora è proseguita la partecipazione al cartello.
	3. Papeterie Béghin-Corbehem	1989 (da parte di FM)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1989	sì	sì	FM ha acquisito il 50 % di BC nel 1988 e la quota restante nel 1989.

(1) KNP ha venduto KNP Vouwkarton a M-M il 1° gennaio 1990 mantenendo Badische Kartonfabrik.
(2) M-M e FS-Karton sono integrate dal 1984.
(3) KNP rimane responsabile per la sua partecipazione al cartello anteriormente all'acquisizione di KNP Vouwkarton (ora M-M Eerbeek) da parte di M-M in data 1° gennaio 1990.
(4) Laakmann è stata acquisita da M-M verso la fine del 1992 contemporaneamente all'apertura della procedura in oggetto e viene considerata come impresa separata.
(5) L'acquisizione di Colthrop Board Mill da parte di M-M non influisce sulla responsabilità di SCA Holding Ltd [precedentemente denominata Reed Paper & Board (UK) Ltd].

ALLEGATO

INIZIATIVE IN MATERIA DI PREZZI 1987-1991

A. AUMENTO DEI PREZZI - GENNAIO 1987 (solo UK)

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Cascades (Djupafors)			45 15. 12. (1) 31. 1. b				
Finnboard			GC 45 13. 11. a 26. 1. b Graphic 55 10. 11. a 15. 12. b				
Fiskeby			9 % — a 16. 2. b				
De Eendracht			8 % 14. 11. a 12. 1. b				
KNP/Eerbeek			9 % novembre a 2. 2. b				
Laakmann			9 % novembre a 1. 1. b				
M-M			9 % novembre a 12. 1. b				
Iggesund-Bruks (MoDo)			Graphic 55 3. 11. a 1. 1. b				
Thames Board Mill (MoDo)			GC 45 5. 11. a 26. 1. b				
Sarrió/Saffa			9 % — a gennaio b				
Reed P&B (SCA)			GD 1 30 GD 2 20 29. 1. a 30. 3. b				
Feldmühle (Stora)			9 % 1. 12. a febbraio b				
Kopparfors (Stora)			50 2. 12. a 1. 2. b				

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

B. AUMENTO DEI PREZZI – MARZO/APRILE 1988

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	GC 15 GD 12 30. 12. a 15. 2. b						
Cascades-France	min. A, B, C B 2-15; B 2-16	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 24. 12. a 1. 3. b		GC 3 GD 2,5 19. 2. a 19. 2. b			
Cascades (Djupafors)		GC 2 45-55 20. 1. a 1. 3. b	GC 6 % succ. 5 % 4. 1. a 1. 4. b				
Enso-Gutzeit			SBS 40 1. 3. a 18. 4. b				
Europa Carton	GD doc — a B 4-1 29. 2. b B 4-2				doc. B 4-3		
Finnboard	GC 2 15 4. 1. a 10. 2. b	GC 2 50 4. 2. a 1. 3. b	GC 2 6 % 12. 2. a 11. 4. b				GC 2 ? 7. 3. a 12. 5. b Graphic 200 12. 5. a 15. 6. b
Fiskeby	min. A, B, C B 6-2		GD 5 % 20 23. 3. a 27. 4. b				
KNP/Eerbeek	GC 12 % GD 10 % 11. 1. a 1. 3. b		GC 28 GD 20 14. 3. a 1. 5. b	GC 3 GD 2 8. 2. a 1. 4. a			
Laakmann	GD 9,5 % (= 11-13 DM) gennaio a metà febbraio b		GD 5 % — a 11. 4. b	GD 2 17. 2. a 1. 4. b	6-7 % 17. 6. a 1. 7. b		
FS/MM	GC 15 GD 12 18. 12. a 15. 2. b	GC 2 50 GD 40 18. 1. a 1. 3. b per GC 1. 4. b per GD	6 % 23. 2. a 14. 4. b		GC 15 GD 12 — a 1. 6. b	50 14. 12. a 25. 1. b	
Deisswil (MM)	GC 15 GD 12 13. 1. a 1. 3. b	GC 50 GD 40 20. 1. a 1. 4. b	20 orig. 25 18. 3. a 22. 4. b				GC 250 GD 200 — a 15. 3. b

