

1649 - PRODUTTORI DI PANNELLI TRUCIOLARI IN LEGNO

Provvedimento n. 16835

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 17 maggio 2007;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la segnalazione pervenuta in data 12 novembre 2003 e successivamente integrata in data 22 aprile e 17 settembre 2004 da parte della società Gruppo Trombini S.p.A. (già Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A.), nella quale venivano rese informazioni e documenti relativi all'esistenza di un accordo tra i sei principali gruppi attivi nel mercato italiano dei pannelli truciolari in legno in essere a partire dal gennaio 2004;

VISTA la propria delibera adottata in data 30 novembre 2005, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi degli articoli 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A., Bipan S.p.A., Falco S.p.A., Rafal S.p.A., Annovati S.p.A., SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A., Novolegno S.p.A., Xilopan S.p.A. e Montanari S.p.A., volta ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 81 del Trattato UE, ed è stato fissato al 31 marzo 2007 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA la propria delibera del 23 novembre 2006 con la quale sono stati rigettati gli impegni proposti da alcune delle parti del Procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti in data 15 gennaio 2007;

VISTA la propria delibera del 15 febbraio 2007, con la quale il termine di conclusione del procedimento è stato prorogato al 17 maggio 2007;

VISTE le memorie conclusive delle parti, pervenute in data 12 e 13 aprile 2007;

SENTITI in audizione finale, in data 18 aprile 2007, i rappresentanti delle società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A., Bipan S.p.A., Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A., SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A., Novolegno S.p.A., Xilopan S.p.A. e Montanari S.p.A.;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

PREMESSA

1. Il procedimento è stato avviato a seguito di una segnalazione pervenuta in data 12 novembre 2003 successivamente integrata in data 22 aprile e 17 settembre 2004 da parte delle società appartenenti al gruppo Trombini, Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A., nella quale si comunicava l'esistenza di un accordo tra i sei principali gruppi attivi nel mercato italiano dei pannelli truciolari in legno – Saviola, Frati, Trombini, Saib, Fantoni e Xilopan-Montanari – posto in essere a partire dal gennaio 2004. In particolare, secondo la ricostruzione del segnalante tale fenomeno collusivo sarebbe stato imposto dal gruppo Saviola, il principale produttore attivo sul mercato dei pannelli truciolati grezzi e nobilitati.

2. In particolare, nell'integrazione all'originaria segnalazione datata 22 aprile 2004, le società del Gruppo Trombini hanno fornito un'elencazione estremamente dettagliata degli incontri e delle riunioni tenutesi dal 20 gennaio 2004 fino al 7 aprile 2004, specificando la data della riunione, l'identità delle persone fisiche di volta in volta presenti e la qualifica rivestita all'interno dei gruppi o delle società coinvolte, l'oggetto delle discussioni e le concrete dinamiche in essere tra i diversi soggetti coinvolti.

3. Con ulteriore integrazione datata 17 settembre 2004, il gruppo Trombini ha inoltre fornito evidenze concrete e decisive del contemporaneo ed omogeneo allineamento dei prezzi dei produttori di pannelli truciolari, e del fatto che tale allineamento è stato il frutto di una consapevole concertazione delle rispettive strategie commerciali.

4. A fronte di tali comportamenti, fonti di stampa hanno evidenziato come i prezzi dei pannelli truciolari in legno prodotti e commercializzati dai Gruppi Saviola, Frati, Trombini, Fantoni e dalle società Saib, Xilopan e Montanari abbiano effettivamente subito un incremento a partire dal 2004 stimabile in misura variabile tra il 25% ed il 36% in più rispetto ai prezzi di partenza.

I. LE PARTI

5. Sacic Legno S.r.l.¹ è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari, nel commercio all'ingrosso di legname, di semilavorati in legno e di legno artificiale. Sacic Legno è controllata da una persona fisica, appartenente alla famiglia Saviola; quest'ultima è a capo dell'omonimo gruppo di società attive prevalentemente nella produzione e vendita di pannelli truciolari, oltre che nel settore chimico, della componentistica per l'arredamento e dei trasporti per l'industria; il gruppo è presente in 50 paesi del mondo con 16 imprese, realizzando un fatturato di circa 700 milioni di euro annui.
6. Sia - Società Industria Agglomerati S.r.l. – è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati e di fogli da impiallacciatura. Sia è controllata dal Gruppo Mauro Saviola S.r.l. che ne detiene il 98% del capitale sociale.
7. Sit - Società Industria Truciolari S.r.l. – è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati e di fogli da impiallacciatura. Sit è controllata dal Gruppo Mauro Saviola S.r.l. che ne detiene il 98% del capitale sociale.
8. Sama S.r.l. è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati e di fogli da impiallacciatura. Sama è controllata dal Gruppo Mauro Saviola S.r.l. che ne detiene il 98% del capitale sociale.
9. Gruppo Frati S.p.A.² (di seguito, gruppo Frati) è una *holding*, riconducibile alla famiglia Frati, a capo dell'omonimo gruppo di società attive prevalentemente nella produzione e vendita di pannelli truciolari grezzi e nobilitati, oltre che nei settori dei laminati plastici, chimico e delle costruzioni meccaniche. Il gruppo Frati è attivo nel mercato dei pannelli truciolari attraverso la società controllata Frati Luigi S.p.A..
10. Frati Luigi S.p.A. è una società controllata dal gruppo Frati attiva prevalentemente nella produzione e vendita di pannelli truciolari grezzi e nobilitati.
11. Bipan è una società controllata dal gruppo Frati attiva prevalentemente nella produzione e vendita di pannello truciolare grezzo sottile ed MDF mentre solo marginalmente è attiva nella produzione e vendita di pannello truciolare nobilitato.
12. Falco S.p.A.³ è una società attiva prevalentemente nel settore della produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Dal 16 dicembre 2005 Falco S.p.A. risulta aver cambiato denominazione sociale in Gruppo Trombini S.p.A.
13. Rafal S.p.A. è una società attiva prevalentemente nel settore della produzione e commercializzazione di pannelli truciolari nobilitati. Rafal risulta incorporata dalla società Gruppo Trombini S.p.A. dal 16 dicembre 2006.
14. Annovati S.p.A. è una società attiva prevalentemente nel settore della produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Annovati risulta incorporata dalla società Gruppo Trombini S.p.A. dal 16 dicembre 2006.
15. Saib - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. (di seguito, Saib) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Saib è controllata da persone fisiche.
16. Fantoni S.p.A.⁴ (di seguito, Fantoni) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Fantoni è controllata da persone fisiche, appartenenti alla famiglia Fantoni.
17. Novolegno S.p.A. (di seguito, Novolegno) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli di fibra, ed in particolare di MDF. Novolegno è controllata da Fantoni.
18. Xilopan S.p.A. (di seguito, Xilopan) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari, grezzi e nobilitati e marginalmente anche dei c.d. cubetti per i *pallets* e si occupa della nobilitazione di MDF e listellare. Xilopan è controllata da persone fisiche, appartenenti alla famiglia Montanari.
19. Montanari S.p.A. (di seguito, Montanari) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi, pannelli listellari e compensati. Essa è controllata da persone fisiche, appartenenti alla famiglia Montanari.

II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

20. Le informazioni ed i documenti forniti dalle società del gruppo Trombini hanno permesso di effettuare accertamenti ispettivi presso le sedi di tutte le parti del procedimento, consapevolmente mirati al reperimento di documentazione comprovante la concertazione in tutti i suoi aspetti.
21. In data 2 dicembre 2005, sono stati svolti accertamenti ispettivi presso le sedi delle società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati

¹ [Di seguito, ogni menzione del "gruppo Saviola o genericamente di "Saviola" dovrà intendersi riferita alle quattro società del gruppo oggetto del procedimento.]

² [Di seguito, ogni menzione del "gruppo Frati" o genericamente di "Frati" dovrà intendersi riferita alle società Gruppo Frati S.p.A. e Frati Luigi S.p.A..]

³ [Di seguito, ogni menzione del "gruppo Trombini o genericamente di "Trombini" dovrà intendersi riferita alla società Gruppo Trombini S.p.A. (Già Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A.).]

⁴ [Di seguito, ogni menzione del "gruppo Fantoni" o genericamente di "Fantoni" dovrà intendersi riferita alla società Fantoni S.p.A.]

Luigi S.p.A., Bipan S.p.A., Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A., Saib - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A., Novolegno S.p.A., Xilopan S.p.A. e Montanari S.p.A..

Nel corso degli accertamenti ispettivi e più in generale nel corso del procedimento è stata infatti acquisita amplissima documentazione che ha confermato l'attendibilità delle informazioni e degli atti trasmessi dai rappresentanti del gruppo Trombini precedentemente all'avvio del procedimento.

22. Nel corso del procedimento sono state inviate richieste di informazioni e sentiti in audizione i rappresentanti di tutte le società parti e di alcuni clienti. Le parti hanno più volte esercitato il diritto di accesso agli atti del procedimento. Tutte le imprese oggetto del procedimento hanno collaborato con gli uffici, seppur in diversa misura, fornendo delucidazioni sulla documentazione già acquisita al fascicolo istruttorio ed informazioni utili alla comprensione dei comportamenti oggetto del procedimento e del contesto in cui questi si collocano.

Il gruppo Trombini, in particolare, ha dimostrato massima disponibilità a fornire chiarimenti e delucidazioni agli uffici in relazione ai documenti acquisiti in sede ispettiva e, più in generale, alle prerogative e dinamiche caratterizzanti il fenomeno collusivo oggetto di accertamento. Nel corso dell'audizione con gli uffici il gruppo ha prima di tutto fornito esaustivi e dettagliati chiarimenti sulla documentazione reperita in sede ispettiva nonché informazioni su ulteriori incontri e riunioni tra i produttori di pannelli truciolari specificando per ciascuna di esse, come in precedenza, date, soggetti coinvolti e oggetto delle discussioni. Il gruppo Trombini ha inoltre fornito importanti informazioni di contesto, illustrando nel dettaglio le dinamiche caratterizzanti l'approvvigionamento della materia prima, con riferimento al legno da riciclo ed al legno vergine.

Il pregio, la completezza e il dettaglio delle informazioni fornite dal gruppo Trombini nel corso del procedimento sono, peraltro, di assoluta rilevanza sia in termini assoluti, che in relazione al contributo fornito nel corso dell'istruttoria dalle altre parti del procedimento.

23. In considerazioni delle nuove possibilità offerte dall'articolo 14-ter della legge n. 287/90, in data 9 e 10 novembre 2006, anche a seguito alla comunicazione della delibera dell'Autorità del 6 settembre 2006, [omissis]⁵ hanno presentato impegni volti a rimuovere i profili anticoncorrenziali dell'infrazione contestata.

24. L'Autorità, nella riunione del 26 novembre 2006 ha ritenuto gli impegni presentati manifestamente inidonei a far venire meno i profili anti-concorrenziali oggetto dell'istruttoria e ne ha, pertanto, disposto il rigetto.

25. In considerazione delle nuove possibilità offerte dal nuovo comma 2-bis dell'articolo 15 della legge n. 287/90, in data 6 dicembre 2006 le società del gruppo Trombini hanno prodotto formale istanza di adesione al programma di clemenza ivi disciplinato al fine di ottenere il beneficio della non irrogazione della sanzione.

Nell'adunanza del 14 dicembre 2006 l'Autorità ha ritenuto sussistenti le condizioni per l'accoglimento della domanda del gruppo Trombini volta ad ottenere la non imposizione della sanzione con riserva di verificare l'ulteriore collaborazione delle società del gruppo medesimo fino alla conclusione del procedimento.

26. In data 15 gennaio 2007 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie.

27. In data 27 febbraio 2007 e 12 marzo 2007, [omissis] hanno prodotto istanza finalizzata a definire il procedimento a seguito di un accordo transattivo.

Nell'adunanza del 4 aprile 2007, l'Autorità ha ritenuto che, alla luce del quadro normativo di riferimento, non sussistono i presupposti per un accoglimento dell'istanza in oggetto.

28. In data 18 aprile 2007 i rappresentanti delle società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A., Bipan S.p.A., Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A., SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A., Novolegno S.p.A., Xilopan S.p.A. e Montanari S.p.A. sono stati sentiti in audizione di fronte all'Autorità.

In particolare, in tale sede, [omissis] ha anche chiesto il riesame della delibera di rigetto degli impegni e ha depositato istanza volta alla definizione di un accordo transattivo.

III. IL MERCATO INTERESSATO

1. IL MERCATO DEL PRODOTTO

Il mercato dei pannelli truciolari

29. Il presente procedimento coinvolge imprese che svolgono attività di produzione e commercializzazione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Tali prodotti appartengono al più ampio settore dei semilavorati in legno, o legni artificiali. Al fine di fornire un quadro complessivo del settore economico interessato, nella C.R.I. sono state illustrate sinteticamente le principali caratteristiche merceologiche delle diverse tipologie di pannelli che lo compongono, con riferimento alle quattro categorie in cui il settore dei semilavorati in legno si divide:

- i pannelli truciolari;
- i pannelli di fibra;
- i pannelli compensati (o laminati);
- i pannelli listellari.

Di seguito vengono, pertanto, riportate in forma sintetica le principali caratteristiche dei soli pannelli truciolari.

⁵ [Nella presente versione alcuni dati sono omissi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

30. I pannelli truciolari (o pannelli di particelle di legno) sono pannelli prodotti utilizzando prevalentemente legno di riciclo e, in misura minore, legno vergine⁶.

31. I pannelli truciolari possono essere distinti con riguardo allo spessore, che può variare da pochi millimetri a 40 millimetri. Al riguardo si distinguono da un lato la categoria dei pannelli truciolari "sottili", con spessori da 2,5 a 9 mm, e dall'altro lato la categoria dei pannelli truciolari "grossi" o "standard", di spessori variabili da 10 a 35 mm. Le due categorie appartengono ad altrettanti mercati del prodotto distinti in ragione della diversa destinazione d'uso⁷, oltre che per le differenti modalità di produzione. In considerazione dell'oggetto del coordinamento delle imprese coinvolte nel presente procedimento, la descrizione che segue si riferirà ai soli pannelli truciolari "standard".

32. Nel processo di produzione dei pannelli truciolari si distinguono due fasi principali di lavorazione. La prima comprende la trasformazione della materia prima in pannelli grezzi⁸.

33. La seconda fase principale di lavorazione è detta nobilitazione ed è costituita dalla successiva lavorazione di rivestimento superficiale dei pannelli stessi tramite l'utilizzo di un'ampia gamma di materiali, quali materie plastiche, carte, vernici, lamine melaminiche, fogli PVC, laccati, stampati e tranciati di legno. Le tre principali tipologie di pannello nobilitato sono: il pannello nobilitato bianco, il pannello nobilitato a tinta unita colorata e il pannello nobilitato a tinta legno decorata.

Ogni azienda dedica risorse, fa ricerca estetica e sviluppo di decorativo fino ad arrivare ad una stampa rotocalco. Quando il nobilitatore ha sviluppato un prodotto si fa sviluppare il proprio progetto grafico da una delle poche cartiere presenti sul territorio europeo⁹.

34. Le due fasi di lavorazione vengono generalmente svolte dalle stesse imprese. Non si ritiene necessario, pertanto, procedere a una distinzione in due ipotetici mercati dei pannelli truciolari grezzi e dei pannelli truciolari nobilitati¹⁰.

35. Il mercato del prodotto rilevante per il caso in esame è costituito unicamente dai pannelli truciolari. I pannelli truciolari non appaiono infatti sostituibili con le altre tipologie di pannello in considerazione sia delle diverse caratteristiche fisiche e tecniche (la categoria qualitativamente più bassa all'interno del settore dei semilavorati in legno), sia delle diverse destinazioni d'uso (i pannelli in fibra, i pannelli compensati e i pannelli listellari trovano impiego in applicazioni per le quali i pannelli truciolari sarebbero inadeguati) e sia, infine, del diverso prezzo (il prezzo di un pannello MDF è mediamente il doppio di quello di un pannello truciolare, quello di un pannello compensato si colloca nell'ordine del doppio o del triplo, e infine quello di un pannello listellare raggiunge addirittura il triplo o il quadruplo).

2. IL MERCATO GEOGRAFICO DEI PANNELLI TRUCIOLARI

36. Il mercato geografico dei pannelli truciolari ha dimensione nazionale, tenuto conto dell'esistenza di condizioni di concorrenza sufficientemente omogenee nel territorio italiano. Inoltre, l'incidenza dei costi di trasporto sul prezzo finale del prodotto (determinata dal limitato valore aggiunto e dall'elevato peso), le differenze qualitative percepite ancora come rilevanti tra i pannelli prodotti in Italia e quelli fabbricati in aree contigue e una significativa differenza dei prezzi finali di vendita tra l'Italia e gli altri Paesi Europei risultano tutti fattori che inducono a circoscrivere il mercato geografico di riferimento al territorio italiano¹¹.

37. In particolare, nel corso dell'istruttoria si è riscontrata l'esistenza di difficoltà all'esportazione del pannello truciolare prodotto in Italia, riconducibili essenzialmente alla qualità del prodotto italiano ritenuta inferiore alle produzioni del centro Europa, dove i pannelli sono tradizionalmente realizzati a partire da legno vergine. In Europa gli unici mercati di sbocco sembrano essere la Spagna e la Grecia¹².

Maggiori sarebbero, invece, le possibilità di accesso ai mercati orientali¹³.

⁶ [TALI PANNELLI SONO OTTENUTI MEDIANTE LA PRESSATURA A CALDO DI PARTICELLE LEGNOSE AVENTI DIVERSA GRANULOMETRIA E MESCOLATE CON RESINE COLLANTI (COLLE UREICHE E/O UREO-MELAMINICHE). LA PRINCIPALE MATERIA PRIMA UTILIZZATA, IL TRUCIOLO, PROVIENE DALLA MACINAZIONE DI LEGNO DI RICICLO E/O VERGINE; ESSO PUÒ PERÒ ANCHE PROVENIRE DA LINO, CANAPA E CANNA DA ZUCCHERO. IN ITALIA SI IMPIEGA SOPRATTUTTO LEGNO DI PIOPPO E DI ABETE, DI CUI SI RECUPERA LA PARTE MENO PREGIATA (RAMAGLIA, RADICI, CASCAMI, REFILI E SEGATURA).]

⁷ [Mentre infatti i pannelli truciolari "sottili" sono generalmente utilizzati per schiene economiche, tamburati per porte e nel settore degli imballaggi per le cassette da frutta, i pannelli truciolari "standard" vengono normalmente impiegati nel settore dell'arredamento.]

⁸ [Tale fase può avvenire con tre diversi metodi di fabbricazione che sono la pressatura orizzontale, la calandratura e l'estrusione. In particolare, il metodo di fabbricazione più diffuso, la pressatura orizzontale, ha registrato un'importante evoluzione tecnologica. A partire dalla metà degli anni '90, i produttori hanno adottato la pressa orizzontale continua che presenta il grande vantaggio di poter adeguare le misure del pannello alle esigenze del singolo cliente in un momento successivo alla pressatura.]

⁹ [Una volta depositato il master di un prodotto la cartiera è tenuta a mantenere l'esclusiva, cioè a non sviluppare tale progetto grafico per nessun altro pannelliere.]

¹⁰ [Provvedimento dell'Autorità del 16 aprile 1998 n. 5902, caso n. C 3049 M.C. Iniziative Industriali/Annovati; Provvedimento dell'Autorità del 16 gennaio 2003 n. 11612, caso n. C5661 Arbea/Confalonieri Fratelli di Mario.]

¹¹ [Provvedimenti dell'Autorità cit..]

¹² [Doc. 608.14, 542.12 e 580.12.]

¹³ [L'esportazione verso il continente asiatico risulta, infatti, profittevole in considerazione della differenza tra i flussi molto consistenti di merci provenienti dall'Asia e diretti in Europa, rispetto ai flussi assolutamente contenuti di merci provenienti dall'Europa e diretti in Asia: tale da consentire a chi vuole esportare verso quei paesi di usufruire di costi di trasporto particolarmente bassi (i container che arrivano pieni, rischiano di tornare vuoti). Cfr. doc. 580.12.]

38. Va peraltro rilevata una propensione media alle importazioni di qualche rilievo, la quale, pur assumendo valori inferiori al 20%, si è collocata nel periodo in esame su livelli compresi tra il 14% del 2004 e il 16% del 2005, stando ai dati stimati di EPF-European Panel Federation¹⁴. Tale dato denuncia solo una modesta ripresa del livello delle importazioni rispetto al biennio precedente, in cui gli acquisti dall'estero di pannelli truciolari si collocavano su valori compresi tra il 15% del 2002 e il 13% del 2003.

I principali paesi di importazione sono Austria (Egger, Kaindl, Homogen), Francia (Darbo, Isoroy), Svizzera (Kronospan) e Germania, che nel 2005 hanno rappresentato circa il 90% delle importazioni italiane di pannello truciolare¹⁵.

39. Da quando i prezzi di vendita dei pannelli truciolari all'interno del territorio nazionale si sono allineati alla media europea, le importazioni hanno acquisito un peso solo relativamente maggiore, aumentando in misura contenuta; infatti, stando anche alle informazioni fornite in istruttoria da importanti clienti del settore, la loro penetrazione appare ancora ostacolata sia dalle caratteristiche del prodotto importato (maggiormente standardizzato nelle misure e nelle finiture rispetto a quello "customizzato" offerto dai produttori nazionali) che dalle politiche commerciali adottate dai produttori esteri (i quali richiedono quantitativi minimi di acquisto piuttosto elevati e pagamenti con ridotta dilazione se non addirittura anticipati rispetto alla consegna)¹⁶.

Pertanto, le importazioni di pannelli truciolari (sia grezzi che nobilitati) rappresentano ad oggi un fenomeno di dimensioni e caratteristiche tali da non costituire una forma apprezzabile di concorrenza potenziale, non avendo ancora rilevanza sufficiente a condizionare le strategie degli operatori già presenti sul mercato e non essendo in grado di poterla ragionevolmente acquisire in tempi brevi¹⁷.

40. Nelle memorie conclusive i gruppi Saviola, Frati e Fantoni e la società Xilopan prendono le distanze da una siffatta definizione geografica del mercato della produzione e vendita di pannelli truciolari, sostenendo la dimensione sovranazionale dello stesso, estesa almeno ai territori di Austria, Slovenia e Svizzera e ad alcune aree di produzione di Francia e Germania. Tale tesi sarebbe sostenuta dalla significativa incidenza delle importazioni dei pannelli truciolari sui consumi interni e dall'omogeneità dei costi di trasporto per l'Italia ed i Paesi contigui.

A conferma della validità della propria tesi, le parti producono i risultati di un test quantitativo per la valutazione dei flussi commerciali, il test di Elzinga e Hogarty, che richiede il calcolo di due valori (il LOFI che misura l'incidenza delle esportazioni sulla produzione e il LIFO che misura l'incidenza delle importazioni sui consumi) per ciascuna area geografica interessata. Se ciascuno dei valori supera una certa soglia (>0,9), è possibile considerare una determinata area geografica un mercato distinto. La circostanza per cui uno solo dei due valori (il LIFO) non risulta superato per l'Italia, induce le parti a ritenere che quest'ultimo non possa considerarsi un mercato distinto¹⁸. Saviola, in particolare, riconduce la dimensione sopranazionale del mercato ad alcune decisioni della Commissione Europea¹⁹.

Le parti svolgono, altresì, un'analisi comparata dell'incidenza dei costi di trasporto sui prezzi di vendita nei diversi paesi europei, sostenendo che la presenza di costi di trasporto fissi rappresentati dalle operazioni di carico e scarico particolarmente elevati ed il maggior peso dei pannelli truciolati prodotti in Italia rispetto a quelli prodotti all'estero fanno sì che le differenze chilometriche tra i consumatori italiani e gli impianti siti nei paesi europei confinanti (Austria, Slovenia e Svizzera) non si traducano in proporzionali differenze di costo²⁰.

41. Quanto al primo punto, e cioè alla possibilità o meno di considerare l'Italia un mercato distinto in considerazione dell'incidenza delle importazioni sui consumi, rileva preliminarmente osservare come il test di Elzinga e Hogarty non sia conclusivo se una delle due disuguaglianze non è soddisfatta, come nel caso di specie. Pertanto, in presenza di un'incidenza media delle importazioni che assume comunque valori inferiori al 20%, siffatti risultati, peraltro così diversi per l'Italia rispetto agli altri paesi europei, inducono a valutare anche altre circostanze per giungere ad un'esatta definizione del mercato rilevante.

Al riguardo appare sicuramente significativo il fatto che l'Italia sia l'unico paese europeo in relazione al quale il test di Elzinga e Hogarty proposto dalle parti è parzialmente soddisfatto, in quanto uno dei parametri di riferimento (il LOFI) supera la soglia e l'altro parametro (il LIFO) le si avvicina molto. Ciò a differenza di quanto risulta per gli altri paesi

¹⁴ [Doc. 661.14. Tale dato, tuttavia, non appare distinguere tra le diverse tipologie di pannello truciolare, includendo anche i dati di import relativi ai pannelli sottili che non costituiscono oggetto della presente analisi e, pertanto, sovrastima la reale portata del fenomeno.]

¹⁵ [Cfr. verbale dell'audizione di Saviola del 3 ottobre 2006 (doc. n. 608.14): "Bisogna considerare che i costi di trasporto incidono in misura non superiore al 5-7% dei costi totali di produzione e che la maggior parte dei mobili è situata nel nord Italia ed in particolare in alcune regioni es. Veneto, per cui tali clienti sono perfettamente raggiungibili dagli stabilimenti dei produttori stranieri. Ad esempio è più facile raggiungere il Veneto dall'Austria che da Viadana. Ciò per sottolineare il fatto che le aziende italiane hanno subito e subiscono una pressione concorrenziale significativa dimostrata, peraltro, da un livello di importazioni di tutto rispetto".]

¹⁶ [Doc. 651.14.]

¹⁷ [Doc. 542.12.]

¹⁸ [Consulenza Lear, allegata ai docc. 740.16, 739.16, 738.16 e 734.16.]

¹⁹ [Decisione della Commissione del 9 dicembre 1987, n. 88/282/CEE, Isoroy e Pinault; Decisione della Commissione dell'8 settembre 1995, caso IV/M599, Noranda Forest/Glunz; Decisione della Commissione del 28 giugno 2006, caso COMP/M4165, Sonae Industria/Hornitex.]

²⁰ [Consulenza Lear, allegata ai docc. 740.16, 739.16, 738.16 e 734.16.]

europei presi in considerazione, per nessuno dei quali (Turchia esclusa) il test è in alcun modo soddisfatto, essendo entrambi i parametri di riferimento (LOFI e LIFO) molto inferiori al valore soglia (è interessante notare come tra questi vi siano anche i paesi maggiormente interessati dalle decisioni della Commissione UE richiamate da Saviola a sostegno di una definizione sopranazionale del mercato in esame²¹).

In ogni caso, rileva considerare come, originariamente, Elzinga e Hogarty abbiano proposto che un'area per la quale la produzione interna serva almeno il 75% della domanda dell'area possa essere considerata un mercato rilevante distinto dal punto di vista geografico²². Solo in seguito²³, essi hanno proposto di distinguere tra un "mercato forte" (almeno il 90% della domanda servito internamente dalla produzione interna) e un "mercato debole" (almeno il 75% della domanda servito internamente dalla produzione interna). Nel caso in esame, l'Italia soddisfa il test di Elzinga e Hogarty per un mercato rilevante distinto nella sua versione "debole".

Peraltro, molti economisti²⁴ hanno messo in guardia da un uso meccanicistico del test - e dunque delle soglie proposte da Elzinga e Hogarty - sottolineando che i flussi di scambio dipendono dal comportamento di prezzo delle imprese operanti nella regione in esame; in particolare, pur senza negare l'utilità delle informazioni riguardanti i flussi di scambio tra due regioni, si sottolinea che tali flussi non rispondono alla domanda fondamentale, e cioè se un ipotetico monopolista sarebbe in grado di aumentare profittevolmente il prezzo nell'area di interesse in maniera significativa e non transitoria. Gli elementi contenuti nel fascicolo sull'analisi delle condizioni di concorrenza rilevate nel mercato interno e sulle caratteristiche della domanda nazionale, di cui si dirà più diffusamente tra breve, consentono una risposta diretta alla questione fondamentale, senza necessità di ricorrere al test di Elzinga-Hogarty.

42. Quanto al secondo punto, e cioè all'omogeneità dei costi di trasporto per l'Italia ed i paesi contigui, rileva osservare come le stesse parti riscontrino delle differenze tra i costi di trasporto che si devono sostenere per soddisfare il consumatore italiano nel caso in cui gli impianti produttivi siano o meno localizzati in Italia. Se è vero che non si registra un aumento proporzionale dei costi e della loro incidenza sul prezzo finale di vendita via via che ci si allontana dall'Italia, è pur vero che le differenze riscontrate non sono di lieve entità (oscillando in valore assoluto tra il 40% circa della Slovenia ed il 60% circa di Austria e Svizzera), soprattutto se valutate in relazione ai pannelli grezzi che più dei nobilitati costituiscono oggetto di importazione dall'estero (in questo caso l'incidenza del costo di trasporto sul prezzo finale di vendita del pannello grezzo aumenterebbe in misura variabile tra il 33% della Slovenia e il 53% circa di Austria e Svizzera).

43. Nel caso in esame, pertanto, i risultati delle analisi quantitative svolte dalle parti non consentono, di per sé, di giungere ad una definizione geografica del mercato rilevante diversa da quella prospettata nelle CRI.

In generale, e nel caso di specie in particolare, concorrono alla definizione geografica di un mercato non solo il livello delle importazioni e i costi di trasporto, ma anche l'analisi delle condizioni di concorrenza che in esso si rilevano.

Con riguardo al mercato dei pannelli truciolari, si riscontrano condizioni di concorrenza inequivocabilmente disomogenee tra l'Italia e gli altri paesi europei se solo si considera il livello dei prezzi di vendita, che, per stessa ammissione di parte, si attesta da sempre su livelli sensibilmente inferiori rispetto alla media europea. Neanche un aumento significativo e non transitorio dei prezzi di vendita, qual è stato quello che si è registrato in Italia nel periodo 2004-2005 (*cf. infra*), ha modificato in misura coerente il livello delle importazioni nel nostro Paese, che ha registrato un aumento assai modesto nel biennio in esame, a conferma della compartimentazione del territorio nazionale nel contesto europeo.

Le stesse caratteristiche della domanda nazionale (*cf. infra*), poco recettiva al prodotto straniero sia per le differenze qualitative (maggiormente standardizzato nelle misure e nelle finiture) che per le condizioni commerciali applicate (quantitativi minimi di acquisto elevati per la dimensione media di un cliente italiano e dilazioni di pagamento assai ridotte), fanno sì che il ricorso alle importazioni non costituisca una fonte di approvvigionamento realmente alternativa per le imprese italiane.

44. A ciò si aggiunga la circostanza per cui il gruppo Trombini e la società Saib condividono e confermano la definizione nazionale del mercato dei pannelli truciolari, riconoscendo espressamente condizioni di concorrenza non omogenee tra l'Italia e gli altri paesi europei, una differenza qualitativa tra i pannelli realizzati in Italia e quelli fabbricati negli altri paesi, oggettive difficoltà di movimentazione del prodotto oltre ad un'incidenza significativa dei costi di trasporto sul prezzo finale di vendita.

45. Ad ogni modo, l'obiezione sollevata solo da alcune delle parti nelle memorie conclusive, secondo cui l'analisi delle condotte avrebbe dovuto essere svolta con riguardo ad un mercato geograficamente più esteso, non risulta

²¹ [A margine di tali considerazioni e diversamente da quanto sostenuto dalle parti, rileva anche la circostanza per cui la stessa Commissione nelle decisioni richiamate, pur riconoscendo che la dimensione geografica del mercato dei pannelli truciolari possa estendersi anche ai territori limitrofi rispetto ai confini nazionali, lascia aperta la definizione del mercato rilevante ed effettua in ogni caso l'analisi concorrenziale anche a livello nazionale.]

²² [K. G. Elzinga, T.F. Hogarty, *The Problem of Geographical Market Delineation in Antimerger Suits*, *Antitrust Bulletin*, 1973.]

²³ [K. G. Elzinga, T.F. Hogarty, *The Problem of Geographical Market Delineation Revisited: The Case of Coal*, *Antitrust Bulletin*, 1978.]

²⁴ [Cfr. per esempio G.J. Werden, *On the Use and Misuse of Shipment Data in Defining Geographic Markets*, *Antitrust Bulletin*, 1981; S. Bishop, M. Walker, *Economics of E.C. Competition Law: Concepts, Application and Measurement*, Sweet & Maxwell, 1999. Con riferimento alle concentrazioni tra ospedali, Capps et al. (*The Silent Majority Fallacy of the Elzinga-Hogarty Criteria: A Critique and New Approach to Analyzing Hospital Mergers*, NBER working paper, 2000) forniscono esempi concreti di mercati definiti in maniera troppo ampia in base al test sui flussi di pazienti.]

condivisibile giacché lo spazio di concorrenza entro il quale sono stati elaborati e messi in pratica i comportamenti oggetto di accertamento è stato senz'altro percepito dalle parti come circoscritto al territorio nazionale. Come si vedrà meglio nel prosieguo, infatti, tra il 2004 e il 2005 le parti sono state in grado di aumentare i prezzi di vendita dei pannelli truciolati del 25% rispetto al 2003, a fronte di un modestissimo aumento delle importazioni, le quali, dunque, non hanno costituito un vincolo sufficiente alla politica del cartello. Peraltro della presenza di importazioni il cartello ha certamente tenuto conto nella sua politica di aumento dei prezzi così come nelle loro strategie commerciali concordate in relazione ai clienti (*vedi infra*), in particolare evitando di portare questi ultimi al di sopra di quelli europei. Tutto ciò induce a ritenere che il mercato geografico dei pannelli truciolari possa essere definito nazionale.

46. Peraltro, si ricorda che, per costante giurisprudenza nazionale e comunitaria, ai fini della valutazione di fattispecie aventi ad oggetto intese tra concorrenti, la definizione di uno specifico contesto merceologico e geografico non è dirimente, come invece accade per la valutazione di operazioni di concentrazione e di comportamenti abusivi²⁵.

Nel caso di intese, infatti, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca l'intesa stessa²⁶. Tale definizione, successiva all'individuazione dell'intesa, consente l'analisi dell'ambito merceologico e territoriale nel quale si manifesta un coordinamento fra imprese concorrenti e si realizzano gli effetti derivanti dall'illecito concorrenziale, ed è pertanto *"funzionale alla decifrazione del suo grado di offensività"*²⁷.

3. CARATTERISTICHE DEL MERCATO RILEVANTE

La domanda

47. I pannelli truciolari sono semilavorati utilizzati principalmente nei settori del mobile, edilizio e degli imballaggi. Attualmente, in Italia, il principale settore di impiego, quello mobiliario, assorbe la quasi totalità dell'intera offerta.

48. Il pannello truciolare grezzo è allo stesso tempo un prodotto finito²⁸ ed un semi-lavorato.

Il pannello truciolare nobilitato è il principale prodotto richiesto dal mercato dei mobiliari in quanto è sempre più diffuso l'utilizzo di mobili componibili e prodotti in serie, che necessitano di costanza e riproducibilità delle facce.

In Italia, circa il 30% della produzione di pannelli truciolari viene fornita grezza, senza applicazione di carte decorative, mentre il 70% viene nobilitato con l'applicazione di carte decorative.

49. La dimensione media delle aziende italiane produttrici di mobili è piuttosto contenuta, essendo le imprese del settore riconducibili alla categoria dei grandi artigiani e della piccola e media industria: a fronte di poche grandi industrie, caratterizzate da un *brand* riconosciuto per il *design* innovativo o per la cura particolare delle lavorazioni che si rivolgono ad un pubblico selezionato o che, al contrario, puntano su un rapporto qualità/prezzo più competitivo, vi sono moltissime aziende di dimensione contenuta che si avvalgono di marchi meno noti o che si rivolgono alle catene o ai gruppi di acquisto sia italiani che esteri e che spesso producono per conto terzi²⁹.

Una domanda così frammentata è inevitabilmente caratterizzata da un potere contrattuale piuttosto ridotto, come dimostra la ridotta incidenza percentuale di ciascun cliente italiano sul fatturato complessivo di ciascun produttore di pannelli truciolari, che solo nel caso dei maggiori produttori di mobili raggiunge il 5% del totale³⁰.

50. A partire dal 2001, l'industria italiana del mobile, che in larga misura si regge sull'export, attraversa un periodo di crisi per il mancato sviluppo delle opportunità di espansione ravvisate nei mercati statunitense, del medio oriente e dell'est Europa, e per il progressivo rallentamento all'interno del territorio nazionale degli investimenti in edilizia sia pubblici che privati come conseguenza della crisi economica generale³¹.

L'incertezza dello scenario economico internazionale produce conseguenze tutto sommato limitate in Italia, dove tra il 2001 e il 2002 si registra una leggera contrazione dei consumi. Segni di ripresa si riscontrano, peraltro, già a partire dal 2003.

In generale, i consumi complessivi di pannello truciolare in Italia tra il 2000 e il 2004 presentano un andamento piuttosto stabile³², registrando solo marginali variazioni di anno in anno, come dimostra la tabella che segue³³.

Tabella 1

²⁵ [Tribunale di Primo Grado, 21 febbraio 1995, causa T-29/92, *Vereniging Van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in De Bouwnijverheid e altri contro Commissione (SPO)*.]

²⁶ [In tal senso cfr. Corte di Giustizia, 16 dicembre 1975, *Suiker Unie/Commissione*, cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113-114/75; *idem*, 10 marzo 1992, *Siv/Commissione*, T-68/92.]

²⁷ [Cfr. da ultimo Consiglio di Stato, sent. 1271/2006 del 10 marzo 2006, *Comportamenti abusivi Telecom, Tar Lazio*, sent. 1790/2003, *Pellegrini/Consip, TAR Lazio*, sent. 15 gennaio 2007, n. 204, *Produttori di Gas Industriali*.]

²⁸ [Esso infatti si può utilizzare, ad esempio, per il retro di un armadio o per alcune tipologie di pareti, comunque non "a vista"]

²⁹ [Fonte rapporti: Databank di settore.]

³⁰ [Doc. 599.13, 598.13, 596.13, 604.13.]

³¹ [Doc. 546.12 allegato 2.]

³² [Doc. 223.5 pag. 15.]

³³ [Doc. 661.14 pag. 42.]

CONSUMI REALI DI PANNELLO TRUCIOLARE IN ITALIA (MC)

2000	2001	2002	2003	2004
3.517.000	3.472.000	3.399.000	3.668.000	3.714.000

Fonte: dati EPF-Federazione Europea dei Produttori di Pannelli Truciolari

L'offerta*i) La struttura del mercato*

51. A fronte di una domanda particolarmente frammentata si riscontra, invece, una struttura dell'offerta di pannelli truciolari piuttosto concentrata. Dalle informazioni raccolte nel corso dell'istruttoria, infatti, emerge che il mercato italiano di pannelli truciolari, che vale attualmente intorno ai [650-850] milioni di euro, negli ultimi anni, ha registrato un notevole incremento nel livello di concentrazione: il numero degli operatori è infatti sensibilmente diminuito dal 1999 ad oggi³⁴, in quanto molte aziende sono scomparse, mentre alcune di esse hanno incrementato considerevolmente la propria quota di mercato.

52. Il mercato in esame è caratterizzato dalla presenza di sei produttori principali, mentre le piccole imprese hanno cessato di operare, essendo fallite ovvero assorbite dalle società più strutturate.

Nei paragrafi che seguono vengono illustrate le caratteristiche strutturali del mercato italiano dei pannelli truciolari³⁵. Le quote degli operatori sono state calcolate a partire dai dati complessivi di vendita di pannelli, grezzi e nobilitati, forniti dalle imprese, in considerazione del fatto che le due fasi di lavorazione (trasformazione della materia prima in pannelli grezzi e successiva nobilitazione) vengono generalmente svolte dalle stesse imprese che producono i pannelli grezzi e li immettono sul mercato dopo averli rivestiti³⁶. Non disponendo di dati altrettanto omogenei relativamente alle importazioni, le tabelle che seguono non riportano dati di import che, tuttavia, appaiono di una certa consistenza. Sulla base dei dati stimati di EPF-European Panel Federation la propensione media all'import di pannelli truciolati grezzi e nobilitati, nel periodo preso in considerazione (1999-2005), si attesta complessivamente su livelli compresi tra il 13 e il 18%³⁷. I dati raccolti nel corso dell'istruttoria non hanno nessuna pretesa di esaustività, ma si ritiene rappresentino in maniera sostanzialmente corretta gli equilibri concorrenziali esistenti nel mercato in esame.

53. Le tabelle che seguono riportano le quote in percentuale detenute dai singoli operatori sul mercato italiano dei pannelli truciolari complessivamente considerato, in volume e in valore, dal 1999 ad oggi. Le quote in valore attribuite a ciascun operatore scontano la natura del mix di prodotti di ciascuna impresa e, pertanto, si discostano dalle quote in volume in misura maggiore per quegli operatori che producono e vendono soprattutto pannelli nobilitati, i quali hanno un prezzo di mercato sensibilmente maggiore rispetto a quello dei pannelli grezzi.

Le quote di mercato relative al 1999 non sono direttamente comparabili con quelle degli anni successivi in quanto mancano i dati di import.

Tali dati permettono di cogliere appieno l'evoluzione del mercato negli ultimi anni verso un assetto più concentrato.

Tabella 2**VENDITE IN ITALIA DI PANNELLI TRUCIOLARI GREZZI E NOBILITATI (MC)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SAVIOLA	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]
FRATI	[15-25]	[15-25]	[15-25]	[25-35]	[15-25]	[15-25]	[15-25]
FANTONI	0,00	0,00	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
TROMBINI	[15-25]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
SAIB	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
XILOPAN	[5-15]	[5-15]	[0-5]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
Lombardo	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
MONTANARI	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]

³⁴ [Cfr. provvedimento AGCM del 16 aprile 1998 n. 5902, C-3049 M.C. Iniziative Industriali/Annovati, cit..]