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
TBM (MoDo)			6 % 8. 2. a 8. 4. b				
Iggesund-Bruks (MoDo)			SBS 40 24. 3. a 6. 6. b		SBS 2-5 % (12) 11. 4. a 1. 7. b		
De Lancey		50 — a 1. 3. b					
Rena			6 % 11. 3. a 25. 4. b				
Sarrió/Saffa	GC 15 GD 12	GC 50 GD 40 3. 2. a 1. 3. b per GC 1. 4. b per GD	6 % 8. 3. a 1. 5. b	GC 3 GD 2,5	GC 15 GD 12 — a 1. 4. b	50 — a 15. 1. b	
Reed P&B (SCA)	GD 12 — a 1. 3. b	GD 40 — a 1. 4. b	GD 20 26. 2. a 25. 4. b				
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 12 13. 1. a 15. 2. b	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 21. 1. a 1. 3. b	6 % 23. 2. a 5. 4. b	GC 3 GD 2,5 12. 2. a 1. 4. b	GC 15 GD 12 10. 3. a 1. 5. b	doc. B 17-2 B 17-18	GC 250 GD 200 — a 15. 3. b
Kopparfors (Stora)	GC 15 29. 12. a 8. 2. b		GC 6 % 17. 2. a 15. 4. b		GC 15 11. 3. a 1. 5. b		GC 250 29. 1. a 1. 3. b
CBC (Stora)		GC 2 50 21. 1. a 1. 3. b					
Tampella Española		GC 2 50 GD 40 — a 1. 3. b	GC 35 GD 20 — a 1. 4. b				
Weig	GD 12 6. 1. a 22. 2. b	GD 40 4. 2. a 11. 4. b	GD 5-6 % 25. 2. a 1. 4. b	GD 2,5 11. 2. a 1. 4. b	GD 10 DM 28. 3. a 2. 5. b		

C. AUMENTO DEI PREZZI - OTTOBRE 1988

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	aumenti individuali per cliente — a 17. 10. b						

(1) a = da data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Cascades	GC 15 GD 9 25. 7. a 1. 10. b			GC 3 GD 2 — a 1. 10. b 1. 11. b		70 30. 6. a 15. 7. b	
Enso-Gutzeit	SBS 10-13 30. 8. a 15. 10. b	SBS 50 29. 8. a 1. 10. b	SBS 50 21. 11. a 23. 1. b	SBS 2 29. 9. a 1. 10. b	SBS 6 % 19. 10. a 1. 1. b		SBS 350-500 — a 1. 10. b 1. 1. b
Europa Carton	GD 9 — a 31. 10. b				GD 10 — a 15. 11. b		GD 350 14. 9. a 1. 11. b
Finnboard	GC 15 11. 7. a 1. 10. b	GC 50 26. 8. a 1. 10. b		GC 3 11. 7. a 1. 10. b	GC 15 11. 7. a 1. 10. b	GC 100 succ. 70 11. 7. a 1. 10. b	385 1. 8. a 1. 10. b
Fiskeby	GD 9 luglio a 1. 11. b	GD 30 11. 7. a 1. 10. b					GD 350 — a 1. 11. b
Gruber & Weber	GD 9 2. 8. a 15. 10. b						
KNP/Eerbeek	GC 10 % GD 7 % 29. 8. a 20. 10. b	GC 50 GD 30 15. 7. a 1. 10. b					
KNP/Badische	GD 9 agosto a 1. 9. b						
Laakmann	GD 9 28. 7. a 1. 10. b			GD 2 19. 9. a 1. 11. b			
FS/MM	GC 15 GD 9 25. 7. a 15. 10. b						
Deisswil (MM)	GD 9 26. 9. a 2. 11. b	GC 50 GD 30 7. 7. a 1. 11. b			GC 15 GD 10 13. 10. a 1. 12. b		
TBM (MoDo)		GC 45-55 15. 7. a 1. 10. b					
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 10-15 19. 7. a 1. 10. b		SBS 50 9. 11. a 9. 1. b (Graphic)		SBS 5 % (12) 2. 9. a 1. 1. b		
De Lancey		GC 50 22. 7. a 1. 10. b					

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Sarrió/Saffa	GC 15 GD 9 27. 7. a 1. 11. b	GC 50 GD 30 26. 7. a 1. 11. b		GC 3 GD 2 25. 7. a 1. 11. b	GC 15 GD 10 25. 7. a 1. 11. b		
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 9 19. 7. a 1. 10. b	GC 50-60 GD 30 25. 7. a 1. 10. b		GC 3 GD 2 — a 1. 10. b	GC 15 GD 10 20. 7. a 1. 10. b	GC 100 GD 70 11. 10. a — b	GC 385 GD 185 15. 9. a 1. 10. b
Kopparfors (Stora)	GC 15 13. 7. a 1. 10. b	GC 50 18. 8. a 1. 10. b		GC 3 15. 7. a 1. 10. b	GC 15 luglio a 1. 10. b	GC 70 14. 7. a 15. 9. b	GC 385 15. 7. a 1. 9. b
CBC (Stora)		GC 50 21. 7. a 3. 9. b					
Weig	GD 9 12. 8. a 17. 10. b	GC 30 5. 9. a 24. 10. b		GD 2 14. 9. a 1. 11. b	GD 10 — a 1. 11. b		

D. AUMENTO DEI PREZZI — APRILE 1989

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	GC 17 GD 9 — a 17. 4. b						
Cascades France	GC 17 GD 9 16. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 60 GD 30 10. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC — GD 25 17. 2. a 10. 4. b	GC 3,5 GD 2,5 9. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 19 GD 10 16. 1. a 1. 4. b per GC 1. 6. b per GD	GC 120 GD 80 23. 11. a 16. 2. b per GC 2. 1. b per GD	
Cascades (Djupafors)			GC 55 10. 2. a 31. 3. b				
Cascades Duffel				GC 3,5 GD 2,5 5. 1. a 3. 4. b			
Enso-Gutzeit	SBS 9 10. 3. a 10. 4. b	SBS 60 13. 2. a 1. 4. b					SBS 350-550 — a 1. 3. b 1. 4. b
Europa Carton	GD 9 — a 1. 5. b				GD 10 14. 4. a 29. 5. b		
Finnboard	GC 17 20. 1. a 1. 4. b	GC 60 — a 1. 4. b	GC 55 2. 2. a 3. 4. b	GC 3,5 16. 1. a 28. 3. b			GC 550 25. 1. a 1. 3. b
Fiskeby	GD 9 28. 4. a 2. 5. b	GD 30 6. 3. a 2. 5. b	GD 25 24. 2. a 10. 4. b	GD 2,5 — a 1. 5. b	GD 10 — a 1. 6. b	GD 30 — a 1. 4. b	GD 375 23. 2. a 1. 5. b