³⁵ [Nel definire il mercato, non sono stati considerati i pannelli truciolari sottili in considerazione delle differenze produttive e di impiego finale che li caratterizzano e del fatto che solo alcune delle imprese coinvolte nell'intesa commercializza un tale prodotto (Frati, Fantoni ed Egger): per queste ultime i dati di vendita riportati in tabella sono stati opportunamente scorporati dei valori e volumi relativi al truciolare sottile.]

³⁶ [Nella CRI sono stati in ogni caso forniti, per completezza, anche i dati di vendita in valore e volume disaggregati, relativi ai pannelli truciolari grezzi e a quelli nobilitati.]

³⁷ [Doc. 661.14. Peraltro, come si è già accennato, tale dato non appare in ogni caso distinguere tra le diverse tipologie di pannello truciolare, includendo anche i dati di import relativi ai pannelli sottili che non costituiscono oggetto della presente analisi e, pertanto, sovrastima la reale portata del fenomeno.]

Egger	[5-15]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Altro import*	nd	[15-25]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
Totale	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
HHI**		1436,542	1705,135	1770,113	1753,426	1663,993	1566,648

(*) Stimato su dati EPF, escludendo Egger

(**) Stimato per difetto, senza le quote di mercato delle imprese di "altro import"

Tabella 3

 VENDITE IN ITALIA DI PANNELLI TRUCIOLARI GREZZI E NOBILITATI (EURO)							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SAVIOLA	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]	[25-35]
FRATI	[15-25]	[15-25]	[15-25]	[15-25]	[15-25]	[15-25]	[15-25]
FANTONI	0,00	0,00	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
TROMBINI	[15-25]	[15-25]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
SAIB	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
XILOPAN	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Lombardo	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
MONTANARI	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Egger	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Altro import*	nd	[15-25]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]	[5-15]
Totale	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
HHI**		1650,451	1748,465	1849,897	1748,443	1778,433	1682,123

(*) Stimato applicando ai volumi stimati il prezzo medio di Egger

(**) Stimato per difetto, senza le quote di mercato delle imprese di "altro import"

54. Il mercato in esame risulta anche caratterizzato da un andamento incostante delle quote di mercato dei produttori, dal 1999 ad oggi. A fronte di una maggiore variabilità delle posizioni di mercato degli operatori fino al 2003, si riscontra una forte stabilità delle stesse nell'arco temporale 2004-2005.

La tabella che segue riporta le variazioni relative delle quote di mercato in volume delle imprese in esame dal 2000 al 2005, che esprimono la stabilità della posizione di mercato della singola impresa nel corso del periodo in esame.

Tabella 4

VARIAZIONI RELATIVE DELLE QUOTE IN VOLUME						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SAVIOLA	-0,178	0,134	-0,065	0,072	-0,087	-0,016
FRATI	-0,198	0,188	0,196	-0,126	0,041	-0,108
FANTONI			0,920	0,853	0,075	-0,010
TROMBINI	-0,171	-0,148	-0,045	-0,026	0,120	0,076
SAIB	-0,090	-0,015	0,008	-0,012	-0,050	0,008
XILOPAN	-0,051	-0,182	0,118	-0,002	0,036	0,055
Lombardo	-0,042	-0,298	0,000	0,124	-0,003	-0,003
MONTANARI	-0,162	-0,222	-0,064	0,005	-0,024	-0,036
Egger	-0,316	-0,161	0,261	-0,183	0,164	0,128

Altro import	nd	-0,188	-0,287	-0,011	-0,014	0,125
--------------	----	--------	--------	--------	--------	-------

La variabilità delle quote di mercato nel periodo 2000-2003 sembra doversi ricondurre, come vedremo, al ricorso da parte degli operatori del settore ad una politica di prezzo aggressiva, a partire dal 2001, finalizzata anche allo smaltimento delle giacenze di magazzino. A tutto ciò fa riscontro una sostanziale stabilità delle quote di mercato nel periodo 2004-2005, ad eccezione di Frati - la cui quota di mercato varia maggiormente a causa delle alterne vicende che hanno interessato la società in quegli anni di cui si dirà diffusamente nel prosieguo - e di Trombini limitatamente al 2005 che, come si vedrà, approfitta più degli altri operatori della crisi di Frati.

ii) I principali operatori

55. Il principale operatore è il gruppo Saviola, il quale opera nella produzione di pannelli truciolati grezzi e nobilitati attraverso le società Sama, Sia, Sit e Sacic.

Il gruppo Saviola è attivo in misura minore anche nella produzione e vendita di pannelli in MDF, realizzati attraverso la società Nuova Rivart, e risulta integrato a valle avendo avviato relativamente di recente una propria attività di produzione di mobili.

56. Il secondo operatore è il gruppo Frati che opera nella produzione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati, avvalendosi sia di legno di riciclo sia di legno vergine, attraverso le società Frati Luigi, Frati Luigi divisione Pantec e nella produzione di pannelli sottili, attraverso la società Bipan.

Il gruppo rappresenta il secondo operatore nazionale di pannelli in MDF, che produce attraverso la società Bipan³⁸.

57. Il gruppo Trombini è il terzo operatore in ordine di importanza attivo nella produzione di pannelli truciolari grezzi e nobilitati, che ottiene soprattutto da legno di riciclo ed in misura minore da legno vergine, attraverso le società Falco, Rafal e Annovati.

Il gruppo Trombini è, altresì, attivo nella produzione di carte decorative e di laminati.

58. Il quarto operatore è Saib, una società a carattere familiare sorta negli anni sessanta, attualmente attiva nella produzione di pannello truciolare grezzo e nobilitato.

59. Il gruppo Fantoni, attivo inizialmente nel settore dei mobili, inizia la propria attività nel mercato dei pannelli truciolari nel 2001. Attualmente il gruppo Fantoni svolge tale attività attraverso la società Fantoni S.p.A. che dispone di un impianto produttivo per la realizzazione di pannelli grezzi e la loro nobilitazione.

Il gruppo Fantoni è principalmente attivo nella produzione di pannelli di fibra, ed in particolare di MDF attraverso la società Novolegno e la slovena Lesonit. A livello nazionale è indiscussa la *leadership* del gruppo nella produzione e vendita di pannelli MDF³⁹.

60. Xilopan è attiva nel mercato dei pannelli truciolari, grezzo e nobilitato; da alcuni anni produce anche i c.d. cubetti per i *pallets* e si occupa della nobilitazione di MDF e listellare.

Con riguardo alla produzione di pannelli truciolari, Xilopan realizza un prodotto di nicchia e di qualità, commercializzando principalmente pannelli di legno vergine (pioppo) il cui prezzo è superiore a quello del pannello di legno riciclato di circa il 10-15%. Xilopan, tuttavia, produce anche un'altra tipologia di pannello, per così dire "economico o misto" che per il 30% è composto da legno di riciclo. Tale produzione incide per circa il 10% del fatturato della società⁴⁰.

Alla luce delle particolari caratteristiche del prodotto Xilopan, quest'ultima non ha clienti né fornitori in comune con gli altri operatori del mercato, se non in misura marginale e per prodotti parzialmente differenti.

61. Montanari produce pannelli truciolari grezzi, in relazione ai quali non svolge alcuna attività di nobilitazione, compensati e pannelli listellari.

I pannelli truciolari prodotti da Montanari sono ottenuti soltanto da legno vergine di pioppo e venduti ad un prezzo che varia dai 15 ai 30 euro al metro cubo in più rispetto a quello dei concorrenti.

62. Lombardo è una piccola società sorta alla fine degli anni '60, che da sempre opera nella produzione di pannelli truciolari, che ottiene impiegando unicamente legno vergine.

La società si avvale di un impianto per la lavorazione del grezzo e di un impianto per la nobilitazione localizzati in provincia di Udine. L'attività di nobilitazione si è sviluppata solo a partire dal 2005, essendo inizialmente concepita come un servizio offerto a ditte già clienti del grezzo per pannelli nobilitati con carte quasi esclusivamente bianche.

63. In Italia si rileva, infine, la presenza di alcuni operatori stranieri, privi di un sito produttivo all'interno dei confini nazionali, ciascuno dei quali di dimensioni ragguardevoli e significativamente maggiori della media dei produttori italiani, tra i quali i principali risultano essere gli austriaci Egger e Kindel e lo svizzero Kronospan. Tra questi, Egger sembra vantare una maggior presenza nel nostro Paese.

In particolare, il gruppo Egger, dal novembre 1997 al dicembre 2000, deteneva una quota di partecipazione nella società MC Iniziative Industriali S.p.A. pari al 40% del capitale societario. MC Iniziative Industriali S.p.A. era la società

³⁸ [Doc. 223.5.]

³⁹ [Doc. 223.5.]

⁴⁰ [Tale produzione è stata avviata anche in considerazione del fatto che per accedere ad alcuni appalti di forniture di mobili agli Enti pubblici è richiesto, quale requisito di partecipazione alla gara, l'utilizzo di almeno il 30% di legno di riciclo nel prodotto offerto. Di conseguenza i clienti di Xilopan che intendono partecipare a gare del genere richiedono pannelli con una percentuale minima di legno riciclato.]

madre della società Annovati della quale deteneva l'intero capitale sociale. Nel dicembre 2000, Egger ha venduto la propria quota di partecipazione⁴¹.

iii) Le caratteristiche del mercato

64. Nel corso dell'istruttoria è altresì emerso come il mercato in esame sia caratterizzato ormai da anni da una situazione di sovrapproduzione. La domanda di pannello truciolare, infatti, non si è sviluppata nel tempo proporzionalmente alla crescita della capacità produttiva.

Attualmente, sulla base dei dati di EPF-European Panel Federation, la capacità produttiva italiana risulta attestarsi intorno ai 4.600.000 mc annui di pannelli, mentre il consumo viene quantificato in circa 3.700.000 mc annui. L'effettiva utilizzazione degli impianti risulta quindi pari in media all'80% circa della capacità produttiva disponibile⁴².

Le cause che hanno portato ad una situazione di eccesso di offerta sembrerebbero individuabili essenzialmente in due fattori. Da un lato, l'evoluzione tecnologica che, come si è detto, ha permesso, alla fine degli anni '90, il passaggio da presse multivano o monovano in dimensione fissa a presse continue, che non solo permettono di adeguare le misure del pannello alle esigenze del singolo cliente in un momento successivo alla pressatura, ma incrementano sensibilmente la capacità produttiva degli operatori. Dall'altro, la situazione di crisi che si riscontra a partire dal 2001, riconducibile, come già accennato, alla generale e non prevista contrazione della crescita economica mondiale di quegli anni, che determina un progressivo calo della domanda dell'industria del mobile. Al riguardo, le imprese hanno precisato come, tra il momento in cui si decide di investire e quello in cui l'investimento si realizza concretamente, passano circa 3-4 anni e alla fine degli anni '90 le previsioni erano positive: il mercato italiano si sarebbe sviluppato grazie all'apertura del mercato tedesco, a seguito del crollo del muro di Berlino, e di quello russo, per cui sono stati fatti molti investimenti in impianti di nuova concezione che hanno portato ad aumentare considerevolmente la capacità produttiva. La domanda, tuttavia, non è cresciuta nei termini sperati e non è, pertanto, riuscita ad assorbire la maggiore capacità produttiva di chi aveva investito in tecnologia prima che la crisi iniziasse⁴³.

65. La capacità produttiva ridondante rispetto alle effettive possibilità di collocare il prodotto finito sul mercato determina la creazione di giacenze di magazzino. In alcuni casi le giacenze possono creare problemi fisici di stoccaggio ed un immobilizzo eccessivo di liquidità. In queste circostanze, le imprese possono disporre rallentamenti della produzione fino a giungere a soste forzate degli impianti⁴⁴.

Le soste forzate si aggiungono alle c.d. soste tecniche per gli interventi di manutenzione degli impianti⁴⁵ e alle fermate accidentali, per guasti meccanici o incendi. Tutto ciò fa sì che i giorni di lavoro di questi impianti non superino in media i 300 giorni l'anno.

Gli impianti di nobilitazione sono molto meno complessi e il loro indice di utilizzo dipende essenzialmente dalle caratteristiche delle carte melaminiche utilizzate, le quali se male impregnate di resina o mal conservate possono rallentare i tempi di pressatura dell'impianto o determinarne il guasto⁴⁶.

66. Il mercato in esame risulta, altresì, caratterizzato da una sostanziale uniformità dei costi di produzione del pannello truciolare.

Le tecniche di produzione, sebbene sofisticate⁴⁷, sono ben note e pressoché identiche tra i diversi produttori; la materia prima è la stessa, sia essa legno fresco o legno di recupero e rappresenta la voce di costo maggiore. Gli stessi fornitori sono, spesso, comuni tra i produttori di pannelli truciolari.

Le colle ureiche, che costituiscono un elemento essenziale del processo produttivo, hanno costi di produzione *in-house* o di acquisto analoghi; i costi di trasporto, che incidono mediamente in misura pari al 6-8% del prezzo finale di vendita del pannello grezzo e in misura pari al 3-4% dei costi totali di produzione del prezzo finale di vendita del pannello nobilitato⁴⁸, risultano allineati tra i diversi produttori.

Questi costi, in aggiunta ai costi di lavorazione ed energia all'incirca uguali per tutti i produttori, rappresentano complessivamente l'80% dei costi di produzione⁴⁹.

67. Il mercato in esame si caratterizza, poi, per la scarsa disponibilità di materia prima⁵⁰.

Gli operatori fanno presente che l'Italia è un paese sostanzialmente deforestato rispetto alle altre realtà europee, per cui il reperimento della materia prima è difficile e costoso. Le difficoltà di approvvigionamento di legno da riciclo deriverebbero da due ulteriori fattori: da un lato, in Germania sono terminati i grandi lavori di ristrutturazione che

⁴¹ [Doc. 607.14 e 629.14.]

⁴² [Doc. 546.12 allegato 2 e doc. 542.12 allegato 1.]

⁴³ [Doc. 546.12 e doc. 592.13.]

⁴⁴ [Doc. 546.12, allegato 2.]

⁴⁵ [In particolare, gli impianti di produzione del pannello truciolare grezzo sono molto complessi e necessitano di una accurata e frequente manutenzione ordinaria, dovendo essere fermati almeno due giorni al mese per ripulire l'essiccatoio dalla sabbia contenuta nel materiale di riciclo. Gli impianti necessitano poi di una manutenzione straordinaria, generalmente effettuata nel mese di agosto e nel periodo natalizio.]

⁴⁶ [Doc. 582.12 e doc. 604.13.]

⁴⁷ [Pur venendo utilizzata materia prima di bassissimo valore, il legno riciclato va pulito e ciò richiede impianti costosi e know how specifici, doc. 582.12.]

⁴⁸ [Doc. 608.14, ma anche doc.596.13.]

⁴⁹ [Doc. 546.12 allegato 2.]

⁵⁰ [DOC. 546.12 ALLEGATO 2.]

avevano determinato per molti anni un'abbondante presenza di legno di recupero da demolizione, sufficiente a soddisfare anche il fabbisogno dei produttori italiani; dall'altro, il materiale legnoso è stato utilizzato sempre di più come biomassa da combustione nelle centrali per la produzione agevolata di energia elettrica.

68. Infine, dalle risultanze istruttorie emerge come il mercato in esame sia caratterizzato da un significativo grado di trasparenza dei prezzi e delle quantità riconducibile ai seguenti fattori: *i)* l'approvvigionamento di una parte della materia prima necessaria per la produzione di pannelli truciolari, ossia il legno da riciclo, è gestita da un Consorzio denominato "Rilegno" nel quale sono rappresentate tutte le parti del presente procedimento⁵¹; *ii)* l'esistenza di sedi associative (Federlegno-Assopannelli) nel cui ambito i produttori di pannelli truciolari usano discutere per lo più di condizioni di mercato, innovazione tecnologica e, ancora una volta, di tematiche legate all'approvvigionamento di materia prima (si tratti di legno vergine o da riciclo). Come si vedrà, tuttavia, non è totalmente avulsa dall'attività dei partecipanti la diffusione di dati concernenti prezzi e condizioni commerciali applicate⁵²; *iii)* la prassi invalsa tra i clienti di rifornirsi abitualmente da più di un produttore di pannelli truciolari e che dà luogo al più volte illustrato fenomeno dei clienti in "condominio" fa sì che questi ultimi rappresentino un costante veicolo di informazioni sensibili tra i concorrenti utilizzate prevalentemente al fine di monitorare ciò che veniva deciso nel corso delle riunioni⁵³.

Questa particolare evidenza circa le scelte degli altri operatori, in un contesto oligopolistico, mette un'impresa nelle condizioni di poter reagire prontamente e, viceversa, la espone a reazioni altrettanto pronte all'interno del mercato considerato.

iv) L'andamento della produzione

69. Di seguito si illustrano le evidenze raccolte nel corso dell'istruttoria circa l'andamento della produzione di pannello truciolare in Italia dal 2001 al 2005, ricostruito sulla base dei dati di produzione forniti dalle parti nel corso del procedimento.

La tabella che segue riporta le variazioni relative delle quantità di pannelli truciolari grezzi e nobilitati complessivamente prodotte dalle imprese oggetto del presente procedimento dal 2000 al 2005, che esprimono l'andamento della produzione della singola impresa nel corso del periodo in esame.

Tabella 5

VARIAZIONI ANNUALI RELATIVE DELLA PRODUZIONE DI PANNELLI TRUCIOLARI GREZZI E NOBILITATI						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SAVIOLA	0,07	0,40	-0,08	0,12	-0,15	0,04
FRATI	0,24	0,44	0,01	-0,14	0,17	-0,17
FANTONI	0	0	1,01	-0,11	0,21	-0,08
TROMBINI	0,09	-0,04	0,08	-0,03	0,15	-0,05
SAIB	0,14	0,10	0,01	0,01	0,06	-0,06
XILOPAN	0,25	0,01	0,16	-0,03	0,05	-0,05

⁵¹ [Il Consorzio Rilegno - Il "Consorzio Nazionale per il recupero ed il riciclaggio degli imballaggi di legno" (Consorzio Rilegno) è stato costituito nel luglio del 1998, in attuazione dell'art. 40 del Decreto Legislativo n. 22 del 1997 (Decreto Ronchi), che prevedeva la costituzione di consorzi al fine di razionalizzare e organizzare la raccolta ed il riciclaggio di imballaggi usati. I vari consorzi, distinti in base al tipo di materiali componenti gli imballaggi raccolti operano sulla base di direttive del Consorzio Nazionale Imballaggi (CONAI) e soggiacciono al Controllo del Ministro dell'Ambiente e del Ministro delle Attività Produttive (ora, rispettivamente, Ministero dell'Ambiente, del Territorio e del Mare e Ministero per lo Sviluppo Economico). Al Consorzio Rilegno partecipano diversi operatori: gli utilizzatori che importano imballaggi di legno, gli utilizzatori che producono imballaggi di legno, gli enti e le imprese che riciclano rifiuti di legno da imballaggio. Tali operatori sono raggruppati, dallo statuto consortile, in sette categorie, cinque formate dai fabbricanti e fornitori di imballaggi in legno vuoti di varie tipologie e 2 costituite da quegli operatori che importano imballaggi di legno pieni, o che comunque, producono e riempiono tali imballaggi, nonché dagli enti e dalle imprese che utilizzano direttamente i rifiuti di legno da imballaggio. Nel corso delle audizioni con gli uffici, le imprese hanno dichiarato che il ruolo del Consorzio è principalmente quello di ratificare le convenzioni stipulate con le piattaforme private e con le municipalizzate dei Comuni in maniera tale da conferire il contributo previsto dal decreto Ronchi. Il legno da riciclo che viene gestito direttamente da Rilegno viene poi ripartito fra i concorrenti in base al MUD, ovvero alle quantità precedentemente raccolte da ciascun concorrente l'anno precedente.]

⁵² [Federlegno e Assopannelli - Federlegno-Arredo (di seguito Federlegno) è la Federazione Italiana delle Industrie del Legno, del Sughero, del Mobile e dell'Arredamento, conta 2.200 aziende iscritte. All'interno di Federlegno operano dieci associazioni di settore, ciascuna impegnata nella tutela degli interessi specifici delle imprese aderenti.

Tra le dieci associazioni di settore che operano in Federlegno vi è Assopannelli-Associazione nazionale dei fabbricanti di pannelli e semilavorati in legno (di seguito Assopannelli), che raggruppa circa 200 aziende operanti in 6 gruppi merceologici: pannelli truciolari, compensati, pannelli di fibra, listellari, tranciati, semilavorati per l'industria del mobile. All'interno di Assopannelli operano diversi "Gruppi" di lavoro, tra cui uno denominato Pannelli Truciolari, a cui partecipano tutte le imprese parti del procedimento ed il cui coordinatore risulta essere il signor Paolo Fantoni. Federlegno svolge le seguenti funzioni: *i)* rappresenta unitariamente il settore legno-arredo italiano in tutte le componenti della sua filiera da monte a valle, ovvero dalla materia prima al prodotto finito, presso le istituzioni e gli interlocutori in Italia ed all'estero; *ii)* acquisisce ed armonizza le istanze delle singole categorie nell'interesse generale del loro insieme; *iii)* pianifica e realizza le strategie per sostenere lo sviluppo tecnologico, favorire la crescita dimensionale ed elevare il livello di competitività delle imprese.]

⁵³ [Doc. 546.12 e 601.13, ma cfr. anche le e-mail interne al gruppo Saviola dalle quali emerge un continuo flusso di informazioni tra agenti e clienti in condominio sulle condizioni commerciali applicate da ciascun concorrente. doc. 60.2.]

Totale	0,13	0,29	0,03	-0,02	0,04	-0,07
--------	------	------	------	-------	------	-------

I dati mostrano una evidente diminuzione del livello complessivo della produzione di pannelli truciolari delle imprese oggetto del procedimento, di entità non trascurabile e pari a circa il 7% tra il 2004 e il 2005, in evidente controtendenza con un andamento di costante crescita riscontrato sino a quel momento (con l'unica eccezione di una lieve battuta di arresto nel 2003) che trova spiegazione anche nell'aumento di capacità produttiva effettuato da ciascuna delle imprese interessate.

La contrazione della produzione non si registra solo a livello complessivo, ma interessa indistintamente tutte le società oggetto del procedimento, con l'unica eccezione di Saviola, che nel 2005 registra una lieve ripresa.

v) Le dinamiche competitive nel mercato in esame

70. In un tale contesto, la variabile strategica sulla quale, nel breve periodo, in assenza di comportamenti restrittivi della concorrenza, si gioca il confronto competitivo tra i produttori è il prezzo di vendita. Ciò è ancor più vero considerato che nel mercato in esame, le imprese scontano sovracapacità produttiva a cui si accompagnano costi medi fissi elevati e la domanda risulta estremamente sensibile al prezzo.

Il ricorso diffuso in condizioni normali alla leva del prezzo per esercitare una certa pressione concorrenziale è stato del resto confermato da tutte le imprese sentite nel corso del procedimento.

71. Dalle informazioni acquisite nel corso dell'istruttoria è emerso come, oltre al prezzo di vendita, un altro fattore sul quale si sviluppa la concorrenza tra gli operatori del settore è l'innovazione del prodotto. Infatti, se il pannello grezzo è un prodotto sostanzialmente omogeneo, la successiva fase di nobilitazione dello stesso, ossia il rivestimento superficiale, permette al pannelliere di diversificare in maniera significativa il proprio prodotto rispetto a quello dei concorrenti. Come si è detto, ogni azienda dedica risorse alla ricerca e allo sviluppo di propri decorativi fino ad arrivare ad una stampa rotocalco (*master*) del decorativo che fa sviluppare da una cartiera, tenuta a garantirne l'esclusiva, cioè a non sviluppare quel progetto grafico per nessun altro pannelliere.

L'importanza della fase di nobilitazione e la possibilità di sviluppare la competizione sul decorativo proposto al cliente è stata riconosciuta sia dai produttori che dai clienti/mobilieri sentiti nel corso del procedimento.

vi) L'andamento dei prezzi di vendita

72. Il settore dei pannelli truciolari ha attraversato un momento di crisi a partire dal 2000. Lo sviluppo tecnologico, che negli ultimi anni '90 ha richiesto ingenti investimenti in impianti di nuova concezione, ha condotto le imprese produttrici ad una forte esposizione finanziaria con il sistema bancario e dotato le stesse di una capacità produttiva ridondante rispetto alle reali possibilità di assorbimento assicurate dal principale mercato di sbocco, il mercato del mobile, che registrava in quel periodo una fase di forte decelerazione. Tutto ciò ha portato ad un aumento significativo delle scorte di magazzino delle imprese produttive, con conseguente immobilizzo di capitali, rendendo ancor più critica la situazione finanziaria delle stesse e sempre più frequenti le pressioni del sistema bancario per un rientro dell'esposizione debitoria.

Fino alla fine del 2003, per ridurre le scorte di magazzino e fare fronte agli impegni assunti con gli istituti di credito, sono state ampiamente utilizzate dagli operatori del settore politiche di prezzo aggressive.

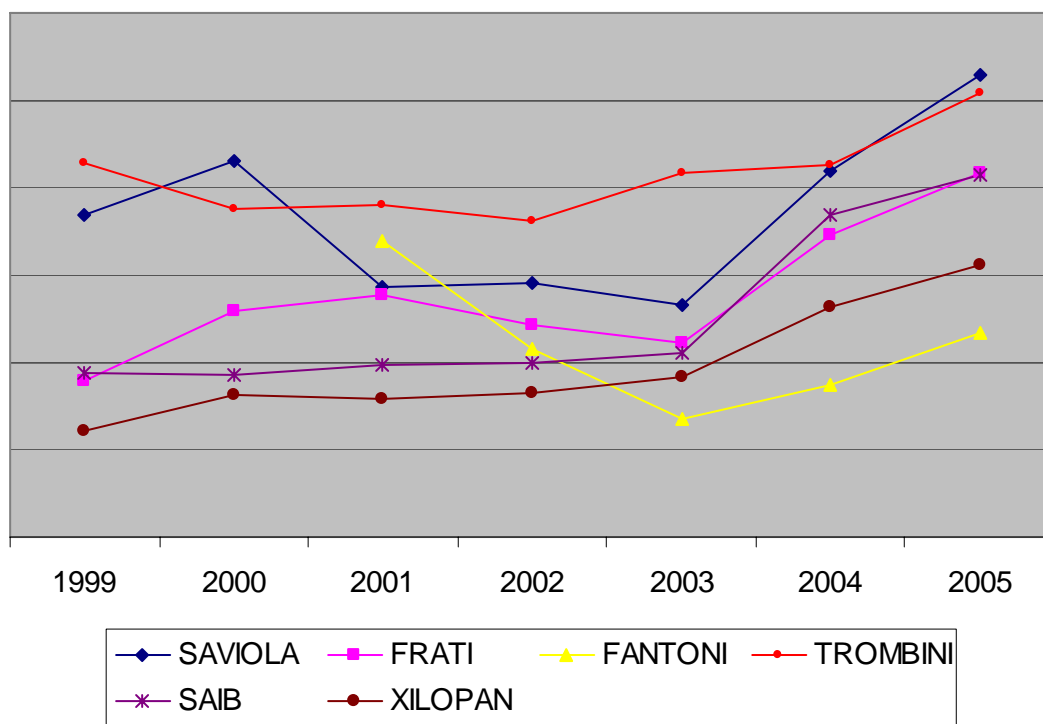
Tuttavia, a partire da tale data, in concomitanza, peraltro, di un significativo incremento dei prezzi della materia prima (resine, legno) e quindi, in definitiva, dei costi di produzione, le imprese oggetto del procedimento hanno deciso di ricorrere a tavoli di concertazione nell'ambito dei quali pianificare aumenti concordati dei prezzi, per riportarli in linea con i prezzi praticati a livello europeo.

73. Di seguito, si illustrano le evidenze raccolte nel corso dell'istruttoria circa l'andamento dei prezzi al consumo dei pannelli truciolari in Italia.

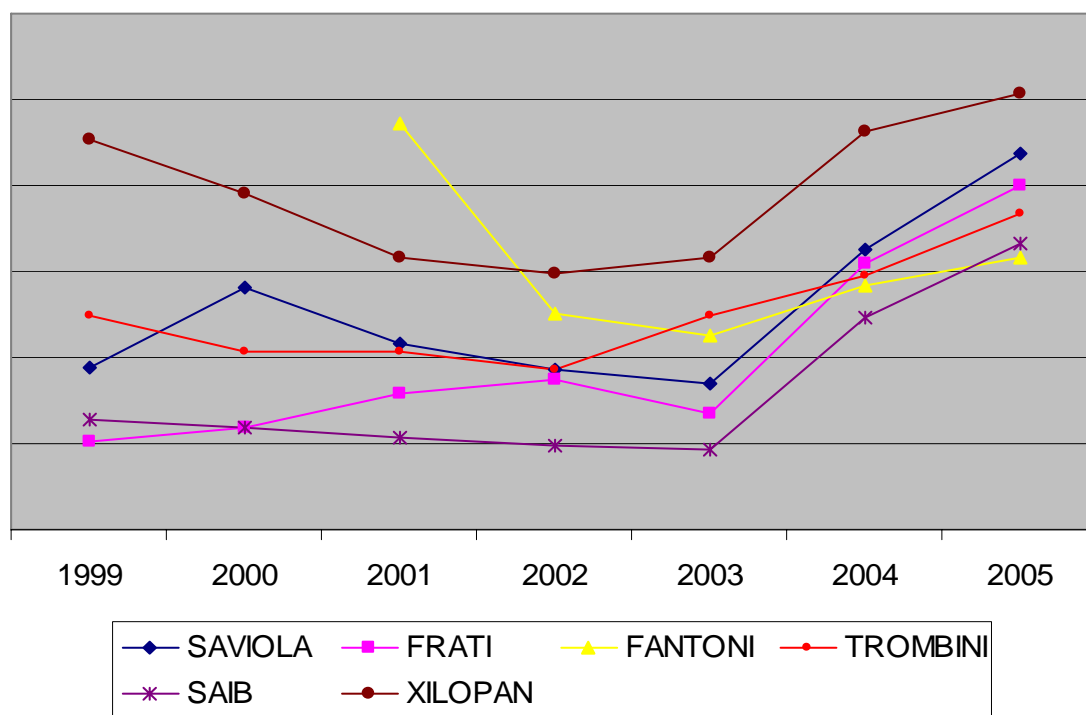
I grafici che seguono riportano l'andamento dei prezzi medi di vendita (euro/mc) praticati da ciascuna impresa oggetto del procedimento alla clientela, ricostruito sulla base dei dati di vendita in valore e volume forniti dalle parti nel corso del procedimento.

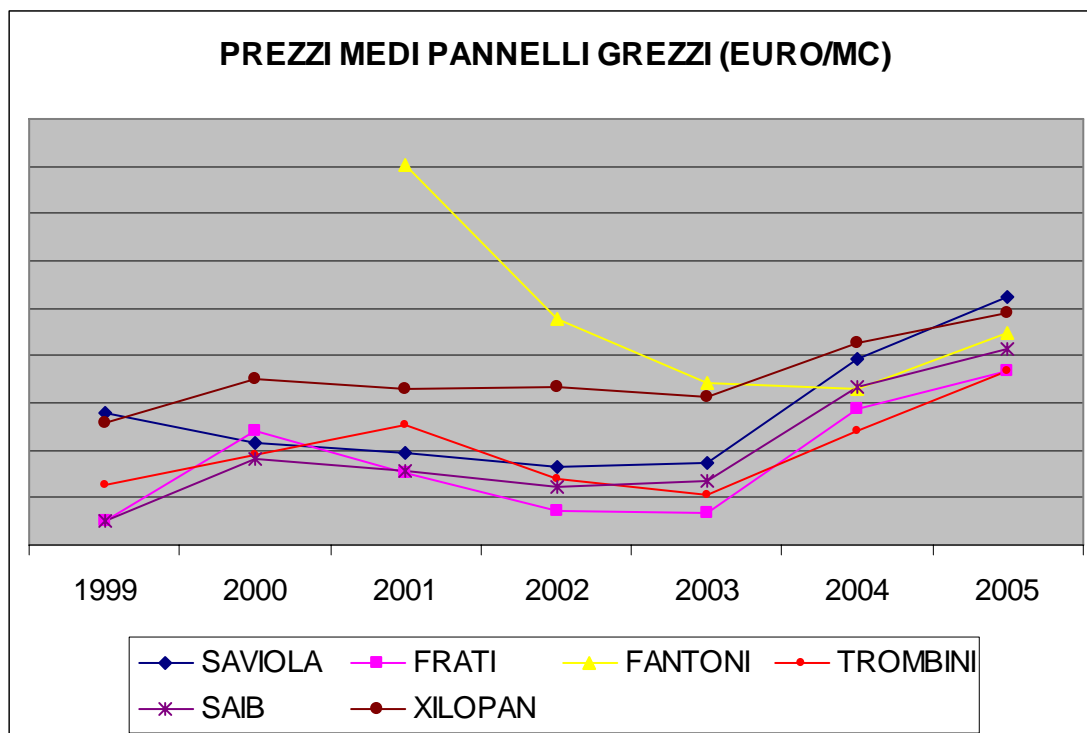
Si forniscono informazioni aggregate (con riferimento all'insieme dei pannelli truciolari, grezzi e nobilitati) e dettagliate (riferite a ciascuno dei due segmenti).

PREZZI MEDI AGGREGATI GREZZO E NOBILITATO (EURO/MC)



PREZZI MEDI PANNELLI NOBILITATI (EURO/MC)





I grafici mostrano un evidente allineamento verso l'alto dei prezzi di vendita praticati da tutte le imprese oggetto del procedimento, nel periodo 2004-2005, sia con riguardo ai pannelli grezzi che con riguardo ai pannelli nobilitati. Ciò a fronte della maggiore diversificazione che negli anni precedenti sembra aver caratterizzato le politiche di prezzo delle singole società ed in controtendenza con l'andamento costante o decrescente del livello dei prezzi di vendita riscontrato sino a quel momento.

Al riguardo, particolare interesse assume l'entità dell'aumento dei prezzi di vendita medi per i pannelli grezzi e nobilitati registrato nel periodo in esame, pari nel 2005 ad oltre il 25% rispetto al 2003.

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE RELATIVE ALL'INTESA

1. PREMessa

74. Nel corso del procedimento sono stati raccolti numerosi documenti, relativi ad incontri e riunioni tra i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e le società SAIB e XILOPAN tenutesi nel periodo compreso tra gennaio 2004 e novembre 2005, volte a definire, di volta in volta e con periodici aggiustamenti, le regole di funzionamento di un complesso sistema finalizzato all'alterazione delle dinamiche concorrenziali del mercato dei pannelli truciolari ed ispirato al contingentamento della produzione, alla fissazione coordinata dei prezzi e delle altre condizioni di vendita, alla ripartizione della clientela ed allo scambio di informazioni sensibili. Dalle evidenze raccolte non emergono invece elementi idonei a configurare un coinvolgimento nella concertazione della società MONTANARI.

75. Le evidenze degli incontri, delle riunioni e dei contatti tra concorrenti contengono riferimenti non alle singole società coinvolte bensì ai gruppi cui queste afferiscono o, il più delle volte, alle persone fisiche comunemente percepite e riconosciute quali rappresentanti dei gruppi stessi⁵⁴. Per comodità espositiva, dunque, nell'illustrazione delle risultanze istruttorie e nella loro successiva valutazione, le condotte saranno riferite a tali gruppi, rimanendo ben inteso che esse debbano in ogni caso considerarsi riferite alle singole società già destinatarie del provvedimento di avvio e attive nel contesto merceologico rilevante.

76. Le evidenze in atti dimostrano innanzitutto l'adozione di un articolato meccanismo di calcolo che consente di definire di volta in volta e per ciascun partecipante alle riunioni il numero di giornate in cui gli impianti produttivi devono rimanere fermi; l'unica possibilità di deroga è riconosciuta in caso di produzione finalizzata all'esportazione e/o all'autoproduzione. Il contingentamento della produzione può essere considerato il tassello principale sul quale si incardina l'intero sistema concertativo.

77. I tavoli di concertazione disciplinano altresì una rigida ripartizione della clientela sempre nell'ottica generale di salvaguardare le posizioni di mercato acquisite da ciascun concorrente. In tale contesto, viene spesso in rilievo un criterio di appartenenza (o "pertinenza") del cliente sia con riferimento al prodotto tradizionale sia con riferimento alla promozione di prodotti e decorativi nuovi. L'eventuale devianza rispetto alla regola obbliga alla restituzione del "cliente

⁵⁴ [In alcuni casi, come il "gruppo Saviola", si tratta di gruppi in senso atecnico, considerato che non vi è una holding di partecipazioni e tutte le società sono direttamente controllate da membri della famiglia Saviola.]

rubato" o, in via compensativa, all'acquisto dal concorrente "leso" di una quantità di prodotto corrispondente al fatturato "mancato".

78. Le riunioni tra concorrenti hanno inoltre ad oggetto la determinazione concordata delle condizioni commerciali da applicare ai clienti ed in particolare, aumenti periodici e programmati dei prezzi, con modalità che variano di volta in volta (in misura fissa o in percentuale partendo ciascuno dai propri prezzi) e con un elevato livello di dettaglio tale da individuare classi diverse di clienti (grandi e piccoli, di fascia A, B e C) cui applicare in misura maggiore o minore gli aumenti e/o in momenti diversi.

79. La concertazione, peraltro, alla fine del 2005, si spinge sino all'elaborazione di un meccanismo finalizzato al coordinamento delle rispettive politiche di approvvigionamento della materia prima (legno) che avrebbe dovuto portare alla costituzione di un consorzio di acquisto dall'estero.

80. A fondamentale supporto di tale complesso sistema si pone l'evidente ed intenso scambio di informazioni sensibili tra i partecipanti ai tavoli e riguardante la situazione dei rispettivi magazzini, la capacità produttiva e la percentuale di capacità effettivamente utilizzata, i dati di vendita, l'identità dei clienti, le condizioni commerciali ad essi applicate, la valorizzazione delle relative forniture, le caratteristiche dei prodotti commercializzati e le quantità di legno importate dall'estero.

81. Di seguito verranno descritti ciascuno dei principi fondamentali disciplinanti il fenomeno collusivo in esame così come emergono dalla documentazione in atti ed in particolare, dalla analisi delle riunioni e contatti che coprono l'intero arco temporale compreso tra il gennaio del 2004 e novembre del 2005.

2. I TAVOLI DI CONCERTAZIONE

82. La documentazione in atti dà conto di numerose riunioni tra i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e le società SAIB e XILOPAN tenutesi nel periodo compreso tra gennaio 2004 e novembre 2005, volte a coordinare il comportamento di ciascun partecipante sul mercato dei pannelli truciolati.

La partecipazione dei rappresentanti di tali gruppi e società a tali incontri e riunioni è stata denunciata dal gruppo Trombini nelle sue segnalazioni precedenti all'avvio e nella documentazione fornita nel corso del procedimento. In particolare, il gruppo Trombini ha comunicato che a tali incontri erano pressoché sempre presenti gli stessi soggetti in rappresentanza delle diverse società⁵⁵.

La partecipazione di tutti, oltre a costituire presupposto logico essenziale delle pratiche collusive esplicite contestate, non è mai stata oggetto di contestazione nel corso del procedimento e risulta peraltro espressamente confermata dalla documentazione in atti e, in particolar modo, nei verbali di audizione⁵⁶. Come si vedrà, solo la presenza del Gruppo Trombini non risulta costante nel periodo considerato, mentre quella della società Xilopan risulta marginale e circostanziata ad un numero limitato di incontri.

83. Gli incontri e le riunioni vengono fissati di volta in volta con frequenza bisettimanale o, in alcuni casi, anche settimanale. Il gruppo Trombini, sia precedentemente all'avvio dell'istruttoria che successivamente ha fornito informazioni sulle date e i luoghi in cui si sono tenute le riunioni dei pannellieri, specificando i soggetti partecipanti e le tematiche discusse. Per la maggior parte delle riunioni comunicate da Trombini, in sede ispettiva è stata rinvenuta la documentazione originale (verbali), che ha confermato nei contenuti quanto illustrato dal segnalante.

Di seguito si riportano le date dei principali incontri di cui si ha evidenza nella documentazione in atti.

Tabella 6

INCONTRI DEL 2004		INCONTRI DEL 2005	
20/01/2004	Doc. 382.8 e 4.1	22/01/2005	Doc. 41.2
29/01/2004	Doc. 4.1	25/02/2005	Doc. 41.2 e 456.10
03/02/2004	Doc. 361.8	03-04/03/2005	Doc. 41.2, 454.10, 455.10 e 542.12
12/02/2004	Doc. 361.8	08/03/2005	Doc. 40.2 e 453.10
19/02/2004	Doc. 361.8	18/03/2005	Doc. 40.2
08/03/2004	Doc. 44.2	08/04/2005	Doc. 40.2 e 452.10
25/03/2004	Doc. 361.8 e 396.8	18/04/2005	Doc. 542.12
30-31/03/2004	Doc. 44.2, 476.10, 395.8 e 4.1	22/04/2005	Doc. 40.2
07/04/2004	Doc. 474.10, 44.2 e 397.8	09/05/2005	Doc. 40.2
15/04/2004	Doc. 542.12	09/06/2005	Doc. 40.2
04/05/2004	Doc. 472.10	20/06/2005	Doc. 40.2, 449.10 e 450.10
21/05/2004	Doc. 43.2, 470.10 e 398.8	04/07/2005	Doc. 40.2

⁵⁵ [Doc. 4.1 e doc. 542.12, allegato 1.]

⁵⁶ [Verbali di audizione di tutte le parti con gli uffici.]