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Gruber & Weber	GD 9 17. 1. a 1. 5. b						
De Eendracht			GD 25 16. 2. a 10. 5. b				
KNP/Eerbeek			GC 60 GD 25 — a maggio b				
KNP/Badische	7-8 %						
Laakmann	GD 6,9 % gennaio a 1. 4. b	GD 30 — a 1. 5. b	GD 25 — a 10. 4. b	GD 2 20. 2. a 1. 4. b			
FS/MM	GC 17 GD 9 12. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 60 GD 30 26. 1. a 4. 4. b per GC 8. 5. b per GD	GC 60 GD 25 6. 2. a 3. 4. b		GC — GD 10 17. 4. a 1. 6. b		
Deisswil (MM)	GC 17 GD 9 30. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 60 GD 30 20. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 55 GD 25 20. 2. a 17. 4. b		GC 19 GD 10 — a 7. 4. b per GC 1. 6. b per GD		
TBM (MoDo)		GC 60 20. 1. a 1. 4. b	GC 11 % 26. 1. a 3. 4. b		GC 10 % (19) 20. 1. a 1. 4. b		
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 9 febbraio a 1. 4. b	SBS 70 20. 1. a 1. 4. b	SBS 60 (2) 26. 1. a 3. 4. b	SBS 3,5 — a 31. 3. b			
De Lancey		GC 12 % 9. 1. a 1. 4. b					
Rena			GC 55 — a 17. 4. b				
Sarrió/Saffa	GC 17 GD 9 — a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 60 GD 30 13. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 60 GD 25 17. 2. a 17. 4. b	GC 3,5 GD 2,5 13. 1. a 1. 4. b per GC 1. 5. b per GD	GC 19 GD 10 — a 1. 4. b per GC 1. 6. b per GD	GC 120 GD 80 — a febbraio b per GC gennaio b per GD	
Reed P & B (SCA)		GD 30 — a 1. 5. b	GD 25 8. 2. a 10. 4. b				

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.
(2) Imballaggi.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Feldmühle (Stora)	GC 17 5. 1. a 1. 4. b GD 9 5. 1. a 1. 5. b	GC 60 5. 1. a 3. 4. b GD 30 5. 1. a 2. 5. b	GC 10 % (55) 8. 2. a 4. 3. b GD 6 % (25) 8. 2. a 1. 4. b	GC 3,5 5. 1. a 1. 4. b GD 2,5 5. 1. a 1. 5. b	GC 19 23. 1. a 1. 4. b GD 10 17. 4. a 1. 6. b	GC 120 — a 15. 2. b GD 80 (50 30) — a 1. 1. b 1. 4. b	
Kopparfors (Stora)	GC 17 18. 1. a 1. 4. b		GC 60 6. 2. a 1. 4. b	GC 3,5 — a 1. 4. b	GC 19 9. 1. a 1. 4. b	GC 120 6. 12. a 15. 2. b	GC 550 20. 1. a 1. 4. b
CBC (Stora)		GC 60 3. 1. a 1. 4. b GD 30 5. 1. a 2. 5. b					
Weig	GD 9 20. 1. a 2. 5. b	GD 7 % (30) 30. 1. a 1. 5. b	GD 25 20. 1. a 1. 4. b	GD 2 6. 3. a 1. 5. b	GD DM 6. 3. a 1. 5. b		GD 375 13. 3. a 1. 5. b

E. AUMENTO DEI PREZZI — OTTOBRE 1989 (soltanto GC e SBS)

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	GC 1 15 GC 2 11 19. 7. a 1. 10. b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 11 1. 8. a 1. 10. b	GC 1 60 GC 2 50 25. 7. a 1. 10. b	GC 1 62 GC 2 52 31. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 — a 1. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 — a 1. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 — a 1. 10. b	
Enso-Gutzeit	SBS 11 31. 7. a 1. 10. b	SBS 40 20. 7. a 1. 10. b	SBS 60 2. 8. a 1. 10. b			SBS 13 (2) 8. 8. a 1. 10. b	SBS 580 25. 5. a 1. 10. b
Finnboard	GC 1 15 GC 2 11 7. 7. a 1. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 7. 7. a 1. 10. b	GC 1 62 GC 2 52 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7. a 4. 9. b	GC 1 580 GC 2 580 7. 7. a 2. 10. b
KNP/Eerbeek	GC 1 15 GC 2 11 7. 8. a 2. 10. b		GC 1 8 % (60) GC 2 7 % (50) 7. 8. a 2. 10. b	GC 1 3 2 — a 1. 10. b			
FS/MM	GC 1 8 % GC 2 8 % 28. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 20. 7. a 1. 10. b					
Deisswil (MM)	GC 1 15 GC 2 11 4. 9. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 agosto a 1. 10. b				GC 1 120 GC 2 90 20. 7. a 1. 9. b	