INCONTRI DEL 2004		INCONTRI DEL 2005	
04/06/2004	Doc. 43.2 e 395.8	12/07/2005	Doc. 40.2 e 445.10
25/06/2004	Doc. 43.2, 467.10 e 363.8	21/07/2005	Doc. 39.2 e 443.10
05-06/07/2004	Doc. 43.2, 465.10, 363.8 e 542.12	03/08/2005	Doc. 542.12
16/07/2004	Doc. 43.2, 464.10 e 363.8	30/08/2005	Doc. 38.2 e 442.10
05/08/2004	Doc. 542.12	12/09/2005	Doc. 37.2 e 441.10
07/09/2004	Doc. 43.2, 462.10 e 363.8	20/09/2005	Doc. 36.2 e 440.10
24/09/2004	Doc. 43.2, 461.10 e 398.8	03/10/2005	Doc. 35.2 e 439.10
11/10/2004	Doc. 43.2, 460.10 e 398.8	18/10/2005	Doc. 34.2
28-29/10/2004	Doc. 43.2 e 542.12	08/11/2005	Doc. 28.2, 33.2 e 436.10
01/11/2004	Doc. 42.2	16-18/11/2005	Doc. 31.2 e 542.12
12/11/2004	Doc. 43.2	21/11/2005	Doc. 30.2
26/11/2004	Doc. 42.2 e 458.10		
07/12/2004	Doc. 42.2		
08/12/2004	Doc. 42.2		
17/12/2004	Doc. 42.2		

84. Non appare assumere rilevanza dirimente il *quorum* richiesto per la validità delle riunioni dei produttori di pannelli truciolari, considerato che in alcuni documenti questo sembra corrispondere ad una partecipazione rappresentante almeno una quota di mercato aggregata del 70%⁵⁷, mentre in altri la maggioranza necessaria per assumere le decisioni sembra prescindere dalla porzione di mercato rappresentata⁵⁸. Ciò che rileva, in realtà, è che durante tali incontri vengono elaborate e discusse, condivise e successivamente adottate nel dettaglio, tutte le regole di funzionamento dell'intesa e i meccanismi di monitoraggio della medesima.

85. La genesi del fenomeno collusivo oggetto del procedimento può ricondursi a due documenti dattiloscritti, reperiti presso le sedi di Trombini ed intitolati rispettivamente *"incontro Padova del 20 gennaio 2004"* e *"ipotesi di lavoro"*, ragionevolmente riferibili al contenuto della medesima riunione⁵⁹. Nel corso di questa sono stati discussi i principali obiettivi della concertazione relativi al controllo della produzione, dei clienti e dei prezzi e i relativi mezzi attraverso i quali assicurare il raggiungimento dei primi. Già da allora si sono condivise le decisioni in materia di fermi di produzione o, in alternativa, forniture incrociate, divieto assoluto di importazione e relativo monitoraggio di tali comportamenti.

Contemporaneamente venivano assunte decisioni in materia di spartizione della clientela, con particolare riferimento ai clienti condivisi, in relazione ai quali veniva stabilito il divieto di vendita superiore alle quote storicamente attribuite a ciascuno. Seguiva la condivisione delle politiche di prezzo e delle altre condizioni di vendita da applicare alla clientela.

Veniva contestualmente stabilita una multa *"di 5.000 euro da devolvere in beneficenza per ogni assenza al tavolo"*⁶⁰. Era inoltre prevista la nomina di un coordinatore *"per convocazione riunioni e per dirimere liti"* e che *"la cadenza delle riunioni dovrebbe essere quindicinale"*.

Il documento, peraltro, individua tra i temi di discussione anche la nomina della *"persona deputata ai controlli sugli accordi"* scelta di comune accordo dai *"partecipanti al tavolo"*.

86. Preliminare all'elaborazione di una strategia comune da adottare sul mercato è la reciproca conoscenza delle informazioni commerciali che l'*"ipotesi di lavoro"* individua al punto 1) in termini di capacità produttiva teorica ed effettiva, quote di produzione sui clienti condivisi, quote di mercato, quote di esportazione e mix di prodotti forniti a ciascun cliente in termini percentuali tra pannelli truciolati bianchi, tinte unite e legni.

Una volta apprese tali informazioni, è possibile delineare con esattezza il quadro fattuale nel quale i gruppi possono concertare la propria azione e cioè: *"i) il mercato domestico effettivo e potenziale; ii) le quote di mercato di pertinenza di operatori stranieri, quali quote di mercato da recuperare; iii) i volumi di pannello nobilitato realmente immettibili sul*

⁵⁷ [Informazione che sembra potersi desumere dal doc. 361.8 che nel verbalizzare una riunione del 3 febbraio 2004, al punto 2) individua una "maggioranza 70%" presumibilmente in relazione alla quota di mercato rappresentata e sufficiente ai fini decisori.]

⁵⁸ [A titolo esemplificativo si consideri un appunto manoscritto reperito presso le sedi del Gruppo Saviola del 20/09/2005 e relativo ad una riunione del gruppo dei pannellieri tenutasi presso "Corte Brandelli" in pari data nel quale a seguito di una proposta della Sig.ra Frati, "Si va al giro di tavolo. Trombini, Saib e Saviola sono d'accordo di rischiare. Si decide così di andare avanti con il 5% su tutti", cfr doc. 36.2.]

⁵⁹ [Doc. 382.8 e 383.8.]

⁶⁰ [Doc. 4.1.]

mercato domestico; iv) gli obiettivi di mantenimento e/o di crescita di ogni singolo Gruppo sulla base delle rispettive capacità produttive reali e di rispetto dei mix e quindi delle marginalità medie⁶¹.

87. Come si vedrà, in relazione ad ogni singolo punto oggetto di discussione (fermate, clienti e prezzi), le regole inizialmente adottate nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 sono rimaste sicuramente ferme, nei principi, per tutto il periodo considerato. Nel dettaglio, tuttavia, le stesse hanno formato più volte oggetto di discussioni e dibattiti che ne hanno determinato la progressiva modifica e/o l'ulteriore precisazione.

88. Infine, nel corso di alcune riunioni che risalgono alla fine del 2005, i produttori di pannello truciolare hanno affrontato anche i temi legati all'approvvigionamento di materia prima (legno), scambiando reciprocamente informazioni sulle rispettive politiche di approvvigionamento ed in particolare sulle quantità di legno importate dall'estero nell'anno 2005. In particolare, l' "accordo sul legno" prevedeva, in primo luogo, la cristallizzazione delle fonti di approvvigionamento attraverso l'elaborazione della regola della "non trasmigrazione" del fornitore; quindi, l'analisi delle quote di importazione di legno dall'estero di ciascuno nel corso del 2005 al fine di modificarle progressivamente fino a pareggiarle tra loro. Una volta raggiunto l'obiettivo del pareggio, le imprese partecipanti ai Tavoli avrebbero acquistato il legno dall'estero attraverso un Consorzio a tal fine costituito⁶².

3. GLI OBIETTIVI DELLA CONCERTAZIONE

a) La cristallizzazione delle quote di mercato

89. Dalla documentazione agli atti emerge come l'obiettivo finale dei Tavoli fosse quello di cristallizzare le posizioni di mercato dei partecipanti all'intesa risultanti nel periodo settembre 2003 - gennaio 2004. Secondo quanto evidenziato dalle parti nel corso del procedimento, infatti, "(...) il periodo di riferimento individuato ai tavoli per le posizioni che le singole imprese dovevano rispettare era individuato nelle quote/vendite realizzate nel periodo settembre 2003 - gennaio 2004, periodo in cui non esisteva alcun tipo di accordo tra i produttori e che per questo fu preso come riferimento iniziale, e tale dato doveva essere confrontato con le quote dei periodi successivi"⁶³.

A tale proposito, il gruppo Trombini nel corso del procedimento ha precisato che una tale decisione era riconducibile al gruppo Saviola il quale avendo avviato un'attività di produzione di mobili, era quello maggiormente a rischio di perdere quote di mercato essendo entrato in conflitto con gran parte dei suoi clienti. Per evitare che questi, a parità di condizioni, preferissero acquistare dai concorrenti, il gruppo Saviola impose quindi che venissero "blindate" le quote di mercato acquisite sino al momento di apertura dei tavoli⁶⁴.

90. La determinazione della quota di mercato assegnata a ciascuna impresa partecipante al cartello, in quanto vincolante, è stata oggetto di tensioni tra le imprese per "(...) qualche opposizione da parte di operatori minori che non accettavano di buon grado di vedersi ostacolata la crescita attraverso la cristallizzazione della propria posizione di mercato (...)"⁶⁵, come dimostra il fatto che "Quando c'è stata l'esigenza di definire le quote di mercato delle aziende e verificare la loro evoluzione, di comune accordo il tavolo ha deciso di far certificare i dati di vendita a due società di revisione. In particolare le due società furono individuate da Saviola e da Trombini. In attesa di avere i risultati di tali certificazioni, tuttavia, il tavolo decise di autodichiarare tali dati. Il doc. 32.2. testimonia il confronto tra i dati dichiarati e quelli in seguito certificati"⁶⁶.

Nel documento commentato nel corso dell'audizione con gli uffici, in effetti, compaiono due tabelle - rispettivamente relative al pannello truciolare grezzo e nobilitato - in cui si riportano per Fantoni, Frati, Saib, Saviola e Trombini i dati delle vendite (rispettivamente in mc e mq) con cadenza quadrimestrale relativi al periodo settembre 2003 - gennaio 2005 e la quota di mercato corrispondente. Proprio a tale proposito, nel corso di una riunione del 21 luglio 2005 "si propone la certificazione dei dati dichiarati a proposito delle quote da parte di società di revisione" [...] "tutti accettano il controllo. Sono incaricati Gozzi [Saviola] e Gioli [Trombini] di contattare le società di revisione. [omissis]: Falco, Annovati, Saib e Frati" e "X→[omissis]: Sacic, Sit, Sia, Sama, Fantoni"⁶⁷.

La riunione risulta anche da un documento reperito presso la sede di Annovati⁶⁸ nel quale emerge chiaramente l'obiettivo dell'incontro: la "ridistribuzione delle quote in maniera equa". In relazione a tale obiettivo "Saviola è disposto a rendere in % quanto acquisito in più". "Per effettuare tutto ciò si deve essere disposti ad essere certificati nei controlli". "Saviola chiede a Frati di non farsi giustizia da sola". In tale ottica si decide che il criterio di verifica sarà basato sull'analisi dei dati di vendita di ogni produttore dal 1/09/2003 al 30/06/2005 in termini di mq e mc venduti in Italia. Vengono quindi individuati i soggetti deputati ad effettuare le revisioni e si decide che "dopo la revisione saranno ridistribuite le quote di mercato".

⁶¹ [Doc. 382.8 e 383.8.]

⁶² [Doc. 28.2, 29.2 e 30.2.]

⁶³ [Verbale di audizione Saviola, doc. 608.14. In tal senso, cfr. anche verbali di audizione Saib e Trombini, docc. 582.12 e 542.12.]

⁶⁴ [Doc. 542.12.]

⁶⁵ [Verbale di audizione del gruppo Frati, doc. 546.12.]

⁶⁶ [Verbale audizione del gruppo Saviola, doc. 608.14.]

⁶⁷ [Doc. 39.2.]

⁶⁸ [Doc. 443.10.]

La certificazione delle quote di mercato dei partecipanti ai Tavoli risulta concretamente effettuata nel periodo Settembre/Novembre 2005 da [omissis] e da [omissis]⁶⁹. Evidenza di tale certificazione è peraltro contenuta in un documento reperito presso la sede di Saviola e nel quale i dati di vendita dichiarati da Frati, Saviola e Saib vengono confrontati con i dati certificati⁷⁰.

b) Il contingentamento della produzione: il meccanismo dei fermi di produzione e delle forniture incrociate

91. In quest'ottica di artificiale conservazione dell'equilibrio di mercato preesistente, si inquadra il meccanismo del contingentamento della produzione tra le imprese partecipanti ai Tavoli. Al riguardo, nel corso dell'audizione, Saviola ha affermato: *"Il vero e unico meccanismo funzionante ai tavoli era quello del contingentamento della produzione, attraverso una regolamentazione concertata della capacità produttiva di ciascun concorrente"*⁷¹.

Nello stesso senso Fantoni, secondo il quale: *"Il meccanismo dei fermi di produzione è stato il criterio fondamentale della concertazione"* e *"Lo squilibrio tra una capacità produttiva ridondante e un basso grado di assorbimento del mercato ha determinato la necessità per gli imprenditori di calmierare la capacità produttiva secondo uno schema condiviso e concordato"*.

Anche Trombini ha rilevato: *"Il meccanismo dei fermi di produzione rappresenta lo strumento principale attraverso cui garantire il fine ultimo del mantenimento delle quote di mercato acquisite. Questo è, dunque, una vera e propria pre-condizione alla stessa esistenza dei tavoli e parte sin da subito, ossia dall'inizio del 2004"*⁷².

92. Nel corso delle riunioni si provvedeva periodicamente ad individuare un numero di giornate in cui gli impianti di ciascuna impresa sarebbero obbligatoriamente rimasti fermi. I giorni di fermo stabiliti ai tavoli non sono frutto di un criterio preciso: già nel documento elaborato nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 ci si limita ad individuare per tutti i partecipanti in maniera vincolante un numero minimo di giorni di fermo e la periodicità delle fermate⁷³.

Sul punto è particolarmente esplicito un fax, risalente al 18 novembre 2005 inviato dal Gruppo Fantoni al Gruppo Saviola e reperito presso le sedi di quest'ultimo, nel quale è contenuta una tra le tante esplicitazioni del *"principio principe"* dell'intesa, ossia *"il meccanismo di regolazione delle capacità produttive che definisca un numero omogeneo per tutti i produttori di fermate in cui solo le esportazioni danno diritto a maggiori giorni di produzione. Le parti convengono sulla necessità di aggiornare mensilmente la contabilità governata dai bonus positivi derivanti dalle quantità esportate, dai bonus positivi derivanti dai giorni di fermata e dal correttivo derivante dal differenziale positivo o negativo dei metri cubi giacenti a magazzino alla data, rispetto alla dichiarazione magazzini del 31.01.04"*⁷⁴.

93. Come si vedrà a proposito della concertazione relativa alla ripartizione della clientela ed all'aumento dei prezzi, anche la programmazione dei fermi di produzione è stata inizialmente oggetto di varie proposte da parte dei partecipanti ai tavoli, alternative alla tradizionale fermata degli impianti: nella riunione del 3 febbraio 2004 si propone che *"in alternativa alla fermata i partecipanti pro quota possono decidere di acquistare pannelli [dal concorrente] in esubero ad un prezzo di euro 100 f.co partenza"*⁷⁵; nel successivo incontro del 12 febbraio 2004, a fronte di *"magazzini al livello di guardia"* si propongono due alternative: *"a) fermo imp. Tutti"* e *"b) gli altri acquistano pro quota il maggior magazzino di chi è oltre livello guardia"*⁷⁶.

94. L'adozione e l'applicazione concreta di tale meccanismo, tuttavia, rendeva necessaria la disciplina dei periodi di inattività "fisiologica" degli impianti produttivi, sia perché legata al processo di produzione dei pannelli (che già di per sé impone periodiche fermate "tecniche" degli impianti), sia perché determinata dal verificarsi di eventi eccezionali (ad esempio, scioperi, incendi e allagamenti). Rimaneva poi da stabilire il regime di quella produzione inidonea ad incidere sull'artificiale equilibrio di mercato (esportazioni ed autoproduzione).

95. Proprio a tale proposito, già il documento elaborato nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 chiarisce che *"Costituirebbero bonus, ovvero riduzioni delle giornate di fermo degli impianti: i) le autoproduzioni per la produzione di mobili per Saviola e Fantoni; ii) le quote export; e che inoltre "le fermate straordinarie di uno dei partecipanti al tavolo dovute a cause di forza maggiore (es. incendi, rotture impianti ecc.) non sostituiscono le giornate di fermo impianti ordinarie e convenute. Il danneggiato è obbligato a dichiarare agli altri la causa della fermata, la durata e può comprare il pannello che gli necessita dagli altri produttori – che sarebbero tenuti a venderglielo pro-quota – ad un prezzo convenuto (definito prezzo intercompany) di Euro 85 franco partenza"*⁷⁷.

⁶⁹ [Verbale audizione gruppo Trombini, doc. 542.12.]

⁷⁰ [Doc. 32.2.]

⁷¹ [Nel verbale Saviola, doc. 608.14, si legge ancora *"La capacità produttiva doveva essere utilizzata in misura uguale da tutti i produttori"* essendo l' *"unico modo con il quale si riusciva a controllare le quote di mercato"*.]

⁷² [Verbale di audizione Trombini, doc. 542.12.]

⁷³ [Doc. 383.8 e doc. 650.14.]

⁷⁴ [Doc. 31.2. Per un'idea del livello di dettaglio della programmazione del meccanismo delle fermate si veda anche il doc. 43.2, reperito presso le sedi di Saviola, nel quale si afferma che *"le fermate programmate devono essere comunicate almeno 5 giorni prima"*.]

⁷⁵ [Doc. 361.8, riunione del 3 febbraio 2004.]

⁷⁶ [Doc. 361.8, riunione del 12 febbraio 2004.]

⁷⁷ [Doc. 382.8.]

96. Inizialmente, dunque, tutta la produzione inidonea ad incidere sull'artificiale equilibrio di mercato, cui è ispirato l'intero sistema delle riunioni, dà diritto ai "bonus", ossia alla riduzione delle giornate già decise di fermo degli impianti; diversamente, le fermate legate a motivi tecnici o ad eventi accidentali non incidono sul computo dei giorni di fermo e danno invece diritto ad una particolare forma di "assistenzialismo" convenuta tra i concorrenti, finalizzata ad evitare il rischio di perdita degli ordini già in consegna presso i clienti e definita "soccorso"⁷⁸. Tale regola, come si vedrà, subirà una parziale modifica finalizzata a valorizzare – ai fini del computo dei giorni di fermata programmata – anche le fermate "tecniche" e legate ad eventi accidentali la cui durata eccede una determinata soglia.

97. Fissati i criteri generali, il meccanismo di calcolo nel dettaglio dei giorni di "bonus", ossia dei giorni in cui è possibile sottrarsi ai giorni di fermata precedentemente programmati, è solitamente riprodotto in un foglio di calcolo che compare in allegato a numerosi verbali manoscritti di riunioni⁷⁹. Di seguito si riporta, a titolo esemplificativo, il modello di tabella citato.

MESE

	Sit. al	+Exp	-Fermi	Sit. al	=GG	Δ MAG	=GG	Tot. GG
FN(Fantoni)								
FR(Frati)								
SB (Saib)								
SV(Saviola)								
TR(Trombini)								
XP(Xilopan)								

98. Il significato di tale tabella e del relativo metodo di calcolo dei giorni è stato chiarito nel dettaglio dal gruppo Trombini e dal gruppo Fantoni nel corso delle audizioni con gli uffici⁸⁰. Nel corso delle riunioni "venivano costantemente elaborate delle tabelline (molte delle quali sono presenti in atti) in cui per ogni azienda veniva stimata la capacità produttiva giornaliera, quindi sommate la situazione del magazzino alla fine del mese, le esportazioni e le autoproduzioni, portati in detrazione i quantitativi di mancata produzione corrispondenti alle giornate di fermo, in maniera tale da arrivare ad un risultato finale che, diviso per la capacità produttiva, indicava il "bonus", ossia i giorni che ciascuna azienda poteva utilizzare nei mesi successivi per sottrarsi alle giornate di fermo programmate. Eccezioni generali alla regola del "Fermo produzione" erano rappresentate dall'autoproduzione e dal volume di esportazioni di pannelli".

Più in particolare, "nella prima colonna da sinistra sono elencati tramite delle sigle convenzionali i nomi dei produttori (FN=Fantoni; FR=Frati; SB=Saib; SV=Saviola; TR=Trombini) e la loro capacità nominale teorica giornaliera, espressa in metri cubi; per la Fantoni tale numero è pari a 1020. Nella seconda colonna si evidenzia la situazione di bonus maturati alla data indicata; nella terza colonna si aggiungono i bonus maturati in ragione delle quantità esportate, espresse in metri cubi; nella quarta si segnalano e si aggiungono i giorni di bonus acquisiti attraverso i fermi produttivi, definendo così – nella quinta colonna – una situazione complessiva dei bonus acquisiti alla fine del mese oggetto della rilevazione. Tale situazione veniva ri-espressa in numero di giorni equivalenti nella sesta colonna, dividendo per i valori delle capacità nominali dei vari players. Nella settima colonna veniva operata una sottrazione, uguale per tutti i soggetti, pari al numero dei giorni di bonus acquisiti dal player meno performante. Si giunge così, nell'ottava colonna, alla determinazione dei bonus effettivi. L'ultimo raffronto – non presente in questa tabella – veniva fatto tra il risultato finale e la situazione del magazzino, che poteva determinare un ulteriore aggiustamento dei giorni di bonus ottenuti. Il bonus consentiva di sottrarsi a giornate di fermo programmate per i periodi successivi"⁸¹.

99. In tale sistema, come precisato dal gruppo Trombini, il valore corrispondente alle esportazioni ed all'autoconsumo era riportato in un'apposita tabella in cui veniva indicato mensilmente il quantitativo in mc di pannelli grezzi e nobilitati destinati alle esportazioni (tutti i produttori, compresa la società Xilopan) od al consumo interno (Saviola e Fantoni) di ciascuna società⁸².

A tal fine, i dati imputati nella tabella a Xilopan come "esportazioni" corrispondono in realtà alle quantità vendute alla Cleaf (azionista della società Xilopan con una partecipazione pari al 20% del capitale sociale) coerentemente con la circostanza che, nel sistema del calcolo dei fermi, Xilopan "viene controllato sull'utilizzo dei MC venduti alla Cleaf" e

⁷⁸ [Doc. 43.2.]

⁷⁹ [Docc. 41.2, 40.2, 38.2, 37.2, 34.2 e 436.10.]

⁸⁰ [Doc. 542.12, ma anche verbali di audizione Fantoni e Saib, docc. 580.12 e 582.12.]

⁸¹ [Verbale audizione Fantoni, doc. 580.12.]

⁸² [Verbale audizione Trombini del 1 dicembre 2006, doc. 650.14 e, a titolo esemplificativo, doc. 41.2, pag.5.]

pertanto, *“Ferma come gli altri scontando le vendite a Caspani [Cleaf]”*⁸³. Quanto illustrato, del resto, è stato confermato proprio dal rappresentante della società Montanari che nel corso dell’audizione con gli uffici ha espressamente confermato che i partecipanti ai Tavoli, per incentivare la società Xilopan a partecipare avrebbero considerato *“le forniture ai nostri clienti Cleaf come bonus di esportazione”*⁸⁴.

In ogni caso, da un raffronto tra i dati forniti da Xilopan in data 6 dicembre 2006⁸⁵ sulle vendite mensili effettuate a Cleaf nel 2004 e confermati nella memoria finale, effettivamente risulta una sostanziale convergenza con i dati contenuti nella tabella sopra descritta e discussa ai tavoli⁸⁶. Nel raffronto, in particolare, si è tenuto conto sia dei dati relativi ai pannelli grezzi espressi in metri cubi che dei dati relativi ai pannelli nobilitati espressi in metri quadrati⁸⁷. Peraltro, va osservato che le sole lievi difformità riscontrate rispetto ai dati riportati nella tabella e discussi nel corso delle riunioni evidenziano, il più delle volte, una sovrastima dei quantitativi comunicati rispetto a quelli reali, a tutto vantaggio di Xilopan che, in tal modo, poteva vantare più giorni di *bonus*.

100. Diversamente, il dato di “autoconsumo” aggregato che si legge nelle tabelle menzionate, riguardando le quantità di pannello che venivano utilizzate dai mobilifici verticalmente integrati con i produttori, si riferisce ai soli gruppi Saviola e Fantoni, gli unici ad essere integrati verticalmente a valle⁸⁸.

101. Rilevanza del tutto analoga all’autoconsumo era riconosciuta alle esportazioni proprio perché “(...) le quantità di prodotto esportate davano diritto a giornate di bonus perché non incidevano sull’eccesso di offerta caratterizzante il mercato italiano”⁸⁹.

Il *favor* del Tavolo per le esportazioni, che presentano l’evidente pregio di non incidere sull’eccesso di offerta del mercato italiano, emerge in maniera evidente dalla documentazione in atti. In una riunione del 3 ottobre 2005 si stabilisce, infatti, che *“quando la differenza tra chi fa più giorni di esportazione e chi ne fa di meno supera i 20 giorni, chi fa più giorni non è obbligato a fermare (nemmeno i fermi obbligatori)”*⁹⁰. Nel corso della stessa riunione, proprio in applicazione della nuova regola, *“Fantoni [...] è esonerato anche dai gg. di fermo obbligatori”* avendo *“aumentato fortemente l’export sia in settembre che in ottobre”* ed *“avendo già accumulato 30 gg. di bonus”*⁹¹.

102. In ogni caso, anche la regola che disciplinava l’attribuzione dei bonus “(...) era oggetto di costanti aggiustamenti e modificazioni in sede di riunioni. Spesso, infatti, è capitato che si decidesse di fermare comunque senza poter utilizzare i “bonus” ovvero che questi venissero resi inutilizzabili. In realtà, infatti, a prescindere dalle regole puntuali che venivano stabilite volta per volta e ripetutamente modificate in sede di riunioni, il fine ultimo dei “tavoli” ai quali hanno partecipato tutti i produttori di pannelli era la “cristallizzazione” delle posizioni di mercato di ciascun produttore”⁹².

103. Alle politiche concertate di incentivazione delle esportazioni fa riscontro l’evidente timore del Tavolo per il rischio di importazioni che avrebbero aggravato la situazione di sovrapproduzione in cui versava il mercato italiano. Pertanto, già nel corso della riunione del 20 gennaio 2004, veniva stabilito che *“sono vietate le importazioni dall’estero di pannello”*⁹³.

Tale timore si esprime anche nella decisione concordata di intraprendere *“attacchi pesanti su Egger, Funder, Panowalls e Isorois tramite l’agente di Fantoni su grezzo e melaminico tinte unite”*⁹⁴. Stesso tenore presenta il contenuto della riunione dell’11 ottobre 2004 in cui si stabilisce di: *“colpire solo chi viene in Italia Kronospan, Egger 180.000 MC se supera questa quota”*⁹⁵.

Al fine di rendere ancor più incisivo l’obiettivo di ridurre l’importazione di pannelli truciolari sembrerebbe che le imprese partecipanti ai Tavoli abbiano sollecitato, alla fine del 2004, un incontro con la società Egger: *“che però non è andato a buon fine. Egger, infatti, si è mantenuto indipendente ed ha aumentato i propri prezzi solo da quest’anno ed in conseguenza dell’aumento generalizzato del costo della materia prima e dell’aumento della domanda estera”*⁹⁶.

⁸³ [Doc. 363.8.]

⁸⁴ [Verbale audizione Montanari, doc. 605.13.]

⁸⁵ [Doc. 653.14.]

⁸⁶ [Docc. 39.2, 40.2, 41.2 e 653.14.]

⁸⁷ [i quantitativi dei pannelli nobilitati, espressi in metri quadrati, è stato convertito in metri cubi.]

⁸⁸ [Verbal Fantoni e Trombini, docc. 580.12 e 542.12.]

⁸⁹ [Verbale di audizione Saib, doc. 582.12.]

⁹⁰ [Doc. 35.2.]

⁹¹ [Doc. 439.10.]

⁹² [Doc. 542.12.]

⁹³ [Doc. 382.2.]

⁹⁴ [Doc. 43.2, pag. 23.]

⁹⁵ [Doc. 398.8.]

⁹⁶ [Docc. 651.14. e doc. 42.2, pag. 10.]

L'attività di monitoraggio

104. Il monitoraggio del sistema di contingentamento della produzione testé illustrato contempla due momenti principali tra loro dipendenti e legati alla diversa natura delle circostanze da verificare: *in primis*, la veridicità dei dati periodicamente forniti dalle aziende sui magazzini, sulle esportazioni e sull'autoconsumo nell'ottica di convalidare il risultato delle giornate di fermo calcolato secondo il metodo illustrato in precedenza e, quindi, la verifica dell'effettiva fermata degli impianti.

105. In relazione al primo profilo, l'incarico di verificare la veridicità dei dati volontariamente forniti dalle aziende nel corso delle riunioni⁹⁷ è stato attribuito ad una persona fisica [omissis]. In un verbale manoscritto relativo ad una riunione del 22 gennaio 2005⁹⁸ si apprende che *"la verifica di [omissis] sui magazzini è iniziata al 31/12 per tutti tranne che per Frati"*. Al fine di facilitare l'esecuzione dell'incarico, è inoltre previsto che *"daremo a lui [omissis] il tabulato ad una data"* per poi *"mostrargli le bolle ad una certa data (per calcolare il magazzino per differenza)"*. Per assicurare, inoltre, l'effettività del controllo si è evidentemente reso necessario, per le volte successive, *"dire a [omissis] di invertire il giro di verifica"*⁹⁹. Solo per il Gruppo Trombini non risulta dai documenti agli atti la certificazione dei dati relativi alle giacenze di magazzino¹⁰⁰.

Sul punto relativo ai controlli dei dati dichiarati nel corso delle riunioni, anche Saviola ha riconosciuto che *"Per quanto concerne [...] i dati di autoconsumo e di esportazione che venivano portati ai tavoli e che servivano per determinare i giorni di fermo produzione da effettuare, il controllo veniva effettuato da una persona [omissis] nominata di comune accordo e che aveva l'incarico di controllare le fatture, all'interno dei locali aziendali, ove fosse necessario, anche ispezionando i computer dei dipendenti"*. Diversamente da quanto dichiarato da Trombini, Saviola sostiene peraltro che *"Tutte le imprese hanno accettato tali controlli"*¹⁰¹.

106. Una volta convalidato il risultato del calcolo che consente, con cadenza periodica, di conoscere i giorni di fermata produttiva spettanti a ciascun produttore, rimane da verificare l'effettiva chiusura degli impianti nei giorni prestabiliti.

A tal fine, i partecipanti al cartello hanno previsto specifici meccanismi di monitoraggio a catena tra i concorrenti. Significativi in proposito sono alcuni documenti rinvenuti presso la sede della società Frati: uno schema riepilogativo dei controlli incrociati sui fermi di produzione, che vede coinvolte a turno tutte le società; una lettera indirizzata a Frati che ha ad oggetto il *"Resoconto della visita Annovati del 29 luglio 2004"*¹⁰².

A titolo esemplificativo, si considerino inoltre i numerosi documenti (per lo più verbali di riunioni) in cui compare proprio una dettagliata programmazione dei controlli reciproci tra i concorrenti¹⁰³. Significativo in tal senso è un documento reperito presso la sede di Frati in cui un rappresentante di tale gruppo afferma di aver effettuato in data 3 gennaio 2005 il controllo del fermo impianti relativo alle linee di truciolari del gruppo Fantoni¹⁰⁴.

Tutto ciò trova conferma nelle stesse dichiarazioni rese dalle imprese nel corso delle audizioni: *"I controlli dei fermi avvenivano a catena: ciascun produttore, a rotazione, controllava il concorrente."*¹⁰⁵; *"Nel sistema del tavolo era previsto che SAIB controllasse l'effettivo fermo degli impianti della società SIT (gruppo Saviola) che a sua volta doveva controllare la chiusura dei nostri impianti."*¹⁰⁶; *"Per i fermi produzione il sistema [di monitoraggio] era abbastanza semplice: era sufficiente guardare dall'esterno perché un impianto di truciolare in funzione emette delle fumate*

⁹⁷ [Come risulta da un documento reperito presso la sede di Saviola relativo ad una riunione del 4 giugno 2004 nel quale compare una tabella denominata "esempio di dichiarazione giacenze a magazzino" dove per Fantoni, Frati, Saib, Saviola e Trombini viene riportata nella prima colonna la capacità max teorica dei magazzini e nelle successive i dati relativi alle giacenze da febbraio a giugno del 2004 con cadenza variabile (settimanale o mensile).]

⁹⁸ [Doc. 41.2.]

⁹⁹ [In allegato al verbale, segue una tabella dattiloscritta con l'indicazione delle aziende - Fantoni, Saviola, Saib ed anche Frati - della data del rilevamento (compresa tra il 3 ed il 14 gennaio) e delle quantità rilevate espresse in metri cubi (relative, quindi, a quantità di pannello truciolare grezzo) e con la precisazione che "i quantitativi sopra riportati sono quelli rinvenuti giacenti nel giorno della visita" .]

¹⁰⁰ [Tale situazione è riconducibile alla circostanza che, da un lato, si è sempre sottratto a tale tipologia di controlli e dall'altro – come verrà più ampiamente chiarito nel prosieguo – al fatto che il gruppo non ha preso parte alle riunioni dei Tavoli nel periodo compreso tra il novembre 2004 e febbraio 2005. In particolare, nel corso dell'audizione con gli uffici, Trombini ha dichiarato che "Si tratta di controlli invasivi (...) [per] la verifica, negli uffici ed impianti di ciascun concorrente, dell'entità dei magazzini, della produzione in generale, delle vendite in mq, disaggregate per cliente, delle esportazioni e dei sistemi EDP (Electronic Data Processing - Centro Elaborazione Dati). In alcuni casi si è parlato addirittura di ispezioni nei computer aziendali per verificare tutti i dati che potessero interessare ai fini della verifica del funzionamento del cartello" e che quindi "a differenza degli altri operatori che sembrerebbero aver accettato, almeno inizialmente un tale sistema di controllo, il Gruppo Trombini si è sempre rifiutato di sottoporsi a tale tipo di verifiche limitandosi, non senza scontri a volte anche accesi, ad autocertificare i dati voluti da Saviola (sulle esportazioni e/o fornendo tabulati aziendali), incontrando il Sig. [omissis] il minimo indispensabile ed esclusivamente fuori dalle aziende. Tale atteggiamento di Trombini, tuttavia, ad ottobre ha determinato la sua uscita dal tavolo" verbale Trombini, doc. 542.12.]

¹⁰¹ [Verbale Saviola, doc. 608.14.]

¹⁰² [Doc. 206.5 Frati.]

¹⁰³ [Doc. 41.2 pag. 12, 42.2, pag. 5, 44.2 pag. 5 sotto la sezione rubricata proprio "controlli".]

¹⁰⁴ [Doc. 206.5.]

¹⁰⁵ [Verbena audizione Fantoni doc. 580.12.]

¹⁰⁶ [Verbale audizione Saib, doc. 582.12.]

evidenti. In tal senso ciascun produttore poteva controllare il concorrente.¹⁰⁷ Il controllo sul concreto rispetto delle fermate, invece, era organizzato affidando ad ogni produttore, di volta in volta e a rotazione, la verifica dell'effettiva chiusura degli impianti di un altro produttore. In genere Trombini doveva controllare uno stabilimento di Saviola e uno di Fantoni. Tuttavia Saviola diffidava di controlli affidati sempre agli stessi e pertanto periodicamente modificava l'ordine delle verifiche¹⁰⁸.

L'attuazione dell'intero meccanismo

107. Oltre a dimostrare l'adozione dei criteri disciplinanti il menzionato meccanismo di contingentamento della produzione, nei principi e in dettaglio, la documentazione agli atti fornisce ampia evidenza della reale programmazione concertata dei giorni di fermata degli impianti dedicati alla produzione di pannello truciolare (sia grezzo che nobilitato). Significativo, in proposito, è un documento rinvenuto presso la sede della società Frati, denominato *"Memo fermi luglio 2004"* in cui le giornate durante le quali gli impianti non hanno lavorato sono messe in relazione diretta con la situazione di magazzino iniziale e la capacità produttiva e si distingue tra fermate denunciate, non denunciate, ufficiali. La natura commerciale e non meramente tecnica delle fermate effettuate dalle imprese partecipanti ai Tavoli si evince anche da numerosi altri documenti acquisiti nel corso delle ispezioni, nei quali è evidente la natura assolutamente programmatica dei fermi che venivano stabiliti per ciascuna impresa per il/i mese/i successivo/i. A titolo meramente esemplificativo si consideri il contenuto di una riunione tenutasi il 4 maggio 2004, in cui, tra le altre cose, si fissano per ciascuna impresa le date per i fermi del mese di maggio: *"Fantoni e Frati: non fermano; Saib: non ferma; Sit: 06 del 2/5 alle 06 del 4/5; Annovati: 12-13 maggio; Falco: non ferma sceglie i bonus"*¹⁰⁹. Analogamente rileva quanto emerge dai verbali che riportano il contenuto di due riunioni successive (24 settembre 2004 e 11 ottobre 2004)¹¹⁰. Nel corso della prima si rinvia alla riunione successiva la programmazione delle fermate relative al mese di ottobre, e nella seconda si procede effettivamente alla individuazione di *"tre giorni di fermo per ottobre"* previste in particolare per i giorni *"30-31 ottobre e 1 novembre"*, con la precisazione che *"i fermi si fanno comunque entro il 3 novembre"*. Ugualmente il documento che riporta quanto discusso nel corso della riunione del 18 ottobre 2005, laddove: *"Si decidono le fermate come segue: 8 giorni da oggi al 23.12 e 8 giorni dal 23.12 al 31.12"*¹¹¹.

108. Ampia evidenza documentale si ha, poi, in relazione al fatto che le fermate degli impianti di produzione sono state regolarmente eseguite e comunicate così come lo erano le variazioni rispetto alle date previste. Ciò dimostra che le parti del procedimento hanno realmente dato corso al *"fermo impianti"* con la consapevole ed esplicita finalità di contingentare la produzione ai fini della cristallizzazione delle quote di mercato definita ai Tavoli.

Particolarmente significativo al riguardo è l'intenso scambio di lettere e/o fax, rinvenuti presso la sede della società Frati, con i quali tutte le imprese si danno reciproca e dettagliata comunicazione dei fermi produzione, con la specifica dell'impianto e dell'ora di interruzione e di inizio attività, a partire dal febbraio 2004 fino ad agosto 2005¹¹².

Interessanti al riguardo sono inoltre alcuni documenti reperiti presso le sedi di Saviola, che riguardano i fermi del Gruppo Frati del mese di aprile divisi in *"già effettuati"* e *"da effettuare"* sia per gli impianti di pannello truciolare grezzo sia per quelli adibiti alla produzione di pannello nobilitato. Le informazioni contenute nel documento menzionato non possono che inserirsi a pieno titolo nel sistema di fermate programmate coordinato con i concorrenti anche perché l'indicazione, leggibile in calce all'ultima pagina *"N.B. abbiamo un giorno a credito per maggio"*, si spiega solo in quanto inquadrata in un sistema precedentemente concertato di credito e debito di giorni di fermo impianti¹¹³.

Nello stesso solco è inquadrabile un fax del 7 marzo 2005 inviato da SAIB a Saviola, reperito presso le sedi di quest'ultimo e riportante i giorni del mese di marzo 2005 in cui *"i nostri impianti saranno fermi"* sia con riferimento alla nobilitazione sia alla produzione di pannello grezzo¹¹⁴.

109. In alcuni casi sono state discusse eventuali variazioni alle regole concordate, come ad esempio emerge da un documento reperito da Annovati¹¹⁵, dal quale risulta l'elaborazione di una *"regola"* più dettagliata: *"Saib chiede di scindere i due impianti di grezzo affinché possano essere fermate disgiunte"*. Tuttavia, il Tavolo decide che *"non si possono compensare le fermate di uno stabilimento con l'altro"* a differenza degli impianti di grezzo e nobilitato che *"possono essere disgiunti"*. Quello appena riportato è uno dei rari episodi di dissenso tra la società Saib e gli altri partecipanti che si spiega unicamente se inquadrato nella piena condivisione dell'illustrato sistema di contingentamento produttivo.

¹⁰⁷ [Verbale audizione Saviola doc. 608.14.]

¹⁰⁸ [Verbale Trombini, doc. 542.12.]

¹⁰⁹ [Doc. 472.10.]

¹¹⁰ [Doc. 43.2 e 460.10.]

¹¹¹ [Doc. 34.2.]

¹¹² [Doc. 206.5.]

¹¹³ [Doc. 40.2, pagg. 13-15.]

¹¹⁴ [Doc. 98.3.]

¹¹⁵ [Doc. 441.10.]

110. In tale ambito, le risultanze istruttorie evidenziano un trattamento particolare di Trombini ricollegabile alla circostanza della recente attivazione di un nuovo impianto presso la società Falco, il quale è stato concordemente escluso dall'obbligo di fermo. Saviola e Trombini, nel corso delle audizioni con gli uffici hanno peraltro fornito precisazioni sulla durata di tale periodo di "grazia"¹¹⁶. Quest'ultimo aspetto è anche affrontato da un verbale manoscritto di una riunione dell'8 marzo 2004 reperito presso le sedi del gruppo Saviola nel quale si legge "3 mesi di bonus nuovo impianto (accordato); (richiesto 6 mesi)"¹¹⁷.

111. L'informativa sui fermi di produzione si estende anche a quelli imprevisi per guasti improvvisi agli impianti; in proposito, tra le altre, rilevano due lettere, datate luglio 2004, con le quali Frati comunica fermi di produzione imprevisi: una di queste si conclude con la frase "Il Sig. Saviola è già stato avvisato affinché possa effettuare la verifica". Segue una lettera, datata sempre luglio 2004, con la quale Frati comunica il giorno e l'ora in cui gli impianti sono ripartiti dopo il guasto improvviso¹¹⁸.

Stessi obblighi informativi risultano anche per i giorni di fermata tecnica, che venivano comunicati ai concorrenti comunque interessati ad assicurarsi che nei giorni stabiliti gli impianti fossero chiusi¹¹⁹.

Tale circostanza è particolarmente significativa in quanto – come già anticipato – nel corso delle riunioni è stato rivisto il principio che negava qualsiasi rilevanza alle fermate tecniche e/o accidentali ai fini del computo dei giorni di "bonus".

Nel corso di una riunione del 12 settembre 2005¹²⁰, infatti, si stabilisce che "dal 1° ottobre per un fermo tecnico [presumibilmente accidentale] superiore a 10 giorni oltre al diritto di avere il pannello si comincino a considerare i giorni di fermo"¹²¹. Il riferimento al criterio del "soccorso" lascia intendere che si tratti di fermate lunghe, legate ad eventi eccezionali e pertanto, non prevedibili.

Analogamente, anche in relazione alle fermate tecniche brevi (presumibilmente per manutenzione ordinaria), secondo quanto risulta da un verbale manoscritto di una riunione del 18 ottobre 2005¹²², l'originario carattere di totale irrilevanza del fenomeno viene meno a fronte del fatto che "il fermo tecnico dopo 24 ore diventa scontabile come fermo commerciale. Dall'inizio del fax partono 24 ore d'inizio fermo (l'azienda è obbligata a stare ferma per 24 ore, diversamente deve avvertire che decide di ripartire)".

112. A prescindere dal significato accordato alle fermate legate a motivi tecnici o ad eventi accidentali ai fini del computo dei giorni di fermo, nel disegno dei partecipanti ai Tavoli questi davano comunque diritto ad una particolare forma di "assistenzialismo", definita "soccorso" e finalizzata ad evitare il rischio di perdita degli ordini già in consegna presso i clienti. In sostanza, il soccorso consiste nella reciproca fornitura tra concorrenti di una quantità prodotta (pannello grezzo o nobilitato) corrispondente alle commesse da evadere e che sarebbero messe a rischio dall'evento accidentale verificatosi. Già nell'originaria segnalazione precedente all'avvio del procedimento, il gruppo Trombini aveva chiarito che il meccanismo del "soccorso" consisteva nella possibilità di "pretendere dagli altri produttori la cessione di proprie produzioni ad un prezzo politico di euro 85/ton. Franco partenza"¹²³.

Tuttavia, gli eventi accidentali non sono l'unico motivo di forniture incrociate tra concorrenti. Si è già visto, infatti, che un'alternativa alle fermate programmate poteva consistere nell'acquisto di pannelli dai concorrenti.

L'unica differenza tra le due ipotesi di forniture incrociate è che nel primo caso il prezzo del prodotto è un prezzo di vendita "assistenziale", cioè inferiore al prezzo di mercato, mentre nel secondo è invece sostanzialmente corrispondente al prezzo di mercato meno i costi di trasporto in quanto l'acquisto, in tal caso, è finalizzato a ridurre le giacenze di magazzino dei concorrenti in misura pari a quanto questi avrebbero venduto se gli impianti dei concorrenti fossero rimasti fermi.

113. La documentazione in atti fornisce ampia evidenza di tale meccanismo di scambio di prodotti tra i partecipanti ai tavoli e dei prezzi di volta in volta fissati. Emblematico al riguardo è un verbale manoscritto di una riunione del 3 marzo 2004¹²⁴ reperito presso le sedi del gruppo Saviola nel quale, vi è un riferimento al prezzo "intercompany" che

¹¹⁶ [Verbale Saviola, doc. 608.14, nel quale si legge: "Nell'ambito degli accordi sulla capacità produttiva, Trombini ha ottenuto un periodo di grazia di circa sei mesi, decorrente da gennaio ad agosto del 2004, nell'ambito del quale non doveva osservare fermi di produzione. Il nuovo impianto su cui Trombini non era obbligato a fermare era quello di Codigoro; sugli altri impianti, invece, avrebbe dovuto osservare i fermi, cosa che puntualmente fece, anche durante il periodo di grazia, con riguardo all'impianto di Annovati." e verbale Trombini del 1 dicembre 2006.]

¹¹⁷ [Doc. 44.2 pag. 4 in relazione alle dichiarazioni di Trombini del 1 dicembre 2006.]

¹¹⁸ [Doc. 206.5, ma anche il doc. 41.2, pag. 10 e 11 e ancora i doc. 40.2, pag. 21, e 41.2, pag. 8 reperiti presso le sedi di Saviola in cui Trombini comunica a Frati le fermate degli impianti delle tre società del gruppo rispettivamente per i mesi di maggio e febbraio del 2005. Idem il doc. 97.3.]

¹¹⁹ [Doc. 582.12.]

¹²⁰ [Doc. 37.2 e 440.10.]

¹²¹ [Il concetto è meglio esplicitato nel verbale manoscritto della stessa riunione reperito presso le sedi di Trombini in cui si legge che "il fermo accidentale dà diritto a ricevere pannello. Dopo 10 gg. Di fermo tecnico, l'esubero è considerato bonus". doc. 440.10.]

¹²² [Doc. 34.2.]

¹²³ [Doc. 4.1. Nel corso del procedimento il gruppo Trombini ha inoltre precisato che in tali casi il tavolo "si impegnava ad offrire quantità di pannello secondo un criterio pro quota ed a un prezzo inferiore a quello di mercato (di solito -10 euro a Mc) nell'ottica di impedire al pannelliere in difficoltà di comprare pannello dall'estero" doc. 542.12 – allegato 1.]

¹²⁴ [Doc. 44.2.]

corrisponde ad 85 euro, franco partenza, ed a un prezzo "intercompany assistenziale" di 65 euro franco partenza. In una riunione successiva, risalente all'11 ottobre 2004, tra le altre cose, si discute ancora una volta del prezzo del "mutuo soccorso" corrispondente stavolta a 118 euro meno 17 euro fissi e un ordinario prezzo "intercompany" corrispondente a 118 euro meno 10 euro.

Il meccanismo del "mutuo soccorso" o la scelta di comprare prodotto dai concorrenti in luogo della fermata dei propri impianti dava luogo a vere e proprie situazioni di credito/debito che venivano discusse nel corso delle riunioni. In una riunione del 24 settembre 2004, infatti, vi è evidenza del fatto che il calcolo delle situazioni creditorie o debitorie desse luogo alla tabella dei "saldi soccorsi" nella quale figura il nome di ciascuna azienda che "riceve" o "deve dare" pannelli con l'indicazione della relativa quantità^{125 126}.

c) La ripartizione della clientela

114. Un ulteriore aspetto sul quale le imprese partecipanti ai Tavoli hanno coscientemente coordinato il proprio comportamento concorrenziale riguarda i rapporti con la clientela.

Il mantenimento della clientela secondo un rigido criterio di pertinenza del cliente al fornitore storico e di mantenimento della stessa percentuale di fornitura nei confronti dei clienti condivisi è, infatti, complementare al contingentamento della produzione nell'ottica di assicurare l'obiettivo generale della cristallizzazione delle quote di mercato.

Il sistema è incentrato sul rispetto di due principi fondamentali: la "non trasmigrazione" che consiste proprio nel rispetto reciproco delle posizioni storicamente acquisite nei confronti dei clienti ed il principio di "protezione" che impone ai concorrenti di rifiutare eventuali richieste di forniture di clienti legati ad altri fornitori storici.

115. Il principio cardine evidenziato dalla documentazione reperita in sede ispettiva e prima ancora dalle segnalazioni del gruppo Trombini precedenti all'avvio del procedimento è quello secondo cui "ognuno deve rimanere dai propri clienti e nelle proprie posizioni"¹²⁷. Per i clienti che intendono cambiare fornitore la regola, contenuta in un documento manoscritto reperito presso le sedi del gruppo Trombini è la seguente: "non è possibile favorire il cambio. La trasmigrazione non è concessa"¹²⁸. Infine, un documento reperito presso le sedi del Gruppo Saviola fornisce una descrizione più articolata di tale "principio di protezione" chiarendo che "allo scadere di un modello presso il cliente, il diritto di continuare la fornitura col modello nuovo è del fornitore che fa il modello in scadenza"¹²⁹.

Il meccanismo di ripartizione della clientela e la necessità del relativo scambio di informazioni è più organicamente esplicitato, oltre che nella segnalazione del 22 aprile 2004 del Gruppo Trombini¹³⁰, anche nel già citato documento definito "ipotesi di lavoro"¹³¹ del gennaio del 2004 e reperito proprio presso la sede del Gruppo Trombini nel quale si legge quanto segue: "determinazione delle quote di mercato e di condominio detenute da ogni gruppo attraverso: i) controllo degli ATM [autotreni mensili] per cliente; ii) controllo delle fatture di vendita e dei prezzi applicati; iii) controllo delle fatture di acquisti presso le cartiere nel corso dell'esercizio 2003; iv) rinuncia alla fornitura del cliente (alla trasmigrazione) su esplicita domanda di cambiamento, adducendo ragioni di impossibilità; v) "ius primae noctis" del gruppo con maggior quote nell'offerta di decorativi nuovi in base alle quote di mercato e di cliente possedute. I controlli verrebbero effettuati dal fiduciario che oggi certifica le quote export".

116. La documentazione in atti mostra inoltre come ciascun partecipante ai tavoli fosse "titolare" di clienti "in esclusiva quasi totale" nei confronti dei quali le forniture da parte delle imprese concorrenti dovevano rimanere marginali, e/o di clienti "in condominio" nei confronti dei quali ciascun concorrente non doveva andare al di là dei quantitativi di fornitura "storici" o precedentemente concordati¹³². Anche sulla natura del prodotto fornito al cliente, il sistema di ripartizione del mercato si mostra inflessibile: in un verbale manoscritto di una riunione del 20 settembre 2005

¹²⁵ [Doc. 43.2, ma anche doc. 42.2 che riporta il verbale di una riunione del 17 dicembre 2004 in cui si decide che "si stabilisce che il prezzo intercompany è quello di mercato d'ora in poi".]

¹²⁶ [Doc. 650.14. Al riguardo, i rappresentanti del gruppo Trombini hanno precisato che nel caso in cui un produttore richiedesse il soccorso, "ciascuna delle società partecipanti ai tavoli avrebbe dovuto contribuire in proporzione alla quota di mercato detenuta, a rifornire i Mc di produzione persi a seguito di un evento accidentale. Ciò poteva dare luogo a dei crediti o debiti di pannelli nel caso in cui uno dei partecipanti anticipasse le quantità dovute dagli altri".]

¹²⁷ [Doc. 4.1 e 44.2.]

¹²⁸ [Doc. 445.10, ma anche doc. 440.10, verbale manoscritto di una riunione del 20 settembre 2005 nel quale si ribadisce l'esigenza di evitare il "travaso di clientela da un gruppo all'altro" perché "il mantenimento della quota di mercato non permette trasmissioni". La regola nel dettaglio consiste nel fatto che per "i modelli nuovi non dovrebbe essere disturbato colui che serve il cliente in maniera maggiore. Se si è più di uno occorre avvisare il concorrente". "Nel caso di due ad offrire non vale neanche la regola di vendere a prezzo più alto".]

¹²⁹ [Doc. 59.2.]

¹³⁰ [Doc. 4.1.]

¹³¹ [Doc. 383.8.]

¹³² [A titolo meramente esemplificativo cfr. doc. 211.5 e 37.2 pagg. 5, 6 e 7. Il gruppo Trombini, già nella originaria segnalazione precedente all'avvio del procedimento, ha evidenziato che la concertazione delle strategie commerciali si estendeva anche al "controllo delle rispettive quote di mercato con riferimento ai clienti "condivisi" e congelamento di tali quote con previsione di un divieto di vendita superiore alla propria quota", doc. 4.1.]

reperito presso le sedi del Gruppo Saviola si legge infatti che *“per la promozione [di nuovi prodotti e/o decorativi] si decide che ognuno rimarrà sui propri clienti”*¹³³.

117. Il rigido criterio di “pertinenza” cliente/fornitore sembra potersi considerare frutto della progressiva evoluzione di un iniziale sistema di ripartizione della clientela più elastico e basato su meccanismi particolarmente complessi di compensazione della clientela persa¹³⁴.

118. L'adozione del criterio di “pertinenza” cliente/fornitore nell'ambito delle riunioni è stata espressamente confermata in alcune dichiarazioni rilasciate a verbale delle imprese convocate in audizione, secondo cui *“La regola discussa ai tavoli consisteva nel fatto che ogni produttore avrebbe dovuto mantenere la propria clientela, con divieto, pertanto, di qualsiasi interferenza sulla clientela degli altri.”*¹³⁵; *“In un tale contesto si inquadra il principio di protezione e di non trasmigrazione del cliente: strumentale all'obiettivo di mantenere le rispettive quote di mercato nella prospettiva già sopra illustrata, tale principio prevedeva la cristallizzazione delle liste clienti di ciascun partecipante al tavolo e dei prodotti offerti (addirittura impedendo lo sviluppo di nuovi prodotti). Cioè, in altri termini, compito di ognuno era quello di mantenere i propri clienti e nel caso in cui un cliente si fosse rivolto ad un produttore diverso, questo doveva astenersi dal rifornirlo. Analogamente se il cliente tradizionalmente rifornito richiedeva quantitativi di prodotto superiori rispetto a quelli stabiliti.”*¹³⁶; *[...] in sostanza, si ipotizzava di rimanere ciascuno sui propri clienti.”*¹³⁷.

La regola di “non trasmigrazione” del cliente riguardava, quindi, i clienti storicamente riforniti dalle imprese partecipanti ai Tavoli non solo per le quantità tradizionalmente offerte, ma anche per eventuali nuove forniture: *“I clienti “in promozione” sono sempre gli stessi clienti ai quali venivano offerti prodotti innovativi (leggi: nuove finiture).”*¹³⁸; *“(…) chi ha fornito il modello che è andato in dismissione avrebbe dovuto essere privilegiato nel fornire il modello nuovo [...]”*¹³⁹.

Peraltro, unica possibilità di deroga al principio di “protezione” è l'acquisizione del cliente da parte di un fornitore estero che produce l'effetto di “liberare” il cliente il quale pertanto diventa avvicicabile da qualsiasi produttore italiano. In un verbale manoscritto di una riunione dell'8 aprile 2005, infatti, emerge che *“Saib chiede istruzioni se un cliente si rivolge all'estero”* cioè, in altri termini, *“Se il cliente chiede alternativa ad un fornitore italiano minacciando di andare all'estero”*. La soluzione alla richiesta avanzata da Saib e riportata nel verbale sembra essere la seguente: *“Se un cliente è già passato all'estero lo si può fornire subentrando al vecchio fornitore italiano”*¹⁴⁰.

119. La natura cogente del meccanismo di ripartizione della clientela tra le imprese partecipanti ai Tavoli risulta dimostrata dalla previsione iniziale di una pena per *“chi ruba il cliente”* pari al *“30% del fatturato che corrisponde al margine sottratto”*¹⁴¹.

Tuttavia, tale modello sanzionatorio risulta essere stato progressivamente abbandonato in favore di più ragionevoli meccanismi alternativi di compensazione. In un documento manoscritto reperito presso le sedi del gruppo Saviola, infatti, si legge *“Saviola propone di dialogare singolarmente con le altre aziende per avere la restituzione di clienti “rubati” oppure l'acquisto da parte degli altri di pannello per abbassare il magazzino drammaticamente alto in questo momento [...]. Si chiede risposta per la prossima volta”*¹⁴².

120. Come emerge dalla documentazione agli atti, la previsione di un meccanismo di ripartizione della clientela ha determinato, sin dall'inizio, tensioni tra i partecipanti ai Tavoli. Nel corso dell'audizione con gli uffici, alcune delle parti hanno dichiarato che: *“Nella realtà, l'interesse delle aziende non è mai stato sul singolo cliente ma era quello di non perdere quote di mercato di pannello nobilitato. Tutto quindi si risolveva nel fatto che al tavolo ci si scambiava mille accuse e proteste su presunti aumenti di percentuali di vendite ad un determinato cliente. (...) tra i concorrenti ai tavoli, c'era chi riteneva che fosse necessario mantenere le quote su ciascun cliente, in senso stretto, ed altri che si sarebbero accontentati di un risultato più generale di preservazione dello status quo ante riferito al fine anno 2003. In*

¹³³ [Doc. 36.2.]

¹³⁴ [Infatti, il documento elaborato nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 prevedeva che: “per fluidificare il mercato: i) si consentono le trasmissioni di quote di mercato su decorativi liberi soprattutto se ripetutamente richieste da un cliente (...a parità di condizioni compro da Te...); ii) si mantengono le regole di offerta esistenti sui nuovi decorativi. Per riequilibrare scompensi di quote e di mix frutto delle eventuali trasmissioni, si attiva un sistema di arbitraggio finalizzato a non alterare: le quote iniziali dichiarate da ogni singolo gruppo; iii) le quote finali previste per ogni singolo gruppo; iv) il mix tra iniziale e finale e le conseguenti marginalità. L'arbitraggio richiede che i due o più soggetti interessati dichiarino i dati storici del cliente “migrato” (fatturato, mix acquisti, ATM, condizioni particolari) al fine di compensarlo con altro cliente.”]

¹³⁵ [Doc. 582.12.]

¹³⁶ [Doc. 542.12.]

¹³⁷ [Doc. 608.14.]

¹³⁸ [Doc. 580.12.]

¹³⁹ [Doc. 608.14.]

¹⁴⁰ [Doc. 453.10 la discussione relativa ai clienti avvicinati da concorrenti esteri risulta anche dalle informazioni fornite dal gruppo Trombini nell'allegato al verbale di audizione doc. 542.12.]

¹⁴¹ [Doc. 40.2.]

¹⁴² [Doc. 40.2, Verbale manoscritto della riunione di Villa Montanarini del 20.06.2005, ma cfr. anche doc. 450.10 reperito presso le sedi di Trombini nel quale, in relazione ai clienti viene precisato che “se le aziende hanno perso un cliente, trovare un accordo. Si compra pannello o si cede un cliente”.]

realtà non c'è mai stato un accordo rigido sulla gestione dei clienti e, in quest'ottica, spesso il Gruppo Trombini veniva accusato di occupare presso i clienti spazi e quote non sue, al punto tale che per alcuni mesi venne escluso dal tavolo dal novembre/dicembre 2004 almeno fino a marzo 2005, quando c'è stato un riavvicinamento. (...) in relazione a clienti rubati abbiamo semplicemente chiesto a Trombini di farsi da parte, di alzare i prezzi come concordato ai tavoli o di ridurre i volumi di fornitura, nel rispetto di quella situazione di "equilibrio" che doveva essere mantenuta in relazione a tutti i grandi clienti che definiamo essere "in condominio"¹⁴³.

121. Nei fatti, il punto che sembra aver scatenato maggiore conflittualità è stato non tanto il rispetto del principio di pertinenza sui clienti "storici" o sulle percentuali di vendita "storiche" ai clienti in "condominio", quanto il tema relativo alla promozione di nuovi modelli e/o decorativi.

La conferma del disappunto maturato dal gruppo Trombini in relazione alle progressive evoluzioni dei tavoli risulta, oltre che dalle dichiarazioni rese nel corso dell'audizione¹⁴⁴, anche da un verbale manoscritto di una riunione del 1° novembre 2004 nel quale risulta che "Trombini non accetta le regole del tavolo e il documento sottopostogli da Fantoni"¹⁴⁵. Secondo quanto dichiarato da Fantoni nel corso dell'audizione con gli uffici "Il "documento sottopostogli da Fantoni" di cui al doc. ispettivo n. 42.2bis è sostanzialmente una nota in cui sono state raccolte informazioni e lamentele di Fantoni e di Saviola in relazione a sottrazioni indebite di clientela al gruppo Saviola da parte di Trombini".

Anche dal verbale manoscritto della riunione successiva del 26 novembre 2004¹⁴⁶ risulta che Trombini intendesse "favorire le trasmissioni, definite "naturali", almeno per i modelli nuovi". In quella sede, la dura opposizione dei concorrenti rispetto a tale presa di posizione determinava l'effettivo allontanamento del Gruppo Trombini e la decisione dei presenti di fissare una nuova "riunione per attaccare il gruppo Trombini da alcuni clienti"¹⁴⁷. In allegato al verbale di tale ultima riunione risulta poi una lista di clienti del Gruppo Trombini e le relative azioni da intraprendere.

L'attività di monitoraggio

122. Ad ogni modo, che si trattasse dell'iniziale modello compensativo elastico o del successivo sistema rigido di controllo della clientela, è evidente che il presupposto essenziale per il funzionamento di un tale sistema nonché del suo monitoraggio è la perfetta conoscenza reciproca dei clienti forniti in esclusiva (totale o parziale) e/o la percentuale di fornitura sui clienti in "condominio".

Il bisogno di tale artificiale trasparenza è già preso in considerazione dal documento elaborato durante la riunione del 20 gennaio 2004 nell'ambito della quale è previsto che "sulla base della matrice predisposta da Frati, in occasione del prossimo incontro, dovrebbe essere creato uno schema nel quale ogni produttore dovrebbe dichiarare con veridicità: i) la quota venduta ai primi 30 clienti italiani; ii) il prezzo netto applicato; iii) le condizioni di vendita; iv) il numero di camion settimanali spediti ad ogni cliente"¹⁴⁸.

Alla luce di tale determinazione del "tavolo" debbono leggersi tutti i documenti in atti - sui quali si ritornerà più ampiamente in seguito quando si tratterà dello scambio di informazioni - che riportano, con un elevato livello di dettaglio, le quote di vendita e le caratteristiche dei prodotti concernenti le forniture di ogni concorrente per ciascun cliente "in condominio" e/o in esclusiva (totale o parziale)¹⁴⁹.

123. Il rispetto del meccanismo di ripartizione della clientela è assicurato da una costante attività di monitoraggio attuata attraverso la doverosa comunicazione nel corso delle riunioni, da parte delle imprese partecipanti ai Tavoli, delle commesse di ciascun produttore nei confronti dei singoli clienti, in esclusiva e in "condominio".

In tale contesto si inquadrano tutti i documenti nei quali si parla di "impegni", ossia di elenchi delle commesse ricevute dai clienti, con l'indicazione della data di scadenza delle forniture e delle quantità fornite a ciascun cliente. In un verbale manoscritto di una riunione del 20 settembre 2005¹⁵⁰ reperito presso le sedi del gruppo Saviola figurano due liste di "impegni oltre ottobre", rispettivamente per il "grezzo" e per il "nobilitato", in cui ad ogni cliente viene associato il relativo fornitore e la quantità fornita o da fornire. Con particolare riferimento a Saib ed alle forniture in corso con un particolare cliente ([omissis]) si precisa che "si è svolto il controllo delle quote di Saib e tutto è andato per il meglio". Copiosa documentazione testimonia le continue discussioni, nel corso delle riunioni, circa la corrispondenza delle quantità di pannello truciolare grezzo e nobilitato fornite a determinati clienti con gli ordini "storici" ossia le percentuali di fornitura storicamente detenute sul singolo cliente e/o convenute nel corso delle riunioni. Si considerino al riguardo,

¹⁴³ [Verbale audizione Fantoni, doc. 580.12.]

¹⁴⁴ [Doc. 542.12.]

¹⁴⁵ [Doc. 42.2.]

¹⁴⁶ [Doc. 42.2.]

¹⁴⁷ [Doc. 42.2.]

¹⁴⁸ [Doc. 382.8. Ma la necessità di scambiarsi tali informazioni forma oggetto anche di documenti successivi come, ad esempio, un verbale manoscritto di una riunione in cui figura l'esplicito richiamo al "documento condomini entro fine febbraio (con n° autotreni [...])" doc. 44.2, p. 7.]

¹⁴⁹ [A titolo esemplificativo doc. 47.2.]

¹⁵⁰ [Doc. 36.2.]

a mero titolo esemplificativo, le numerose e-mail interne al gruppo Saviola volte a verificare la "correttezza" del comportamento delle imprese concorrenti (Trombini, Frati, Saib, Fantoni)¹⁵¹.

L'attuazione dell'intero meccanismo

124. Di fatto, la documentazione in atti mostra che le imprese partecipanti ai Tavoli hanno comunque adeguato il rispettivo comportamento concorrenziale ai principi di "non trasmigrazione" e di "protezione", non interferendo con i clienti "storici" dei propri concorrenti, rimanendo all'interno delle quote di fornitura precedentemente assegnate per i clienti "in condominio" ed applicando, in caso di violazione, il meccanismo di compensazione.

125. Un'e-mail, datata 20 marzo 2004, interna al Gruppo Saviola¹⁵², avente quale oggetto "*protezioni commerciali ai nostri concorrenti*" riporta un elenco di clienti in relazione ai quali Saviola, nonostante le richieste dei clienti, ha "*bloccato [...] iniziative di vendita a tutela dei [...] concorrenti*" in quanto fornitori "storici". Seguono i nomi dei clienti e dei concorrenti fornitori "*storici*" (Saib, Frati, Trombini).

Non mancano evidenze di situazioni in cui è stato il gruppo Saviola a richiedere "protezione" in relazione ad alcuni clienti. In alcune e-mail interne al gruppo di febbraio e marzo 2004 e rubricate "*possibili perdite ordini*", sono segnalate situazioni di alcuni clienti che "*sembra stia [no] valutando alternative*" di Fantoni, Rafal, Annovati e Saib. In relazione a questi è specificato: "*necessaria protezione*"¹⁵³.

Ancora nel solco dei rapporti tra concorrenti relativi alla consapevole cessione di clientela si pone un'e-mail, interna del gruppo Saviola, del 26 maggio 2005, in cui si informa che "*Sama ha acquisito un ordine di bianco da [...] che è cliente storico di Frati. Noi due mesi fa avevamo preso un ordine simile, Frati lo ha saputo e ci ha fatto recedere*"¹⁵⁴.

Un'e-mail, sempre interna al gruppo Saviola, del 23 luglio 2005, mostra, ancora una volta, la volontaria perdita di un ordine da parte di Saviola a favore del Gruppo Frati. In particolare si parla di un non meglio specificato "*accordo di protezione con Frati*" in base al quale è necessario "*bloccare l'acquisizione ordini da parte di Silla presso il cliente [...]*"¹⁵⁵.

In una e-mail successiva, interna al Gruppo Saviola, del 1 settembre 2005, a proposito dello stesso cliente, si precisa che "*in passato ci siamo fermati per rispettare Frati*"¹⁵⁶.

Un altro documento, interno al gruppo Saviola, datato 5 settembre 2005, contiene un elenco di clienti consapevolmente ceduti da Saviola al Gruppo Frati "*in perfetta sintonia di intenti ed accordi con il Gruppo Frati con il risultato della perdita di ordini*"¹⁵⁷.

126. La validità e il rispetto del principio di "protezione" anche in relazione alle quote di vendita precedentemente assegnate ai clienti "in condominio" emerge da due verbali manoscritti relativi a due riunioni, rispettivamente del 11 ottobre e 8 dicembre 2004, entrambi reperiti presso le sedi del gruppo Saviola. Nel primo, risulta che un cliente "*minaccia di non comprare più*" da Saviola perché richiede un formato particolare di pannello che Saviola non produce.

A tal fine quest'ultimo chiede "*al tavolo protezione per mantenere la quota*"¹⁵⁸. Nel secondo, si affronta ancora il tema del controllo della clientela e Saviola decide di "*dichiarare chi consideriamo le nostre roccaforti per la prossima riunione*". In particolare, si analizza la situazione di alcuni concorrenti "in condominio" in relazione ai quali "*il gruppo [Saviola] chiede la restituzione delle proprie quote. Nasce un'asprissima discussione con SAIB su [omissis]*". Ciò nonostante, "*alla fine si smorzano i toni e ci si risiede al tavolo riprendendo la discussione*"¹⁵⁹. Quello riportato rappresenta l'altro momento di tensione tra Saib e gli altri rappresentanti ai Tavoli che, anche in tal caso, viene pacificamente risolto dai partecipanti all'intesa.

Analogamente, in un documento manoscritto reperito presso le sedi del Gruppo Trombini risulta una lista di clienti in cui a ciascun cliente corrisponde l'indicazione delle condizioni commerciali applicate dai concorrenti. Con particolare riferimento ad uno di questi si legge "*ha detto che comprerà mix 380 [...] da Frati x ritardi nostri di consegna. Att. ne quotazioni!*"¹⁶⁰.

127. A conferma del pieno rispetto del criterio di ripartizione della clientela rilevano le dichiarazioni di un importante cliente condiviso [omissis] il quale nel corso del 2004 ha dovuto interrompere le trattative in essere con nuovi fornitori

¹⁵¹ [Doc. 60.2.]

¹⁵² [Doc. 60.2 pag. 8.]

¹⁵³ [Doc. 60.2, pag. 14.]

¹⁵⁴ [Doc. 63.2.]

¹⁵⁵ [Doc. 60.2 pag. 25.]

¹⁵⁶ [Doc. 60.2, pag. 26.]

¹⁵⁷ [Doc. 60.2, pag. 26.]

¹⁵⁸ [Doc. 43.2.]

¹⁵⁹ [Doc. 42.2.]

¹⁶⁰ [Doc. 437.10.]

[omissis] per un decorativo già utilizzato essendo stato a questi intimato dai fornitori "storici" [omissis] di "rimanere tranquilla [rectius: i] sui propri clienti"¹⁶¹.

128. L'occasionale violazione del principio di "non trasmigrazione" o di "protezione" del cliente "in condominio" – come già preannunciato – poteva dar luogo all'applicazione di una pena pecuniaria o a fenomeni compensativi. Mentre non vi è documentazione che comprovi l'applicazione della pena pecuniaria, il sistema della compensazione è provato da un documento che ne mostra il funzionamento; esso è legato, nel caso di specie, al mancato rispetto delle percentuali di vendita precedentemente fissate in relazione ad un cliente ([omissis])¹⁶². Il documento che risale al 15 febbraio 2005 è rubricato "[omissis], situazione GMS [Gruppo Mauro Saviola] al mese di gennaio 2005". In esso figura prima di tutto la quota in percentuale di pannelli assegnata a Saviola sul cliente (44,6%). Poi si passa a confrontare il debito di Frati nei confronti di Saviola derivante dalla fornitura in eccesso del primo allo stesso cliente (espressa in metri cubi) che viene confrontata con la quantità fornita al cliente da Saviola nel mese di gennaio. Il risultato mostra un'eccedenza relativa di Saviola corrispondente a 1210 mc che sottratta all'eccedenza totale di Frati mostra un credito assoluto di Saviola pari a 3305 mc di pannello grezzo corrispondente alla "quantità da restituire da parte di Frati al 1/2/05".

129. Dall'esame della documentazione appena illustrata può evidenziarsi anche un modesto fenomeno di devianza tra ciò che viene deciso ai tavoli in termini di ripartizione della clientela e ciò che viene in concreto praticato sul mercato. In particolare, rileva un *report* di un agente territoriale Frati che indica il nominativo dei clienti persi (in tutto 12), il quantitativo di prodotto corrispondente (camion/mesi), il nominativo del nuovo fornitore (5 Saviola, 3 Xilopan, 2 condivisi tra Saib e Annovati, 1 Annovati, 1 Kronospan) che reca in fondo l'appunto: "*Recuperare da tutti*", databile settembre 2004.

Analogamente, rileva un *report* di un agente territoriale Frati che indica il nominativo di tre clienti persi in quanto uno ha trasferito gli ordinativi ad Annovati e Saib, uno a Silla e l'altro a Saib, che reca in fondo l'appunto: "*Recuperare*", datato 7 luglio 2005¹⁶³ e, analogamente, un *report* di un agente territoriale Frati risalente all'8 luglio 2005, nel quale vengono indicati i nominativi dei clienti persi (in tutto 4) e il quantitativo di prodotto corrispondente (camion/mesi), a causa dei prezzi applicati da Saib, che reca in fondo l'appunto: "*Recuperare*". Coerente con quanto precede, infine, un documento reperito presso le sedi di Saviola nel quale figurano liste di clienti sottratti dai concorrenti e la corrispondente indicazione "*recuperare*"¹⁶⁴.

130. La marginale disomogeneità delle evidenze fattuali poc'anzi illustrate rispetto all'obiettivo di ripartizione della clientela deve, tuttavia, essere necessariamente ridimensionata in considerazione dell'enorme mole di documenti in atti testimonianti, invece, l'effettivo rispetto del meccanismo spartitorio sia in relazione alla concreta "protezione" reciproca tra concorrenti sia in relazione all'effettivo ricorso a meccanismi di compensazione nei casi in cui si fosse verificata l'occasionale violazione del principio di "non trasmigrazione".

d) Il coordinamento delle politiche di prezzo e di altre condizioni contrattuali

131. Le segnalazioni del gruppo Trombini precedenti all'avvio del procedimento¹⁶⁵ e la documentazione reperita in sede ispettiva mostrano in maniera inequivocabile che già nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 vengono individuati i prezzi minimi da applicare per le diverse tipologie di prodotto (pannello grezzo, nobilitato e, tra i nobilitati, il bianco, il colorato e il color "legno"), i prezzi "intercompany" (di vendita tra produttori), i requisiti dimensionali minimi delle commesse accettabili dai clienti (n. 50 fogli) nonché le condizioni di pagamento applicabili (90 gg. al netto, 30gg con lo sconto del 3% e 60 gg. con lo sconto del 2%). A tal fine viene stabilito che "*chi ha prezzi più bassi si obbligherebbe a portarli ai prezzi minimi sopra indicati, suggerendo a chi ha prezzi più alti dei minimi sopra indicati, di aumentare in proporzione*"¹⁶⁶.

132. Un documento idoneo a fornire un quadro chiaro della portata del fenomeno, è un verbale manoscritto di una riunione del 3 febbraio 2004, reperito presso le sedi di Trombini¹⁶⁷ dove vengono programmati, in maniera estremamente dettagliata, gli aumenti del prezzo del pannello truciolare grezzo da praticare sul mercato a seconda della localizzazione geografica dei clienti. Al punto 3), infatti si legge "*Prezzi: confermati. A) Lazio (Abruzzo) + 7,5. B) Campania + 10. C) Puglia (BA-FG) + 11,70 (LE-TA-BR) + 16.*" Più in basso ancora "*Calabria Euro + 22. Sicilia Euro 25*". Il tema dei prezzi viene ripreso al punto 6) dove si precisa che "*le consegne di Febb.*" verranno presumibilmente onorate "*a prezzi vecchi*" e che il "*controllo*" verrà effettuato "*a consuntivo di fatture*". Questo perché: "*1) la validità dei nuovi prezzi è per ordini acquisiti dal 1 febbraio 2004 e quindi non possono essere accettati ordini a prezzi vecchi;*

¹⁶¹ [Doc. 651.14.]

¹⁶² [Doc. 25.2 ma cfr. anche doc. 61.2 con particolare riferimento ad un'e-mail interna Saviola del 24 giugno 2005 nella quale si fa presente che "le compensazioni [...] saranno gestite in diverse posizioni con l'emissione di regolari note di accredito per i motivi già esposti".]

¹⁶³ [Doc. 196.5.]

¹⁶⁴ [Doc. 60.2.]

¹⁶⁵ [Doc. 4.1.]

¹⁶⁶ [Doc. 4.1 e docc. 382.8 e 383.8.]

¹⁶⁷ [Doc. 361.8.]

2) Eventuali impegni a prezzi difforni per consegna oltre il 29/02/2004 devono essere dichiarati entro il giorno 6/02/2004, nella loro durata”.

I medesimi aumenti sono, altresì, riscontrabili in un documento manoscritto reperito presso le sedi di Saviola¹⁶⁸ nel quale compaiono anche riferimenti alle caratteristiche dei prodotti e ad altre condizioni commerciali. Gli aumenti appaiono diversi a seconda della tipologia di pannello grezzo (“U100, U70 e ignifugo”) e di pannello nobilitato (“B. [bianco], tinte unite, legni”) e, analogamente al documento precedente, in relazione alla localizzazione geografica dei clienti.

133. I criteri adottati per la determinazione concertata degli aumenti del prezzo dei pannelli sono oggetto di progressivi aggiustamenti nel corso del tempo. Ciò emerge, a titolo esemplificativo, da un verbale manoscritto di una riunione tenutasi a Verona il 7 aprile 2004¹⁶⁹, nel corso della quale si decide di applicare aumenti di prezzo in misura pari al 5% a partire dal 1° maggio successivo ed aumenti del 10% per i clienti presenti “sotto la matrice”. E’ ragionevole ritenere che, a prescindere dall’esatto significato della “matrice” menzionata nel corso della riunione, il criterio seguito a partire da tale data per la determinazione degli aumenti di prezzo dei pannelli nobilitati fosse basato sui quantitativi degli ordinativi di ciascun cliente¹⁷⁰.

Infatti, il “sistema delle maggiorazioni del prezzo per piccole quantità” riportato nelle comunicazioni interne delle imprese agli agenti, datate 8 aprile 2004¹⁷¹ e quindi di poco successive alla riunione sopra citata, funzionava come segue: “non si produrranno più per nessuna ragione e per nessun cliente gli ordini inferiori a 25 fg.; per gli ordini da 25 fg a 75 fg applicheremo una maggiorazione del 10% al prezzo netto; per gli ordini da 76fg a 100 fg la maggiorazione sarà del 5%; gli ordini andranno consegnati in un’unica soluzione, ovvero se l’ordine fosse di 50 fg verranno consegnati tutti insieme e non con due consegne da 25 fg cadauna. La condizioni sopra descritte saranno valide per tutti gli ordini a partire dal 13 aprile 2004.”. E’ ragionevole ritenere, dunque, che l’aumento fosse calibrato in relazione all’importanza del cliente.

Le stesse direttive risultano poi ribadite ed ulteriormente precisate nel corso di una riunione del 12 luglio 2005 in cui “si ribadisce la necessità di applicare tutte le maggiorazioni”¹⁷². Seguono analiticamente gli aumenti da applicare per: 1) quantità (+10% per ordini da 26 a 75 fogli, +5% per ordini da 76 a 100 fogli); 2) finitura (+0,16 euro/mq); 3) metallizzato (+0,16 euro/mq); 4) trasporti (con maggiorazioni legate al luogo di destinazione Napoli, Puglia e Sicilia, Lazio e Abruzzo mediamente da 7 a 25 euro); 5) Sezionatura (+ 10 euro a taglio).

134. L’altalenanza dei criteri prescelti per la programmazione degli aumenti di prezzo sul mercato è dimostrata da una successiva riunione di luglio 2004 in cui il criterio della variazione percentuale partendo ognuno dai propri prezzi cede il passo nuovamente alla fissazione di un prezzo minimo articolato per categorie di clienti - piccoli e grandi - in relazione alle forniture di pannello grezzo e nobilitato e, con particolare riferimento a quest’ultimo, anche in funzione della tipologia di lavorazione - bianco, tinta unita e legni - come risulta da numerosi documenti ispettivi reperiti presso le sedi di Trombini e Saviola¹⁷³. In tale occasione, infatti, viene stabilito, per le consegne a partire dal 15 settembre, un prezzo minimo per i grandi clienti di grezzo pari a 118 euro/mc, mentre per i piccoli clienti di grezzo a 123 euro/mc. Vengono, altresì, stabiliti i prezzi minimi per i grandi clienti (di pannello nobilitato) a seconda delle diverse tipologie di lavorazione in 2.76, 2.89 e 2.99 euro/mq per i pannelli bianchi, in 3.86 euro/mq per i pannelli in tinta unita e in 4.08 euro/mq per i pannelli tinta legno; mentre per i piccoli clienti in 2.89, 3.03 e 3.14 euro/mq per il bianco, 4.06 euro/mq per il tinta unita e 4.28 euro/mq per il tinta legno.

135. In una riunione ancora successiva dell’11 ottobre 2004, al criterio del prezzo minimo si sostituisce un criterio misto di aumento: prezzo minimo per il pannello grezzo ed aumento in percentuale per il pannello nobilitato. Nel corso di tale riunione, infatti, viene stabilito per le forniture di pannello truciolare grezzo un prezzo pari a 125 euro/mc per i grandi clienti e di un prezzo pari a 130 euro/mc per i piccoli. Viene, altresì, stabilito un aumento percentuale, in misura pari al 4%, per le forniture di pannello nobilitato, a prescindere dal tipo di lavorazione. Il tutto con decorrenza a partire dall’1 novembre 2004¹⁷⁴.

Le dichiarazioni rese dalle imprese oggetto del procedimento nel corso delle audizioni confermano e chiariscono ulteriormente l’effettivo funzionamento del meccanismo concordato per la fissazione del prezzo di vendita dei pannelli e i suoi aggiustamenti nel corso del tempo¹⁷⁵. Ad ogni modo, è evidente che qualunque fossero le modalità prescelte

¹⁶⁸ [Doc. 44.2 pag. 8 e 9.]

¹⁶⁹ [La quale risulta sia dal doc. 44.2 reperito presso Saviola sia dal doc. 473.10 reperito presso Trombini.]

¹⁷⁰ [Il concetto di “matrice” compare per la prima volta nel verbale manoscritto di una riunione del 12 febbraio dove si legge: “creare matrice di fornitura sui primi 30 clienti di ognuno secondo lo schema Frati, precisando il numero di camion settimanale per cliente”. Doc. 361.8.]

¹⁷¹ [Tali comunicazioni son state ritrovate presso la maggioranza dei partecipanti ai Tavoli. A tale proposito cfr. docc. 44.2, 376.8, 474.10.]

¹⁷² [Doc. 40.2.]

¹⁷³ [Docc. 43.2 e 465.10.]

¹⁷⁴ [Docc. 43.2 e 460.10.]

¹⁷⁵ [In particolare Saib ha dichiarato che: “Oggetto principale degli incontri è stato l’aumento programmato dei prezzi (che in quel periodo coprivano appena i costi variabili); il meccanismo inizialmente funzionava attraverso la fissazione di un prezzo minimo (...). Più

dai partecipanti all'intesa, l'obiettivo principale della concertazione è stato il progressivo allineamento dei prezzi dei pannelli verso l'alto.

136. Oltre che in relazione all'importanza relativa del cliente, l'applicazione in concreto degli aumenti decisi nel corso delle riunioni veniva ricondotta anche ad altre caratteristiche o circostanze concernenti il singolo cliente.

Già nella denuncia del gruppo Trombini del 22 aprile 2004, emerge in maniera inequivocabile la circostanza che gli aumenti concordati nel corso delle riunioni variano a seconda della tipologia del cliente e addirittura che esiste una lista di grandi clienti "risparmiati" dalla manovra¹⁷⁶. Nel corso del procedimento, lo stesso gruppo ha evidenziato inoltre che formava spesso oggetto di discussione il comportamento da tenere nei confronti dei clienti recidivi per insolvenza così come nei confronti di quelli che avessero già intrapreso altri approvvigionamenti all'estero¹⁷⁷.