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.
(2) Posposta al 1° gennaio 1990.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
TBM (MoDo)	GC 2 15 (11) 10. 7. a 1. 10. b	GC 2 40 fine luglio a 1. 10. b	GC 2 9,5 % 27. 7. a 2. 10. b		GC 2 13 17. 8. a 1. 10. b		
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 6 % 10. 7. a 1. 10. b	SBS (6-8 %) (40) — a ottobre b	SBS 60 27. 7. a 2. 10. b				
De Lancey		65 50 27. 7. a 1. 10. b					
Rena			GC 1 62 GC 2 52 17. 8. a 9. 10. b				
Sarrió/Saffa	GC 11 — a ottobre b	GC 1 50 GC 2 40 — a ottobre b				GC 1 120 GC 2 90 3. 7. a 1. 9. b	
Feldmühle (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 24. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 7. 8. a 30. 9. b	GC 1 62 GC 2 52 4. 8. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 1. 8. a 1. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 15. 8. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7. a 1. 9. b	GC 1 610 (580) GC 2 580 — a 1. 10. b
Kopparfors (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 65 GC 2 55 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 13. 7. a 1. 9. b	GC 1 580 GC 2 580 13. 7. a 2. 10. b
Tampella Española	GC 2 —	GC 2 40	GC 2 59				

F. AUMENTO DEI PREZZI — APRILE 1990

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	8 % — a 1. 4. b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 13 GT 11 GD 10 29. 1. a 1. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 GT GD 40 5. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GT GD 45 1. 2. a 2. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 3 GD 2,5 29. 1. a 1. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 gennaio a 1. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 1. 2. a 1. 4. b	
Enso Gutzeit	SBS 13 30. 5. a 1. 6. b	SBS 40 20. 2. a 1. 4. b	SBS 8,5 % 9. 2. a 9. 4. b				
Europa Carton	GC 13 GT 11 GD 10 — a 1. 4. b						

Nota: Finnboard, Feldmühle e Kopparfors hanno aumentato i prezzi per la Spagna di 9 PTA/kg per GC 1 e di 8 PTA/kg per GC 2.

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Finnboard	GC 1 13 GC 2 13 31. 1. a 1. 4. b	GC 1 40 GC 2 40 31. 1. a 2. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 30. 1. a 2. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 29. 1. a 2. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 — a 2. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 — a 2. 4. b	GC 1 535 GC 2 425 5. 2. a 1. 4. b
Fiskeby	GD 10 GT 11 gennaio a 2. 4. b	GD 40 GT 50 30. 1. a 2. 4. b	GD 45 GT 30. 1. a 2. 4. b	GD 2,5 GT 2,8 31. 1. a 2. 4. b	GD 10 GT 11 31. 1. a 2. 4. b		GD 300
Gruber & Weber	doc. F 7-1						
De Eendracht			GD 45 — a — b				
KNP/Badische	GD 10 — a 1. 4. b		GD 45 1. 2. a 19. 3. b				
Laakmann	GD 11 GT 11 febbraio a aprile b		GD 40 GT 40 26. 2. a 2. 4. b	GD 2,5 GT 2,8 4. 4. a 1. 5. b	GD 10 GT 10 7. 3. a 1. 4. b		
FS/MM	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 18. 1. a 1. 3. b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 19. 1. a 1. 3. b	GD 45 22. 12. a 1. 3. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,8 GD 2,5 23. 1. a 1. 3. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 19. 1. a 1. 3. b		
MM Eerbeek			GC 1 58 GC 2 54 GT, GD 45 30. 1. a 1. 3. b				
Deisswil (MM)	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 21. 2. a 2. 4. b	GC 1 & 2 40 GT 40 GD 40 febbraio a 2. 4. b per GC 1. 5. b per GD		GC 1 & 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 febbraio a 2. 4. b	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 15. 2. a 2. 4. b	GC 1 & 2 90 GT 70 GD 70 12. 3. a 1. 4. b	
TBM (MoDo)	GC 13 6. 2. a 2. 4. b	GC 40 22. 1. a 2. 4. b	GC 54 11. 1. a 2. 4. b	GC 2,5 — a 2. 4. b	GC 13 — a 2. 4.	GC 90 — a 2. 4. b	GC 425 — a 2. 4. b
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 13 — a 1. 4. b	SBS 40 — a 1. 4. b	SBS 50 24. 1. a 2. 4. b	SBS 3 — a 1. 4. b	SBS 13 — a 1. 4. b	SBS 90 — a 1. 4. b	SBS 480 — a 1. 4. b
De Lancey		GC 6,5 % 29. 1. a 1. 4. b					
Rena			GC 9,5 % — a 2. 4. b				