Tali informazioni trovano pedissequa conferma nella documentazione reperita in sede ispettiva. In un verbale manoscritto di una riunione del 20 giugno 2005, emergono le preoccupazioni delle imprese partecipanti ai Tavoli circa la capacità di alcuni clienti di rifornirsi presso produttori esteri. In relazione a tali clienti le imprese manifestano la necessità di verificare la reale "capacità del cliente di andare all'estero" e nel caso in cui ciò sia già avvenuto di "recuperare sull'estero"¹⁷⁸. Si legge, infatti, in proposito "situazione estero clienti medio-piccoli tiene; situazione estero clienti grandi risalire gradatamente".

Come anticipato, poteva inoltre assumere rilevanza anche la circostanza che il cliente fosse notoriamente "insolvente" e che quindi in relazione a quest'ultimo fosse necessario "mantenere gli stessi equilibri di fornitura"¹⁷⁹. La situazione di clienti poco solvibili forma oggetto di discussione anche in altre occasioni, come si evince da un verbale manoscritto di una riunione del 4 giugno 2004 dove si legge: "addebitare gli interessi tassativamente a chi paga in ritardo e chiedere protezione agli altri [produttori]"¹⁸⁰ e da un altro appunto manoscritto relativo alla riunione del 24 settembre 2004 di Villa Montanarini dove si stabilisce che "si deve comunicare per la prossima riunione chi sono i clienti recidivi sui pagamenti che proponiamo di mettere in fascia B e C che corrisponde ad una penalizzazione del 5%"¹⁸¹.

137. L'attività del Tavolo sembra diventare particolarmente intensa nel corso del mese di settembre 2005. In due riunioni successive, datate rispettivamente 12 e 20 settembre, infatti, la concertazione relativa ai prezzi raggiunge la sua massima espressione.

Nel corso della prima, si provvede ad indicare "gli aumenti che devono essere portati sul mercato". Seguono quindi liste di clienti per ogni produttore (Trombini, Frati, Saviola) con la relativa indicazione "già eseguiti, già fatti" o "nei prossimi giorni". Figura poi una lista di numerosi clienti (presumibilmente condivisi) nei confronti dei quali bisogna applicare dei prezzi specifici sul grezzo¹⁸² e l'espressa indicazione che "per tutti i clienti non in elenco il [prezzo] minimo è 118 euro/MC". Peraltro, sembra vi fosse stata una precedente proposta di fissare sul pannello grezzo un prezzo minimo di 108 euro/MC (solo per i grandissimi clienti) e sul nobilitato un aumento del 5% a tutti (tranne quelli che avevano già subito il riallineamento). Durante la successiva riunione del 20 settembre 2005¹⁸³, invece, "si ribadisce che ognuno applicherà un aumento del 5% partendo dai propri prezzi. Si abbandona il concetto di prezzo minimo. La sig.ra Frati teme che il 5% possa essere eccessivo per i piccoli clienti che ancora oggi pagano prezzi come 4,47 euro/MC. Si va al giro di tavolo. Trombini, Saib e Saviola sono d'accordo di rischiare. Si decide così di andare avanti con il 5% su tutti". Il documento non ha bisogno di ulteriori chiarimenti. Esso presenta il pregio di rappresentare un esempio quasi scolastico di concertazione di prezzo.

138. Come già anticipato, la determinazione congiunta dei prezzi e degli aumenti da portare sul mercato riguardava ovviamente anche i clienti in condominio in relazione ai quali sorgeva non soltanto la necessità di concordare precedentemente con i concorrenti la misura dell'aumento (spesso anche di diversa entità) che ciascun produttore

tardi, nel 2005 tale meccanismo di fissazione dei prezzi minimi [...] è stato sostituito con la definizione di un aumento in percentuale da applicare sui prezzi di partenza di ciascun partecipante al tavolo." Doc.582.12. Fantoni, al riguardo ha sostenuto che: "Il primo aumento è stato concordato nell'ambito dei tavoli per il 1° febbraio 2004; ma nella realtà (...) solo da aprile cominciarono ad essere concretamente praticati i prezzi concordati all'interno dei tavoli. Successivamente ci sono state altre due o tre fasi di aumento in giugno e settembre; di solito si concordava un prezzo minimo lasciando ai produttori la possibilità di portarsi al di sopra di tale soglia. Il riferimento contenuto nel doc. 36.2 e relativo alla proposta di abbandono del criterio del prezzo minimo può essere considerata una mera proposta e si situa in un momento in cui i meccanismi decisi ai tavoli e in più generale, le relazioni tra i concorrenti, si stavano deteriorando." e ancora "La logica dei prezzi minimi, come anticipato, è valsa i tutto il 2004 prima di perdere importanza nel 2005, quando, con l'uscita di Trombini, c'è stato lo scivolamento dei prezzi verso il basso."doc. 580.12 Infine, secondo Trombini: "Inizialmente si era concordato l'aumento dei prezzi in percentuale, partendo da prezzi di listino diversi. Successivamente Saviola ha insistito affinché si giungesse ad un prezzo unico per tutti i produttori. A tal fine [omissis] era stato incaricato di controllare le fatture emesse nei confronti dei clienti."doc. 542.12.]

¹⁷⁶ [Doc. 4.1.]

¹⁷⁷ [Doc. 542.12.]

¹⁷⁸ [Doc. 450.10.]

¹⁷⁹ [Doc. 361.8, pag. 19 – verbale manoscritto di riunione del 3 febbraio 2004 reperito presso le sedi di Trombini, ma anche doc. 398.8 relativo alla riunione del 24 settembre 2004 in cui si dice "insoluti – segnalazione applicazione del 5% +".]

¹⁸⁰ [Doc. 43.2, pag. 4.]

¹⁸¹ [Doc. 43.2, pag.22. A pag. 26 dello stesso documento che riporta il contenuto della riunione dell'11 ottobre 2004 si legge "dichiarare per la prossima volta quali saranno i clienti che rimarranno con la rimessa diretta perché sono sempre stati corretti".]

¹⁸² [Doc. 37.2.]

¹⁸³ [Doc. 36.2, ma anche doc. 440.10, che è un verbale manoscritto Trombini riportante i contenuti della stessa riunione.]

avrebbe praticato allo stesso cliente, ma anche quella di individuare a rotazione il produttore che per primo avrebbe comunicato e praticato l'aumento deciso, in maniera tale da non pregiudicare l'immagine di un'unica impresa nei confronti dei clienti. Particolarmente significativi in tal senso sono i documenti reperiti presso le sedi di Saviola relativi a 2 riunioni tenutesi rispettivamente in data 30 agosto 2005 e 12 settembre 2005 a Villa Montanarini e Corte Brandelli¹⁸⁴.

Nel corso della prima, tra le altre cose, si decide il principio della rotazione: *"dare ad ognuno il compito di andare ad aumentare per primi ai vari clienti"*. A tal fine viene stilata una tabellina, sia per il pannello truciolare grezzo che nobilitato, che riporta nella prima colonna il nominativo del cliente in condominio e nelle colonne successive la sigla corrispondente alle imprese partecipanti ai tavoli (TR: Trombini, FR: Frati, SV: Saviola, FN: Fantoni, SB: Saib). In corrispondenza di tali colonne si legge il prezzo che ciascuna di esse dovrà praticare nei confronti del singolo cliente e l'impresa che per prima dovrà comunicare e praticare l'aumento. Nell'ultima colonna, viene indicato in misura percentuale l'aumento del prezzo di vendita da applicare a partire dal successivo 1 ottobre 2005.

Una tabellina di contenuto del tutto analogo è oggetto di discussione nel corso della successiva riunione dove vengono concordate per alcuni clienti anche le percentuali di sconto da praticare in relazione alla tempistica dei pagamenti previsti: *"pag. 60 gg. Sconto 2% - pag. 30 gg. Sconto 3%"* mentre per altri viene stabilito che non siano praticati sconti.

Al contenuto di tale riunione fa da immediato riscontro una comunicazione del Gruppo Trombini formata in pari data (30 agosto 2005) in cui si prevede che *"a seguito dell'incontro odierno si è stabilito di rendere esecutivi gli aumenti ai clienti della tabella allegata con decorrenza 1.10.05. Il gruppo Trombini provvederà a comunicarlo per primo ai seguenti clienti: [omissis]. Appena comunicato ai clienti in oggetto l'aumento, dovrò essere avvisato in modo da mandare i ns concorrenti a fare altrettanto. Lo stesso sistema sarà fatto da loro nei confronti degli altri clienti. Nell'ultima colonna di destra vi è il nominativo di chi si muove per primo. L'operazione va fatta entro i primi giorni della prossima settimana tassativamente"*¹⁸⁵. In allegato a tale comunicazione figura la stessa tabella discussa nel corso della riunione tenutasi nello stesso giorno.

La determinazione congiunta delle altre condizioni commerciali

139. Alla concertazione sull'aumento dei prezzi di vendita si affianca, come già anticipato, la determinazione congiunta di altre condizioni commerciali ed in particolare della durata massima delle forniture effettuabili ai clienti.

Va da sé che una durata relativamente breve degli ordini acquisiti consente infatti una revisione frequente del livello dei prezzi ed un più facile monitoraggio della corretta esecuzione delle decisioni assunte ai tavoli. Tale circostanza risulta confermata da un verbale manoscritto di una riunione del 4 giugno 2004 nel corso della quale *"si decide che non si devono prendere ordini superiori a 2 mesi (es. 1 giugno – impegno massimo fino al 31 luglio [...])"*¹⁸⁶. Nello stesso senso quanto stabilito in una successiva riunione dell'11 ottobre 2004 dove si decide che *"da domani mattina nessuno deve prendere ordini per consegne oltre il 30 novembre a prezzo nuovo"*¹⁸⁷.

L'eventuale discrasia degli ordini già acquisiti dai clienti e le decisioni assunte nel corso delle riunioni poteva formare, peraltro, oggetto di discussione. L'ipotetica esuberanza di alcuni ordini rispetto alle tempistiche decise ai tavoli implicava, infatti, l'obbligo di dichiarare tutti gli "impegni" assunti a condizioni difformi, proprio in termini di durata¹⁸⁸. Nel corso di una riunione del 21 maggio 2004, ad esempio, Saviola raccomanda di *"mandare a Fantoni elenco ns impegni"*¹⁸⁹ ed in un'altra riunione del 30 agosto 2005 *"si invita alla prudenza per l'acquisizione di impegni a lungo termine sul grezzo (non oltre il mese di settembre)"*¹⁹⁰. Dirimente al riguardo è, tuttavia, un documento reperito presso le sedi di Trombini costituito da un fax inviato da Saviola e avente ad oggetto proprio gli "impegni" assunti da Saib, Fantoni e Frati per ordini di marzo ed aprile 2004 sia relativi al pannello truciolare grezzo che nobilitato che riportano al fianco di ciascun cliente le quantità (espresse in autotreni e/o numero di pannelli) e la data concernente gli ordini che devono essere evasi¹⁹¹. Gli "impegni" delle società del gruppo Saviola, reperiti sempre presso il gruppo Trombini, e relativi ai mesi di febbraio e marzo 2004, sono contenuti in altri due documenti di contenuto del tutto analogo¹⁹².

¹⁸⁴ [Docc. 37.2 e 38.2.]

¹⁸⁵ [Doc. 419.9.]

¹⁸⁶ [Doc. 43.2 pag. 1.]

¹⁸⁷ [Doc. 43.2, pag. 26.]

¹⁸⁸ [Doc. 361.8 - verbale manoscritto della riunione del 3 febbraio 2004 nel corso della quale si decide che "Eventuali impegni a prezzi difformi per consegna oltre il 29/02/2004 devono essere dichiarati entro il giorno 6/02/2004, nella loro durata".]

¹⁸⁹ [Doc. 43.2. La data esatta emerge dai docc. 470.10 e 398.8 che contengono riferimenti alla stessa riunione.]

¹⁹⁰ [Doc. 38.2.]

¹⁹¹ [Doc. 378.8 e 390.8.]

¹⁹² [Doc. 380.8 e 381.8.]

140. Tra le altre condizioni commerciali oggetto di coordinamento figura anche il trattamento da riservare ai clienti più o meno tempestivi nei pagamenti. Come evidenziato dal gruppo Trombini nella segnalazione del 22 aprile 2004¹⁹³ e confermato da numerosi documenti reperiti in sede ispettiva, nel corso delle riunioni formava spesso oggetto di discussione proprio la scontistica applicabile a seconda del termine previsto per il pagamento delle forniture effettuate. In particolare, risulta che le parti abbiano prima di tutto deciso di eliminare la modalità di pagamento delle forniture a 120 giorni¹⁹⁴ e, nel corso della riunione del 20 gennaio 2004, che il pagamento a 90gg. non avrebbe dato diritto ad alcun margine di sconto, mentre un pagamento a 30gg avrebbe dato diritto ad uno sconto del 3% e un pagamento a 60gg. ad uno sconto del 2%.

Tali margini hanno subito progressivi aggiustamenti e modifiche come dimostra il verbale manoscritto della riunione dell'11 ottobre 2004 nel corso della quale si è deciso che *"dal 1 gennaio si considera la possibilità di eliminare i pagamenti a 90 gg. [...]"* e che dunque a 30gg. corrisponda uno sconto del 2%, a pagamenti tra 30 e 60 gg. corrisponda uno sconto dell'1% e che pagamenti a 60 giorni non diano diritto ad alcun margine di sconto¹⁹⁵.

141. Esemplari sono poi due comunicazioni, entrambe del 9 febbraio 2004, dirette da Saviola al gruppo Trombini e reperite presso le sedi di quest'ultimo¹⁹⁶. Nella prima si legge *"Egregio dottor Gioli, come d'accordo, Le invio copia del nostro listino prezzi e copia del listino del gruppo Frati, già adeguato"*. Nel secondo si legge *"ad integrazione del fax inviato nella mattinata, inoltro copia della comunicazione, relativa agli sconti da applicare al nostro listino prezzi, già trasmessa alla rete di vendita. Qui di seguito, invece, elenco gli spessori i cui prezzi sono da variare sul Vostro listino prezzi"*. Entrambe le comunicazioni sono diretta esecuzione delle direttive sui prezzi discusse nel corso della riunione del precedente 3 febbraio 2004¹⁹⁷, ma il dato più interessante è costituito dalla circostanza che i listini vengono reciprocamente controllati dai concorrenti al fine di verificarne la corrispondenza rispetto a quanto precedentemente convenuto. In una precedente comunicazione, stavolta da Trombini a Saviola e datata 4 febbraio 2004, infatti, si legge *"trasmetto copia del listino prezzi, per tutte le osservazioni"*¹⁹⁸.

Può ragionevolmente dedursi che le stesse finalità siano da attribuire ad un'ulteriore comunicazione di Saviola al Gruppo Trombini¹⁹⁹ datata 5 febbraio e contenente i listini prezzo dei pannelli nobilitati propri e quelli dei principali concorrenti (Saib, Fantoni e Frati). Com'è agevole verificare, vi è una sostanziale corrispondenza, per tutti i concorrenti, tra i prezzi ivi indicati e relativi alle diverse tipologie di pannello nobilitato. La comunicazione del listino prezzi di Fantoni a Trombini risulta anche in data 20 febbraio 2004 da un altro documento²⁰⁰.

142. Analogo discorso valga per Saviola che in ottemperanza a quanto deciso in una precedente riunione di luglio del 2004, con una comunicazione agli agenti datata 20 luglio 2004²⁰¹ e rubricata *"aggiornamento nuove condizioni di vendita"*, rappresenta che *"i continui aumenti delle materie prime, che compongono i nostri prodotti non ci consentono di mantenere i prezzi di vendita in essere. Pertanto, a partire dalle consegne del 15/9/2004 le condizioni che potremo riservarvi sono le seguenti: [...]"*. Decisivo è il fatto che la comunicazione sia stata reperita presso le sedi di Trombini e che la data decisa nel corso della riunione²⁰² (di cui la comunicazione rappresenta esecuzione) per la variazione delle condizioni contrattuali era proprio il 15 settembre 2004²⁰³.

143. Emblematico è un documento reperito presso le sedi di Trombini²⁰⁴, di ottobre 2004 che rappresenta diretta esecuzione di quanto deciso nel corso della già illustrata riunione dei produttori tenutasi in data 11 ottobre dello stesso anno²⁰⁵. Il documento, rubricato *"aumenti con decorrenza consegne 1/11/2004"*, riporta tutti i nuovi prezzi concordati divisi per *"clienti grandi"* e *"clienti piccoli"*, pannello grezzo e pannello nobilitato (+4%). Interessante è anche l'indicazione concernente le condizioni di pagamento da attuare entro il 1° gennaio dell'anno successivo (*"pagamenti: 30 gg sc. 2%, 30/60 gg sc. 1%, 60 gg netto"* e *"Scompare il 90gg."*) ed il listino prezzi in allegato che riporta tutte le maggiorazioni relative al trasporto e differenziate per area geografica (regionale). Ulteriore riscontro è poi contenuto

¹⁹³ [Doc. 4.1.]

¹⁹⁴ [Doc. 361.8.]

¹⁹⁵ [Doc. 43.2 pag. 26, ma sulla stessa riunione anche doc. 398.8.]

¹⁹⁶ [Docc. 372.8 e 373.8.]

¹⁹⁷ [sul contenuto della quale cfr. docc. 361.8 e 44.2.]

¹⁹⁸ [Doc. 392.8.]

¹⁹⁹ [Doc. 379.8.]

²⁰⁰ [Doc. 479.10.]

²⁰¹ [Doc. 367.8.]

²⁰² [Sul contenuto della riunione cfr. docc. 43.2 e 465.10.]

²⁰³ [Sulla puntuale corrispondenza temporale tra le date delle riunioni dei pannellieri e la successiva comunicazione agli agenti delle modifiche delle condizioni commerciali da applicare ai clienti cfr. anche docc. 105.3, 107.3, 108.3, 110.3, 113.3.]

²⁰⁴ [Doc. 421.9.]

²⁰⁵ [Sui contenuti della riunione cfr. docc. 43.2 e 460.10.]

nella puntuale comunicazione ad un cliente del Gruppo Trombini ([omissis]) datata 26 ottobre 2004, con la quale vengono comunicate le nuove condizioni²⁰⁶.

Sempre in esecuzione della riunione dell'11 ottobre 2004 sembra inquadarsi una comunicazione del gruppo Fantoni ai propri agenti e datata 13 ottobre 2004 in cui si legge che *"a seguito delle mutate condizioni di mercato sulle materie prime [...] e la necessità di recuperare margini di redditività, siamo a rivedere le nostre condizioni di vendita sul prodotto pannello truciolare plaxil 7. Pertanto, a partire dalle consegne del 25.10.2004 Vi invitiamo a considerare i seguenti nuovi sconti sui listini in Vs. mani [...]"*²⁰⁷.

Sul punto è altresì interessante una comunicazione interna di Xilopan, reperita presso la sede della medesima società e datata 15 ottobre 2004, nella quale è evidentemente riportato il contenuto della riunione precedente dell'11 ottobre. Si legge infatti che *"da novembre i prezzi del grezzo li aumenteranno di 7 euro portando i grandi clienti da euro 118 a euro 125 ed i media da euro 122 a euro 130. I 7 euro valgono anche per idrorep. ed ignifughi. Il nobilitato avrà un aumento del 4% su qualsiasi decorativo. [...] Da gennaio 2005 sui pagamenti non verrà concesso il 90 gg e si avrà soli il 30 sc. 2% o 60 netto. [...] Se un cliente non paga aumento del 5% se è recidivo aumento del 10% e se è cronico non verrà servito. [...] Allego listino nobilitato con prezzi netti dei concorrenti già aumentati del 4%"*.

L'attuazione dell'intero meccanismo

144. L'evidenza della concretezza di quanto elaborato nel corso delle riunioni, tuttavia, emerge anche e soprattutto in considerazione delle reazioni di alcuni clienti "importanti" e che risentono delle vessazioni ricollegabili all'aumento dei prezzi dei pannelli, percependole esplicitamente come il risultato di un evidente fenomeno concertativo.

In una lettera datata 25 maggio 2004, reperita presso le sedi di Frati e di Trombini ed inviata da un importante cliente in condominio ([omissis]) ai propri clienti ed avente ad oggetto la *"variazione dei listini"*, si legge quanto segue: *"a tutti i clienti, si avvisa la gentile clientela, dal giorno 24 maggio 2004, il cartello dei produttori di truciolare ha deciso di aumentare ancora i listini prezzi con consegne per ordini dal 25.05.04, per cui con aumenti immediati. Ci vediamo per questo costretti a rivedere tutti i listini in Vs. possesso con eventuali aumenti. Ci dispiace per il trauma che stiamo creando ma ci troviamo in una situazione nella quale non possiamo contrastare quest'assurdo cartello. Passeranno i nostri agenti quanto prima per discutere i listini"*²⁰⁸ (enfasi aggiunta).

Di simile contenuto una lettera inviata da un cliente a Rafal, datata 6 febbraio 2004, nella quale si lamenta la modifica dei listini in relazione ad un ordine già evaso²⁰⁹. In particolare, [omissis] si lamenta con Rafal del fatto che *"non è possibile che ogni volta che ordiniamo qualcosa di nuovo abbia un prezzo diverso dal listino esistente. Nel precedente listino il super bianco costava come il bianco puro più la finitura e pertanto non capisco perché adesso debba costare il 37% in più. Ma siamo matti?"*²¹⁰.

145. Più generale, ma non meno importante, è il contenuto della segnalazione anonima del 5 marzo 2004 nella quale emerge con evidenza il malcontento degli operatori attivi nei mercati dell'arredamento per i rincari dei pannellieri espressi nell'ordine del 20% ed oltre²¹¹. Tale denuncia segue, peraltro, alle notizie apparse su un quotidiano dell'12 febbraio 2004 e dalle quali emergono evidenze dei rincari dei costi di listino dei pannelli dal 25% al 36%. In particolare, nell'articolo intitolato *"il settore del mobile è in rivolta per i rincari della materia prima"* si legge che *"i rincari sono scattati in contemporanea tra il 5 ed il 10 febbraio"*²¹². Stesse considerazioni ispira un'altra segnalazione del 3 novembre 2004, in allegato alla quale figura un'enorme mole di listini e comunicazioni di nuove condizioni di vendita ai clienti, riconducibili a tutte le parti del presente procedimento e che sembrano riecheggiare le varie fasi degli aumenti concertati, già ampiamente illustrate nei paragrafi che precedono²¹³.

146. A conferma dell'effettiva applicazione degli aumenti dei prezzi di vendita concordati ai tavoli, un importante cliente ha evidenziato che nel *"febbraio/marzo del 2004, nel giro di una settimana, Saviola e Frati hanno allineato i rispettivi prezzi di vendita del pannello truciolare, con un aumento di circa il 32-35%. Mentre prima chi acquistava grossi quantitativi di prodotto spuntava un prezzo migliore, a partire da quella data i prezzi si livellano per tutti gli acquirenti a prescindere dai quantitativi acquistati. Il 15-20% di differenza che prima esisteva nel prezzo praticato ai clienti in funzione dell'importanza degli ordini, si assorbe completamente. [...] Nel corso del 2005, l'aumento dei prezzi è stato comune a tutti i produttori, ma con modalità leggermente diversificate (alcuni hanno diminuito i prezzi di listino, altri l'entità dello sconto) e sfasato temporalmente (a distanza di 15 giorni), con un risultato analogo: una settimana prima o una settimana dopo, tutti praticavano l'aumento del 5% o più. Tuttavia, durante il 2005, i clienti*

²⁰⁶ [Doc. 357.8.]

²⁰⁷ [Doc. 339.7, ma anche docc. 336.7, 337.7, 340.7, 341.7.]

²⁰⁸ [Doc. 204.5 e 368.8.]

²⁰⁹ [Doc. 406.9.]

²¹⁰ [Doc. 415.9.]

²¹¹ [Doc. 3.1.]

²¹² [Doc.3.1.]

²¹³ [Doc. 7.1bis.]

che acquistano grandi quantitativi non hanno avuto sempre aumenti che hanno invece riguardato solo i piccoli clienti²¹⁴.

147. Analogamente, a conferma dell'effettiva applicazione delle condizioni commerciali concordate ai tavoli, lo stesso cliente ha precisato che dal 2004 i gruppi Saviola e Frati avrebbero proposto di ridurre lo sconto per pagamenti contanti al 2%, [omissis]²¹⁵.

148. Lo stesso cliente, infine, ritiene che gli aumenti di prezzo abbiano inciso solo marginalmente sul cliente finale e "quasi interamente sul nostro conto economico". In ogni caso, essi avrebbero costretto "molti piccoli mobilifici a chiudere non essendo in grado di rifornirsi dall'estero [...]"²¹⁶.

L'attività di monitoraggio

149. La documentazione in atti e ancor prima la segnalazione del gruppo Trombini del 22 aprile 2004²¹⁷ fornisce indicazioni anche sui sistemi di monitoraggio della concertazione concernente i prezzi e gli aumenti praticati sul mercato. Si considerino al riguardo, a mero titolo esemplificativo, le numerose e-mail interne al gruppo Saviola volte a verificare la correttezza del comportamento delle imprese concorrenti (Trombini, Frati, Saib, Fantoni)²¹⁸.

Alcune parti nel corso delle audizioni con gli uffici hanno infatti dichiarato che "Il monitoraggio dell'effettivo rispetto delle decisioni prese ai tavoli veniva effettuato acquisendo informazioni presso gli stessi clienti e gli agenti. Ogni cliente, infatti, ha più di un fornitore, il che rende più agevole il reperimento di informazioni sulle politiche adottate dai concorrenti. [Omissis]."²¹⁹; "(...) il gruppo Trombini, partendo da prezzi già più alti, ha in definitiva praticato un aumento complessivo del 17-18% del prezzo di partenza, a fronte del 35-38% di Frati e Saviola, che partivano da prezzi inferiori. Va precisato che la misura dell'aumento dei prezzi non è stata il frutto di un disegno organico e premeditato, ma veniva decisa volta per volta nel corso di ogni riunione, sulla base delle indicazioni del Signor Saviola. (...) Le uniche difficoltà legate all'aumento dei prezzi sono sorte in relazione all'applicazione degli incrementi ad ordini in corso"²²⁰.

150. Quanto precede risulta peraltro confermato dai numerosi documenti in atti che testimoniano proprio il continuo flusso di informazioni intercorrente tra produttori concorrenti – sul quale si ritornerà più organicamente in seguito – e tra produttori, clienti ed agenti, avente ad oggetto il monitoraggio dell'effettiva comunicazione ai clienti delle condizioni commerciali precedentemente concordate.

A titolo esemplificativo, si consideri un documento manoscritto reperito presso le sedi di Trombini e riportante una lista di clienti nella quale a ciascun cliente corrisponde un commento sulle condizioni commerciali ed in particolare sui prezzi praticati dai concorrenti. In relazione ad alcuni di questi risulta che "Frati non ha comunicato gli aumenti; Saviola non ha parlato di aumenti; Saib non ha fatto niente; gli altri fanno solo 2% e non 3%. Qualcuno non lo applica subito"²²¹. Del tutto analogo è un documento, reperito presso le sedi di Trombini e Saviola, in cui risulta lo scambio tra concorrenti - Saib, Saviola, Trombini e Frati - delle comunicazioni interne inviate ai rispettivi agenti ed aventi ad oggetto le nuove condizioni commerciali applicate²²².

Sempre sul tema del monitoraggio dei prezzi applicati si pongono numerose e-mail interne al gruppo Saviola e documentate in atti²²³. In particolare, in una e-mail interna al gruppo del 2 febbraio 2004 viene evidenziata la necessità di controllare "se la Rafal e Frati applicano la maggiorazione trasporto per l'Abruzzo e precisamente ai clienti [...]" e "se la Saib applica sc 4% a 30 gg. per [...]"²²⁴. In un'altra e-mail interna, datata 13 febbraio 2004 e rubricata "nuova congiuntura mercato", un agente evidenzia "da più parti mi è stato segnalato che noi, Sadepan e Frati siamo stati più solerti nell'attuazione delle direttive sui nuovi prezzi. Sit, Sia, Saib vengono dopo di noi; Rafal e Annovati ultimi della lista. In questa situazione di generale tensione i più biasimevoli, agli occhi dei clienti, siamo diventati noi"²²⁵.

Un'altra e-mail interna al gruppo Saviola del 16 maggio 2005 presenta una particolare importanza perché mostra nel concreto il monitoraggio di quanto deciso ai tavoli in termini di prezzi ed altre condizioni commerciali in relazione ad un particolare cliente in condominio. In questa si evidenzia che "oltre alle azioni intraprese da Saib già comunicate nelle

²¹⁴ [Doc. 651.14. Sul punto cfr. anche le dichiarazioni rese dalla società Fogliense in senso parzialmente diverso (doc. 647.14).]

²¹⁵ [Doc. 651.14.]

²¹⁶ [Doc. 651.14.]

²¹⁷ [Doc. 4.1.]

²¹⁸ [Doc. 60.2 ma vedi anche doc. 23.2.]

²¹⁹ [Verbale Saib, doc. 582.12.]

²²⁰ [Doc. 542.12, verbale di audizione del Gruppo Trombini.]

²²¹ [Doc. 437.10.]

²²² [Doc. 474.10, 44.2, 376.8.]

²²³ [Doc. 60.2.]

²²⁴ [Doc. 62.2 pag.2.]

²²⁵ [Pag. 12 doc. 60.2 cit.]

scorse settimane, Trombini e Frati hanno adeguato i prezzi secondo l'offerta iniziale Saib (...) ed hanno confermato entrambi direttamente alla proprietà [...] la variazione del pagamento da 90 gg. a 120 gg. Questo è un argomento di vendita molto importante da parte dei ns concorrenti in quanto da sempre il cliente mi chiede di rivedere la forma di pagamento nella direzione confermata dagli stessi²²⁶. In relazione ad un cliente, in una successiva e-mail interna del 30 settembre 2005 emerge la necessità di "chiedere a Frati (prioritario) e a seguire anche a Trombini di rispettare le ns posizioni, applicando gli aumenti come stabilito dal 3/10"²²⁷.

151. La documentazione agli atti prova altresì che con riguardo ai clienti in "condominio", la verifica del rispetto delle regole sulle politiche commerciali era assicurata anche dalle informazioni fornite dagli stessi clienti condivisi.

A mero titolo esemplificativo, si consideri quanto si evince da un'e-mail interna al gruppo Saviola, datata 3 agosto 2004, in cui un agente comunica le difficoltà incontrate nel mese di febbraio 2004 nel far accettare ad un'azienda [omissis] gli aumenti di prezzo stabiliti per il mese di marzo 2004. Nello specifico viene sottolineata la circostanza che il cliente li avrebbe informati del fatto che: "eravamo gli unici ad avergli negato qualsiasi tipo di accomodamento, portando a testimonianza il diverso atteggiamento di Frati. Dopo la ns verifica con Frati ci rendiamo disponibili a riesaminare la sua richiesta". Informazioni preziose vengono acquisite dal medesimo cliente nel successivo mese di maggio 2004 in relazione alle maggiorazioni di quantità: "Dopo 2 mesi e sempre a seguito di sue [del cliente] precise indicazioni sul diverso comportamento di tutti gli altri nobilitatori, decidiamo di cambiare atteggiamento dopo l'ennesima verifica con Frati, il quale conferma fin dall'inizio il diverso comportamento con il cliente sull'argomento maggiorazioni quantità"²²⁸.

152. Dalla documentazione appena illustrata e comprovante l'effettivo monitoraggio del cartello risulta anche un modesto fenomeno di devianza tra ciò che viene deciso ai tavoli in termini di prezzi e ciò che viene in concreto praticato sul mercato. In una e-mail dell'8 novembre 2004 reperita all'interno dei locali del gruppo Saviola, si fa presente che "alcuni fornitori applicano prezzi diversi (Xilopan e Falco) dimenticando di fatto l'applicazione dell'ultimo aumento"²²⁹. In tale ottica sembra potersi inquadrare anche una comunicazione datata 30 settembre 2005 di un agente del gruppo Trombini, reperita presso le sedi di quest'ultimo e dalla quale risulta che "i nostri concorrenti in certe posizioni questi aumenti non siano così determinati a farli. E' abbastanza lungo l'elenco di quanti dicono di aver ricevuto la visita dei fornitori ma non i nuovi listini e la certezza della data di entrata in vigore degli stessi e comunque molti questa settimana hanno spiccato nuovi ordini a prezzi vecchi"²³⁰.

153. La rilevata disomogeneità delle evidenze fattuali emerse a proposito delle politiche di prezzo congiuntamente definite dai concorrenti relativamente ad alcuni particolari clienti sembra, tuttavia, potersi ridimensionare in considerazione dell'enorme mole di documenti in atti testimonianti, invece, l'effettiva messa in opera delle "direttive sui prezzi" elaborate nel corso delle riunioni e già ampiamente illustrate.

e) Il coordinamento delle politiche di approvvigionamento del legno

154. Nel corso di alcune riunioni risalenti alla metà del 2005, i produttori di pannello truciolare hanno affrontato i temi legati all'approvvigionamento di materia prima, presumibilmente preoccupati per una generalizzata penuria delle risorse, sia con riferimento al legno da riciclo sia con riferimento al legno vergine.

Un primo indizio del fatto che la concertazione si è estesa anche alle dinamiche di fornitura di legno si ricava dal verbale di una riunione, databile presumibilmente aprile 2004, nel corso della quale si tenta di disciplinare un meccanismo di "mutuo soccorso" tra i concorrenti, analogo a quello previsto per il prodotto finito, e relativo alle materie prime. Notizia del fatto che la concertazione fosse estesa anche a tali profili si ha già nella segnalazione del gruppo Trombini dell'aprile del 2004 che facendo esplicito riferimento a tale riunione ricorda che tra le tematiche affrontate vi sia stata l'offerta da Saviola a Saib, "di un prezzo di mutuo soccorso pari a € 33,5 tonnellate per l'acquisto di legno finalizzato a calmierare i prezzi dei rivenditori di legno italiani"²³¹.

Tale circostanza trova conferma nel verbale della stessa riunione reperito in sede ispettiva nel quale si legge che il "prezzo del mutuo soccorso legname (in particolare per Saib) dovrebbe essere 6.500 £./qle [quintale]"²³². La circostanza è stata da ultimo confermata anche da Saviola che nel corso delle audizioni con gli uffici ha dichiarato che "Il mutuo soccorso era previsto sia per il pannello, sia per parti di impianti, sia per il legname (materia prima); nel caso infatti in cui malauguratamente i produttori avessero avuto difficoltà nel reperire il legno, chi ne aveva di più poteva venderglielo al costo di acquisto"²³³.

²²⁶ [Doc. 60.2 pag. 15.]

²²⁷ [Doc. 60.2 pag.36.]

²²⁸ [Doc. 60.2.]

²²⁹ [Doc. 60.2, pag. 46.]

²³⁰ [Doc. 438.10.]

²³¹ [Doc. 4.1.]

²³² [Doc. 44.2, pag. 22.]

²³³ [Verbale Saviola, doc. 608.14.]

155. Le imprese partecipanti ai Tavoli, tuttavia, hanno tentato anche di elaborare soluzioni che potessero concordemente risolvere a monte il problema dell'approvvigionamento in maniera sistematica e coerente con quanto stabilito in termini di quote di mercato e massimizzazione dei profitti, dando così maggiore completezza e stabilità al disegno collusivo.

La concertazione concernente le fonti di approvvigionamento di materia prima prevedeva, in primo luogo, la cristallizzazione delle fonti di approvvigionamento attraverso l'elaborazione della regola della "non trasmigrazione" del fornitore²³⁴; quindi, l'analisi delle quote di importazione di legno dall'estero di ciascuno nel corso del 2005 al fine di modificarle progressivamente fino a pareggiarle tra loro. Una volta raggiunto l'obiettivo del pareggio, il tavolo avrebbe acquistato il legno dall'estero attraverso un Consorzio a tal fine costituito.

156. In particolare, sul progetto di costituzione di un consorzio di acquisto del legno rileva quanto segue. Nel corso di una riunione del 11 ottobre 2005²³⁵ *"il dott. Gioli propone la creazione di un consorzio (o una società) per acquistare legno insieme per far fronte alla carenza tipica dei mesi invernali"*. In una riunione successiva, presumibilmente di novembre 2005 *"si decide di procedere con il consorzio di acquisto. Prima però ogni azienda deve aumentare percentualmente la quota di importazione di legno dall'estero (che è un sacrificio) fino a pareggiarla con gli altri. Si decide quindi di affidare a [omissis] la certificazione delle quote di legno importato dall'estero prendendo come periodo di riferimento 1 gennaio 2005 – 31/10/2005. Una volta pareggiate le quote di import si procederà all'acquisto del legname di cui il "tavolo" ha bisogno attraverso il consorzio. In attesa della verifica di [omissis] si decide di portare comunque autonomamente i dati per la prossima riunione del 6/12/2005"*²³⁶. Tali dati risultano poi concretamente discussi nel corso di una riunione di Imola del 21 novembre 2005 in cui figurano le *"quantità di legno importate (estero) nel 2005 fino ad ottobre"*²³⁷. Le quantità importate da ciascun produttore sono espresse in tonnellate e una volta ottenuto il totale, su questo vengono calcolate le corrispondenti percentuali di importazione di legname. Si passa, quindi, a determinare le *"quote di competenza (importazione) per il 2006 di acquisto legno"*.

157. La concertazione cui fanno riferimento le riunioni sopra menzionate è resa in maniera più esplicita in un fax inviato da Fantoni a Saviola e reperito presso le sedi di quest'ultimo gruppo²³⁸. L'*"accordo sul legno"* che si aggiunge alla concertazione delle politiche di produzione e di vendita, infatti, prevede che *"le aziende concordano sulla necessità di omogeneizzare i volumi importati di legno a decorrere dal 01.01.2006 con pari percentuali espresse in tonnellate. Tale omogeneizzazione farà riferimento alle capacità produttive nominali delle presse. Le aziende si impegnano per lunedì 21 novembre a presentare i dati storici 2005 (01.10) di acquisti dall'estero per stimare le necessità di acquisto 2006"*.

Il consorzio cui fanno riferimento i documenti che precedono è un'ulteriore dimostrazione dell'obiettivo condiviso di eliminare qualsiasi spazio concorrenziale tra i partecipanti all'intesa e, probabilmente, non è stato mai costituito solo perché elaborato a ridosso dell'avvio dell'istruttoria da parte dell'Autorità²³⁹.

4. LO SCAMBIO DI INFORMAZIONI SENSIBILI

158. Com'è stato puntualmente evidenziato a proposito del contingentamento della produzione, della ripartizione della clientela e della concertazione delle politiche di prezzo e delle altre condizioni commerciali, a fondamentale supporto dell'articolato sistema si pone in ogni caso un evidente ed intenso scambio di informazioni sensibili tra i partecipanti ai tavoli che, da un lato, è propedeutico alla definizione, di volta in volta nel dettaglio, delle regole di funzionamento del fenomeno collusivo e, dall'altro, è essenziale al fine di consentire il monitoraggio della corretta esecuzione di quanto concordato.

159. La documentazione in atti unitamente alla segnalazione del gruppo Trombini del 22 aprile 2004²⁴⁰ fornisce numerose evidenze in tal senso, alcune delle quali, peraltro, sono già state oggetto di illustrazione in quanto strettamente connesse alle tre principali tematiche su cui si basa l'intero fenomeno collusivo. Di seguito, pertanto, si riportano le principali evidenze relative al costante scambio di informazioni sensibili relativo al contingentamento della produzione, alla ripartizione della clientela ed alla concertazione delle politiche di prezzo e delle altre condizioni commerciali.

²³⁴ [Docc. 28.2 e 29.2 sulla concertazione riguardante le non trasmigrazione dei produttori tra i fornitori.]

²³⁵ [Doc. 29.2.]

²³⁶ [Doc. 28.2.]

²³⁷ [Doc. 30.2.]

²³⁸ [Doc. 31.2, ma sul punto anche verbale di audizione Fantoni in cui si evidenzia che: "All'interno dei tavoli si è discusso alla fine del 2005 dei problemi di approvvigionamento di materia prima, in particolar modo, del fatto che scarseggiando volumi di legno disponibile, si valutava periodicamente la possibilità di effettuare degli acquisti congiunti di legname dall'estero, anche attraverso la eventuale costituzione di un consorzio tra i concorrenti (come risulta anche dai docc. 29.2 e 31.2). Ciò era dovuto anche al fatto che in Germania e Austria cominciavano ad utilizzare il legno di riciclo e quindi stavano venendo meno le nostre fonti di approvvigionamento. Tuttavia non se n'è fatto nulla" Verbale Fantoni doc. 580.12.]

²³⁹ [Si vedano in proposito i verbali di audizione citati di tutte le parti.]

²⁴⁰ [Doc. 4.1 in relazione alla necessità di scambiare informazioni concernenti la situazione dei magazzini, le liste clienti, la percentuale di fornitura dei clienti condivisi ed i listini prezzo.]

160. Si è già visto che preliminarmente all'elaborazione del sistema delle fermate produttive è la perfetta conoscenza delle capacità produttive di ogni impresa, della situazione dei magazzini, del livello delle esportazioni così come dei dati di autoproduzione. Lo scambio di tali informazioni consentiva, infatti, l'elaborazione in contraddittorio di quella tabella illustrata in precedenza e dalla quale era possibile ricavare anche i giorni di "bonus".

Ad esempio, sulle "giacenze a magazzino" i partecipanti al tavolo si sono preoccupati di elaborare un "esempio di dichiarazione di giacenze a magazzino", consistente in una tabella che riportava nella prima colonna, per ogni produttore la "capacità max teorica dei magazzini" e nelle successive i dati effettivi di giacenza, mese per mese²⁴¹. La documentazione in atti evidenzia, peraltro, come tali dati siano stati effettivamente scambiati durante la maggior parte delle riunioni dei produttori di pannelli²⁴².