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Sarrió/Saffa	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 gennaio a 1. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GT 45 GD 45 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 19. 1. a 1. 4. b	
Reed P & B (SCA)			GD 28 1. 2. a 2. 4. b				
Feldmühle (Stora)	GC 13 GD 10 1. 2. a 2. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 19. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GD 45 (9,5 %) 2. 2. a 2. 4. b	GC 2,5 GD 2,5 28. 2. a 1. 4. b	GC 13 GD 10 31. 1. a 1. 4. b	GC 90 30. 1. a 2. 4. b	
Kopparfors (Stora)	GC 13 12. 1. a 1. 4. b		GC 1 58 GC 2 54 30. 1. a 1. 4. b	GC 2,5 — a 1. 4. b	GC 13 — a 1. 4. b	GC 90 8. 3. a 4. 4. b	GC 1 535 GC 2 425 30. 1. a 1. 4. b
CBC (Stora)		6-7 % — a 1. 4. b	GC 9,5 % — a 2. 4. b		GC 2 13 GD 2 10		
Tampella Española		GC 2 40 GD 2 40 — a 1. 4. b	GC 2 50 GD 2 50 — a 2. 4. b		GC 2 13 GD 2 10 — a 1. 4. b		
Weig	GD 9 28. 2. a 15. 4. b	GD 40 8. 3. a 15. 4. b	GD 45 — a 2. 4. b	GD 2,5 5. 3. a 15. 4. b	GD 9 DM 8. 3. a 15. 4. b	GD 70 22. 1. a — b	GD 350 8. 3. 15. 4.

G. AUMENTO DEI PREZZI — GENNAIO 1991

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Buchmann	GC 12 GD 12 24. 9. a 14. 1. b						
Cascades	GC 12 GT 15 GD 12 5. 10. a 7. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 3. 10. a 7. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 5. 10. a 7. 1. b	GC 2,5 GT 3 GD 2,5 — a 7. 1. b	GC 14 GT 17 GD 14 25. 10. a 1. 7. b	GC 80 GT 100 GD 80 17. 10. a 7. 1. b	GC 425 GT 425 GD 425 — a 7. 1. b
Enso Gutzeit							SBS 425 17. 12. a 1. 1. b
Europa Carton	GD 12 — a 7. 1. b						
Finnboard	GC 6-7 % 12-14 5. 10. a 28. 1. b	GC 6-7 % 5. 10. a 27. 1. b	GC 6-7 % 40 5. 10. a 27. 1. b			GC 6 % 5. 10. a 1. 2. b	

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Fiskeby	GD 12 1. 10. a 1. 1. b	GD 40 12. 10. a 1. 1. b	GD 40 15. 10. a 1. 1. b	GD 2,5 10. 8. a 1. 1. b	GD 14 8. 10. a 1. 1. b	GD 80 8. 10. a 1. 1. b	GD 425 17. 10. a 1. 1. b
Gruber & Weber	doc. G 7-1						
De Eendracht			40 31. 10. a 28. 1. b				
KNP/Badische	GD 12 6. 12. a 14. 1. b		GD 40 21. 11. a 28. 1. b				
Laakmann	GD 14 novembre a 14. 1. b		GD 40 2. 11. a 14. 1.	GD 2,5 15. 11. a 14. 1.	GD 14 15. 11. a 14. 1. b		
FS/MM	Tutti 14 settembre a 7. 1. b	GC, GD 40 GT 45 13. 9. a 7. 1. b	Tutti 40 17. 9. a 7. 1. b		Tutti 14 17. 9. a 7. 1. b		
MM/Eerbeek	Tutti 14 settembre a 7. 1. b						
Deisswil (MM)	Tutti 12 17. 9. a 7. 1. b		GC 40 GT 50 GD 40 19. 9. a 7. 1. b	Tutti 2,5 17. 9. a 7. 1. b		Tutti 80 17. 9. a 7. 1. b	
Iggesund Workington (MoDo)	GC 12 6. 11. a 14. 1. b	GC 40 19. 10. a 2. 1. b	GC 40 (6 %) 19. 10. a 28. 1. b	GC 2,5 — 2. 1. b	GC 14 30. 10. a 1. 1. b	GC 90	
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 12 6. 11. a 14. 1. b	SBS 40 19. 10. a 2. 1. b	SBS 40 19. 10. a 28. 1. b		SBS 12 11. 2. a 1. 4. b		
De Lancey		GC 6 % 8. 10. a 2. 1. b					
Rena			GC 40 — a 28. 1. b				
Sarrió Saffa	Tutti 12	GC 40 GT 45 GD 40 5. 10. a 2. 1. b	Tutti 40 5. 10. a 31. 1. b	Tutti 2,5 11. 10. a 2. 1. b	Tutti 14 — a 2. 1. b	Tutti 90	
Reed P & B (SCA)	GD 12 succ. 7 — a 1. 1. b		GD 40 29. 10. a 28. 1. b				

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.

	Germania (DM/100 kg)	Francia (FF/100 kg)	Regno Unito (UKL/t)	Belgio (BFR/kg)	Paesi Bassi (HFL/100 kg)	Italia (LIT/kg)	Danimarca (DKR/t)
Feldmühle (Stora)	Tutti 12 19. 9. a 2. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 20. 9. a 2. 1. b	Tutti 40 24. 9. a 2. 1. b	Tutti 2,5 26. 9. a 2. 1. b	Tutti 14 20. 9. a 2. 1. b	Tutti 90 — a 1. 1. b	Tutti 425 — a 2. 1. b
Kopparfors (Stora)	GC 12 19. 9. a 7. 1. b	GC 40 19. 9. a 7. 1. b	GC 40 19. 9. a 7. 1. b	GC 2,5 19. 9. a 7. 1. b	GC 14 19. 9. a 7. 1. b	GC 80 19. 9. a 7. 1. b	GC 425 8. 10. a 7. 1. b
Tampella Española					Tutti 14 10. 12. a 1. 2. b		
Weig	GD 12 9. 11. a 15. 1. b	GD 40 7. 11. a 15. 1. b	GD 40 — a 15. 1. b	GD 2,5 20. 11. a 15. 1. b	GD 12 DM 13. 11. a 15. 1. b		GD 460 12. 11. a 15. 1. b

Nota: Tutti i principali produttori presenti sul mercato spagnolo (Cascades, Finnboard, MoDo, Feldmühle e Tampella Española) hanno aumentato i prezzi di 5 PTA/kg.

(1) a = data di notifica dell'aumento ai clienti.
b = data di applicazione dell'aumento.