Stesso discorso può farsi a proposito dei dati di vendite export e di autoproduzione che venivano periodicamente trasferiti nel foglio di calcolo che consentiva, come noto, di pervenire alla determinazione dei giorni di "bonus"²⁴³.

La documentazione in atti fornisce, inoltre, ampia evidenza dell'effettiva e periodica comunicazione reciproca delle fermate produttive precedentemente programmate²⁴⁴.

161. Con riferimento alle politiche di cristallizzazione e ripartizione della clientela, si è già avuto modo di apprezzare in maniera puntuale lo sforzo informativo che ciascuno dei partecipanti ai Tavoli ha dovuto affrontare nella predisposizione di un elenco dei clienti forniti in esclusiva e delle quantità invece fornite ai clienti in "condominio". In quest'ottica possono inequivocabilmente inquadrarsi tutte le comunicazioni tra concorrenti risalenti agli inizi di febbraio del 2004 e riportanti gli elenchi degli "impegni" (in termini di quantità, durata e prezzi) di ciascun produttore nei confronti dei propri principali clienti²⁴⁵.

La perfetta informazione che ne derivava faceva sì che nel corso delle riunioni potesse aversi un quadro perfettamente chiaro sulle azioni da intraprendere nei confronti dei clienti ed anche dei concorrenti, anche in termini di prezzi da praticare e di monitoraggio delle azioni intraprese dai concorrenti. Tale circostanza è evidenziata da tre documenti reperiti presso le sedi del gruppo Saviola che dimostrano che nel corso delle riunioni vi era una completa trasparenza in relazione all'identità dei clienti, ai prezzi praticati e la percentuale di presenza di ciascun concorrente sugli stessi²⁴⁶.

162. Con riferimento alla concertazione delle politiche di prezzo e delle altre condizioni contrattuali applicate ai clienti, infine, si è visto come la reciproca comunicazione dei listini consentiva in via preventiva un maggior livello di dettaglio nell'adeguamento alle decisioni del tavolo e concedeva una prima rassicurazione reciproca tra i concorrenti sull'effettiva realizzazione di quanto convenuto. Nella stessa ottica di salvaguardare quest'ultima finalità si pone anche la reciproca trasmissione delle comunicazioni interne agli agenti, di cui si ha chiara evidenza nella documentazione in atti²⁴⁷.

Infine, sulle altre condizioni contrattuali applicate ai clienti in termini di durata delle forniture, quantità minime e scontistica applicabile in funzione della maggiore o minore tempestività del cliente nei pagamenti, numerosi documenti in atti dimostrano lo scambio di tali informazioni, contenute nei già ricordati "impegni"/ordini acquisiti e/o in corso di esecuzione presso i clienti e periodicamente oggetto di comunicazione e discussione tra i concorrenti²⁴⁸.

163. Infine, come già anticipato, nel corso di alcune riunioni risalenti alla fine del 2005, i produttori di pannello truciolare si sono scambiati reciprocamente informazioni sulle proprie politiche di approvvigionamento ed in particolare sulle quantità di legno importate dall'estero nell'anno 2005.

5. DINAMICHE E PARTECIPAZIONE AI TAVOLI

I rapporti tra Saviola, Frati e Fantoni

164. Nella segnalazione del 22 aprile 2004, il gruppo Trombini evidenziava chiaramente il ruolo di *leader* di Saviola all'interno del cartello al punto da individuare in quest'ultimo l'effettivo ispiratore delle condotte contestate anche

²⁴¹ [Doc. 43.2, pag. 2.]

²⁴² [Si considerino, a titolo esemplificativo, i verbali manoscritti delle riunioni del 7 settembre, 11 ottobre e 17 dicembre 2004, del 22 gennaio, 22 febbraio, 4 marzo, 18 marzo, 8 aprile, 22 aprile, 9 maggio, 20 giugno, 30 agosto, 3 ottobre e 8 novembre 2005, rispettivamente contenuti nei docc. 43.2, 43.2 (460.10 e 398.8), 42.2, 41.2, 41.2, 41.2, 40.2, 40.2, 40.2, 40.2, 40.2, 38.2, 35.2 e 33.2.]

²⁴³ [Numerosi esempi di tali tabelle sono solitamente allegati ai verbali di riunione dei produttori di pannelli Cfr. a mero titolo esemplificativo doc. 41.2.]

²⁴⁴ [A titolo meramente esemplificativo, si prenda in considerazione la comunicazione di Saib datata 4 febbraio 2004, inviata a tutti i concorrenti (Fantoni, Xilopan, Frati, Saviola, Trombini), concernente le fermate degli impianti per la produzione di pannello grezzo e nobilitato. Analoghe considerazioni valgono a proposito del fax inviato da Fantoni al gruppo Trombini, datato 11 ottobre 2004 con il quale vengono comunicate le fermate relative all'impianto del truciolare del mese di ottobre con l'espressa indicazione che la stessa comunicazione è "di riscontro agli accordi intercorsi". Dello stesso tenore il fax inviato da Saviola a Trombini e datato 15 luglio 2005 nel quale si comunicano i giorni di luglio e di agosto 2005 in cui gli impianti delle società del gruppo Saviola rimarranno fermi. Tuttavia, per avere un'idea concreta della frequenza e del dettaglio delle reciproche comunicazioni relative alle fermate degli impianti di ciascun produttore si può osservare un documento reperito presso le sedi di Frati che si può considerare, senza esagerazioni, proprio un archivio storico di tali comunicazioni docc. 365.8, doc. 364.8, 43.2, 460.10, 398.8, 447.10 e 206.5.]

²⁴⁵ [Docc. 378.8, 380.8, 381.8 e 390.8.]

²⁴⁶ [Docc. 37.2, 38.2 e 39.2 bis e doc. 47.2 bis.]

²⁴⁷ [Docc. 44.2, 48.2, 474.10, 475.10, 468.10, 419.9, 356.8, 358.8, 367.8, 336.7, 337.7, 338.7, 339.7, 340.7, 341.7.]

²⁴⁸ [A titolo esemplificativo, docc. 378.8, 380.8, 381.8 e 390.8 e 36.2.]

perché spinto dall'esigenza di congelare le quote di mercato acquisite sino a quel momento e mettere fine alla guerra dei prezzi che avrebbe aggravato la sua esposizione finanziaria con il sistema bancario²⁴⁹. Tale ricostruzione è stata, nella sostanza, confermata nel corso del procedimento anche da altre parti, tra cui la società Saib la quale riconosce nei gruppi Saviola e Frati i maggiori operatori del mercato tra i quali, peraltro, sembrerebbe sussistere un particolare rapporto di cointeressenza²⁵⁰.

Dalla documentazione in atti emerge una situazione più articolata di quella avanzata dalle parti citate, e basata sull'esistenza di una posizione di *leadership* di Saviola e di Frati nel mercato dei pannelli truciolari cui si contrappone quella del gruppo Fantoni nel mercato dell'MDF²⁵¹.

165. In un documento manoscritto interno al Gruppo Saviola, reperito presso le sedi del medesimo gruppo e riconducibile al periodo aprile-maggio 2004 che contiene valutazioni sulla situazione del Gruppo Frati²⁵² si legge *"E' opportuno considerare che per i P.T. ed il legno il gruppo Saviola condiziona i prezzi mentre per MDF il condizionamento deriva dalla concorrenza estera oltre che dal gruppo Fantoni"*. Per tali motivi, nelle conclusioni si sottolinea il fatto che *"i risultati futuri dipendono esclusivamente dal comportamento dei rispettivi market leader per il P.T. e resine (Saviola) o per l'MDF (Fantoni + estero)"*.

166. In tale contesto può essere inquadrata tutta la documentazione in atti che dimostra una particolare "sinergia" tra i gruppi Saviola, Fantoni e Frati sfociata verso la fine del 2005 in un progetto di acquisizione dell'ultimo da parte dei primi.

La documentazione in atti dimostra che nel corso del 2004 e del 2005 – e quindi in regime di pieno funzionamento dei già illustrati meccanismi dei "tavoli" – intercorreva un particolare regime di "protezione" del gruppo Saviola nei confronti del gruppo Frati ulteriore rispetto al programma generale dei tavoli relativo alla gestione/ripartizione della clientela. In particolare, un documento interno al gruppo Saviola, datato 5 settembre 2005 e avente ad oggetto *"collaborazioni con Gruppo Frati"*, contiene un *"promemoria di situazioni [clienti] (solo i + noti)"* volontariamente cedute dal primo al Gruppo Frati *"in perfetta sintonia di intenti ed accordi con il Gruppo Frati con il risultato della perdita di ordini"*²⁵³. Ciò trova conferma anche in altri documenti agli atti²⁵⁴.

Peraltro, tale particolare rapporto di collaborazione non deve essere stato ignoto ai rappresentanti delle altre aziende in quanto in un verbale di una riunione del 21 luglio 2005, reperito presso le sedi di Trombini²⁵⁵, emerge in relazione ad un particolare cliente che *"da questo cliente Silla [Saviola] ha rifiutato gli ordini in quanto c'è Frati"*.

167. Tale collaborazione, peraltro, sembra aver determinato non pochi problemi all'interno della compagine di gruppo Saviola, soprattutto legati alle ovvie incomprensioni tra i livelli dirigenziali più alti e gli agenti. Emblematico, a tale riguardo, è il testo di una mail interna al gruppo Saviola datata 24 ottobre 2005 in cui si legge *"Questa mail purtroppo, non rappresenta una novità come segnalazione perdita ordini, argomento più volte discusso negli ultimi tempi ma è significativa di una interpretazione che gli agenti Silla, in generale, hanno della attuale situazione di mercato, dove percepiscono che alcune loro posizioni sono state cedute ai concorrenti (in particolare Frati) in virtù di accordi ed interessi a loro estranei ma soprattutto confrontandosi con i loro colleghi del gruppo rilevano di rappresentare l'azienda "sacrificabile"*²⁵⁶.

Il passo che precede testimonia solo uno dei numerosi casi documentati in cui vi è evidenza di una perdita di clientela "programmata" da parte di Saviola a favore di Frati che acquisisce la relativa fornitura. In alcuni casi, si fa riferimento alle *"principali posizioni dove siamo presenti con il gruppo Frati, sempre con risultati negativi. E' necessario chiarire i*

²⁴⁹ [Doc. 4.1.]

²⁵⁰ [Verbale Saib, doc 582.12.]

²⁵¹ [Doc. 223.5 su ripartizione della capacità produttiva relativa al mercato italiano dell'MDF, pag. 20. Tale circostanza trova riscontro non solo nell'analisi di mercato svolta in precedenza, ma anche in un documento, reperito proprio presso le sedi di Frati – "Presentazione Gruppo Frati" – che individua in Fantoni il principale produttore italiano di MDF, con una quota di capacità produttiva pari al [55-65%], seguito da Frati al [25-35%] e da Saviola al [5-10%] che insieme forniscono l'intera produzione nazionale di MDF. Nel mercato dei pannelli truciolari, invece, che nello stesso documento viene definito "fortemente concentrato, con tre produttori nazionali dominanti", il gruppo Fantoni figura solo come quarto con una quota di capacità produttiva pari al [5-10%], preceduto da Saviola al [25-30%], da Frati al [25-30%] e in ultimo da Trombini al [15-20%].]

²⁵² [Doc. 54.2.]

²⁵³ [Doc. 60.2, pag. 26.]

²⁵⁴ [Un'e-mail, interna al gruppo Saviola, del 23 luglio 2005, mostra, ancora una volta, la volontaria perdita di un ordine da parte di Saviola a favore del Gruppo Frati. In particolare si parla di un non meglio specificato "accordo di protezione con Frati" in base al quale è necessario "bloccare l'acquisizione ordini da parte di Silla presso il cliente [...]", doc. 60.2 pag. 25 e in una e-mail successiva, interna al Gruppo Saviola, del 1 settembre 2005, a proposito dello stesso cliente, si precisa che "in passato ci siamo fermati per rispettare Frati", doc. 60.2, pag. 26 e infine, ancora nel solco dei rapporti tra concorrenti relativi alla consapevole cessione di clientela da parte di Saviola a favore di Frati si pone un'e-mail, interna del gruppo Saviola, del 26 maggio 2005, in cui si informa che "Sama ha acquisito un ordine di bianco da [...] un cliente storico di Frati. Noi due mesi fa avevamo preso un ordine simile, Frati lo ha saputo e ci ha fatto recedere", doc. 63.2.]

²⁵⁵ [Doc. 443.10.]

²⁵⁶ [Doc. 60.2 pag. 39.]

termini di questa beneficenza nei confronti di Frati in quanto sta causando problemi...²⁵⁷ (e-mail interna Saviola del 14 settembre 2005).

168. Tale "assistenzialismo" del gruppo Saviola nei confronti del gruppo Frati può considerarsi il naturale sviluppo di una sinergia radicata in rapporti di collaborazione preesistenti. Ciò è dimostrato dall'esistenza di una bozza di "intesa industriale" tra Saviola e Frati, risalente al gennaio del 2003, ed i cui tratti essenziali possono essere riassunti come segue: *"Saviola si svilupperà nel settore delle resine e dei pannelli truciolari impegnandosi a non effettuare nessun investimento nell'MDF. Frati si svilupperà sul settore MDF impegnandosi a non fare nuovi investimenti nel settore delle resine e dei pannelli truciolati. Raggiunto un accordo su quanto sopra, a Saviola spetterà la definizione delle politiche per PT e resine ed a Frati spetterà la definizione delle politiche per l'MDF. Frati non importerà né direttamente né indirettamente PT sul territorio italiano. Saviola non importerà né direttamente né indirettamente MDF sul territorio italiano"*²⁵⁸. A prescindere dalla effettiva realizzazione o meno di quanto previsto, il documento è l'evidente dimostrazione del fatto che tra i due gruppi esisteva già da lungo tempo un equilibrio basato sulla più ampia condivisione delle rispettive strategie commerciali²⁵⁹.

169. Sulla portata dei rapporti tra i gruppi Saviola e Frati, la società Saib, nel corso dell'audizione con gli uffici ha dichiarato che *"Saviola e Frati, nella realtà, si sono mossi sempre d'accordo facendo fronte comune. Tra di loro credo ci siano stati sempre rapporti particolari ma questa è più un'impressione che non una realtà basata su evidenze inconfutabili. Resta il fatto che i due maggiori gruppi arrivavano sempre al tavolo con una linea che risultava già definita, tanto da sembrare una commedia già conosciuta"*²⁶⁰.

170. I rapporti tra il Gruppo Saviola ed il gruppo Fantoni, sempre in concomitanza e a latere dei tavoli di concertazione, sembrano intensificarsi nell'agosto del 2005, periodo nel quale viene stilata una bozza di *"contratto quadro di fornitura"*²⁶¹ in base al quale il gruppo Saviola avrebbe dismesso un suo impianto di produzione di MDF (appartenente alla società "Rivart") e concluso con Fantoni un contestuale contratto quinquennale di fornitura di tale tipologia di pannelli. Particolarmente interessante in tale contesto è il patto di non concorrenza allegato al contratto di fornitura secondo cui Saviola si sarebbe impegnata a *"non svolgere né a partecipare direttamente o indirettamente attraverso strutture comunque collegate ad attività di produzione di pannelli MDF per un periodo di anni 10 e ciò nell'interesse [...] del gruppo Fantoni"*. Nonostante il contratto di fornitura che precede, secondo quanto dichiarato dalle parti in audizione, non abbia mai avuto seguito²⁶², la sua testimonianza, contenuta nella documentazione in atti, è tuttavia idonea a dare contezza del livello di "sinergia" esistente tra i due gruppi; sinergia che raggiunge la sua massima espressione verso la fine del 2005, quando risulta addirittura che i due gruppi abbiano manifestato congiuntamente l'interesse a rilevare *"il gruppo Frati nel suo insieme"* ovvero *"sue componenti significative"*²⁶³.

La posizione di Trombini

171. Del descritto equilibrio, il gruppo Trombini ha rappresentato elemento incostante e occasionalmente di "rottura". Infatti, i rapporti tra i gruppi Saviola, Frati e Fantoni, da un lato, ed il gruppo Trombini, dall'altro, sono stati caratterizzati dall'occasionale ricerca di soluzioni di compromesso su alcuni profili della concertazione durante tutto l'arco temporale considerato, nel corso del quale, tuttavia, non sono mancati momenti di forte ostilità e diffidenza reciproca.

172. La ricostruzione che precede è prima di tutto avvalorata dalle segnalazioni dello stesso gruppo Trombini che a soli tre mesi dall'inizio delle riunioni decide di segnalare all'Autorità l'esistenza di un cartello tra i produttori di pannelli truciolati, fornendo al contempo informazioni dettagliate e documenti che hanno consentito la comprensione del fenomeno collusivo e l'avvio dell'istruttoria.

173. Quanto al comportamento tenuto dal gruppo Trombini nell'ambito dell'intesa rileva considerare l'effettivo allontanamento del gruppo dai tavoli nel periodo che va dal novembre del 2004 al febbraio del 2005.

Come già accennato in precedenza, il punto discusso ai tavoli che sembra aver scatenato maggiore conflittualità è stato il tema relativo alla promozione di nuovi modelli e/o decorativi nei confronti dei clienti "storici" dei propri concorrenti.

Il contraddittorio sulle accuse rivolte da Saviola e Fantoni a Trombini riguardava proprio il fatto che quest'ultimo intendesse *"favorire le trasmissioni, definite "naturali", almeno per i modelli nuovi"*²⁶⁴ e raggiunge il suo apice nel corso della riunione del 26 novembre 2004 nel corso della quale la dura opposizione dei concorrenti rispetto a tale

²⁵⁷ [Doc. 60.2 cit.]

²⁵⁸ [Doc.57.2.]

²⁵⁹ [Doc. 57.2.]

²⁶⁰ [Verbale Saib, doc. 582.12.]

²⁶¹ [Docc. 221.5 e 222.5.]

²⁶² [Verballi Saviola e Fantoni, docc. 608.14 e 580.12.]

²⁶³ [Doc. 343.7.]

²⁶⁴ [Doc. 42.2.]

presa di posizione determinava l'effettivo allontanamento del Gruppo Trombini e la decisione dei presenti di fissare una nuova "riunione per attaccare il gruppo Trombini da alcuni clienti"²⁶⁵.

174. La partecipazione attiva del gruppo Trombini ai tavoli risulta essere ripresa solo nel mese di febbraio del 2005, dopo che, come dichiarato da alcune parti nel corso delle audizioni, la sua assenza aveva determinato una nuova "guerra dei prezzi" che vedeva congiuntamente contrapposti il gruppo Saviola, il gruppo Frati, la società Fantoni e la società Saib²⁶⁶.

La documentazione agli atti dimostra che il riavvicinamento ai Tavoli del gruppo Trombini, forse confortato anche dai risultati parziali dei tre mesi precedenti, è caratterizzato dalla richiesta di recuperare un margine di autonomia maggiore, seppur all'interno del cartello.

Dalle informazioni fornite dal gruppo Trombini nel corso dell'audizione con gli uffici in data 6 giugno 2006, risulta infatti la proposta del gruppo di tornare all'adozione di un prezzo minimo di vendita a partire dal quale ognuno sarebbe stato libero di fare le proprie quotazioni. Analogamente, a proposito del contingentamento della produzione, risulta che il gruppo Trombini abbia in più occasioni contestato - salvo poi comunque adeguarsi alle decisioni dei Tavoli - la programmazione concreta dei giorni di fermo, trovando la ferma opposizione di Saviola²⁶⁷.

La partecipazione di Saib

175. La partecipazione di Saib è stata caratterizzata da una certa assiduità di presenza alle riunioni e dalla piena condivisione ed attuazione delle regole di funzionamento del fenomeno concertativo²⁶⁸. Si è già visto, infatti, che gli isolati momenti di tensione, soprattutto tra Saviola e Saib, in merito al meccanismo di funzionamento dei fermi di produzione e alla gestione di determinati clienti non abbiano mai portato alla rottura dei rapporti e degli equilibri preesistenti tra i partecipanti all'intesa²⁶⁹.

176. Risulta infatti che la società abbia consapevolmente preso parte alla definizione dei criteri di funzionamento dei fermi di produzione²⁷⁰, così come ha provveduto a comunicare in concreto i giorni e gli orari in cui gli impianti di produzione del pannello truciolare avrebbero osservato le fermate programmate²⁷¹.

La condivisione delle regole disciplinanti il cartello da parte di Saib si estende anche alle politiche di ripartizione della clientela, in particolare sui clienti in condominio. Emblematico al riguardo è l'esito bonario di una contestazione verificatasi a proposito di un determinato cliente (*[omissis]*), in relazione al quale Saib, pur reclamando il rispetto della propria quota di condivisione, perviene, in definitiva, ad un accordo con gli altri partecipanti all'intesa²⁷².

Le stesse considerazioni possono svolgersi in relazione alla partecipazione della società alla concertazione delle politiche di prezzo e delle altre condizioni contrattuali da applicare alla clientela²⁷³.

Ugualmente la documentazione in atti mostra la partecipazione attiva di Saib al progetto di costituzione di un consorzio per l'acquisto di legno dall'estero ed al relativo scambio di informazioni concernente le quantità di legno importate nel periodo gennaio-ottobre 2005²⁷⁴.

²⁶⁵ *[Nel corso di una successiva riunione del 12 dicembre 2004, nella quale "non è presente il gruppo Trombini" viene elaborata nel concreto la strategia comune di ritorsione: si passa infatti ad esaminare liste di clienti serviti da Trombini e che presumibilmente dovranno essere attaccati. Tale dato emerge chiaramente dal confronto della lista di clienti manoscritta da Saviola dove sotto "Frati", "Noi" (Saviola) e "Fantoni" sono elencati i principali clienti "serviti principalmente dal gruppo Trombini" e che dovranno essere oggetto di aggressione.*

Conferma di ciò si trae da un documento reperito presso la sede di Saviola che riporta i quantitativi sottratti al gruppo Trombini nei primi mesi del 2005 con specifica indicazione del cliente sottratto e della tipologia di prodotto. Si tratta di clienti presumibilmente acquisiti da due società del gruppo Saviola. Tale circostanza emerge in maniera ancora più evidente dal raffronto di quest'ultimo documento con l'elenco dei clienti del gruppo Trombini che nel corso di una riunione del dicembre del 2004 venivano individuati come obiettivi della strategia di ritorsione nei confronti del gruppo stesso Cfr. docc. 42.2, 41.2 pag. 9 e doc. 65.2, pag. 21-22.]

²⁶⁶ *[La circostanza è confermata dallo stesso gruppo Trombini e trova riscontro in un documento reperito presso la sede di Saviola e datato giugno 2005 in cui si analizzano le principali perdite per ciascun cliente, in termini di quantità di pannello truciolare nobilitato subite da una società del gruppo (Silla) a favore dei principali concorrenti tra cui figurano con particolare frequenza il gruppo Trombini ed il gruppo Frati. La circostanza è ulteriormente confermata dalle stesse dichiarazioni del gruppo Saviola secondo cui "abbiamo perso molto di più nei confronti di Trombini che non nei confronti di Frati"., cfr. docc. 453.10, 454.10 e 455.10, verbale Saviola, doc. 608.14, doc. 542.12 e doc. 66.2]*

²⁶⁷ *[Doc. 542.12 allegato 1.]*

²⁶⁸ *[Doc. 36.2.]*

²⁶⁹ *[Cfr. ad esempio doc. 42.2.]*

²⁷⁰ *[Doc. 441.10.]*

²⁷¹ *[Sul punto sono significativi alcuni verbali manoscritti di riunioni dai quali si evince la condivisione di Saib, al pari delle altre imprese, circa la necessità di comunicare la situazione dei propri magazzini, doc. 206.5.]*

²⁷² *[Ugualmente indicativo del pieno coinvolgimento della società ai meccanismi di concertazione è l'accettazione da parte di Saib dei controlli effettuati sul rispetto delle quote di pertinenza sui clienti, doc.36.2.]*

²⁷³ *[Risulta infatti che Saib abbia condiviso con gli altri partecipanti ai tavoli l'idea di applicare le nuove condizioni commerciali e di aumentare di comune accordo i prezzi dei prodotti (grezzo e nobilitato) ai clienti in condominio, partecipando, peraltro, alla rotazione stabilita per darne comunicazione ad ognuno di essi, Docc. 37.2 e 38.2.]*

²⁷⁴ *[Doc.30.2.]*

Il ruolo di Xilopan e Montanari

177. Relativamente alla posizione di Xilopan e Montanari va considerato quanto segue. Nel corso dell'istruttoria i rappresentanti delle due società hanno sottolineato come non intercorra nessuna relazione di controllo e/o collegamento societario tra le società Xilopan e Montanari.

In particolare, Xilopan è partecipata da vari membri della famiglia Montanari: il 22-23% del capitale sociale è riconducibile alla persona di Armando Montanari, mentre il resto del capitale è distribuito tra altri componenti della famiglia Montanari (Stefano Montanari, sebbene con una partecipazione pari all'11%, svolge le funzioni di amministratore delegato) e la società C90 – Cleaf che detiene una partecipazione pari al 20% del capitale.

Armando Montanari non ha mai fatto parte del C.d.A. di Xilopan almeno a partire dal 1992. Xilopan, infatti, è stata acquistata nel 1998 dalla società Montanari (proprietaria del 77% del capitale), ma già dal 1991 il capitale è stato distribuito tra i membri della famiglia ed è stato attribuito il ruolo gestionale a Stefano Montanari che a tutt'oggi è l'unico referente per la società Xilopan.

La circostanza per cui gli operatori del mercato percepirebbero le due società come appartenenti ad un unico gruppo, il gruppo Montanari, deriverebbe dal fatto che all'interno del "Gruppo dei pannellieri" (che comprende Saviola, Frati, Trombini, Fantoni e Saib) Armando è più conosciuto di Stefano, ragion per cui quando si parla di Montanari in realtà si intende far riferimento alla società Xilopan. Le due società resterebbero, in ogni caso, due entità autonome dal punto di vista gestionale.

178. La documentazione agli atti mostra il coinvolgimento della società Xilopan nell'intesa, diversamente dalla società Montanari in relazione alla quale non emergono evidenze.

Va infatti rilevato che la partecipazione attiva della famiglia Montanari è riconducibile a due soli incontri, secondo quanto emerge dalla documentazione agli atti, ed è stata volta ad esprimere la presenza della sola società Xilopan²⁷⁵
276.

179. Peraltro, il ruolo della società Xilopan nell'economica complessiva dell'intesa può essere ricostruito sulla base di una serie di elementi tra loro concorrenti. Come risulta dal verbale della riunione del 16 luglio 2004, il sig. "Montanari comunicherà i giorni di fermo entro la settimana"²⁷⁷, e nonostante "produce meno pannelli" egualmente "viene controllato sull'utilizzo dei MC venduti alla Cleaf. Ferma come gli altri scontando le vendite a Caspani [Cleaf]"²⁷⁸. L'idea condivisa dei partecipanti a tale riunione di valorizzare i dati di vendita alla società Cleaf (azionista di minoranza di Xilopan) nasce da una precisa proposta in tal senso che i pannellieri avrebbero avanzato a Xilopan, per incentivarla a partecipare al meccanismo dei fermi di produzione. I rappresentanti della società Montanari, nel corso dell'audizione con gli uffici, hanno espressamente dichiarato che: "L'incentivo alla partecipazione di Xilopan al meccanismo dei fermi di produzione sarebbe stato – secondo la proposta dei pannellieri – quello di considerare le forniture ai nostri clienti Cleaf come bonus di esportazione".

A tale proposito, dell'effettivo scambio di informazioni intercorso tra la società Xilopan e gli altri partecipanti ai Tavoli, vi è evidenza nelle numerose tabelle in atti, frequentemente discusse nel corso delle riunioni, nelle quali compaiono proprio gli importi relativi alle vendite effettuate dalla società Xilopan a favore della società Cleaf²⁷⁹. Risulta infatti una significativa convergenza tra le cifre riportate nelle tabelle e i dati di vendite forniti dalla società Xilopan nel corso del procedimento.

180. Ciò nonostante, dalla documentazione agli atti non si evince alcun elemento che comprovi la comunicazione, da parte della società Xilopan, di fermate di produzione programmate e l'effettuazione di fermi non strettamente riconducibili alle necessità di manutenzione ordinaria e straordinaria, fatta eccezione per un unico documento reperito presso la sede di Frati dove tra i "fermi mese di aprile '04" compare l'indicazione "fermo Montanari per pasqua, controllata da Fantoni"²⁸⁰. Sempre in tema di fermi di produzione, gli unici riferimenti che è possibile rinvenire nella documentazione agli atti, concernenti eventuali comunicazioni della società in merito alla capacità produttiva, sono riconducibili alla presenza dell'acronimo "XP" - nella tabella stilata a fini del calcolo dei giorni di fermata degli impianti - e del corrispondente valore, peraltro facilmente desumibile dalla natura e dalla caratteristica degli impianti comuni a

²⁷⁵ [Si tratta dei due incontri del 16 luglio 2004 e quello del 20 giugno 2005. Ciò, nonostante i ripetuti inviti: infatti, "Xilopan è stata più volte invitata a partecipare agli incontri a partire dal Gennaio-Febbraio del 2004. Tuttavia, il sig. Montanari Stefano non vi ha mai partecipato (...)" sebbene "a qualche riunione (non più di due) abbia partecipato Armando Montanari, socio di minoranza di Xilopan e zio di Stefano Montanari" verbale Xilopan, doc. 601.13. In realtà, la partecipazione ai Tavoli di Armando Montanari era volta a rappresentare gli interessi della società Xilopan più che quelli della società Montanari S.p.A.. Sul punto, infatti, i rappresentanti del Gruppo Saviola, nel corso dell'audizione con gli Uffici, hanno espressamente dichiarato che: "Ha partecipato una volta o due Armando Montanari, ma più in qualità di auditore che altro e nella sostanza non ha aderito al cartello. Armando Montanari partecipava in rappresentanza di Xilopan e non di Montanari."]

²⁷⁶ [Verbale Saviola, doc. 608.14.]

²⁷⁷ [Doc. 464.10.]

²⁷⁸ [Doc. 363.8.]

²⁷⁹ [Doc. 39.2, 40.2, 41.2.]

²⁸⁰ [Doc. 206.5.]

tutti i produttori²⁸¹. Gli unici dati, invece, relativi alle situazione di magazzino presumibilmente riferite alla società Xilopan, risulta siano state comunicate da Montanari nel corso della riunione del 16 luglio 2004²⁸².

181. Quanto alla determinazione coordinata dei prezzi di vendita rileva considerare la circostanza che Xilopan avrebbe variato i prezzi dei pannelli misti di una percentuale oscillante tra [3-5%] e [7-10%] a seconda dello spessore dei singoli prodotti. Confrontando il prezzo praticato nel primo trimestre 2004 rispetto a quello praticato nel secondo trimestre dell'anno, si riscontra, per ciascuna tipologia di prodotto, un aumento in percentuale coerente con le indicazioni dei partecipanti ai Tavoli²⁸³ e, più in generale, con la funzione di "non interferenza" svolta e condivisa dalla stessa società Xilopan. Ciò era possibile mantenendo i prezzi ad un livello superiore degli altri, il ché, è evidente, da un lato rafforzava il ruolo di produttore di "nicchia", fisiologico della società Xilopan e, dall'altro, consentiva alla stessa di realizzare evidenti profitti.

Quanto precede consente di ritenere ragionevolmente che la conoscenza delle condizioni commerciali adottate da ciascun produttore costituisca l'oggetto di un interesse reciproco e condiviso da tutti i partecipanti ai Tavoli, compresa la società Xilopan. L'evidente interesse di quest'ultima società risulta infatti, oltre che dalla partecipazione attiva a due riunioni, anche da due comunicazioni inviate dalla società Xilopan alla società Montanari, reperite presso la sede della prima, datate rispettivamente 15 ottobre 2004 e 13 maggio 2005, che riportano informazioni sulle politiche di prezzo praticate dai "pannellieri"²⁸⁴.

In particolare, nella prima comunicazione è contenuto il resoconto di quanto discusso presumibilmente da Stefano Montanari nel corso di un incontro con Fantoni presso la sede di Federlegno. La relazione riporta informazioni sui fermi di produzione di alcune società del Gruppo Trombini e del Gruppo Saviola, sulle politiche di prezzo concordate in relazione al pannello grezzo (circa la previsione di un aumento di 7 euro) e al nobilitato (circa la previsione di un aumento del 4% su qualsiasi decorativo) nonché sulle condizioni di pagamento concordate. Nella seconda comunicazione Stefano Montanari riporta ad Armando Montanari il contenuto di una conversazione con la rappresentante di Saib, dalla quale avrebbe appreso la decisione di ulteriori ribassi di prezzo nel mercato dei pannelli truciolari; dove le imprese avrebbero deciso di fissare: *"prezzi minimi inferiori a prima ma fissi senza più lasciare che ogni azienda si comporti autonomamente"*.

L'interesse degli altri partecipanti ai Tavoli, invece – posta la superiorità qualitativa del prodotto commercializzato dalla società Xilopan²⁸⁵ – era riconducibile alla mera necessità di "neutralizzare" l'elemento di potenziale disturbo rappresentato da una politica commerciale non in linea con la decisione concordata di aumento dei prezzi²⁸⁶. A tale proposito, già il documento elaborato nel corso della riunione del 20 gennaio prevedeva che *"chi ha prezzi più bassi si obbligherebbe a portarli ai prezzi minimi sopra indicati, suggerendo a chi ha prezzi più alti dei minimi sopra indicati, di aumentare in proporzione"*²⁸⁷.

Non a caso, quindi, le politiche commerciali di Xilopan erano oggetto delle medesime attenzioni riservate agli altri produttori com'è dimostrato da una e-mail dell'8 novembre 2004 reperita all'interno dei locali del gruppo Saviola, nella quale si fa presente che *"alcuni fornitori applicano prezzi diversi (Xilopan e Falco) dimenticando di fatto l'applicazione dell'ultimo aumento"*.

V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

182. Come già premesso nella sezione relativa al mercato rilevante, preliminarmente Saviola, Frati, Fantoni e Xilopan prendono le distanze dalla definizione geografica del mercato della produzione e vendita di pannelli truciolari fornita dagli Uffici nella C.R.I., sostenendo la dimensione sovra-nazionale dello stesso, estesa almeno ai territori di Austria,

²⁸¹ [Verbale Saib, doc. 582.12, in cui si legge: "(...) la capacità teorica di produzione giornaliera di ogni azienda che è facilmente stimabile in quanto al mondo esistono solo due aziende che producono impianti. Quindi ogni azienda è in grado di stimare la capacità produttiva dei concorrenti conoscendo la quadratura del piano pressa e il tempo di pressata. La capacità della pressa continua è data, infatti, non dalla larghezza ma dalla lunghezza del nastro."; e Verbale Trombini, doc. 542.12, in cui si afferma: "[La] capacità produttiva viene stimata per ciascun concorrente e, peraltro, l'operazione è agevole in quanto disponendo dei medesimi impianti ogni produttore è in grado di prevedere la capacità produttiva di ciascun concorrente (in altri termini, dipende unicamente dal numero di impianti disponibili)". . Ma vedi anche doc. 39.2]

²⁸² [Doc. 43.2.]

²⁸³ [Che avevano deciso un aumento del 4% sul pannello nobilitato a prescindere dal tipo di decorativo]

²⁸⁴ [Doc. 131.4 e 134.4. .]

²⁸⁵ [Ulteriore elemento idoneo a configurare il ruolo svolto dalla società Xilopan nell'ambito dei Tavoli di concertazione si trae anche dalle dichiarazioni rilasciate da Fantoni e Saib nel corso delle audizioni, dalle quali emerge come la natura e il posizionamento stesso di Xilopan nel mercato dei pannelli truciolari sia differente rispetto a quello degli altri operatori. In particolare, Xilopan è riconosciuta dal mercato e dai concorrenti come produttore di nicchia e di qualità in quanto commercializza principalmente pannelli di legno vergine (in particolare, pioppo), il cui prezzo è superiore a quello del pannello di legno riciclato di circa il 10-15%.]

²⁸⁶ [Verbale Xilopan, doc. 601.13. "In altri termini, la partecipazione di Montanari è stata più una manifestazione di interesse ed un monitoraggio del comportamento dei concorrenti che una reale partecipazione ai meccanismi concertativi elaborati all'interno del cartello." (verbale Fantoni, doc. 580.12); "Xilopan e Montanari avevano, infine, un ruolo del tutto irrilevante perché producono pannello vergine e di pioppo che è un prodotto di nicchia. Come noi, essi venivano sostanzialmente per ascoltare, e per valutare gli eventuali riflessi che le politiche adottate nel mercato dei truciolari potessero avere nei loro confronti." (verbale Saib, doc. 582.12).]

²⁸⁷ [Doc. 383.8.]

Slovenia e Svizzera e ad alcune aree di produzione di Francia e Germania. Tale tesi sarebbe sostenuta dalla significativa incidenza delle importazioni dei pannelli truciolari sui consumi e dall'omogeneità dei costi di trasporto per l'Italia ed i Paesi contigui. Saviola, in particolare, riconduce la dimensione sopranazionale del mercato ad alcune decisioni della Commissione Europea.

Va rilevato, tuttavia, che nel corso dell'Audizione Finale alcune delle parti menzionate si sono più volte contraddette sul punto, riconoscendo implicitamente la dimensione nazionale del mercato. Saviola, in particolare, nel negare la riconducibilità all'intesa di effetti di prezzo ritiene *"poco plausibile che un cartello possa aumentare il livello dei prezzi senza scatenare l'intervento dei concorrenti esteri"*, riconoscendo di fatto lo scarso interesse alle vicende italiane dei produttori esteri e conseguentemente la compartimentazione del mercato nazionale.

Ancor più esplicito il gruppo Frati, secondo cui *"i produttori stranieri hanno una limitata influenza, solo perché i produttori di mobili nazionali non hanno alcun interesse a rivolgersi ai produttori esteri i cui prezzi sono superiori. Le importazioni non si sono mai sviluppate perché il mercato italiano è un mercato povero e i produttori stranieri non sono mai stati realmente interessati"*. A ciò si aggiunga quanto affermato dal gruppo in relazione all'evidente disomogeneità nelle condizioni concorrenziali di prezzo tra il mercato italiano e gli altri Paesi Europei: *"i clienti [...] hanno sempre goduto di prezzi ampiamente inferiori rispetto al prezzo medio europeo"*.

Più coerentemente, il gruppo Trombini e la società Saib condividono la ricostruzione degli Uffici circa la dimensione nazionale del mercato in esame, riconoscendo espressamente una differenza qualitativa tra i pannelli realizzati in Italia e quelli prodotti nei Paesi Europei, le difficoltà di movimentazione del prodotto oltre all'elevata incidenza dei costi di trasporto.

183. Relativamente alla natura ed alle caratteristiche dell'intesa, tutte le parti, ad eccezione di Xilopan e Montanari, hanno confermato l'effettiva partecipazione ai Tavoli di concertazione, nel periodo compreso tra gennaio 2004 e novembre 2005.

Xilopan e Montanari, in particolare, nonostante l'esistenza di legami familiari che le parti non negano, hanno escluso tuttavia l'esistenza di un unico centro decisionale per entrambe le società sostenendo la reciproca autonomia ed indipendenza ai fini civilistici e *antitrust*. Partendo da tale premessa, entrambe le società hanno sostenuto la loro totale estraneità all'intesa e spiegato la partecipazione del sig. Armando Montanari ai due soli incontri, del 16 luglio 2004 e del 20 giugno 2005, in *"rappresentanza"* di Xilopan²⁸⁸.

184. Un aspetto sul quale tutte le imprese concordano è la natura *"necessitata"* dell'accordo, dovuto all'esigenza condivisa di sopravvivere al periodo di crisi che il mercato stava attraversando dal 1999. Tutte le parti nel corso delle audizioni con gli uffici hanno ricondotto la situazione di crisi in cui versava il settore alla politica di prezzo adottata da parte di tutti gli operatori al fine di massimizzare le proprie vendite e ridurre così l'esposizione finanziaria con il sistema bancario dovuta ai forti investimenti produttivi effettuati²⁸⁹.

185. Non tutte le imprese, invece, hanno riconosciuto l'efficacia vincolante delle decisioni assunte ai Tavoli sulle singole questioni oggetto di discussione.

In particolare, quanto all'adesione alle regole stabilite circa i fermi di produzione, mentre Saviola, Trombini, Fantoni²⁹⁰ e Frati²⁹¹ confermano nella sostanza il rispetto della regola elaborata, Saib e Xilopan affermano di essere estranee a tale meccanismo avendo effettuato *"solo ed esclusivamente fermate tecniche e nient'altro."*²⁹² Saib, in particolare, ha sostenuto di essere stata costretta a subire l'imposizione di regole elaborate dagli altri; regole alle quali, peraltro, la società non avrebbe dato esecuzione nel concreto.

In relazione alla previsione di forniture incrociate, tutte le imprese ne hanno negato l'applicazione in concreto²⁹³.

186. Quanto ai meccanismi di ripartizione di clientela, i gruppi Saviola, Frati, Fantoni e la società Saib, pur non negando la elaborazione e la condivisione della regola principale del meccanismo spartitorio (ogni produttore avrebbe dovuto mantenere la propria clientela non interferendo con i clienti *"storici"* dei propri concorrenti, rimanendo all'interno delle quote di fornitura precedentemente assegnate per i clienti *"in condominio"* ed applicando, in caso di violazione, il

²⁸⁸ [Verbali Xilopan e Montanari, docc. 601.13 e 605.13.]

²⁸⁹ [Cfr. i verbali di audizione di tutte le parti del procedimento.]

²⁹⁰ [*"Non ho difficoltà ad ammettere che solo l'autodeterminazione dei fermi è stato un meccanismo forte, mentre non si può dire che vi sia stato un meccanismo di rigido controllo delle quote nei confronti di ogni singolo cliente."* (verbale Fantoni, doc. 580.12).]

²⁹¹ [*"I meccanismi di controllo sono stati regolamentati dalle imprese, ma l'esigenza di tali iniziative era comune a tutti gli operatori coinvolti, anche comprese. Infatti, se è vero che ai tavoli si è parlato di fermi di produzione, è altrettanto vero che si trattava di un'esigenza che per Frati derivava anche dall'accordo con le banche, quando i magazzini superavano una certa soglia."* (verbale Frati, doc. 546.12).]

²⁹² [Verbale Saib doc. 582.12. Nello stesso senso Xilopan che ha dichiarato di essere *"totalmente estranea al meccanismo dei fermi produzione così come Montanari. Abbiamo effettuato solo le fermate di manutenzione programmate in base alle caratteristiche tecniche dei nostri impianti produttivi"*.]

²⁹³ [Sul punto, il gruppo Saviola ha sostenuto che *"(...) avevamo proposto la fornitura incrociata per smaltire il magazzino che risultava drammaticamente alto ma la cosa non è mai stata realizzata nella pratica."* Verbale Saviola doc. 608.14. Analogamente, Saib e Xilopan hanno dichiarato di essere *totalmente estranee al meccanismo del soccorso, non avendo mai approfittato di tale possibilità, né come parte attiva né come parte passiva, verbali Saib e Xilopan, docc. 582.12 e 601.13. In particolare Xilopan ha fornito documentazione contabile dalla quale risulterebbe una sola fornitura effettuata da Saib in occasione di un incendio che avrebbe colpito gli impianti di Xilopan nel 2005, e un prezzo di scambio corrispondente a quello di mercato; sul punto cfr. doc 616.14.]*

meccanismo di compensazione), sostengono che questa sarebbe stata di fatto disattesa: nella realtà, infatti, vi sarebbe stata la più ampia libertà di azione come dimostrerebbero gli episodi di sottrazione reciproca di clientela evidenziati in atti²⁹⁴.

Xilopan ha sottolineato la sua estraneità al meccanismo di ripartizione della clientela in considerazione di una parziale sovrapposizione della clientela e di un modesto fenomeno di condivisione.

Diversa la posizione di Trombini, il quale riconosce espressamente l'efficacia della concertazione anche in termini di ripartizione della clientela sottolineando la circostanza che le trasmissioni di clienti tra produttori diversi partecipanti al cartello sono state limitate.

187. In relazione alla concertazione delle strategie commerciali, Fantoni ha sostanzialmente confermato l'efficacia della concertazione in materia di prezzi²⁹⁵. Anche Saib conferma la fissazione di prezzi minimi, affermando tuttavia di aver, in tal modo, condiviso una regola imposta dagli altri partecipanti all'intesa. Nella realtà, peraltro, la società ha tentato di praticare una politica commerciale *"moderatamente indipendente"* (riservando particolare attenzione ai rapporti con la clientela più importante).

Diversamente Saviola, pur riconoscendo il tentativo iniziale di giungere all'individuazione concordata di un prezzo minimo nega tuttavia l'efficacia in concreto di qualsiasi forma di concertazione sul prezzo dal momento che *"non c'era alcuna possibilità di gestire un discorso sui prezzi che avesse una qualche efficacia. Vi sono stati anche dei tentativi di controllare tale aspetto, ma con scarso successo"*²⁹⁶. La natura meramente teorica delle discussioni relative ai prezzi di vendita da applicare alla clientela sarebbe confermata dai continui cambiamenti e aggiustamenti intervenuti nel corso delle riunioni circa i criteri di variazione dei prezzi, i quali, pertanto, devono leggersi come conseguenza della generalizzata disapplicazione degli impegni assunti ai Tavoli.

Anche Trombini riconosce il tentativo di giungere alla fissazione di un prezzo minimo e conferma la variazione percentuale sul prezzo di partenza da parte di ciascun produttore al fine di un riallineamento verso l'alto del prezzo dei pannelli truciolati. Peraltro, afferma di aver tentato di discostarsi dalle decisioni assunte ai tavoli *"attraverso la pratica degli sconti di fine anno"*²⁹⁷. Analogamente, Frati ha riconosciuto l'efficacia della concertazione di prezzo limitandosi tuttavia a sottolineare che *"l'aumento dei prezzi era necessario e condiviso da tutti gli operatori del settore a causa della forte esposizione finanziaria di ciascuna impresa con il sistema bancario"*²⁹⁸.

Per quanto concerne, invece, la società Xilopan, quest'ultima prende le distanze dalle decisioni assunte ai Tavoli in materia di prezzi, affermando di aver adottato, nel periodo di riferimento, politiche commerciali autonome rispetto a quelle decise dalle altre imprese oggetto del procedimento.

188. Per quanto concerne i meccanismi di monitoraggio del cartello, alcune parti ne hanno confermato l'effettiva applicazione affermando che, almeno con riferimento al controllo delle fermate, questo fosse relativamente semplice, giacché *"era sufficiente guardare dall'esterno perché un impianto di truciolare in funzione emette delle fumate evidenti."*²⁹⁹ In ogni caso *"I controlli dei fermi avvenivano a catena: ciascun produttore, a rotazione, controllava il concorrente."*³⁰⁰ Anche Saib riconosce l'effettiva implementazione dei meccanismi di monitoraggio decisi ai Tavoli relativamente ai fermi di produzione, pur sostenendo di non aver mai proceduto di fatto ad alcuna verifica nonostante le fosse stato attribuito il compito di vigilare sull'osservanza dei fermi da parte di SIT.

Più complesso, invece, il meccanismo previsto per le verifiche sulla veridicità dei dati di autoconsumo e di esportazione: in relazione a ciò si riscontra la divergenza tra le ricostruzioni dei fatti fornite da Saviola e Trombini circa la riconducibilità della persona incaricata di controllare i dati (*omissis*) all'uno o all'altro gruppo.

Quanto al monitoraggio relativo al rispetto delle regole sulla ripartizione della clientela e l'allineamento dei prezzi e delle altre condizioni commerciali, Saib afferma che il monitoraggio era effettuato direttamente presso gli agenti ed i clienti mentre Fantoni, Frati, Trombini e Saviola sottolineano le oggettive difficoltà pratiche di verificare il rispetto delle quantità fornite da ciascun concorrente ai clienti storici e delle percentuali di fornitura nei confronti dei clienti in

²⁹⁴ [In particolare: *"La regola discussa ai tavoli consisteva nel fatto che ogni produttore avrebbe dovuto mantenere la propria clientela, con divieto, pertanto, di qualsiasi interferenza sulla clientela degli altri. Tale regola, tuttavia, è stata costantemente disattesa nel concreto. Noi, in particolare, abbiamo sempre continuato ad adottare la nostra politica commerciale, ogni anno abbiamo infatti acquisito e perso un significativo numero di clienti. Anche con riferimento a presunti meccanismi di compensazione per i clienti, questi sono stati sempre il frutto di elaborazioni esclusivamente teoriche che non trovavano applicazione nella pratica."* (verbale Saib, doc. 582.12): *"Le regole elaborate negli accordi e risultanti dai documenti sono frutto di enunciazioni che nella realtà non hanno avuto un compimento reale e definito nella realtà delle cose."* (verbale Fantoni, doc. 580.12); *"Il principio di non trasmissioni del cliente è il frutto di elaborazioni esclusivamente teoriche che si facevano ai tavoli: in sostanza, si ipotizzava di rimanere ciascuno sui propri clienti. Nella realtà, tuttavia, c'è stata fin troppa trasmissione (...). Ciò perché - soprattutto con riferimento alla promozione di nuovi prodotti - non c'era alcuna possibilità di controllare lo sviluppo di nuovi decorativi, dato che questi ultimi, peraltro, rappresentano il vero motore dell'industria italiana del mobile."* (verbale Saviola, doc. 608.14).]

²⁹⁵ [Riconoscendo l'adozione di un primo aumento a febbraio 2004 seguito da altri due o tre aggiustamenti concordati nel corso di giugno e settembre dello stesso anno.]

²⁹⁶ [Verbale Saviola, doc. 608.14.]

²⁹⁷ [Verbale Trombini, doc. 542.12.]

²⁹⁸ [Verbale Frati, doc. 546.12.]

²⁹⁹ [Verbale Saviola, doc. 608.14.]

³⁰⁰ [Verbale Fantoni, doc. 580.12.]

condominio così come il pedissequo rispetto di quanto veniva deciso nel corso delle riunioni con riferimento ai prezzi praticati, agli sconti applicati, alle modalità di pagamento, alla durata degli ordini ed alle quantità fornite.

189. Con riferimento al costante scambio di informazioni sensibili, i gruppi Saviola, Fantoni e la società Saib, pur non negando un frequente flusso di dati nel corso delle riunioni, ne hanno tuttavia contestato l'attendibilità³⁰¹. Tanto sarebbe dimostrato dalla circostanza che è stata necessaria l'individuazione di soggetti terzi (società di revisione e una persona fisica) cui fosse attribuito proprio il compito di "certificare" i dati che venivano dichiarati nel corso delle riunioni³⁰².

Trombini risulta l'unico ad aver espressamente ammesso che l'implementazione del complesso sistema collusivo ha implicato un costante scambio di informazioni commerciali tra i produttori.

Xilopan, anche con riguardo allo scambio di informazioni, prende le distanze richiamando la mancata partecipazione ai tavoli e sottolineando il fatto che i pochi dati rinvenibili nella documentazione agli atti e riguardanti la società, devono ritenersi il frutto di mere stime o elaborazioni degli stessi concorrenti (per quanto concerne i dati di vendite alla società Cleaf) o autonome stime del partecipante ai tavoli (Armando Montanari) per quanto concerne i dati di magazzino.

190. Alcune delle parti hanno confermato che nel corso delle riunioni si è discusso anche dei problemi legati all'approvvigionamento della materia prima, arrivando in particolare a valutare la possibilità di effettuare degli acquisti congiunti di legname dall'estero, anche attraverso la eventuale costituzione di un consorzio tra i concorrenti³⁰³.

Con riferimento al principio di non trasmigrazione dei fornitori, Fantoni ha sostenuto che tale argomento è stato oggetto di discussione nel corso delle riunioni ma non ha mai interessato più di tanto la società dal momento che *"le nostre fonti di approvvigionamento sono sensibilmente diverse da quelle dei nostri concorrenti"*. Sul punto, peraltro, Fantoni non ritiene pienamente valutata l'estraneità del gruppo dalle decisioni assunte in materia di approvvigionamento della materia prima e contesta l'estensione della concertazione anche a tale fase. Saib, inoltre, ha confermato *"che si parlava anche di tale aspetto, ma senza particolare risultato"*. Saviola, infine, ha ammesso che nel corso delle riunioni *"una delle regole di cui si era parlato era il principio di non trasmigrazione del fornitore, ossia il fatto che ognuno mantenesse i propri fornitori"*³⁰⁴.

191. Quanto alla circostanza per cui un operatore piuttosto che un altro abbia assunto l'iniziativa di organizzare i Tavoli di concertazione e vantasse un ruolo di particolare influenza sulle decisioni assunte nel corso delle riunioni, alcune imprese, quali Saib e Trombini, hanno dichiarato di aver assunto il ruolo di mere spettatrici costrette a subire le decisioni degli altri operatori³⁰⁵. In particolare, Trombini ha sostenuto, nel corso dell'audizione con gli uffici, che Saviola, Frati e Fantoni insieme hanno creato le condizioni per la costituzione del tavolo, dettandone le regole e stabilendo i comportamenti da adottare sul mercato del truciolare negli anni successivi. Solo successivamente hanno coinvolto al tavolo Saib, Xilopan e Trombini che, peraltro, in più occasioni ha manifestato il proprio dissenso in relazione alle strategie proposte all'interno dei Tavoli. Analogamente, Saib ha sostenuto come la partecipazione della società al disegno collusivo si spieghi solo ed esclusivamente alla luce dell'assenza di qualsiasi potere negoziale nei confronti dello schieramento principale dell'intesa Saviola-Frati-Fantoni e non invece in virtù di una reale condivisione degli obiettivi di cristallizzazione delle posizioni di mercato acquisite, avendo Saib tutto l'interesse a migliorare la propria collocazione sul mercato.

192. Altre imprese, diversamente, ritengono di non poter individuare un ruolo di *leadership* ai Tavoli evidenziando il fatto che vi fossero in realtà alleanze particolari su singoli temi³⁰⁶. Lo stesso gruppo Saviola ha negato il suo stesso interesse a mettere in piedi il cartello in questione e sminuito la portata e la complessità del fenomeno affermando che in realtà gli incontri sarebbero prevalentemente serviti alla risoluzione di specifici problemi che si verificavano³⁰⁷.

Saviola ritiene inoltre che tutta la ricostruzione operata dagli Uffici e relativa al ruolo delle imprese all'interno del cartello sia errata. Trombini, in realtà, sarebbe il principale ispiratore ed in ogni caso avrebbe contribuito in misura

³⁰¹ [verbali audizione Fantoni e Saib docc. 580.12 e 582.12.]

³⁰² [Verbali audizione Saviola e Trombini docc. 542.12 e 608.14.]

³⁰³ [Verbali audizione Fantoni, Saviola, Trombini docc. 580.12, 608.14 e 542.12.]

³⁰⁴ [Verbali audizione Fantoni, Saib, Saviola cit..]

³⁰⁵ [*"Nell'ambito degli incontri noi siamo stati dei semplici spettatori che subivano le decisioni di altri in quanto la nostra opinione era del tutto irrilevante."* (verbale Saib, doc. 582.12); *Inoltre, una "situazione di generalizzato indebitamento, ha determinato la necessità per il Gruppo Saviola (e al Gruppo Frati) di sospendere/interrompere la guerra dei prezzi posta in essere sino a quel momento: il Gruppo Saviola decise quindi di convocare le imprese ad un tavolo di "concertazione", non per condividere le scelte di mercato da porre in essere, bensì per imporre in altro modo le proprie. Tali incontri, verificatisi a partire dal gennaio del 2004, sono stati fortemente condizionati dalla posizione di forza del Gruppo Saviola che può considerarsi l'unico operatore realmente in grado di dettare condizioni e imporre le proprie volontà sui concorrenti."* (verbale Trombini, doc. 542.12).]

³⁰⁶ [In particolare, secondo Montanari *"I produttori cercavano di tenere buoni rapporti e, in generale, non credo vi fossero alleanze particolari o posizioni di leadership all'interno dei tavoli nonostante Saviola fosse di solito il gruppo maggiormente rappresentato."* Frati e Fantoni hanno analogamente sostenuto che *" (...) In realtà si creavano delle alleanze occasionali su singoli temi. (...) non ci risulta siano intercorsi rapporti particolari né accordi bilaterali tra Saviola e Frati."*. E in particolare Frati sostiene *" (...) di non aver avuto la sensazione che qualche produttore guidasse il cartello."*, docc. 605.13, 580.12 e 546.12.]

³⁰⁷ [In particolare, Saviola ha menzionato il doc. 36.2 a riprova del fatto che non vi fossero leader perché le decisioni venivano assunte a maggioranza assoluta, come dimostrerebbe la circostanza per cui in un caso, risulta essere stata presa una decisione relativa ai prezzi con la convergenza di Trombini, Saib e Saviola, rispettivamente il denunciante, un follower ed uno dei leader. Sul punto vedi anche verbale Saviola, doc. 608.14.]

almeno pari a quella degli asseriti *leader* all'elaborazione ed all'attuazione del disegno collusivo; anche la società Saib, analogamente, sarebbe coinvolta al pari degli altri partecipanti alle riunioni.

193. Il Gruppo Frati e il gruppo Saviola hanno inoltre esplicitamente escluso l'esistenza di un qualsivoglia accordo tra i due sia in generale sia finalizzato alla cessione consapevole di clientela³⁰⁸. Quanto alle relazioni intercorrenti tra i Gruppi Saviola e Fantoni, le parti hanno sostenuto l'insufficienza degli elementi di prova adottati dagli Uffici per la ricostruzione dell'asserita sinergia esistente tra i due gruppi.

194. Relativamente agli effetti del cartello nel mercato rilevante, Saviola, Frati, Fantoni e Xilopan hanno sostenuto l'assenza di conseguenze sul livello della produzione e dei prezzi. Frati in particolare, nelle sue memorie, ha contestato la ricostruzione degli Uffici circa l'andamento della produzione nel periodo interessato dall'intesa, rilevando al contrario un aumento della stessa tra il 2003 e il 2004. In relazione, inoltre, agli effetti sui prezzi di vendita dei pannelli truciolati, Saviola, Frati, Fantoni e Xilopan hanno sostenuto che quanto ricostruito nella CRI non sarebbe sufficiente a dimostrare alcun nesso di causalità tra quanto riscontrato nel mercato in esame e la presunta intesa. Le condotte, infatti, dovrebbero essere l'unica spiegazione possibile dell'aumento dei prezzi, mentre lo studio del consulente economico delle parti dimostrerebbe come l'evoluzione delle condizioni strutturali del mercato spieghino in gran parte tale aumento.

195. Quanto alla presunta gravità dell'infrazione, le parti sostengono che i comportamenti contestati non potrebbero costituire un'infrazione molto grave, in quanto non avrebbero prodotto alcun effetto sul mercato non generando, peraltro, alcun vantaggio economico e finanziario per i presunti partecipanti all'intesa. Saviola, in particolare, pone l'accento sulla definizione del mercato asseritamene più ampia di quella descritta dagli Uffici e dalla assoluta mancanza di redditività dei comportamenti contestati.

196. Per ciò che concerne la durata della presunta infrazione, le parti evidenziano che la documentazione in atti si riferirebbe ad un periodo inferiore ai due anni e comunque non superiore ai diciotto mesi.

197. Tutte le parti, infine, sottolineano la collaborazione prestata nel corso del procedimento in termini di informazioni e/o documentazione fornita al precipuo fine di chiarire agli Uffici tutti gli aspetti della concertazione oggetto del procedimento in esame nonché la disponibilità mostrata all'esecuzione di impegni qualora fossero stati ritenuti potenzialmente idonei a rimuovere i profili anticoncorrenziali delle infrazioni contestate.

Alcune parti, infine, sottolineano la disponibilità ad "esplorare" con l'Autorità la possibilità di addivenire alla conclusione di accordi di natura transattiva sulla quantificazione della sanzione.

VI. VALUTAZIONE DELL'INTESA

198. Le risultanze istruttorie evidenziano che i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e le società SAIB e XILOPAN hanno adottato un insieme di comportamenti integranti una fattispecie complessa suscettibile di configurare un'intesa vietata ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE. Non sussistono elementi idonei, invece, a configurare un coinvolgimento della società Montanari nella definizione e nell'applicazione delle strategie di coordinamento oggetto del procedimento.

In particolare, i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e la società SAIB risultano aver dato vita ad un complesso sistema di alterazione delle dinamiche competitive nel mercato nazionale della produzione e commercializzazione dei pannelli truciolari finalizzato alla cristallizzazione delle rispettive quote di mercato ed alla massimizzazione dei profitti, attraverso il contingentamento della produzione, la ripartizione della clientela, la fissazione concordata dei prezzi e delle altre condizioni contrattuali e la concertazione delle politiche di approvvigionamento di legno. Anche la società XILOPAN risulta aver aderito alla concertazione, seppur in misura ridotta e con una partecipazione dai connotati più sfumati.

Prodromico e strumentale al funzionamento del cartello ed al monitoraggio delle condotte che integrano l'intesa complessa è l'intenso e costante scambio di informazioni sensibili tra i partecipanti alle riunioni.

199. Contrariamente a quanto sostenuto da alcune delle parti nel corso del procedimento, le risultanze hanno dimostrato che il contesto merceologico nel quale si inquadra l'infrazione oggetto del procedimento è circoscritto al territorio nazionale. In ogni caso, i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e le società SAIB e XILOPAN hanno considerato rilevante, ai fini dell'elaborazione, della condivisione e dell'attuazione dell'intesa, il mercato nazionale della produzione e commercializzazione dei pannelli truciolari.

³⁰⁸ *[Verbale Frati e verbale Saviola, docc. 546.12 e 608.14. Secondo Saviola, in particolare, il doc. 60.2 lungi dal testimoniare episodi di cessione volontaria di clientela da parte di Saviola a favore del Gruppo Frati, dimostrerebbe invece, l'esistenza di sottrazioni reciproche di clientela tra tutti gli operatori concorrenti a testimonianza di un'accesa guerra commerciale tra i partecipanti ai Tavoli. La ricostruzione proposta da Saviola, in tale ottica, mal si concilierebbe con l'asserita "protezione commerciale" tra Saviola e Frati ricostruita nella Comunicazione delle Risultanze Istruttorie dagli Uffici. Già nel corso delle audizioni con gli Uffici, il gruppo Saviola ha sostenuto che "il motivo della mancata reazione nei confronti delle sottrazioni di clienti operate dal gruppo Frati si spiega in ragione degli accordi che si erano precedentemente raggiunti ai tavoli" Il gruppo Frati ha del pari sostenuto che Saviola e Frati "sono sempre stati i due principali gruppi tra i quali vi è stata un'accesissima concorrenza". Ciò sarebbe "dimostrato dal fatto che nei periodi di maggiore difficoltà di Frati, dal 2003 al 2004, non c'è stato alcun sostegno, ma piuttosto evidenti tentativi di agevolare l'uscita del gruppo dal mercato" (verbale Saviola, doc. 608.14 e verbale Frati, doc. 546.12).]*

In ogni caso va rilevato che, per costante giurisprudenza nazionale e comunitaria, ai fini della valutazione di fattispecie aventi ad oggetto intese tra concorrenti la definizione di uno specifico contesto merceologico e geografico non è dirimente, come invece accade per la valutazione di operazioni di concentrazione e di comportamenti abusivi³⁰⁹.

Nel caso di intese, infatti, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca l'intesa stessa³¹⁰. Tale definizione, successiva all'individuazione dell'intesa, consente l'analisi dell'ambito merceologico e territoriale nel quale si manifesta un coordinamento fra imprese concorrenti e si realizzano gli effetti derivanti dall'illecito concorrenziale, ed è pertanto *"funzionale alla decifrazione del suo grado di offensività"*³¹¹.

200. La genesi del fenomeno collusivo in questione può ricondursi a due documenti già illustrati ed elaborati nel corso della prima riunione tenutasi il 20 gennaio 2004 a Padova, che ripercorrono i principali punti di accordo raggiunti dai partecipanti alla riunione in relazione al meccanismo che disciplina il contingentamento della produzione, la fissazione dei prezzi e delle altre condizioni contrattuali da applicare ai clienti, le politiche relative al controllo della clientela e persino alla natura delle informazioni sensibili che bisogna scambiare³¹².

Da quel momento, le risultanze istruttorie mostrano una partecipazione assidua e costante delle imprese oggetto del procedimento alle numerosissime riunioni tenutesi nel periodo compreso tra gennaio 2004 e novembre 2005, nel corso delle quali sono stati discussi, elaborati e monitorati tutti gli aspetti della concertazione. Unica eccezione, al riguardo, è rappresentata dalla discontinua presenza del Gruppo Trombini e della società Xilopan.

201. L'intesa oggetto di valutazione presenta il carattere della consistenza in quanto coinvolge le principali imprese attive nel mercato della produzione e commercializzazione di pannelli truciolari, le quali detengono congiuntamente, a livello nazionale, una quota aggregata superiore all'80%.

202. Di seguito, saranno oggetto di valutazione tutti gli aspetti sui quali i gruppi SAVIOLA, FRATI, FANTONI, TROMBINI e le società SAIB e XILOPAN hanno coordinato le proprie strategie produttive e commerciali, tenendo anche conto di quanto argomentato dagli stessi nel corso del procedimento.

A) IL CONTINGENTAMENTO DELLA PRODUZIONE: I FERMI PROGRAMMATI, TECNICI ED ACCIDENTALI E L'ALTERNATIVA COSTITUITA DALLE FORNITURE INCROCIATE

203. L'obiettivo di mantenere artificialmente l'equilibrio di mercato preesistente è stato reso possibile principalmente grazie all'adozione di un meccanismo di contingentamento della produzione e di ripartizione della clientela tra le imprese partecipanti ai Tavoli. Le fermate programmate ed obbligatorie degli impianti di produzione, che venivano di volta in volta stabilite in maniera omogenea per tutti nel corso delle riunioni, hanno rappresentato il vero e proprio cardine principale della concertazione, al punto tale da essere ritenute *"una vera e propria pre-condizione alla stessa esistenza dei tavoli"*³¹³.

Le risultanze istruttorie hanno mostrato, a questo proposito, già dalla riunione del 20 gennaio 2004, l'adozione ad opera dei partecipanti ai Tavoli, di un complesso ed articolato meccanismo di calcolo dei giorni di fermo e degli eventuali giorni di *"bonus"* spettanti a ciascun partecipante. Tale meccanismo, infatti, viene riprodotto in un foglio di calcolo elaborato e discusso in contraddittorio nel corso delle riunioni e che è ovviamente basato sulla perfetta conoscenza di tutte le informazioni propedeutiche al calcolo stesso: capacità produttiva teorica ed effettiva, magazzini, esportazioni, autoproduzione e dati di vendita di ciascuna impresa partecipante ai tavoli.

204. La conoscenza di tali informazioni era infatti preordinata a disciplinare, con un elevatissimo livello di dettaglio, tutte le diverse ipotesi che si potevano presentare nella realtà, a partire dalle c.d. fermate tecniche, corrispondenti ai periodi di inattività *"fisiologica"* degli impianti produttivi (perché generalmente legate ad interventi di manutenzione ordinaria), così come le fermate legate al verificarsi di eventi eccezionali (ad esempio, scioperi, guasti, incendi e allagamenti) e le esportazioni (e/o l'autoproduzione), intese quale strumento privilegiato di smaltimento dei magazzini (in quanto inidonee ad incidere sull'artificiale equilibrio di mercato instauratosi con i concorrenti) e pertanto, da incentivare.

205. Le risultanze istruttorie hanno infatti mostrato che le esportazioni e l'autoproduzione davano diritto ai giorni di *"bonus"*, in cui era possibile sottrarsi a giornate precedentemente programmate di fermo degli impianti. Soggette ad un regime inizialmente diverso, invece, le fermate legate a motivi tecnici o ad eventi accidentali che non incidevano sul computo dei giorni di fermo e davano invece diritto ad una particolare forma di *"assistenzialismo"* convenuta tra i concorrenti, finalizzata ad evitare il rischio di perdita degli ordini già in consegna presso i clienti e definita *"soccorso"*³¹⁴; solo successivamente tale regola è stata parzialmente modificata nel senso di attribuire a tali fermate

³⁰⁹ [Tribunale di Primo Grado, 21 febbraio 1995, causa T-29/92, Vereniging Van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in De Bouwnijverheid e altri contro Commissione (SPO)..]

³¹⁰ [In tal senso, Corte di Giustizia, 16 dicembre 1975, Suiker Unie/Commissione, cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113-114/75; idem, 10 marzo 1992, Siv/Commissione, T-68/92.]

³¹¹ [Cfr. da ultimo Consiglio di Stato, sent. 1271/2006 del 10 marzo 2006, Comportamenti abusivi Telecom, Tar Lazio, sent. 1790/2003, Pellegrini/Consp; TAR Lazio, sent. 15 gennaio 2007, n. 204, Produttori di Gas Industriali.]

³¹² [DocC. 382.8 e 383.8.]

³¹³ [Verbale Trombini, doc. 542.12.]

³¹⁴ [Doc. 43.2]

impreviste anche una rilevanza autonoma ai fini della determinazione dei giorni di "bonus" spettanti a ciascuna impresa.

Il "soccorso", che consiste nella reciproca fornitura, a prezzo agevolato, di una quantità di prodotto (pannello grezzo o nobilitato) corrispondente alle commesse da evadere e che sarebbero messe a rischio dall'evento verificatosi, in tale sistema, rappresenta un ulteriore meccanismo di chiusura del mercato nazionale, legato all'evidente incentivo del prezzo inferiore a quello di mercato³¹⁵.

206. Nella stessa ottica si inquadra anche la seconda ipotesi di forniture incrociate tra concorrenti. Le risultanze hanno infatti messo in evidenza che un'alternativa all'effettuazione delle fermate programmate poteva essere l'acquisto di prodotto dai concorrenti. In questo caso, tuttavia, il prezzo del pannello è quello di mercato in quanto l'acquisto è sostanzialmente finalizzato a far ridurre le scorte nei magazzini dei concorrenti in misura pari a quanto questi avrebbero venduto se gli impianti dei concorrenti fossero rimasti fermi³¹⁶.

207. Le risultanze mostrano l'estremo dettaglio con cui i partecipanti alle riunioni hanno assicurato la correttezza del calcolo dei giorni di fermo programmati nonché controllato la concreta chiusura degli impianti nei giorni prestabiliti anche per la società Saib, diversamente da quanto dichiarato nel corso del procedimento dai suoi rappresentanti. Non risulta invece effettuato alcun controllo sulla veridicità dei dati del gruppo Trombini, che ha espressamente dichiarato di essersi costantemente sottratto a tale tipologia di controlli invasivi.

208. Il sistema di contingentamento della produzione basato sulla programmazione periodica delle fermate, sul calcolo dei bonus, sulla valorizzazione delle fermate tecniche e accidentali e, in definitiva, anche sulle forniture incrociate di prodotto è stato condiviso e concretamente realizzato dai partecipanti ai Tavoli, compresa la società Saib, contrariamente a quanto da questa sostenuto nel corso del procedimento. Diversa la posizione della società Xilopan, la cui partecipazione si è limitata alla comunicazione ai concorrenti di informazioni sensibili e idonee a fornire un quadro più completo dell'andamento del mercato e a consentire, per tale via, un più efficace monitoraggio delle strategie produttive di ciascun concorrente.

Le risultanze istruttorie mostrano, infatti, che Xilopan ha comunicato ai concorrenti, nel corso del 2004, i dati mensili di vendita alla società Cleaf (che detiene il 20% del capitale sociale della stessa Xilopan), riportati nella stessa tabella insieme ai dati di esportazione e di autoconsumo degli altri partecipanti all'intesa. Contrariamente a quanto sostenuto dalla società nella memoria finale e nel corso dell'Audizione Finale, emerge una sostanziale convergenza tra questi dati e quelli comunicati ai concorrenti e riportati nella tabella commentata nelle risultanze istruttorie.

209. Nel periodo considerato si riscontra, altresì, una evidente diminuzione del livello complessivo della produzione di pannelli truciolari delle imprese oggetto del procedimento, tra il 2004 e il 2005, di entità non trascurabile e pari a circa il 7%, che non può che ritenersi il risultato dell'intesa in esame e del perfetto funzionamento dei meccanismi di contingentamento della produzione attuato attraverso i fermi degli impianti e le forniture incrociate, e risulta in evidente controtendenza con la costante crescita riscontrata sino a quel momento.

Non si ritiene, pertanto, condivisibile la tesi di alcune delle parti secondo la quale la riduzione della produzione che si riscontra a partire dal 2004 costituirebbe la risposta naturale, seppur tardiva, alla crisi della domanda, se si considera che la domanda inizia a contrarsi nel 1999 mentre la diminuzione della produzione si registra a ben 5 anni di distanza e in un periodo che, per stessa ammissione di parte, si caratterizza per una ripresa dei consumi.

La contrazione della produzione, peraltro, non si è registrata solo a livello complessivo, ma interessa indistintamente tutte le società oggetto del procedimento, con l'unica eccezione di Saviola, che nel 2005 registra una lieve ripresa. Anche tale circostanza, tuttavia, trova spiegazione nel perfetto funzionamento dei meccanismi di contingentamento della produzione attuato attraverso il fermo impianti: la previsione secondo la quale i dati di autoconsumo (ossia le quantità di pannello che venivano utilizzate dai mobilifici verticalmente integrati con i produttori) dessero diritto a giornate di bonus perché non incidavano sull'offerta di mercato, autorizzava Saviola a fermare meno delle altre imprese, essendo l'unico operatore oltre a Fantoni verticalmente integrato con l'attività di produzione di mobili.

210. Il complesso meccanismo di contingentamento della produzione ha contribuito a determinare un effetto di artificiale "cristallizzazione" in termini di posizioni di mercato acquisite dai vari partecipanti ai tavoli. Tale circostanza risulta confermata dall'andamento delle quote di mercato che, durante tutto il periodo considerato, risultano sostanzialmente stabili.

211. In tale contesto, rispetto al 2003, anno preso a riferimento dalle imprese partecipanti ai Tavoli, la modesta crescita della quota di mercato di Trombini può ragionevolmente ricondursi alle sottrazioni di clientela verificatesi durante la sua assenza dalle riunioni, e precisamente nel periodo compreso tra novembre del 2004 e febbraio del 2005.

La maggiore variabilità della quota di mercato del gruppo Frati è invece da ricondurre alle alterne vicende che hanno interessato la società in quegli anni: a fronte di una forte esposizione finanziaria che incideva pesantemente sul conto economico della società e che in un contesto di mercato concorrenziale, probabilmente, l'avrebbero condotta fuori dal

³¹⁵ [Si considerino a tal fine anche le segnalazioni di Trombini secondo cui il meccanismo del soccorso è preordinato ad evitare importazioni di pannelli dall'estero doc. 4.1.]

³¹⁶ [In una riunione del 24 settembre 2004, infatti, vi è evidenza del fatto che il calcolo delle situazioni creditorie o debitorie desse luogo alla tabella dei "saldi soccorsi" nella quale figura il nome di ciascuna azienda che "riceve" o "deve dare" pannelli con l'indicazione della relativa quantità: doc. 43.2, ma cfr. anche doc. 42.2 che riporta il verbale di una riunione del 17 dicembre 2004 in cui si decide che "si stabilisce che il prezzo intercompany è quello di mercato d'ora in poi".]

mercato, fa riscontro la volontaria cessione di clientela a suo favore da parte del gruppo Saviola, verificatasi durante tutto il corso del 2004 e che è peraltro dimostrata, oltre che dal perfetto funzionamento dei meccanismi di protezione e di non trasmigrazione della clientela, anche dalla particolare sinergia esistente tra i due maggiori gruppi del mercato.

A tali fenomeni fa ovviamente da contrappeso una modesta riduzione della quota di mercato del gruppo Saviola.

212. Il contingentamento della produzione, oltre a determinare l'artificiale irrigidimento delle posizioni acquisite da ciascun partecipante ai Tavoli, ha determinato anche una chiusura condivisa nei confronti delle importazioni di pannelli truciolari che, come si è visto, sono state vietate in quanto idonee ad aggravare ulteriormente la situazione di sovrapproduzione in cui versava il mercato italiano. Si è visto, a tal fine, come proprio il sistema delle forniture incrociate fosse inequivocabilmente finalizzato ad evitare acquisti dall'estero di pannelli truciolati.

B) LA RIPARTIZIONE DELLA CLIENTELA

213. Nell'ottica generale di salvaguardare le posizioni di mercato acquisite da ciascun concorrente, i partecipanti alle riunioni hanno previsto anche un meccanismo di rigida ripartizione della clientela. Tale principio risulta formalizzato ed esplicitato nel dettaglio già nel corso della riunione del 20 gennaio 2004, com'è dimostrato dai due documenti redatti nel corso della stessa.

Il sistema è basato, dunque, su due concetti fondamentali: la "non trasmigrazione" che consiste proprio nel rispetto reciproco delle posizioni storicamente acquisite nei confronti dei clienti e il principio di "protezione" che impone ai concorrenti di rifiutare eventuali richieste di fornitura di clienti legati ad altri fornitori "storici".

Il meccanismo ripartitorio viene calibrato anche in funzione della natura del cliente e del prodotto fornito: sul primo aspetto, va da sé che i principi di "non trasmigrazione" e di "protezione" investono anche la situazione dei clienti condivisi o in condominio, in relazione ai quali c'è dunque l'obbligo di rispettare la quota di fornitura "storica". Sul secondo aspetto, invece, entrambi i principi non limitavano la propria efficacia solo al prodotto tradizionalmente fornito ma investivano anche i nuovi prodotti o decorativi; in altre parole, nelle ambizioni dei partecipanti ai Tavoli vi era la totale eliminazione della concorrenza sui clienti finanche sulla promozione di nuovi prodotti.

Deroga di carattere generale era rappresentata dall'eventuale acquisizione del cliente da parte di un fornitore estero: tale evenienza aveva l'effetto di "liberare" il cliente da qualsiasi influenza del produttore nazionale "storico": il cliente, pertanto, tornava liberamente avvicicabile da qualsiasi concorrente italiano.

214. Il funzionamento in concreto di quanto programmato nel corso delle riunioni è stato peraltro assicurato dalla previsione di penalità e meccanismi di compensazione in caso di devianza, consistenti nell'eventuale acquisto di quantità di pannello corrispondenti alle forniture sottratte o nella restituzione totale o pro-quota del "cliente rubato".

Il presupposto essenziale per il funzionamento di un tale sistema e per il suo monitoraggio è il periodico aggiornamento reciproco dei clienti forniti in esclusiva (totale o parziale) e/o la percentuale storica di fornitura sui clienti in "condominio". Non a caso la necessità di tale artificiale trasparenza è stata presa in considerazione già nei due documenti programmatici discussi nel corso dell'incontro del 20 gennaio 2004 e ha costituito oggetto frequente di discussione nel corso delle riunioni successive, dove ogni produttore dichiarava la quota venduta ai primi 30 clienti italiani, il prezzo netto applicato, le condizioni di vendita, il numero di camion settimanali spediti ad ogni cliente.

215. Il monitoraggio del rispetto del meccanismo ripartitorio è stato, poi, assicurato dalla frequente e doverosa comunicazione nel corso delle riunioni degli "impegni" (*alias*, commesse) di ciascun produttore nei confronti dei singoli clienti, in esclusiva e in "condominio", in relazione ai quali si rendeva noto ai Tavoli la natura delle commesse ricevute, le quantità richieste e la data di scadenza delle forniture. Con particolare riguardo ai clienti in "condominio", la verifica del rispetto delle regole sulla pertinenza della clientela rifornita era assicurata anche dalle informazioni fornite dagli stessi clienti condivisi.

216. Nonostante tutte le parti, nel corso del procedimento, abbiano sottolineato il valore solo teorico del meccanismo di ripartizione della clientela, enfatizzandone la difficoltà di attuazione nel concreto, la documentazione in atti mostra che i gruppi Saviola, Frati, Fantoni e la società Saib hanno comunque adeguato il rispettivo comportamento concorrenziale al principio di "non trasmigrazione" e di "protezione", non interferendo con i clienti "storici" dei propri concorrenti, rimanendo all'interno delle quote di fornitura precedentemente assegnate per i clienti "in condominio".

In ogni caso, le trasmigrazioni di clienti sono state limitate e l'occasionale violazione ha comunque dato luogo a discussioni tra i concorrenti tese all'individuazione in contraddittorio di soluzioni condivise, spesso rappresentate da cessioni di clientela a titolo compensativo. Contrariamente a quanto sostenuto da alcune delle parti, pertanto, l'univocità dell'ingente mole di documenti illustrata nelle risultanze, comprovante il pieno rispetto del principio di "protezione", non è intaccata dalle modeste evidenze di fenomeni di devianza.

Ad ogni modo, l'esistenza di spazi del tutto residuali e marginali di concorrenza tra i partecipanti ad un'intesa non è comunque idonea ad inficiare gli evidenti significati delle copiose evidenze probatorie analizzate dall'Autorità³¹⁷.

217. Quanto alla partecipazione del gruppo Trombini al disegno ripartitorio della clientela, rileva la circostanza per cui la sua assenza dal novembre 2004 al febbraio 2005 ha determinato una forte contrapposizione di questo nei confronti delle altre principali imprese colluse. A tale contrapposizione fanno riscontro più episodi di sottrazione di clientela da

³¹⁷ [Sul punto, cfr. TAR Lazio, sent. 15 gennaio 2007, n. 204, *Produttori di Gas Industriali, che ha accolto in toto la ricostruzione fattuale dell'Autorità in un contesto collusivo nel quale erano rinvenibili condotte che sfruttavano spazi residui di concorrenza lasciati intatti dall'intesa.*]

parte di Trombini nei confronti degli altri partecipanti ai Tavoli, come dimostra anche la crescita di quota di mercato imputabile al gruppo Trombini tra il 2004 e il 2005.

Diversamente, nei confronti della società Xilopan la documentazione in atti non fornisce alcuna prova della partecipazione al meccanismo ripartitorio della clientela sia con riferimento alla loro elaborazione che con riferimento alla loro concreta adozione sul mercato.

218. Le politiche ripartitorie della clientela, peraltro, oltre ad aver contribuito alla cristallizzazione del mercato, hanno determinato un ulteriore effetto consistente nella significativa limitazione delle possibilità di scelta dei clienti, sia in termini di prezzi che di qualità dei prodotti.

Significativo, al riguardo, è quanto dichiarato da un importante cliente, secondo il quale nel periodo interessato dal cartello non era possibile scegliere liberamente il produttore da cui rifornirsi, diversamente da quanto accadeva in passato.

219. Un ulteriore effetto ricollegabile alle politiche di controllo della clientela, soprattutto con riferimento al divieto in essere tra i partecipanti ai tavoli di promuovere nuovi prodotti e/o nuovi decorativi nei confronti dei clienti forniti da altri produttori "storici", è rappresentato dalla fisiologica eliminazione della variabile concorrenziale basata sulla qualità e/o l'innovazione del prodotto. E' ragionevole ritenere, al riguardo, che tale circostanza abbia determinato una significativa riduzione del grado di innovazione tecnologica nel mercato, dal momento che ciascun concorrente ha goduto di una relativa tranquillità in relazione ai clienti storicamente serviti.

C) LA FISSAZIONE DEI PREZZI E DELLE ALTRE CONDIZIONI CONTRATTUALI

220. Complementare rispetto al contingentamento della produzione ed alla ripartizione della clientela è la fissazione concordata dei prezzi e delle altre condizioni commerciali da applicare ai clienti, necessaria per la massimizzazione dei rispettivi profitti. In particolare, il meccanismo degli aumenti concertati è incardinato su di una complessa scacchiera di dati e informazioni sensibili che determina una differenziazione dei comportamenti in ragione: *i)* delle caratteristiche dei clienti suddivisi in fasce di maggiore e minore importanza, per localizzazione geografica, in base alla loro fedeltà e solvibilità, a seconda della maggiore o minore vicinanza a produttori stranieri; *ii)* delle caratteristiche dei prodotti forniti (diversa tipologia di nobilitazione). La concertazione riguardante le altre condizioni commerciali applicabili ai clienti, in termini di quantitativi minimi e durata degli ordini, si affianca alla concertazione sui prezzi (che in tal modo è organizzata su una piattaforma di dati uniformi) e, peraltro, ne consente la sua periodica revisione, considerata la frequenza degli incontri e degli aumenti. In tal modo le parti si sono assicurate l'eliminazione di qualsiasi forma di concorrenza.

221. Già i documenti programmatici discussi nel corso della riunione del 20 gennaio 2004 prevedevano i prezzi minimi da applicare per le diverse tipologie di prodotto (pannello grezzo, nobilitato e, tra i nobilitati, il bianco, il colorato e il color "legno"), i requisiti dimensionali minimi delle commesse accettabili dai clienti (n. 50 fogli) nonché le condizioni di pagamento applicabili (90 gg. al netto, 30 gg. con lo sconto del 3% e 60 gg. con lo sconto del 2%). Peraltro, il documento prendeva in considerazione anche la posizione dei concorrenti collocati su fasce di prezzo più elevate e che avrebbero dovuto aumentare i prezzi in proporzione.

222. La frequenza delle riunioni e l'elevato livello di dettaglio con il quale venivano prese in considerazione tutte le possibili evenienze potenzialmente idonee a condizionare la concertazione sulle condizioni commerciali ha fatto sì che i criteri inizialmente stabiliti siano stati oggetto di aggiustamenti nel corso del tempo. Ne costituisce un esempio il fatto che il criterio originario del prezzo minimo è stato abbandonato in favore di un criterio di aumento in percentuale dei propri prezzi, per poi passare ad un criterio "misto" che prevedeva la fissazione di prezzi minimi per il pannello truciolare grezzo e di aumenti in percentuale per il pannello truciolare nobilitato.

Ad ogni modo, è evidente che qualunque fossero le modalità prescelte dai partecipanti all'intesa, l'obiettivo principale della concertazione è stato il progressivo allineamento dei prezzi dei pannelli verso l'alto e la determinazione di condizioni omogenee e peggiorative per tutti i clienti.

Infine, è interessante notare l'attenzione riservata ad una serie di circostanze riguardanti i singoli clienti (in particolar modo quelli condivisi), quali la localizzazione geografica, la solvibilità, il grado di fidelizzazione e soprattutto la possibilità per questi di rivolgersi a concorrenti stranieri, che hanno spesso condizionato le decisioni assunte nel corso delle riunioni.

223. Su ciascun partecipante ai Tavoli gravava l'obbligo di fornire periodicamente in contraddittorio e nel corso delle riunioni gli "impegni" assunti con i clienti in termini di prezzi applicati, quantità in consegna e durata degli ordini. Nel corso delle riunioni, infatti, spesso si discutevano proprio le politiche di prezzo già adottate sul mercato in relazione ad alcuni clienti rispetto ai quali si comunica se l'aumento è stato già praticato o meno.

Emblematico, al riguardo, è il fatto che i listini e le comunicazioni interne di ciascun concorrente ai propri agenti fossero oggetto di continuo scambio e addirittura di reciproche osservazioni in merito alla loro congruità rispetto a quanto precedentemente deciso ai tavoli.

224. Le risultanze istruttorie mostrano inoltre che i gruppi Saviola, Frati, Fantoni, Trombini e le società Saib e Xilopan hanno effettivamente aumentato i prezzi di vendita dei pannelli truciolari, così come altre condizioni di vendita, contestualmente e in misura tale da determinarne un sostanziale allineamento. In alcuni casi, le risultanze istruttorie mostrano che l'aumento dei prezzi praticati, e/o il cambiamento delle condizioni commerciali sino a quel momento applicate, prescindono dalla circostanza che le forniture ai clienti fossero in corso. Nondimeno vi sono numerose

testimonianze di clienti importanti che, vessati da prezzi, aumenti e condizioni di vendita inique o comunque diverse rispetto al passato, hanno percepito tali pratiche come l'evidente conseguenza di un fenomeno collusivo in essere tra i produttori di pannelli truciolari. Non meno importante, infine, il dato risultante dall'analisi dell'andamento medio dei prezzi dei pannelli truciolari per ciascuna parte del presente procedimento nel corso degli anni 2004 e 2005. Questo mostra, infatti, un andamento crescente ed omogeneo dei prezzi applicati dai gruppi Saviola, Frati, Fantoni, Trombini e dalle società Xilopan e Saib; andamento che non può che ricondursi ad un preciso effetto del cartello di prezzo. Tale andamento, peraltro, risulta in controtendenza rispetto al *trend* fortemente discendente che aveva caratterizzato gli anni precedenti.

Al riguardo, infatti, particolare interesse assume l'entità dell'aumento dei prezzi di vendita registrato nel periodo in esame, pari ad oltre il 25% rispetto al 2003, che è del tutto in linea con l'aumento dei margini delle imprese interessate e che annulla qualsiasi effetto riconducibile ad un aumento dei costi di produzione, e in presenza di una contrazione della produzione tutt'altro che spontanea.

225. Non si ritiene, pertanto, condivisibile la tesi di Saviola, Fantoni, Frati e Xilopan, i quali individuano la genesi dell'aumento dei prezzi nei problemi di natura strutturale che avevano caratterizzato il mercato negli anni precedenti, e ricollegano siffatto andamento alla contrazione della produzione ed all'aumento della domanda che si registrano nel periodo considerato.

Al riguardo, appare sufficiente rilevare che la concertazione relativa agli aumenti dei prezzi di vendita dei pannelli è stata definita "necessaria" proprio dal Gruppo Frati.

226. Diversamente da quanto sostenuto nel corso del procedimento dalla società Xilopan, deve ritenersi che anche questa abbia condiviso quantomeno la concertazione delle politiche di prezzo.

Xilopan ha dichiarato di aver sì praticato aumenti del prezzo di vendita del pannello truciolare grezzo, ma in maniera indipendente, temporalmente e quantitativamente svincolata dalle decisioni assunte dai partecipanti ai Tavoli. Per il pannello nobilitato, invece, Xilopan ha esplicitamente riconosciuto di aver adeguato al comportamento dei concorrenti almeno la componente di costo relativa alla carta utilizzata per la nobilitazione, posto che essa ha un costo omogeneo per tutti. Più in generale, Xilopan avrebbe praticato un primo aumento verso la fine del 2003, seguito da un secondo aumento nel corso del mese di marzo del 2004.

Tuttavia, la seppur sporadica ma inequivocabile partecipazione alle riunioni nonché l'evidenza dello scambio di ulteriori informazioni in altre occasioni, riguardanti i risultati raggiunti dagli altri produttori in termini di concertazione delle strategie commerciali, danno conto di uno specifico interesse reciproco e condiviso, sia della società Xilopan quanto dei concorrenti, al monitoraggio incrociato delle rispettive politiche di prezzo adottate sul mercato.

L'esigenza che anche i produttori "di nicchia" condividano l'aumento dei prezzi di vendita dei pannelli è presa peraltro in considerazione già alla prima riunione del 20 gennaio del 2004, nel corso della quale viene concertata la regola secondo cui anche i concorrenti collocati su fasce di prezzo più elevate avrebbero dovuto aumentare i prezzi in proporzione.

A ciò si aggiunga che alcune parti hanno esplicitamente riconosciuto l'interesse alla partecipazione di Xilopan alle riunioni, nonostante il peculiare posizionamento della società sul mercato - in termini di particolarità del prodotto, marginalità della quota e fascia di prezzo più alta -, teso ad evitare il rischio che, una volta pareggiato il prezzo del pannello tradizionale con quello di qualità superiore prodotto da Xilopan, una parte della clientela avrebbe ragionevolmente dirottato i propri ordini verso quest'ultima società.

227. Le risultanze istruttorie mostrano inoltre una certa convergenza tra gli aumenti praticati dalla società Xilopan nel periodo considerato (in particolare nel mese di marzo del 2004) e quelli decisi ai tavoli nello stesso periodo (5% a tutti i clienti in matrice e 10% ai clienti sotto matrice), attestandosi tra [2-10%] a seconda della tipologia di prodotto.

Tale parallelismo va letto alla luce del concreto ruolo che la società Xilopan ha rivestito nell'ambito del fenomeno collusivo, consistente nell'evitare qualsiasi possibile interferenza tra le proprie strategie commerciali e quelle dei propri concorrenti collusi, qualora una tale evenienza potesse essere indotta da comportamenti commerciali troppo difformi.

228. Analogamente può dirsi circa il coordinamento delle condotte commerciali relative alle altre condizioni di vendita. Le risultanze istruttorie mostrano infatti l'effettiva applicazione ai clienti delle decisioni sulle condizioni di vendita assunte ai tavoli, così come numerosissime comunicazioni di ciascuna delle imprese parti del procedimento rivolte agli agenti ed ai clienti con le quali vengono applicate nuove regole agli ordinativi in corso.

229. Tutto ciò ha avuto inevitabili riflessi sulla libertà di scelta e sulla certezza economica della clientela, oltre ad eliminare qualsiasi forma di concorrenza tra i partecipanti ai Tavoli.

D) LA CONCERTAZIONE DELLE POLITICHE DI APPROVVIGIONAMENTO DEL LEGNO

230. Le risultanze istruttorie evidenziano che ulteriore argomento di discussione nel corso delle riunioni dei produttori di pannelli truciolari era la difficoltà di reperimento della materia prima sul mercato. Spesso i partecipanti ai Tavoli, soprattutto nel corso del 2005, hanno tentato di elaborare soluzioni che potessero concordemente risolvere il problema dell'approvvigionamento, in maniera del tutto coerente con gli equilibri legati al complesso fenomeno di concertazione ampiamente illustrato e fino a quel momento raggiunti in termini di quote di mercato e massimizzazione dei profitti.

Un primo indizio del fatto che la concertazione si è estesa anche alle dinamiche di fornitura di legno si ricava dal verbale di una riunione, databile presumibilmente aprile 2005, nel corso della quale si è disciplinato un meccanismo di "mutuo soccorso" tra i concorrenti, analogo a quello previsto per il prodotto finito, e relativo alle materie prime.

231. La concertazione relativa alle politiche di approvvigionamento trova un ulteriore sviluppo nell'idea dei produttori di pannelli truciolari di "cristallizzare" le fonti di approvvigionamento attraverso l'elaborazione della regola della "non trasmigrazione" del fornitore. Tale obiettivo è stato perseguito con il progetto di costituzione di un Consorzio di acquisto di legno dall'estero, unanimemente condiviso dalle imprese, ad eccezione della società Xilopan che non figura tra i soggetti coinvolti.

232. La portata restrittiva del progetto di costituzione del Consorzio per l'acquisto di legno dall'estero è del tutto evidente. L'eliminazione di un'altra variabile strategica, attraverso la conoscenza del comportamento dei concorrenti, avrebbe consentito di alterare consapevolmente il confronto competitivo anche sulle politiche di approvvigionamento di materia prima.

Nella realtà, tuttavia, tale progetto non ha mai trovato realizzazione, verosimilmente perché elaborato a ridosso dell'avvio del presente procedimento.

Lo scambio di informazioni strumentale all'intesa

233. Funzionale rispetto al funzionamento del cartello e al monitoraggio delle relative condotte si pone l'evidente ed intenso scambio di informazioni sensibili tra i partecipanti ai tavoli, riguardante la situazione dei rispettivi magazzini, la capacità produttiva e la percentuale di capacità effettivamente utilizzata, i dati di vendita (comprese esportazioni ed autoconsumo), le condizioni commerciali applicate ai clienti, l'identità dei clienti, la valorizzazione delle relative forniture, ed infine le caratteristiche dei prodotti commercializzati. Tale artificiale trasparenza ha altresì reso possibile il monitoraggio della corretta esecuzione di quanto concordato.

Contrariamente a quanto hanno sostenuto da alcune delle parti nel corso del procedimento, è ragionevole presumere la veridicità dei dati portati ai Tavoli in quanto comunque oggetto di apposite verifiche, in un caso ad opera di un soggetto esterno alle imprese (dati di giacenze a magazzino, autoconsumo, esportazione) e, in un altro, ad opera di società di certificazione esterne, appositamente individuate a tal fine (fatture relative ai dati di vendita).

234. Tra le imprese oggetto del procedimento occorre effettuare una parziale distinzione in relazione alla partecipazione del gruppo Trombini e della società Xilopan. Non risulta infatti che queste siano state oggetto di verifica con riferimento alle proprie sedi aziendali né con riferimento alle quote di vendita³¹⁸.

Considerazioni conclusive

235. In definitiva, dalla ricostruzione delle condotte sopra illustrate emerge un coordinamento delle azioni commerciali delle imprese che costituisce una consapevole collaborazione volta alla cristallizzazione delle quote di mercato attraverso il contingentamento della produzione e la ripartizione della clientela, nonché alla massimizzazione dei profitti attraverso la fissazione concertata dei prezzi e delle altre condizioni di vendita dei pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Ulteriore profilo di coordinamento è ravvisabile nella consapevole collaborazione volta a concertare le politiche di approvvigionamento di materia prima.

Risulta infatti che l'esplicitarsi dell'autonomia, che dovrebbe caratterizzare le attività delle imprese, sia stata compromessa e condizionata dal perseguimento di un unico disegno anticoncorrenziale articolato e complesso. Se tale esigenza di autonomia non esclude il diritto degli operatori economici di adattarsi intelligentemente al comportamento constatato dai loro concorrenti, non può invece consentirsi ogni presa di contatto, diretta o indiretta, tra operatori, avente per oggetto o per effetto, sia di influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente attuale o potenziale, sia di svelare ad un tale concorrente il comportamento che ci si è decisi a, o si pensa di, tenere sul mercato.

236. L'imponente mole di risultanze in atti evidenzia che le riunioni ed i contatti intervenuti tra i concorrenti sono stati univocamente finalizzati al concorde mantenimento di un artificiale equilibrio di mercato.

Tutte le evidenze in atti si intrecciano e si completano reciprocamente dando vita all'evidenza di un *unicum* fattuale, articolato e complesso, che costituisce prova della totale alterazione dei meccanismi concorrenziali in termini di quantità, di prezzi ed altre condizioni commerciali. L'intesa restrittiva della concorrenza, infatti, riassume tutti i principali contenuti delle intese orizzontali *hard core*, idonee a condizionare le quantità prodotte e vendute, i prezzi applicati e la trasparenza del mercato, vietate ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE.

237. L'intesa in esame risulta inoltre presentare il carattere di consistenza coinvolgendo imprese che cumulativamente hanno detenuto nell'arco temporale compreso tra il 2004 ed il 2005 una quota aggregata pari ad oltre l'80% delle vendite nel mercato.

In particolare, le società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l, Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., riconducibili al gruppo Saviola e le società Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A. e Bipan S.p.A. riconducibili al gruppo Frati costituiscono il primo ed il secondo operatore del mercato in Italia, con una quota aggregata [*superiore al 50%*]. Segue la società Gruppo Trombini S.p.A. (già società Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A.), alla quale è attribuibile complessivamente una quota pari a circa il [*omissis*]; la società SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. con una quota di [*omissis*] circa; le società Fantoni S.p.A. e Xilopan S.p.A., con quote rispettivamente pari a [*omissis*] e a [*omissis*].

³¹⁸ [Cfr a tal fine la tabella riportante i dati di ciascuna azienda sulle giacenze di prodotto a magazzino verificate da [*omissis*] nella quale effettivamente non compaiono i dati relativi al Gruppo Trombini - doc. 41.2.]

238. L'intesa in questione è stata caratterizzata da un significativo grado di stabilità, assicurato dalla previsione esplicita di forme di ritorsione consistenti nella minaccia costante e credibile di una guerra dei prezzi. Le risultanze istruttorie hanno evidenziato infatti un contesto di mercato caratterizzato da una sovracapacità produttiva che rendeva particolarmente credibile l'adozione delle forme di ritorsione descritte, come confermato, peraltro, dalle stesse parti nel corso del procedimento.

La stabilità è stata altresì garantita dall'artificiale trasparenza delle informazioni commerciali e dai contatti tra le imprese che, attraverso l'elaborazione di meccanismi appositi di verifica e/o compensazione, hanno rappresentato il principale deterrente rispetto all'adozione di comportamenti devianti, dei quali, in ogni caso, è stato effettuato un costante e dettagliato monitoraggio.

Inoltre, le particolari relazioni, *a latere* del cartello, intercorrenti tra i gruppi Saviola, Frati e Fantoni hanno giocato un ruolo importante nel rafforzare gli equilibri concorrenziali preesistenti tra i tre gruppi e più in generale nel condizionare le dinamiche del mercato dei pannelli truciolati grezzi e nobilitati.

239. L'intesa restrittiva della concorrenza ha inoltre prodotto effetti consistenti nell'artificiale mantenimento delle quote di mercato acquisite -"ingessando" il mercato allo *status quo ante* e determinando un artificiale compartimentazione del mercato nazionale -, nella riduzione del livello complessivo di produzione dei pannelli truciolari, nell'aumento dei prezzi, nella limitazione dello sviluppo tecnologico e dell'innovazione di prodotto, con un'evidente ricaduta in termini di riduzione delle possibilità di scelta per i clienti.

Imputabilità dell'infrazione ed ulteriori profili procedurali

240. La valutazione della responsabilità delle singole imprese si basa sul ruolo esercitato dalle stesse nella elaborazione e realizzazione del disegno collusivo appena illustrato.

241. Le evidenze degli incontri, delle riunioni e dei contatti tra concorrenti, per quanto concerne i gruppi Saviola, Frati, Fantoni e Trombini, come si è visto, contengono riferimenti non alle singole società coinvolte bensì ai gruppi cui queste afferiscono o, il più delle volte, alle persone fisiche comunemente percepite quali rappresentanti dei gruppi stessi. Le condotte, tuttavia, devono considerarsi riconducibili alle singole società già destinatarie del provvedimento di avvio e attive nel contesto merceologico rilevante.

242. Considerato tutto quanto precede, ai fini dell'imputazione soggettiva, i comportamenti accertati e contestati vengono ricondotti alle società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A., Gruppo Trombini S.p.A. (già Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A.), SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A. e Xilopan S.p.A..

Quanto alla responsabilità della società Gruppo Frati S.p.A. e Frati Luigi S.p.A., si osserva come la circostanza per cui la prima detiene il 100% del capitale della seconda sia considerata dalla giurisprudenza comunitaria come elemento dal quale presumere che la società capogruppo eserciti un'influenza determinante nell'indicazione e nello svolgimento dell'attività della controllata, ragion per cui alla prima vanno imputate le condotte oggetto di accertamento³¹⁹. Tale circostanza è ulteriormente confermata dalla identità tra le cariche di amministratore delegato e presidente del Consiglio di Amministrazione delle società Gruppo Frati S.p.A. e Frati Luigi S.p.A..

243. Le condotte accertate nel corso del procedimento non appaiono, invece, imputabili alla società Novolegno S.p.A. e Bipan S.p.A., in quanto la prima è attiva unicamente nella produzione e commercializzazione di pannelli di fibra (in particolare di MDF) e la seconda, in particolare, nella produzione e vendita di pannelli truciolari sottili.

Le condotte accertate non appaiono altresì imputabili alla società Montanari S.p.A., in quanto non risultano evidenze circa la partecipazione della suddetta impresa a incontri e/o a contatti finalizzati alla elaborazione e/o attuazione dell'intesa, né evidenze della condivisione di alcuno dei meccanismi collusivi accertati.

244. Con riferimento alla richiesta della società [omissis], avanzata nel corso dell'audizione finale, e volta ad ottenere il riesame della delibera di rigetto degli impegni presentati ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 in data 9 novembre 2006, in considerazione della natura dei comportamenti restrittivi accertati e dell'assenza di nuovi elementi di fatto e/o di diritto idonei a modificare la valutazione compiuta nell'adunanza del 23 novembre 2006, si ribadisce il rigetto degli impegni presentati.

245. Con riferimento, infine, all'ulteriore richiesta della società [omissis], avanzata nel corso dell'audizione finale, e volta a verificare la possibilità di addivenire ad accordi transattivi di determinazione della sanzione, si ritiene che, alla luce del quadro normativo di riferimento, non sussiste una base giuridica idonea a consentire accordi sulla determinazione della sanzione, anche in considerazione dell'esplicita esclusione dell'applicabilità dell'articolo 16 della legge n. 689/81 alle sanzioni irrogate dall'Autorità (articolo 24 della legge n. 262/2005).

VII. GRAVITÀ E DURATA

1. LA GRAVITÀ E DURATA DELL'INFRAZIONE

246. L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria.

³¹⁹ [Cfr. tra le altre, sentenza della Corte di Giustizia 16 novembre 2000, *Stora Kopparbergs Bergslags AB v. Commissione*, del, C 286/98 P, in *Raccolta*, 2000, 19925, punto 29.]

Secondo la giurisprudenza comunitaria, per quanto concerne la gravità dell'infrazione, questa deve essere valutata facendo riferimento, in particolare, alla natura della restrizione della concorrenza, al numero e alla dimensione delle imprese coinvolte, alla quota controllata da ciascuna di esse all'interno del mercato e alla situazione del mercato all'interno del quale è stata commessa la violazione³²⁰.

247. Sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che l'intesa tra i gruppi Saviola, Frati, Fantoni, Trombini e la società Saib ha avuto per oggetto e per effetto il contingentamento della produzione, la ripartizione della clientela e la fissazione concordata dei prezzi e delle altre condizioni di vendita nonché la concertazione delle politiche di approvvigionamento di materia prima.

Diversa è invece la posizione della società Xilopan, la cui partecipazione – quantitativamente e qualitativamente – è più sfumata e indiretta, giacché sostanzialmente tesa, da un lato, a non interferire con le politiche concertate degli altri partecipanti alle riunioni e, dall'altro, a massimizzare i propri profitti.

Il complesso di comportamenti accertato integra un'infrazione molto grave dell'articolo 81 del Trattato. Inoltre, l'intesa ha visto coinvolti i principali operatori del settore, che si caratterizzano per un notevole rilievo sia in termini di volumi che di valore.

248. Con riferimento alla durata di tale intesa, va rilevato che l'infrazione ha avuto un'applicazione continuata almeno per tutto il periodo preso in considerazione dalla presente istruttoria, ovvero dal gennaio del 2004 al novembre del 2005.

2. LA DIVERSA PARTECIPAZIONE ALL'INTESA E LA COLLABORAZIONE DELLE IMPRESE INTERESSATE NEL CORSO DEL PROCEDIMENTO

249. La partecipazione ai Tavoli dei gruppi Saviola, Frati, Fantoni, Trombini e della società Saib, salvo l'allontanamento di Trombini dal novembre del 2004 al febbraio 2005, è stata costante e assidua. Non altrettanto può dirsi per Xilopan la cui partecipazione risulta circoscritta a due sole riunioni.

Il fenomeno collusivo, tuttavia, deve essere valutato anche in considerazione delle particolari relazioni intercorrenti tra alcuni dei principali concorrenti partecipanti ai Tavoli. Tale circostanza consente, infatti, di apprezzare la diversa intensità della partecipazione di ciascun produttore al fenomeno collusivo.

250. Contrariamente a quanto sostenuto da alcune delle parti nel corso del procedimento, la ricostruzione del fenomeno collusivo mostra l'esistenza di un equilibrio perfetto tra i gruppi Saviola, Frati e Fantoni, riconducibile tanto a particolari rapporti in essere tra questi, quanto a dinamiche caratterizzanti il settore dei pannelli di legno. Si è avuto modo di riscontrare, infatti, una posizione di *leadership* di Saviola e di Frati nel mercato dei pannelli truciolari, cui si affianca quella del gruppo Fantoni nel mercato contiguo dell'MDF, così come il frequente tentativo dei tre gruppi di eliminare progressivamente qualsiasi spazio concorrenziale³²¹.

Dalla documentazione in atti e dalla percezione degli altri operatori del settore³²² emerge la particolare forma di collaborazione in essere tra i due³²³ e l'assoluta infondatezza delle informazioni fornite al riguardo dai gruppi Frati e Saviola, volte a disconoscere totalmente tale aspetto.

Circa i rapporti tra Saviola e Fantoni, le risultanze istruttorie mostrano come sia lo stesso gruppo Saviola a riconoscersi quale *leader* del mercato dei pannelli truciolari, nonostante la rilevante quota di mercato detenuta dal gruppo Frati, e ad individuare in Fantoni il suo *alter ego* nel mercato dell'MDF³²⁴. La particolare "sinergia" tra i gruppi Saviola e Fantoni sfocia poi verso la fine del 2005 in un progetto dei due gruppi di rilevare "il gruppo Frati nel suo insieme" ovvero "sue componenti significative". Le risultanze istruttorie hanno infatti dimostrato l'esistenza di un particolare regime di "protezione" del gruppo Saviola nei confronti del gruppo Frati, ulteriore rispetto al funzionamento del cartello, e che prevedeva la consapevole cessione di clientela da parte del gruppo Saviola a favore di Frati.

L'insieme delle risultanze istruttorie dà conto dell'interesse dei tre gruppi al mantenimento di un equilibrio non di mercato.

³²⁰ [Cfr. Corte di Giustizia, 15 luglio 1970, causa C-45/69, Boehringer, in Racc. 1970, ripresa e precisata in Corte di Giustizia, 7 giugno 1983, cause riunite C-100 e 103/80, Musique Diffusion Française, in Racc. 1983 e in Corte di Giustizia, 9 novembre 1983, causa C-322/81, Michelin, in Racc. 1983.]

³²¹ [Al riguardo Cfr. le due bozze di accordo tra Saviola e Frati – doc. 57.2 e Saviola e Fantoni – doc. 343.7.]

³²² [Cfr. le dichiarazioni della società Saib con riferimento alla posizione congiunta di Frati e Saviola nell'ambito delle riunioni – Verbale Saib doc. 582.12.]

³²³ [Verbale Frati doc. 546.12 e Saviola doc. 608.14.]

³²⁴ [In un documento già illustrato, doc. 54.2 infatti, si legge: "il gruppo Frati non è il principale nobilitatore italiano. E' largamente superato dal Gruppo Saviola". In tal senso, quindi, "il gruppo Frati non è leader del mercato italiano". Non è mai contestata, invece, la leadership di Fantoni nel mercato contiguo dell'MDF e la necessità di salvaguardare tali equilibri di mercato. Nello stesso documento, infatti, si legge: "E' opportuno considerare che per i P.T. ed il legno il gruppo Saviola condiziona i prezzi mentre per MDF il condizionamento deriva dalla concorrenza estera oltre che dal gruppo Fantoni". Per tali motivi, nelle conclusioni si sottolinea il fatto che "i risultati futuri dipendono esclusivamente dal comportamento dei rispettivi market leader per il P.T. e resine (Saviola) o per l'MDF (Fantoni + estero)". La convergenza di interessi tra i gruppi Saviola e Fantoni a mantenere le rispettive posizioni di mercato, in concomitanza e a latere dei Tavoli di concertazione, risulta confermata e trova formalizzazione in una bozza di accordo in base al quale il gruppo Saviola avrebbe dismesso un suo impianto di produzione di MDF (appartenente alla società Nuova Rivart) e concluso con Fantoni un contestuale contratto quinquennale di fornitura di tale tipologia di pannelli. Nonostante il contratto di fornitura che precede, non abbia mai avuto seguito, la sua testimonianza, contenuta nella documentazione in atti, è tuttavia idonea a dare contezza del livello di "sinergia" esistente tra i due gruppi.]

251. Di tale equilibrio il gruppo Trombini ha costituito un elemento incostante e occasionalmente di "rottura". Infatti, i rapporti tra i gruppi Saviola, Frati e Fantoni, da un lato, ed il gruppo Trombini, dall'altro, sono stati caratterizzati dall'occasionale ricerca di soluzioni di compromesso su alcuni profili della concertazione durante tutto l'arco temporale considerato, nel corso del quale, tuttavia, non sono mancati momenti di forte ostilità e diffidenza reciproca.

Le tensioni tra Trombini ed gli altri principali componenti dell'intesa raggiungono il culmine tra la fine di novembre del 2004 e la fine di febbraio del 2005, periodo in cui Trombini decide di allontanarsi dai Tavoli innescando una nuova guerra di prezzo, che stavolta vede contrapposti da un lato e congiuntamente i gruppi Frati, Fantoni e Saviola e dall'altro, il gruppo Trombini.

252. Anche la partecipazione di Saib è stata caratterizzata da una certa assiduità di presenza alle riunioni; ciò nonostante, le risultanze istruttorie hanno evidenziato anche l'esistenza di rari momenti di ostilità, soprattutto con Saviola, e per lo più dovuti ad isolate contestazioni concernenti la "proprietà" di determinati clienti.

Tanto premesso, non può essere accolta l'obiezione della parte secondo la quale la partecipazione all'intesa sarebbe stata "forzata" dai *market leader*, in quanto la documentazione in atti dimostra la condivisione, da parte di Saib, delle regole di funzionamento del fenomeno collusivo, nonché la concreta adozione sul mercato delle condotte concertate nel corso delle riunioni. E ad ogni modo, il fatto che un'impresa sia stata costretta a partecipare all'intesa non rappresenta un'esimente rispetto all'illecito accertato³²⁵. Tuttavia, alla luce della quota di mercato detenuta, la società Saib può ragionevolmente considerarsi un *follower*, la cui condotta si è sostanzialmente tradotta nell'allinearsi al comportamento sul mercato dei principali concorrenti.

253. La situazione emersa con riguardo alla società Xilopan è invece del tutto peculiare. L'occasionale presenza alle riunioni e l'indiretta acquisizione di informazioni sull'attività dei concorrenti, come emerge dalle risultanze istruttorie, si giustifica soprattutto in considerazione del ruolo di secondo piano rivestito dalla società nell'economia complessiva del fenomeno collusivo. La partecipazione della società Xilopan è infatti tesa a garantire, da un lato, la non interferenza con le politiche concertate degli altri partecipanti alle riunioni e, dall'altro, la massimizzazione dei propri profitti attraverso il parallelismo delle proprie politiche di prezzo rispetto a quelle degli altri partecipanti alle riunioni.

254. Quanto alla collaborazione prestata dalle imprese nel corso del procedimento, si evidenzia che tutte le parti hanno collaborato con gli uffici al fine di contribuire ad una piena comprensione del fenomeno collusivo, quantomeno limitatamente all'illustrazione dell'oggetto dell'intesa, e della documentazione agli atti. Le risultanze istruttorie hanno dimostrato che le informazioni fornite dalle imprese hanno di certo consentito una migliore comprensione di alcuni documenti, pur non arricchendo in maniera decisiva il contesto fattuale e probatorio già acquisito agli atti.

3. AMMISSIONE DEL GRUPPO TROMBINI AL BENEFICIO DELLA NON IMPOSIZIONE DELLA SANZIONE

255. Le risultanze istruttorie hanno messo in evidenza il decisivo apporto fornito dal gruppo Trombini che, per primo, ha fornito spontaneamente informazioni e prove documentali in ordine all'esistenza dell'intesa.

I rappresentanti del gruppo hanno infatti tempestivamente fornito all'Autorità tutte le informazioni rilevanti e gli elementi di prova di cui sono venuti in possesso sia precedentemente che dopo l'avvio del procedimento, e sono altresì rimasti a disposizione dell'Autorità rispondendo tempestivamente ad ogni richiesta che potesse contribuire all'accertamento dei fatti rilevanti ed alla piena ricostruzione del fenomeno collusivo.

256. Il dettaglio delle informazioni e delle evidenze fornite è stato decisivo per l'accertamento dell'infrazione anche perché ha consentito di effettuare accertamenti ispettivi mirati presso le sedi di tutte le parti del procedimento. Determinante, a tal fine, è stata la comunicazione da parte del gruppo Trombini dell'identità delle aziende partecipanti e dei loro rappresentanti, delle date e dei luoghi delle riunioni e dell'oggetto delle discussioni.

257. Le risultanze istruttorie dimostrano, inoltre, la collaborazione del gruppo Trombini nel corso del procedimento consistente nella più completa disponibilità a fornire chiarimenti e delucidazioni agli uffici in relazione ai documenti acquisiti in sede ispettiva e, più in generale, alle dinamiche caratterizzanti il fenomeno collusivo oggetto di accertamento.

In particolare, è stato più volte messo in evidenza che nel corso dell'audizione con gli uffici il gruppo ha prima di tutto fornito esaustivi e dettagliati chiarimenti sulla documentazione reperita in sede ispettiva anche presso le sedi delle altre parti del procedimento e sui complessi meccanismi disciplinanti il fenomeno collusivo elaborato e concretamente realizzato congiuntamente agli altri produttori di pannelli truciolari. Nella stessa sede, la parte ha anche fornito informazioni che hanno, da un lato, confermato quanto già acquisito in sede ispettiva e, dall'altro, ulteriormente arricchito il quadro fattuale oggetto di accertamento. Su quest'ultimo aspetto, in particolare, i rappresentanti del gruppo hanno fornito informazioni su ulteriori incontri e riunioni tra i produttori di pannelli truciolari tenutisi nella seconda metà del 2004 e nel corso dell'anno 2005, specificando per ciascuna di esse, come in precedenza, date, soggetti coinvolti e oggetto delle discussioni. Il gruppo Trombini ha inoltre fornito importanti informazioni di contesto, illustrando nel dettaglio le dinamiche caratterizzanti l'approvvigionamento della materia prima, con riferimento al legno da riciclo ed al legno vergine.

Il pregio, completezza e dettaglio delle informazioni fornite dal gruppo Trombini nel corso del procedimento è, peraltro, di immediata percezione sia in termini assoluti che in relazione al contributo fornito nel corso dell'istruttoria dalle altre parti del procedimento.

³²⁵ [Sul punto Cfr. *ex multis*, Corte di Giustizia, *Cementeries SA/Commission*, C25/95.]

258. Tutto quanto premesso, ai sensi dell'articolo 15, comma 2-*bis*, della legge n. 287/90, si ritengono sussistenti i presupposti per la non imposizione della sanzione alla società Gruppo Trombini S.p.A..

VIII. QUANTIFICAZIONE DELLE SANZIONI

259. L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria fino al dieci per cento del fatturato realizzato da ciascuna impresa nell'ultimo esercizio, considerate la gravità e la durata delle stesse infrazioni.

Ai fini dell'individuazione dei criteri di quantificazione, occorre tenere presente la Comunicazione della Commissione 2006/C 210/02 "Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, par. 2, lettera a), del regolamento CE n. 1/2003"³²⁶.

Al fine di quantificare la sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche, il comportamento delle imprese coinvolte e le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni.

260. Relativamente alla gravità dell'infrazione, nel richiamare le considerazioni già svolte, si rileva che l'infrazione in esame è consistita nel contingentamento della produzione, nella ripartizione della clientela, nella fissazione dei prezzi e delle altre condizioni commerciali, nonché nella concertazione delle politiche di approvvigionamento della materia prima nel mercato dei pannelli truciolari grezzi e nobilitati. Tale infrazione, per sua stessa natura, è tra le più gravi restrizioni della concorrenza.

L'intesa risulta inoltre molto grave in quanto, come dimostrato, ha prodotto effetti nel mercato interessato. L'impatto dell'intesa sul settore è risultato significativo, inoltre, in quanto ha coinvolto le principali imprese del settore, che rappresentano la quasi totalità del mercato.

L'intesa ha avuto una durata significativa, dal gennaio 2004 al novembre 2005.

261. Nell'individuare la gravità dell'intesa, si è inoltre tenuto conto del diverso ruolo e della partecipazione delle singole imprese al disegno collusivo, della dimensione assoluta di queste, nonché della particolare situazione economica del mercato nazionale della produzione e commercializzazione dei pannelli truciolati in cui è stata posta in essere l'intesa.

In particolare, per quanto riguarda il ruolo svolto nell'infrazione, si è tenuto conto del fatto che la società Saib ha partecipato all'intesa come *follower*, e che la società Xilopan ha avuto una partecipazione marginale e di secondo piano.

Per quanto invece riguarda la dimensione assoluta delle imprese, anche nell'ottica di garantire un effetto sufficientemente dissuasivo dell'ammenda, si è tenuto conto, da un lato, delle ridotte dimensioni delle società Saib e Xilopan e, dall'altro, del fatturato particolarmente elevato realizzato dalla società Fantoni S.p.A. al di là delle vendite dei beni ai quali l'infrazione si riferisce.

262. Tenuto conto degli Orientamenti contenuti nella citata Comunicazione della Commissione per il calcolo delle ammende, per calcolare l'importo base della sanzione si è preso a riferimento il valore delle vendite dei beni a cui l'infrazione si riferisce, ossia il fatturato realizzato dalle parti in Italia nel mercato dei pannelli truciolari grezzi e nobilitati nell'ultimo anno in cui è stata realizzata l'infrazione, e cioè il 2005.

263. Per quanto riguarda il gruppo Saviola, considerato che non emergono responsabilità differenziate tra le società Sacic Legno S.r.l., Sit S.r.l., Sia S.r.l. e Sama S.r.l., non vi è ragione di operare un trattamento sanzionatorio differenziato in relazione alla gravità del comportamento di ciascuna di esse, in quanto il ruolo di ciascuna è stato parimenti necessario alla realizzazione dell'illecito. Conseguentemente, l'importo base è stato calcolato per le società Sacic Legno S.r.l., Sit S.r.l., Sia S.r.l. e Sama S.r.l. in funzione del loro fatturato individuale realizzato per le vendite nel mercato dei pannelli truciolari grezzi e nobilitati nel 2005.

Per il gruppo Frati, come già evidenziato, la sanzione viene applicata alla società Gruppo Frati S.p.A..

264. Sulla base di quanto esposto e applicando i criteri illustrati, l'importo-base della sanzione è fissato nella misura seguente:

- Sacic Legno S.r.l.	€ 3.600.000;
- Sit S.r.l.	€ 4.320.000;
- Sia S.r.l.	€ 7.920.000;
- Sama S.r.l.	€ 10.080.000;
- Gruppo Frati S.p.A.	€ 16.560.000;
- Fantoni S.p.A.	€ 4.680.000;
- Saib S.p.A.	€ 2.520.000;
- Xilopan S.p.A.	€ 756.000.

265. Per quanto riguarda la condotta delle parti nel corso del procedimento, va considerata la collaborazione prestata nel corso dell'istruttoria in misura ulteriore rispetto a quanto richiesto dagli obblighi di collaborazione già disciplinati dalla legge, con riferimento alla prova dell'infrazione e, più in generale, alla spiegazione dei fatti e documenti contestati.

³²⁶ [Cfr., *ex multis*, Cons. Stato, Sez. VI, Sent. 30.5.2003, n. 2978 secondo cui gli orientamenti comunitari costituiscono un importante parametro di riferimento sebbene non vincolino l'Autorità che conserva la propria autonomia e discrezionalità.]

Alla luce della condotta assunta da tutte le parti nel corso dell'istruttoria, pertanto, si individua una riduzione del 30% quale adeguamento dell'importo base alla circostanza attenuante appena descritta.

266. Per quanto riguarda il gruppo Frati, vanno considerate le particolari condizioni economiche rappresentate da bilanci in perdita nell'ultimo triennio. In considerazione di tale circostanza, idonea a far presumere il pericolo di un pregiudizio irreparabile alla redditività economica dell'impresa, pertanto, si individua una riduzione ulteriore pari al 40% quale adeguamento dell'importo base.

267. In considerazione dei sopra illustrati adeguamenti dell'importo-base, l'importo finale della sanzione è fissato nella misura seguente:

- Sacic Legno S.r.l.	€ 2.520.000;
- Sit S.r.l.	€ 3.024.000;
- Sia S.r.l.	€ 5.544.000;
- Sama S.r.l.	€ 7.056.000;
- Gruppo Frati S.p.A.	€ 6.955.200;
- Fantoni S.p.A.	€ 3.276.000;
- Saib S.p.A.	€ 1.764.000;
- Xilopan S.p.A.	€ 529.200.

268. Tali importi sono inferiori al massimo applicabile, pari al 10% del fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio da ciascuna società parte del procedimento.

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che le società Sacic Legno S.r.l., Sia – Società Industria Agglomerati S.r.l., Sit – Società Industria Truciolari S.r.l., Sama S.r.l., Gruppo Frati S.p.A., Frati Luigi S.p.A., Gruppo Trombini S.p.A. (già Falco S.p.A., Rafal S.p.A. e Annovati S.p.A.), SAIB - Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A., Fantoni S.p.A. e Xilopan S.p.A. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE, avente per oggetto e per effetto il contingentamento della produzione, la ripartizione della clientela, la fissazione dei prezzi, degli aumenti e delle altre condizioni di vendita dei pannelli truciolati, nonché il coordinamento delle fonti di approvvigionamento di materia prima;

b) che le società di cui al punto a) si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata;

c) che alla società Gruppo Trombini S.p.A. non viene applicata la sanzione pecuniaria, ai sensi dell'articolo 15, comma 2-*bis*, della legge n. 287/90;

d) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, vengano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie alle seguenti società:

Sacic Legno S.r.l.	€ 2.520.000;
Sit S.r.l.	€ 3.024.000;
Sia S.r.l.	€ 5.544.000;
Sama S.r.l.	€ 7.056.000;
Gruppo Frati S.p.A.	€ 6.955.200;
Fantoni S.p.A.	€ 3.276.000;
Saib S.p.A.	€ 1.764.000;
Xilopan S.p.A.	€ 529.200.

Le sanzioni amministrative pecuniarie di cui al punto d) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane S.p.A., presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore ad un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Ai sensi dell'articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del

Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Fabio Cintioli

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà