

I685 - COSTA CONTAINER LINES/SINTERMAR-TERMINAL DARSENA TOSCANA

Provvedimento n. 19462

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 gennaio 2009;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 81 del Trattato CE;

VISTA la propria delibera del 13 dicembre 2007, con la quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Terminal Darsena Toscana S.r.l. e Servizi Integrati Terrestri Marittimi - Sintermar S.p.A., per accertare l'eventuale esistenza di violazioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato CE, in relazione al comportamento di mercato di tali società nei riguardi della domanda espressa dalla società Costa Container Lines S.p.A.;

VISTA la comunicazione delle risultanze istruttorie, inviata alle Parti in data 22 ottobre 2008;

VISTA la propria comunicazione alla Commissione europea, ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 4, del Regolamento (CE) n. 1/2003;

VISTA la propria delibera del 30 ottobre 2008, con cui è stata fissata la proroga del termine di conclusione del procedimento al 29 gennaio 2009;

VISTE le memorie conclusive delle Parti, pervenute in data 11 dicembre 2008;

SENTITI in audizione finale, in data 17 dicembre 2008, i rappresentanti delle società Terminal Darsena Toscana S.r.l. e Servizi Integrati Terrestri Marittimi - Sintermar S.p.A.;

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

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Terminal Darsena Toscana S.r.l. (di seguito, TDT) è una società il cui capitale è detenuto in parti eguali da CPL S.c.r.l. (già compagnia portuale di Livorno) e da La Spezia Containers S.p.A. Quest'ultima è controllata da Contship Italia S.p.A., facente parte del gruppo tedesco Eurokai, il principale operatore in Europa nell'attività di terminalista portuale e di logistica integrata delle merci. Il management di TDT è espresso dal gruppo Contship-Eurokai (**doc. 3.125**).

TDT opera nel porto di Livorno, gestendo un terminal specializzato nella movimentazione di *container*. Il gruppo gestisce terminal *container* anche in altri porti italiani, tra cui il porto di La Spezia.

2. Servizi Integrati Terrestri Marittimi - Sintermar S.p.A. (di seguito, Sintermar) è una società il cui capitale è detenuto in parti eguali da una società in nome collettivo, da una società in accomandita semplice e dalla Neri Finanziaria S.r.l..

La società opera nel porto di Livorno, gestendo un terminal specializzato nella movimentazione di *container*.

3. Cala Container Shipping S.p.A., già Costa Container Lines S.p.A. (di seguito, CCL), è una società operante nel trasporto marittimo di merci in *container*. CCL fa parte del gruppo facente capo a GF Group S.p.A., operante in vari settori, tra cui il commercio di prodotti ortofrutticoli e - con la gestione di un terminal *container* a Vado Ligure - nei servizi portuali.

II. L'OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

4. L'istruttoria, avviata in data 13 dicembre 2007 ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90 nei confronti di TDT e di Sintermar, è stata volta ad accertare l'esistenza di un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato CE. L'istruttoria è stata avviata a seguito di una denuncia pervenuta in data 20 marzo 2007 (**doc. 1.1**), da parte di CCL. Secondo quanto affermato nella denuncia, nel corso delle trattative contrattuali svolte da CCL negli ultimi mesi del 2006 per selezionare il proprio fornitore di servizi di terminalizzazione nel Porto di Livorno, i due operatori contattati per la valutazione e il confronto delle offerte, TDT e Sintermar, avrebbero concordato di interrompere le trattative con il cliente, ritirando tutte le proprie precedenti offerte, al fine di riportare il prezzo su un livello significativamente più alto.

5. Successivamente all'avvio dell'istruttoria, in data 29 gennaio 2008, la società denunciante, che nel novembre 2007 aveva ceduto alla Hamburg Sudamerikanische Dampfschiffahrts - Gesellschaft KG (di seguito anche Hamburg Sud) il ramo d'azienda comprendente il rapporto contrattuale con Sintermar, ha comunicato il ritiro della denuncia presentata il 20 marzo 2007, essendo venuto meno l'interesse che era alla base della denuncia stessa.

III. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA SVOLTA

6. Nell'ambito dell'istruttoria sono stati effettuati, in data 18 dicembre 2007, accertamenti ispettivi presso le sedi di TDT, di Sintermar, delle società Lorenzini & C. S.r.l. e Lorenzini Container Terminal S.r.l. (anch'esse operanti nel porto di Livorno), nonché della La Spezia Container Terminal S.p.A., società del gruppo Contship che gestisce un terminal *container* nel porto di La Spezia.

Il 25 febbraio 2008 sono state inviate richieste di informazioni a TDT, Sintermar e Lorenzini & C. S.r.l. (di seguito, Lorenzini), le cui risposte sono pervenute nel mese di marzo 2008.

Successivamente sono stati sentiti in audizione Sintermar (il 15 maggio 2008, verbale di audizione **doc. 3.121**), TDT (21 maggio 2008, **doc. 3.125**), Maersk Italia S.p.A. (5 giugno 2008, **doc. 3.130**), Lorenzini (24 giugno 2008, **doc. 3.139**), CMA-CGM Italy S.r.l. (8 luglio 2008, **doc. 4.144**). Nel corso delle audizioni sono state formulate anche richieste di informazioni con risposta differita.

Hanno presentato memorie TDT, il 18 marzo 2008 (**doc. 2.110**), e Sintermar, il 6 giugno 2008 (**doc. 3.131**).

7. Ad Hamburg Sud è stato chiesto di esprimere la propria posizione sulla vicenda, essendo subentrata nel contratto stipulato il 19 gennaio 2007 da CCL con Sintermar. Hamburg Sud ha affermato (**doc. 4.148, 4.154**) che gli eventuali comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da TDT e Sintermar non sortiscono effetti negativi, essendo i prezzi di cui al contratto stipulato da CCL il 19 gennaio 2007 congrui, ossia "di mercato".

Con nota pervenuta in data 23 settembre 2008 Hamburg Sud ha precisato che i prezzi dedotti in contratto sono da essa considerati soddisfacenti, in quanto le dimensioni e l'ambito di attività di HamburgSud - maggiori rispetto a CCL - consentono il conseguimento di "*economie di scala*" (**doc. 4.159**).

8. In data 22 ottobre 2008 è stata inviata alle Parti la comunicazione delle risultanze istruttorie. Le Parti hanno presentato le memorie finali in data 11 dicembre 2008 (TDT, **doc. 5.184**; Sintermar, **doc. 5.186**). L'audizione davanti al Collegio dell'Autorità si è svolta in data 17 dicembre 2008 (verbale **doc. 5.189**).

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

a) La condotta di TDT e di Sintermar nelle trattative svolte con CCL

9. La fattispecie in esame riguarda i comportamenti di TDT e di Sintermar nelle trattative con CCL per la stipula di un contratto con decorrenza dal febbraio 2007.

Nel 2006 CCL esprimeva circa il 10% della domanda di movimentazione di container del porto di Livorno.

a1) I rapporti contrattuali di CCL con scadenza 31 gennaio 2007 per la movimentazione dei propri container nel porto di Livorno

10. Sulla base di contratti in scadenza il 31 gennaio 2007, CCL ha utilizzato nel porto di Livorno il terminal Sintermar e, in misura minore, il terminal Lorenzini per la movimentazione delle merci. Quest'ultimo è un terminal "misto" (vale a dire, operante in larga misura per merci non trasportate in *container*). CCL utilizza il terminal Lorenzini per le proprie navi di maggiori dimensioni (linea Sud America) che, per la conformazione del porto di Livorno, non possono fare scalo al terminal Sintermar (**doc. 1.1**). Il pescaggio massimo del terminal Sintermar, infatti, è di circa 10,5 metri e per un periodo, a causa dell'interramento del canale industriale, è stato di 9,5 metri (**doc. 3.131**).

Il terminal TDT, specializzato in *container* ed avente una considerevole capacità di movimentazione, sarebbe in grado di operare tutto il traffico di CCL (oggi di Hamburg Sud) nel porto di Livorno.

11. I prezzi dei servizi-base del contratto tra CCL e Sintermar in scadenza il 31 gennaio 2007 erano (cfr. anche la tab. n. 1): [80-90]¹ euro per movimentazione contenitore pieno ([riduzione di 4,50] euro oltre 20.000 contenitori pieni o vuoti e [riduzione di 7,00] euro oltre 35.000 contenitori); [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto ([riduzione di 1,00] euro oltre 20.000 contenitori pieni o vuoti e [riduzione di 2,00] euro oltre 35.000 contenitori); [40-50] euro per il trasbordo² ([riduzione di 1,00] euro oltre 20.000 contenitori pieni o vuoti e [riduzione di 2,00] euro oltre 35.000 contenitori). Il contratto comprendeva anche altri servizi, tra cui la manutenzione e riparazione dei contenitori vuoti, ad un prezzo forfetario di [10-20] euro a contenitore, per riparazioni di valore effettivo fino a [100-500] euro³ (**doc. 1.1, 4.158**)⁴.

12. In vista della scadenza dei rapporti contrattuali con Sintermar e Lorenzini, fissata al 31 gennaio 2007, CCL ha svolto, nel corso del 2006, trattative volte ad affidare tutto il proprio traffico nel porto di Livorno ad un'unica impresa, per evitare diseconomie derivanti dall'esistenza di due contratti.

¹ [Nella presente versione alcune informazioni sono omesse, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

² [Trasbordo di contenitori da una nave ad un'altra (transshipment).]

³ [Oltre tale massimale di [100-500] euro, la riparazione sarebbe stata pagata non a forfait bensì in base al valore effettivo.]

⁴ [Tali prezzi erano stati determinati, per il periodo 1° gennaio 2006-31 gennaio 2007, in sede di rinegoziazione - nell'ottobre 2005 - del contratto stipulato alcuni mesi prima, nel marzo 2005, che prevedeva prezzi più elevati: [80-90] euro per movimentazione contenitore pieno; [60-70] euro per movimentazione contenitore vuoto; [70-80] euro per il trasbordo (**doc. 4.158**). La rinegoziazione era stata effettuata previa richiesta, anche a TDT, di un'offerta alternativa. Tale offerta era stata di [90-100] euro per movimentazione contenitore pieno ([riduzione di 1,00] euro oltre 25.000 contenitori); [60-70] euro per movimentazione contenitore vuoto; [60-70] euro per il trasbordo (**doc. 1.36**).]

CCL si è rivolta sia a TDT che a Sintemar, dopo avere convenuto con quest'ultima che la sua quotazione sarebbe stata, ai fini dell'unificazione contrattuale chiesta da CCL, relativa a servizi forniti in parte da Sintemar e in parte da Lorenzini, sotto la responsabilità della prima (**doc. 1.1**)⁵.

13. La domanda espressa da CCL era stimata in circa 50.000 contenitori l'anno, di cui circa 30.000 pieni, circa 15.000 vuoti e circa 5.000 in *transhipment* (**doc. 1.25**).

a2) Le trattative per il nuovo contratto

Le offerte di TDT e di Sintemar prima del 15 novembre 2006

14. Nel corso delle trattative dell'anno 2006 sono state chieste da CCL a TDT ed a Sintemar quotazioni a più riprese (cinque o sei, secondo TDT), su cui CCL di volta in volta ha tentato di conseguire miglioramenti ed ha informato - sottolineano le Parti - ciascuna delle due imprese interlocutrici circa il livello dell'offerta dell'altra (**doc. 3.121 e 3.125**, verbali di audizione delle Parti).

15. Documenti interni di TDT del 21 giugno 2006 (**doc. 1.19**) e dell'11 luglio 2006 (**doc. 1.20**) recano alcune simulazioni effettuate internamente su diverse ipotesi di prezzo. Da esse emerge che l'applicazione da parte di TDT dei prezzi del contratto allora in essere tra Sintemar e CCL avrebbe comportato un margine di contribuzione ai costi fissi positivo e pari, in percentuale, al [30-50%].

Il 2 agosto 2006 TDT ha comunicato a CCL un'offerta sostanzialmente in linea con i prezzi del contratto in essere tra CCL e Sintemar⁶.

Pochi giorni dopo è stato effettuato all'interno di TDT il calcolo del margine di contribuzione ai costi fissi, ipotizzando livelli di prezzo leggermente inferiori e un bonus di entrata di 300.000 euro; il margine di contribuzione per TDT sarebbe stato ancora positivo, pari a circa [500.000-2.000.000] euro, su un valore annuo del contratto di 4,115 milioni di euro e, dunque, in misura percentuale del [10-30%] (**doc. 1.22**, del 9 agosto 2006).

16. Successivamente, il 5 settembre TDT ha comunicato una nuova offerta, migliorativa per CCL, che prevedeva: [80-90] euro per movimentazione contenitore pieno ([riduzione di 4,00] euro oltre 15.000 contenitori); [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto ([riduzione di 1,00] euro oltre 15.000 contenitori e [riduzione di 2,00] euro oltre 35.000 contenitori); [40-50] euro per il trasbordo ([riduzione di 1,00] euro oltre 15.000 contenitori e [riduzione di 2,00] euro oltre 35.000 contenitori); era inoltre previsto un bonus di entrata di 300.000 euro. L'offerta includeva il servizio di manutenzione e riparazione dei contenitori vuoti chiesto da CCL, al prezzo a forfait di [10-20] euro per contenitore, fino ad un massimale di [100-500] euro, oltre il quale sarebbe stato corrisposto l'effettivo valore della riparazione (**doc. 1.23 e 1.36**, nella parte intitolata "III offerta").

17. Verso la metà del mese di ottobre TDT ha ritenuto che la trattativa avrebbe potuto essere conclusa accettando una richiesta di CCL che, in sintesi, prevedeva: [70-80] euro per movimentazione contenitore pieno; [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto; [40-50] euro per il trasbordo; un bonus di entrata di 350.000 euro (**doc. 1.24**, mail interna a TDT del 13 ottobre 2006).

All'interno di TDT è stato considerato che: "Se lunedì (il 16 ottobre) confermiamo quelle tariffe, portiamo a casa il contratto per 50.000 container. Certamente sono tariffe molto basse, ma abbiamo (...) fatto tutte le valutazioni economiche e, nonostante tutto, ci rimane un margine di contribuzione sui costi fissi di ca [500.000-1.000.000] euro che praticamente, visto che non è necessario modificare la struttura, si tramuterebbero in utile (...)" (idem, **doc. 1.24**).

18. Il seguito della trattativa è stato molto serrato. Una mail dell'Amministratore Delegato di TDT del 18 ottobre, indirizzata ai componenti del CdA e ad esponenti del gruppo di appartenenza⁷, ha fatto il punto della situazione a seguito di un incontro con CCL svoltosi il 16 ottobre 2006, nei termini seguenti: "Il fine di questo meeting era quello di chiudere le trattative con la firma di un preliminare di contratto (...) Avevamo immaginato di poter chiudere essendoci stato richiesto un ultimo sforzo economico, oltre quelli fatti inizialmente, ma al momento di chiudere, inaspettatamente, ci sono state fatte ulteriori e pesanti richieste economiche ed operative, che mi spingono a chiedere il parere del Consiglio di Amministrazione. La situazione sta in questi termini: Dati del traffico previsto: Contenitori pieni 30.000; Contenitori vuoti 15.000; Transhipment 5.000. I suddetti volumi sono ripartiti in 5 servizi, uno dei quali (SAM pari a circa 17.000 contenitori) verrà effettuato con navi nuove da 2800 teu⁸, già in consegna, che per varie

⁵ [CCL ha pertanto comunicato a Lorenzini, il 10 ottobre 2006, di voler cessare con tale Società il rapporto contrattuale alla scadenza del 31 gennaio 2007 (doc. 2.66).]

⁶ [Tale offerta prevedeva: [80-90] euro per movimentazione contenitore pieno ([riduzione di 4,50] euro oltre 15.000 contenitori); [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto ([riduzione di 1,00] euro oltre 15.000 contenitori e [riduzione di 1,50] euro oltre 35.000 contenitori); [40-50] euro per il trasbordo ([riduzione di 1,00] euro oltre 15.000 contenitori e [riduzione di 2,00] euro oltre 35.000 contenitori); doc. 1.36, nella parte intitolata "II offerta").

Le quotazioni in tale offerta erano più basse di quelle formulate dalla stessa TDT l'anno precedente, che, come sopra indicato, prevedevano: [90-100] euro per movimentazione contenitore pieno ([riduzione di 1,00] euro oltre 25.000 contenitori); [60-70] euro per movimentazione contenitore vuoto; [50-60] euro per il trasbordo (doc. 1.36, nella parte intitolata "I offerta-2005").]

⁷ [La trattativa di TDT con CCL era seguita dal gruppo Contship, di cui TDT fa parte. A seguito delle richieste di ribasso provenienti da CCL, dal gruppo Contship venne chiesto all'Amministratore delegato di TDT cosa stesse accadendo (doc. 3.125, verbale audizione TDT).]

⁸ [Il TEU (Twenty-Foot Equivalent Unit) è l'unità di misura standard dei contenitori, pari a circa 6,1 metri lineari)]

ragioni difficilmente potrebbero andare in Sintermar e altrettanto difficilmente potrebbero andare al terminal Lorenzini visto che l'attuale approdo avrà un'altra destinazione merceologica.

1) L'ultima offerta fatta, prevedeva che la differenza tra ricavi e costi variabili desse un margine di contribuzione ai costi fissi di circa euro [500.000-1.000.000] per il primo anno e quindi, stante il fatto che non si sarebbe toccata la struttura, era pur sempre una cosa positiva. Da notare che le tariffe di questa offerta sono in assoluto le più basse di tutti gli altri clienti attuali. Ci era stato richiesto inoltre di fare una offerta per il servizio di maintenance & repair dei vuoti (ritenuto indispensabile per l'acquisizione del traffico) e così abbiamo fatto ipotizzando una attività con un normale margine.

2) Le richieste ultime fatteci (che secondo loro sono pari all'offerta dell'altra parte), in pratica porterebbero quasi a zero il margine di contribuzione e in perdita il servizio di maintenance & repair sui vuoti. Da notare inoltre che il contratto sarebbe triennale con una percentuale di ricarico del 2,5% per anno.

Tenuto conto delle negative conseguenze economiche se accettassimo totalmente la loro ultima richiesta e le possibili loro costrizioni operative derivanti dall'inserimento delle nuove navi, propenderei per fare l'offerta definitiva che tenga conto solo di alcune delle loro ultime richieste e mantenga quegli item che per noi sono determinanti dal punto di vista economico" (**doc. 1.25**).

La nuova richiesta formulata da CCL, a cui allude il documento sopra citato, prevedeva, per le prestazioni principali: [70-80] euro per movimentazione contenitore pieno; [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto; [40-50] euro per il trasbordo; prevedeva inoltre, come già ipotizzato in precedenti offerte, un bonus di entrata (350.000 euro). Il valore annuo del contratto sarebbe stato di 4,017 milioni di euro, di cui [3-4] milioni per movimentazione di contenitori pieni o vuoti e [0,1-1] milioni per *transshipment*. La richiesta di CCL avrebbe comportato per TDT un margine di contribuzione negativo per [10.000-500.000] euro (**doc. 1.26**, del 20 ottobre 2006).

Anche sulla base di una tavola sinottica inviata dalle Parti nel corso dell'istruttoria, nella quale sono riportati i conti economici relativi a ciascuna delle offerte formulate, tale offerta risulterebbe la prima proposta di TDT in grado di generare un margine di contribuzione negativo (**doc. 3.135**).

19. Un altro documento sembra dare conto di un'ulteriore offerta di TDT, che prevedeva [70-80] euro per contenitore pieno, [50-60] euro per contenitore vuoto e [40-50] euro per trasbordo, con differenze che, rispetto a quanto chiesto da CCL, sarebbero state relative soltanto ai servizi diversi da quelli di base (**doc. 1.36**, nella parte intitolata "confronto offerte dopo riunione", che però non indica la data).

20. Il 24 ottobre TDT ha scritto a CCL: "dopo il nostro primo incontro abbiamo applicato le vs ultime richieste al conto economico ed è risultato che non solo non rimane un margine di contribuzione, ma emerge una perdita, anche consistente (...) ti invio pertanto la nostra ultima offerta con la quale cerchiamo di recuperare, almeno parzialmente, la perdita suddetta. Come tu sai abbiamo fatto un grande sforzo e riteniamo che le nostre tariffe siano competitive e per certi versi anche migliori dell'altra parte, senza parlare dell'incentivo (...)". (**doc. 1.27**).

L'offerta di TDT a CCL prevedeva: [70-80] euro per movimentazione contenitore pieno; [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto; [40-50] euro per il trasbordo; un bonus di entrata di 350.000 euro; il servizio di manutenzione e riparazione a [10-20] euro a forfait per contenitore, entro un massimale di [100-500] euro (**doc.: 1.1; 1.32; 1.36**, parte del documento intitolata "IV offerta").

21. Il 6 novembre CCL ha invitato TDT ad un incontro urgente presso la sede di CCL a Genova (**doc. 1.29**).

TDT ha risposto l'8 novembre: "questa vicenda sta andando avanti al di là di ogni previsione. Secondo tue indicazioni aspettavamo la risposta definitiva entro il 31.10, ma pare che ci sia ancora qualcosa da cambiare/chiarire. Ti dico francamente che per la ulteriore riunione richiesta ho due perplessità:

- la CCL ha voluto fortemente avere come interlocutore TDT anche per M&R (manutenzione e riparazioni) e quindi è TDT che rispetterà quanto ha negoziato. Pertanto non sono d'accordo al coinvolgimento di un nostro fornitore in una trattativa commerciale, perché ribadisco che la responsabilità di fare quanto concordato è di TDT;

- credo che, dopo le ultime risposte da noi date, CCL abbia tutte le necessarie informazioni per decidere.

Penso quindi che se dobbiamo fare una riunione dovrebbe essere già chiara la vostra decisione" (**doc. 1.29**).

22. Il 10 novembre CCL ha comunicato a TDT una nuova proposta, valida fino al 14 novembre, invitandola a rispondere entro tale data anche nel caso di posizione negativa e facendo presente che nella mattina del 15 novembre si sarebbe svolta una riunione interna in CCL, durante la quale sarebbe stata ratificata la decisione in proposito (**doc. 1.29**).

Nel caso di risposta positiva di TDT, dunque, il contratto sarebbe risultato concluso, senza altri atti (**doc. 1.1, 1.29 e 3.125**).

23. Quanto alla trattativa tra CCL e Sintermar, negli ultimi giorni del mese di ottobre, a seguito di vari incontri tra le due imprese (**doc. 3.121 e 3.131**), Sintermar, diminuendo proprie quotazioni precedenti, ha formulato la seguente proposta contrattuale: [70-80] euro per movimentazione contenitore pieno; [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto; [40-50] euro per il trasbordo; un *fidelity* bonus di 150.000 euro; il servizio di manutenzione e riparazione contenitori alle stesse condizioni del contratto in scadenza (**doc. 1.1., all. 8**)⁹.

⁹ [Stante "l'importanza strategica" del cliente, il CdA di Sintermar aveva deciso "di fare il massimo sforzo possibile al fine di mantenere il rapporto con CCL" (**doc. n. 1.54, verbale CdA di Sintermar del 16 ottobre 2006**).]

Secondo le regole del codice civile, a seguito di tale proposta il contratto sarebbe risultato concluso nel momento della conoscenza da parte della proponente Sintermar dell'eventuale accettazione di CCL (articolo 1326 del codice civile). La proponente Sintermar avrebbe potuto revocare la proposta finché il contratto non fosse stato concluso (articolo 1328 del codice civile).

Le comunicazioni del 15 novembre 2006

24. Il 15 novembre 2006, alle ore 10.11, TDT ha comunicato a CCL, via *e-mail*, l'interruzione della trattativa (**doc. 1.1, all. 5 e 1.30**).

Sempre il 15 novembre, alle ore 10.21, a distanza, dunque, di pochi minuti dalla revoca di TDT, anche Sintermar ha scritto via *e-mail* a CCL, comunicando l'interruzione della trattativa (**doc. 1.1, all. 6 e 1.31**).

25. Il tenore delle due comunicazioni è molto simile.

TDT ha scritto a CCL: *"con riferimento alla Tua comunicazione del 10.11.2006 e ad ulteriori valutazioni economiche da noi fatte, Ti comunichiamo che le vostre ulteriori richieste economiche/contrattuali non sono da noi accettabili in quanto porterebbero il conto economico specifico di questa attività, addirittura sotto il margine di contribuzione. Lasciami dire che dal confronto di tutti gli altri contratti in essere e le vostre richieste, queste risultano fuori mercato, tanto da farci dubitare della vostra effettiva volontà di diventare nostri clienti. Abbiamo pertanto deciso, e con la presente ve lo confermiamo, di annullare tutte le nostre offerte fino ad ora inviatevi¹⁰. Rimane inalterato il nostro interesse ad iniziare una collaborazione con la vostra società su basi di reciproco interesse strategico-economico".*

Sintermar ha scritto a CCL: *"La competizione commerciale alla quale avete costretto la ns. società è stata tale da farci formulare offerte economicamente per noi non sostenibili. Tale situazione, alla luce di una più approfondita riflessione ci costringe, pertanto, ad annullare le ns. attuali proposte economiche a Vs. mani. Naturalmente, ribadiamo la ns. disponibilità a formulare nuove tariffe che tengano conto degli effettivi costi che la ns. società è chiamata a sostenere".*

26. Lo stesso giorno, 15 novembre, TDT e Sintermar hanno comunicato per iscritto anche tra loro:

- alle ore 10.12 TDT ha inoltrato a Sintermar la *e-mail* appena inviata a CCL in merito all'interruzione della trattativa (**doc. 1.30**);

- alle ore 10.22 Sintermar ha inoltrato a TDT la *e-mail* appena inviata a CCL in merito all'interruzione della trattativa (**doc. 1.31**).

27. Le menzionate comunicazioni scritte sono state precedute, secondo quanto indicato dalle Parti (**doc. 3.121 e 3.125**, verbali di audizione, rispettivamente, di Sintermar e TDT), da un incontro avvenuto in un bar di Livorno, nel primo mattino dello stesso giorno 15 novembre 2006, tra l'Amministratore delegato di TDT ed un componente del Comitato esecutivo nominato dal CdA di Sintermar.

28. Secondo la ricostruzione fornita da Sintermar in merito all'incontro avvenuto il 15 novembre, l'Amministratore delegato di TDT avrebbe esternato al componente del Comitato esecutivo di Sintermar l'intenzione di mettere fine al "gioco al massacro" e di ritirare tutte le proprie offerte formulate a CCL (**doc. 3.121, verbale di audizione di Sintermar**): sia l'Amministratore Delegato di TDT che il Componente del Comitato esecutivo di Sintermar erano infatti "esasperati dal comportamento singolare" di CCL (**doc. 3.131, memoria di Sintermar**).

Nel corso dello stesso incontro, inoltre, l'Amministratore Delegato di TDT avrebbe annunciato al Componente del Comitato Esecutivo di Sintermar la propria intenzione di inviargli copia della comunicazione che era in procinto di effettuare a CCL.

Il componente del Comitato esecutivo di Sintermar, pertanto, tornando nella sede sociale, avrebbe discusso con un componente del CdA su quanto appreso. Sintermar avrebbe quindi deciso di ritirare, come TDT, le proprie offerte (**doc. 3.121, verbale audizione Sintermar**).

29. TDT, nel ricostruire a sua volta la vicenda, ha affermato che nel corso di tale incontro, il componente del Comitato esecutivo di Sintermar avrebbe fatto presente all'Amministratore delegato di TDT di essere al corrente delle offerte sottocosto fatte da TDT a CCL, alludendo alla possibilità di un'azione giurisdizionale al riguardo.

Sempre secondo la ricostruzione di TDT, l'Amministratore Delegato, essendo preoccupato per l'azione legale prospettata da Sintermar, avrebbe annunciato al componente del Comitato esecutivo di Sintermar, nel corso dell'incontro, che TDT avrebbe comunicato il giorno stesso a CCL l'abbandono della trattativa e inoltrato a Sintermar il testo della comunicazione a CCL (**doc. 3.125, verbale audizione TDT**).

La fase successiva al 15 novembre

30. Il 17 novembre CCL ha scritto a Sintermar, auspicando la formulazione, entro il 24 novembre, di una nuova offerta che fosse quantomeno in linea con le trattative fino ad allora svoltesi (**all. 8 al doc. 1.1**)¹¹.

¹⁰ [La comunicazione di TDT a CCL non aveva un valore particolare come revoca delle proprie proposte contrattuali, superate dalla successiva controproposta di CCL.]

¹¹ ["(...) Alla luce della vostra manifestata disponibilità a formularci nuove condizioni, siamo qui a chiedervi la vostra migliore offerta, a far data dal 1° febbraio 2007 – utilizzando come base il contratto tra noi vigente fino al 31 gennaio 2007 – che ci vorrete cortesemente fare pervenire, per iscritto, entro il 24 novembre 2006. Facciamo presente che le circostanze singolari in cui è maturato il vostro improvviso quanto inaspettato mutamento di rotta ci fanno presumere che non possano escludersi condotte da parte della vostra Società (e contatti con altri operatori terminalistici) non conformi non soltanto con doverosi canoni di buona fede e correttezza commerciale, ma anche direttamente lesive di divieti di legge. In tal senso, auspichiamo che la vostra offerta, che qui sollecitiamo nei

Sintermar non ha riposto entro tale data. Solo qualche giorno dopo, il 28 novembre, Sintermar ha inviato a CCL una nuova proposta¹², per un rinnovo contrattuale fino al 31 dicembre 2007, con prezzi più elevati non soltanto rispetto alle trattative svoltesi per il rinnovo contrattuale, ma anche rispetto al precedente contratto in scadenza¹³.

31. Il 17 novembre CCL ha scritto anche a TDT, chiedendo la riformulazione della migliore offerta entro il 24 novembre (*all. 4 al doc. 1.1. e doc. 1.32*)¹⁴.

TDT ha fatto presente, con comunicazione datata 27 novembre ed inviata il 29 novembre, che le condizioni economiche chieste da CCL prima del 15 novembre erano insostenibili e non ha formulato una nuova offerta¹⁵.

32. Il 12 dicembre si è svolto un incontro tra CCL e TDT (*doc. 1.35 e 1.36*), nel corso del quale la seconda ha consegnato alla prima una nuova proposta, molto diversa da quelle precedenti il 15 novembre e peggiore - dal punto di vista di CCL - di quanto Sintermar appariva disposta ad offrire nel frattempo.

33. In particolare, la nuova proposta di TDT prevedeva: [90-100] euro per movimentazione di contenitore pieno ([riduzione di 1,00] euro per le unità successive a 25.000); [60-70] euro per movimentazione di contenitore vuoto; [60-70] euro per il *transhipment*; [10-20] euro a forfait per la manutenzione e riparazione di contenitore, entro un massimale di [100-500] euro (*doc. 1.1, all. 13 e 1.36*).

Il quantitativo previsto era ancora di circa 50.000 contenitori l'anno (secondo quanto è indicato nel *doc. 1.36*, pag. 4), nonostante CCL stesse per stipulare un nuovo contratto con Lorenzini.

L'esito della vicenda

34. CCL ha in primo luogo rinnovato, il 14 dicembre, il contratto con Lorenzini, con durata fino al 31 dicembre 2007 (*doc. 2.67*). Non vi è stata una particolare trattativa, essendosi convenuto di applicare lievi incrementi - su base ISTAT - ai prezzi di cui al contratto stipulato nel 2004 (*doc. 3.139*).

35. Il 3 gennaio 2007 Sintermar ha inviato un'ulteriore offerta, con lievi riduzioni di prezzo rispetto a quella del 28 novembre (*all. 14 al doc. 1.1*)¹⁶.

termini sopra indicati, sia quanto meno in linea con le trattative finora svoltesi, e da voi inaccettabilmente oblierate. Diversamente, saremo costretti a valutare se tali condotte non configurino comportamenti contrari alla legge, nel qual caso saremo costretti a tutelare i nostri diritti nelle sedi e nei modi meglio visti".]

¹² [In particolare, la nuova offerta prevedeva: [80-90] euro per movimentazione di contenitore pieno; [60-70] euro per movimentazione di contenitore vuoto; [70-80] euro per il *trasbordo*; il servizio di manutenzione e riparazione contenitori al prezzo a forfait di [10-20] euro, entro il massimale di [100-500] euro; l'offerta non includeva un *fidelity bonus* (*all. 9 al doc. 1.1*).]

¹³ [Nella e-mail del 28 novembre Sintermar scrive: "(...) il vostro continuo rilancio al ribasso ci aveva condotto, pur di mantenere il Cliente, ad offrire prezzi sensibilmente al di sotto del costo dei servizi. Quando Voi, nonostante la nostra ultima proposta, avete ancora una volta chiesto un ribasso - evidentemente non accettando quanto Vi era stato offerto - abbiamo fatto una doverosa riflessione sui nostri costi ed abbiamo verificato che la competizione con il nostro concorrente era arrivata ad un livello per noi insostenibile e tale da consigliarci di preferire a malincuore il mancato rinnovo del rapporto. Per manifestarvi tuttavia il nostro perdurante desiderio di mantenere il rapporto con la Vostra Azienda a condizioni minime che ci consentano di salvaguardare il nostro conto economico, Vi rimettiamo in allegato la ns. migliore proposta contrattuale per l'anno 2007. La stessa si riferisce anche alla gestione del deposito vuoti e delle riparazioni. In tal senso, Vi facciamo presente che il numero dei vuoti all'epoca da Voi indicatoci per fissare un prezzo forfetario per le riparazioni è pesantemente aumentato nel corso del presente anno ed il servizio è divenuto per noi insostenibile a quelle condizioni. Mentre Vi confermiamo che nulla osta da parte nostra ad una Vostra eventuale decisione di affidare ad altri il settore riparazioni, Vi informiamo che noi potremmo accettare la suddetta incombenza solo alle condizioni proposteVi. La presente proposta ha validità di 10 giorni dalla data di ricezione della stessa".]

¹⁴ [CCL scrive: "(...) dobbiamo ammettere di essere molto sorpresi dalla vostra decisione di annullare tutte le vostre offerte fino ad ora inviateci, le principali delle quali, per doveroso promemoria, sono qui di seguito riassunte (...). Sulla base di tale vostra offerta che non portava data di scadenza, la nostra azienda ha preso una ferma posizione su alternative che ci giungevano da vostri concorrenti, formulando una precisa controproposta. Alla luce della vostra manifestata disponibilità a iniziare una collaborazione con la scrivente Società, siamo qui a chiedervi la riformulazione della vostra migliore offerta, a far data dal 1° febbraio 2007, che ci vorrete cortesemente fare pervenire, per iscritto, entro il 24 novembre 2006. Facciamo presente che le circostanze singolari in cui è maturata la vostra decisione di annullare tutte le offerte fino ad ora inviateci ci fanno presumere che non possano escludersi condotte da parte della vostra Società (e contatti con altri operatori terminalistici) non conformi non soltanto con doverosi canoni di buona fede e correttezza commerciale, ma anche direttamente lesive di divieti di legge. In tal senso, auspichiamo che la vostra offerta, che qui sollecitiamo nei termini sopra indicati, sia quanto meno in linea con le trattative finora svoltesi, e da voi inaccettabilmente oblierate. Diversamente, saremo costretti a valutare se tali condotte non configurino comportamenti contrari alla legge, nel qual caso saremo costretti a tutelare i nostri diritti nelle sedi e nei modi meglio visti".]

¹⁵ [TDT scrive, nel fax del 29 novembre: "(...) abbiamo dovuto constatare che le condizioni che ci venivano proposte e che avremmo dovuto accettare o rifiutare entro il 14 novembre erano insostenibili per la nostra società che avrebbe lavorato ben al di sotto dei margini minimi di profitto. Nel comunicare quindi la non accettazione della Vs. controproposta, Vi abbiamo al contempo comunicato, per evitare possibili equivoci, che anche le nostre precedenti offerte dovevano intendersi revocate. A questo ultimo proposito, riconsiderando il complessivo svolgimento della trattativa, abbiamo dovuto purtroppo prendere atto che ogni volta che abbiamo aderito alle Vs. richieste di migliorare la nostra offerta economica, sono seguite richieste ulteriori di ribasso, giustificate dal fatto che condizioni migliori di quelle da noi ottenute Vi sarebbero state praticate da nostri concorrenti. Ci siamo perciò resi conto che le nostre offerte economiche sono state di volta in volta utilizzate per condurre una sorta di asta al ribasso con i nostri concorrenti, con l'obiettivo di ottenere condizioni inferiori ai margini operativi di mercato. A questo ultimo proposito, la disciplina che regola la concorrenza vieta di praticare prezzi che siano insostenibili per altri imprenditori, in quanto obiettivamente non economici: la nostra società quindi non intende seguire pratiche che possano esporla a responsabilità nei confronti degli altri operatori di settore e vigilerà perché, allo stesso modo, altri operatori non compiano atti di concorrenza sleale nei confronti di TDT applicando condizioni non remunerative. Fatta questa premessa, TDT è senz'altro disponibile a proseguire la trattativa con Costa Container Lines, ad un tavolo al quale intervengano i rappresentanti della società muniti di poteri per definire e concludere la trattativa. Non intendiamo invece formulare nuove proposte scritte che possano essere seguite da Vs controproposte ed il cui contenuto sia soggetto ad essere divulgato alla nostra concorrenza" (*doc. 1.1, all. 12 e 1.33*).]

Su tale offerta CCL ha poi conseguito taluni miglioramenti ed il 19 gennaio 2007 è stato stipulato il nuovo contratto, per la parte della domanda di CCL non coperta da Lorenzini (*doc. 1.1, 1.46, 1.59, 4.154, 4.158*)¹⁷.

I prezzi delle prestazioni di base sono stati fissati in: [80-90] euro per movimentazione contenitore pieno; [50-60] euro per movimentazione contenitore vuoto; [40-50] euro per il *transshipment*. Il prezzo unitario a forfait del servizio di manutenzione e riparazione dei contenitori è stato fissato a [10-20] euro (fino ad un massimo di [100-500] euro di danno effettivo), un euro in più rispetto al contratto in scadenza.

La durata del contratto è dal 1° febbraio 2007 al 31 dicembre 2009. I prezzi sono aggiornati annualmente, dal 1° febbraio 2008, in relazione all'indice ISTAT dell'anno precedente.

36. La tabella seguente riporta una sintesi dell'andamento delle offerte e delle condizioni di stipula del nuovo contratto ed un confronto con il contratto in scadenza al 31 gennaio 2007.

Essa riporta i prezzi unitari delle prestazioni-base (movimentazione contenitori; *transshipment*-trasbordo di contenitori), che rappresentano l'80% circa del valore totale dei servizi (*doc. n. 3.135*).

Tabella n. 1 - Riepilogo delle principali offerte di Sintermar

Prezzi dei servizi base in euro

Servizi	Contratto 2005 ante rinegoziazione	Contratto valido sino al 31/01/07	Offerta ritirata il 15/11/06	Offerta del 28/11/06	Contratto stipulato il 19/01/07
<i>mov. cont. pieno</i>	[80-90]	[80-90]	[70-80]	[80-90]	[80-90]
<i>mov. cont. vuoto</i>	[60-70]	[50-60]	[50-60]	[60-70]	[50-60]
<i>Trasbordo</i>	[70-80]	[40-50]	[40-50]	[70-80]	[40-50]

Tabella n. 2 - Riepilogo delle principali offerte di TDT

Prezzi dei servizi base in euro

Servizi	Offerta (2005) (*)	I offerta 2006 (09/08/06)	II Offerta 2006 (05/09/06)	III offerta 2006 (ott. 2006)	III offerta 2006 rivista	Ultima off. 2006 (12/12/06)
<i>mov. cont. Pieno</i>	[90-100]	[80-90]	[80-90]	[70-80]	[70-80]	[90-100]
<i>mov. cont. Vuoto</i>	[60-70]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[60-70]
<i>Trasbordo</i>	[50-60]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[50-60]

(*) offerta formulata nel corso del 2005, nel corso della rinegoziazione del contratto in essere tra Costa e Sintermar.

37. Le tabelle mostrano che le quotazioni formulate da TDT e Sintermar dopo il 15 novembre 2006 sono sensibilmente più elevate di quelle precedenti.

In particolare, entrambe le offerte successive al 15 novembre (offerta di Sintermar del 28 novembre; offerta di TDT del 12 dicembre) sono posizionate sui rispettivi livelli di offerta delle due imprese del 2005.

Inoltre, le quotazioni formulate dopo il 15 novembre ed i prezzi di cui al contratto stipulato il 19 gennaio 2007 sono più elevati dei prezzi praticati a CCL da Sintermar nel 2006 con il contratto in scadenza il 31 gennaio 2007¹⁸.

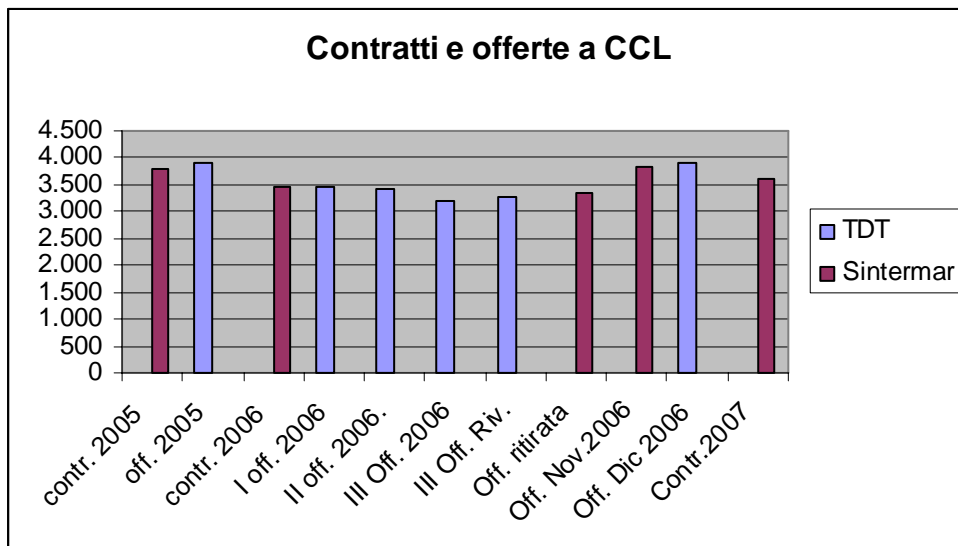
38. Il valore di ciascuna delle offerte evidenziate nelle tabelle n. 1 e n. 2 può essere sintetizzato moltiplicando i prezzi dei singoli servizi per la quantità richiesta di ognuno di essi: in tal modo si ottiene il prezzo complessivo del contratto, al netto di tutte le ulteriori prestazioni accessorie richieste e degli eventuali *bonus* di entrata contrattati.

Grafico n. 1

¹⁶ [Il 7 dicembre Sintermar aveva comunicato a CCL che le condizioni proposte il 28 novembre non avrebbero potuto subire modifiche significative (all. 11 al doc. 1.1).]

¹⁷ [L'8 gennaio 2007 si era svolto un ulteriore incontro tra CCL e TDT. Subito dopo l'incontro CCL aveva inviato a TDT una nota con cui veniva stigmatizzato l'alto livello dei prezzi indicati nell'offerta di TDT del 12 dicembre: "Abbiamo preso nota della Vostra ultima offerta (...) consegnataci in data 12.12.2006 presso i nostri uffici e allegata alla presente per pronto riferimento, e della conferma della Vostra posizione espressa durante la riunione odierna. Notiamo con rinnovato stupore come la stessa sia, del tutto ingiustificatamente, radicalmente diversa e peggiorativa rispetto alle condizioni da Voi autonomamente negoziate del corso degli ultimi mesi. Non solo: essa è addirittura peggiorativa rispetto alle ultime, comunque inaccettabili, condizioni offerteci da altri Terminal Operator del porto di Livorno". La nota si concludeva invitando TDT "(...) ad un immediato riesame della posizione da Voi da ultimo assunta, riservandoci ogni diritto e valutazione in merito a possibili violazioni da parte Vostra degli obblighi di legge in tema di buona fede e concorrenza" (doc. 1.36).]

¹⁸ [Come commentato nel verbale della riunione del CdA di Sintermar del 24 gennaio 2007 (doc. 1.55), il nuovo contratto stipulato con CCL ha comportato un "incremento tariffario significativo".]



39. Nel grafico n. 1 sono riportati i valori di ciascuna offerta, calcolati utilizzando i quantitativi di richiesta attesi desunti dalle simulazioni effettuate dalle parti¹⁹. Pur sottolineando il valore meramente indicativo dei risultati ottenuti (dovuto sia all'incertezza sulle quantità effettivamente domandate di ciascun servizio che all'esclusione degli altri elementi costitutivi delle offerte), essi consentono di effettuare i seguenti confronti: i) l'offerta formulata da TDT nel dicembre 2006 (ultima offerta 2006) è più alta di circa il 20% rispetto alla propria precedente, migliore offerta; ii) l'offerta formulata da Sintermar alla fine del mese di novembre (offerta novembre 2006) è del 15% superiore rispetto alla propria ultima precedente offerta (offerta ritirata il 15/11/06); iii) il contratto infine stipulato tra Sintermar e CCL prevede un prezzo superiore del 13% circa rispetto alla migliore offerta di TDT (III offerta 2006), dell'8% circa rispetto all'offerta di Sintermar ritirata il 15 novembre e del 5% superiore rispetto al precedente contratto in essere (contratto 2006) con Sintermar.

L'esame dell'andamento dei prezzi di offerta dei servizi diversi da quelli di base non modifica significativamente il quadro sopra delineato.

b) Le negoziazioni di TDT e di Sintermar con le altre principali imprese di trasporto marittimo di container

40. Nel corso dell'istruttoria sono stati sentiti i rappresentanti di due tra le principali imprese che domandano servizi di movimentazione di *container* nel porto di Livorno, Maersk e CMA-CGM.

41. Maersk è stata cliente di Sintermar dall'estate del 2005²⁰ per la propria domanda di servizi di movimentazione nel porto di Livorno, ad eccezione dei servizi per la linea Med Caribe, che è stata effettuata in una prima parte di tale periodo da Maersk in *joint service* con CMA-CGM e Marfret (**doc. 1.52**).

Maersk si era rivolta nel 2005 a Sintermar in quanto offriva condizioni di prezzo più vantaggiose rispetto a quelle fino ad allora praticate da TDT (**doc. 3.130**, verbale audizione Maersk). Maersk prescelse Sintermar dopo avere chiesto a TDT per il rinnovo contrattuale un forte ribasso rispetto ai prezzi che le erano stati fino ad allora praticati (uno sconto di circa [100.000-1.000.000] euro su circa [1-5] milioni di euro del contratto annuo); TDT ritenne di non aderire a tale richiesta (**doc. 3.125**, verbale audizione TDT).

All'inizio del 2008 Maersk, avendo aumentato i propri volumi sul traffico avente origine o destinazione nel Nord America con navi di grandi dimensioni, su cui Sintermar non è in grado di operare, ha spostato tale traffico su TDT (**doc. 3.130**, verbale audizione Maersk). Successivamente, nel mese di giugno 2008, Maersk ha spostato su TDT anche il collegamento Livorno-Gioia Tauro, che avviene con navi più piccole, in *transhipment* (**doc. 5.184**, memoria finale TDT).

42. CMA-CGM si avvale nel porto di Livorno di TDT.

Nel corso del 2005 iniziò una trattativa tra CMA-CGM e Sintermar, volta ad esplorare le condizioni di fornitura per la linea Med-Caribe, che a quel tempo, come sopra indicato, era in partnership tra CMA-CGM e Maersk. Tale trattativa si concluse nell'agosto 2006 senza esito (**doc. 2.83, 2.84, 3.131 e 4.144**).

CMA-CGM ha affermato di essersi rivolta a Sintermar in quanto i livelli di prezzo praticati da TDT erano considerati molto alti. I prezzi di TDT erano sensibilmente più alti, ad esempio, di quelli praticati alla stessa CMA-CGM nel porto di Genova, e, più in generale, negli altri porti italiani.

¹⁹ [Le quantità indicate nei diversi documenti contabili interni utilizzati dalle parti per la valutazione delle offerte fatte non sempre coincidono perfettamente: tuttavia, non si ritiene che tali differenze influenzino significativamente il confronto tra le offerte. La ripartizione del quantitativo complessivo di contenitori da movimentare utilizzato nel grafico riportato è stata desunta, in particolare, dal documento 1.22, ed è la seguente: [30.000-35.000] contenitori pieni, [10.000-15.000] contenitori vuoti, [1.000-5.000] trasbordi.]

²⁰ [Doc. 1.47.]

Sintermar formulò quotazioni sensibilmente inferiori rispetto al contratto in essere tra CMA-CGM e TDT. Dal punto di vista di CMA-CGM, la trattativa con Sintermar non ebbe, tuttavia, buon fine in quanto, per le caratteristiche del terminal Sintermar, CMA-CGM avrebbe dovuto sostenere costi aggiuntivi di rimorchio.

Sulla base della documentazione fornita da CMA-CGM, l'aggiunta dei costi di rimorchio (stimati sulla base delle tariffe stabilite per tale servizio dall'Autorità portuale) avrebbe reso l'offerta di Sintermar praticamente identica a quanto applicato da TDT (di pochissimo più elevata) e pertanto il trasferimento non conveniente (**doc. 4.144** e relativo allegato).

I costi aggiuntivi di rimorchio avrebbero invece potuto essere ridotti o eliminati se CMA-CGM avesse utilizzato con Sintermar nuove navi, aventi un pescaggio minore, ipotesi che allora veniva presa in considerazione. Il confronto tra le due offerte, inoltre, doveva tenere conto della circostanza che, selezionando Sintermar come fornitore, per una parte dei *container* vi sarebbe stata la necessità di un *transshipment* tra la banchina di Sintermar e quella di TDT: la quotazione di questo *transshipment* da parte di Sintermar era, secondo CMA-CGM, piuttosto alta. (**doc. 4.144**).

43. Tra le variazioni del portafoglio clienti di TDT e Sintermar nel corso degli ultimi anni, si registrano il passaggio dell'impresa cubana Melfi, alla fine del 2006, da Sintermar a TDT e l'acquisizione di un nuovo cliente, CSAV, da parte di Sintermar nel 2008.

44. Quanto al confronto tra i prezzi praticati da TDT e da Sintermar nel porto di Livorno e quelli praticati negli altri porti, CMA-CGM ha indicato che i prezzi delle prestazioni base sono abbastanza simili nei vari porti italiani, anche se, naturalmente, l'operatività e la produttività non sono ovunque le stesse.

Negli anni 2007 e 2008 i prezzi dei servizi di movimentazione dei *container* in Italia non hanno registrato grandi mutamenti, soltanto qualche ritocco al rialzo su base ISTAT (**doc. 4.144**, verbale audizione CMA-CGM).

Anche dal punto di vista di Maersk non vi sono enormi differenze tra i prezzi dei servizi tra i vari porti italiani. Attualmente il prezzo della movimentazione di un contenitore pieno si aggira sugli 80-90 euro (**doc. 3.130**).

45. In merito, infine, alle modalità di contrattazione ricorrenti, CMA-CGM ha affermato di porre a confronto, quando le circostanze lo consentono, le offerte di più fornitori potenziali, ma di mantenere una certa confidenzialità e di non svolgere vere e proprie gare (**doc. 4.144**).

Maersk ha affermato che i prezzi dei servizi di movimentazione di *container* nei porti italiani sono oggetto di una trattativa ampia e complessa con più fornitori potenziali, che spesso avviene in più stadi e richiede vari mesi. Il prezzo non è l'unico aspetto da definire, in quanto vanno trattati anche altri dettagli che contribuiscono a determinare l'offerta. Maersk di solito chiede miglioramenti delle quotazioni nel corso di una trattativa, ma afferma di non rendere note ai fornitori le offerte ricevute dai concorrenti, nemmeno come mezzo per ottenere uno sconto sul prezzo (**doc. 3.130**).

V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

a) La natura del contatto tra TDT e Sintermar avvenuto il 15 novembre 2006

a1) La casualità dell'incontro al bar

46. Le Parti affermano che è stato casuale l'incontro al bar avvenuto il 15 novembre tra l'Amministratore Delegato di TDT e un componente del Comitato Consultivo di Sintermar. Esse aggiungono che, se avessero invece inteso concordare un incontro, avrebbero potuto scegliere un luogo più adatto, come i rispettivi uffici, o limitarsi ad una telefonata.

a2) Il contenuto dell'incontro

47. Secondo le Parti, l'informazione fornita da TDT durante l'incontro del 15 novembre (l'annuncio di una comunicazione scritta a CCL di ritiro delle offerte) è stata unidirezionale, non essendo attesa né richiesta un'analoga informazione da parte di Sintermar. Al più, l'incontro e le comunicazioni *e-mail* avvenuti il 15 novembre tra TDT e Sintermar hanno costituito soltanto uno scambio di informazioni su elementi non sensibili per il comportamento commerciale, in ragione della genericità dell'informazione trasmessa: la conferma, da parte di TDT, di una decisione già presa autonomamente - quella di ritiro dalla trattativa - e non un'informazione sui prezzi futuri.

b) La giustificazione del comportamento

b1) L'asserita scorrettezza del comportamento di CCL

48. Le Parti sostengono che i comportamenti loro contestati sono stati indotti da una condotta "scorretta" di CCL nelle trattative. In proposito, esse affermano che CCL ha di volta in volta comunicato a ciascuna delle due società l'ultima offerta ricevuta dall'altra, in una sorta di asta non avente, tuttavia, regole pre-definite. Questo comportamento ha determinato una trasparenza di informazioni commerciali tra TDT e Sintermar, le quali hanno pertanto ritenuto che, con la stessa trasparenza con cui CCL veicolava le offerte commerciali durante l'asta, si potesse anche comunicare la fine dell'asta stessa.

b2) L'asserita minaccia di azioni legali da parte di Sintermar nei confronti di TDT

49. Secondo la ricostruzione fornita dalle Parti, nel corso del colloquio al bar del 15 novembre 2006 il Componente del Comitato esecutivo di Sintermar ha reso noto all'Amministratore delegato di TDT di essere stato messo al corrente da CCL del carattere non remunerativo delle quotazioni da quest'ultima proposte a CCL e l'ha minacciato di azioni legali.

50. Tale minaccia, secondo quanto affermato da TDT, ha indotto la stessa a decidere, al momento dell'incontro, di comunicare a CCL ed a Sintermar, per iscritto, la scelta di ritirare le offerte e di pre-annunciare a Sintermar tale decisione verbalmente. Il timore di un'azione legale da parte di Sintermar per concorrenza sleale, in relazione ai prezzi sotto-costi che si erano venuti delineando nella trattativa tra TDT e CCL, era dovuto anche al fatto che TDT non riteneva di poter dire altrettanto delle offerte di Sintermar, in quanto i costi di tale impresa sono inferiori a quelli di TDT e, pertanto, le offerte di Sintermar, nella percezione di TDT, potevano essere superiori ai costi.

51. L'Amministratore delegato di TDT ha inoltre affermato che la propria Società aveva assunto prima dell'incontro la decisione di non proseguire la trattativa, ed infatti la Società non aveva inviato alcuna risposta alla proposta contrattuale di CCL entro il termine - 14 novembre - indicato da tale impresa. Egli ha aggiunto di essere stato persuaso, durante l'incontro con il Componente del Comitato esecutivo di Sintermar, che fosse stato già concluso il contratto tra tale impresa e CCL.

52. Secondo quanto affermato da TDT, la posizione che essa ha inteso esprimere il 15 novembre era volta ad evitare:

- il rischio giuridico che Sintermar aveva prospettato, preconstituendo un'evidenza scritta della propria decisione di ritiro dalla trattativa, già adottata autonomamente²¹;

- che CCL continuasse a richiedere nuove offerte;

- che la stipula di un contratto a livelli di prezzo che CCL richiedeva costituisse "un elemento di confronto anche per gli altri clienti del terminal, che avrebbero potuto pretendere di ottenere prezzi analoghi sui rinnovi contrattuali" (**doc. 3.125**, verbale audizione TDT).

c) I comportamenti di TDT e Sintermar nei confronti di CCL precedenti il 15 novembre e quelli successivi

c1) Le offerte precedenti il 15 novembre

53. Secondo TDT, la confusione ingenerata dalle modalità di contrattazione di CCL aveva condotto alla presentazione di quotazioni non coerenti con un equilibrio di mercato concorrenziale, fino ad offerte che avrebbero generato un margine di contribuzione ai costi fissi negativo.

54. Anche Sintermar sottolinea che le offerte erano state indotte da uno scorretto meccanismo d'asta che il cliente aveva innescato e afferma di essere stata pienamente consapevole del carattere non remunerativo delle offerte formulate. D'altronde, poiché la negoziazione con CCL riguardava inizialmente una fornitura importante, Sintermar aveva formulato tali offerte in quanto, trovandosi in un periodo di difficoltà, non intendeva perdere il proprio cliente, altrimenti sarebbe stata messa a rischio la prosecuzione stessa della propria attività di impresa. Sintermar aggiunge che in un secondo momento, tuttavia, ha avuto il dubbio che tali offerte potessero essere considerate un "dumping" a danno dei concorrenti.

Sintermar ha affermato che il margine operativo della Società nel 2007, che è stato positivo, sarebbe invece stato negativo se avesse stipulato con CCL un contratto ai livelli di prezzo dell'offerta ritirata il 15 novembre 2006.

c2) Le offerte successive al 15 novembre

55. Sintermar, quanto alla propria offerta a CCL del 28 novembre 2006, contenente prezzi più elevati non soltanto rispetto alle trattative svoltesi per il rinnovo contrattuale, ma anche rispetto al precedente contratto in scadenza, sostiene di aver accettato con tale offerta il rischio di perdere il cliente, in quanto non intendeva tornare a quotazioni di livello paragonabile a quelle anteriori al 15 novembre.

Sintermar inoltre sottolinea che, dopo il 15 novembre 2006, CCL ha avuto ancora modo di discutere i prezzi, cosa che - sostiene Sintermar - non sarebbe avvenuta se vi fosse stata un'intesa volta ad imporre a CCL un prezzo iniquo.

56. TDT, a sua volta, afferma di essere stata sempre interessata ad acquisire il cliente CCL, anche al momento della presentazione dell'offerta del 12 dicembre 2006 (**doc. 2.110**, memoria presentata il 18 marzo 2008), la quale si assestava sul livello di prezzo proposto a CCL nel corso del 2005 (prima della rinegoziazione del contratto allora vigente tra CCL e Sintermar). TDT sostiene - relativamente a tale offerta - che i prezzi consideravano il diverso quantitativo previsto, che era al netto di quanto sarebbe stato fornito da Lorenzini).

d) Il mercato geografico

57. Le Parti sostengono che il mercato geografico è molto più vasto del porto di Livorno e comprende, quanto meno, tutti i porti della Liguria, nonché, seppure con un minore grado di sostituibilità, i porti di Ravenna e Venezia.

58. TDT motiva la necessità di individuare un mercato geografico più ampio del porto di Livorno sulla base delle seguenti argomentazioni:

- le compagnie di navigazione che operano servizi di linea in contenitori sono ormai poche e "globali", attive cioè sull'intero scacchiere mondiale;

²¹ [Come sottolineato da TDT, non vi era, invece, alcun rischio di conclusione del contratto, non essendovi, alla data del 15 novembre, alcuna proposta contrattuale in essere tra TDT e CCL.]

- il traffico contenitori nazionale è del tutto inesistente e, inoltre, oltre l'80% del traffico di TDT è di tipo intercontinentale: il porto di arrivo/partenza, pertanto, scontando una tratta marittima internazionale, non ha grande incidenza sui costi. In particolare, per molti traffici con origine e destinazione nordamericana, i porti del Nord Europa sono competitivi con quelli italiani, disponendo di migliori connessioni logistiche e accorciando la navigazione atlantica. Pertanto, pur essendo parzialmente diversa l'area di attrazione dei diversi porti in funzione dell'origine/destinazione della merce, essa è comunque molto ampia: è ad esempio possibile che la merce dell'Alto Adige si indirizzi a Trieste, a La Spezia o a Livorno, ed anche ad Amburgo;

- le caratteristiche tecniche e le dotazioni infrastrutturali dei porti italiani (fondali, mezzi di movimentazione, etc.) sono del tutto omogenee; la stessa TDT ha acquisito quali clienti linee di navigazione prima non operanti su Livorno e, in particolare, dagli inizi del 2008, ha incrementato del 30% i propri volumi, a seguito della critica situazione verificatasi nel più importante terminal contenitori di Genova;

- la sostituibilità tra i porti starebbe aumentando notevolmente con lo sviluppo del *transshipment*, che attualmente costituisce circa il 20% del traffico *container* nel porto di Livorno.

59. Sempre secondo TDT, il fatto che le navi porta-*container* che fanno scalo a Livorno scalano anche altri porti italiani è segno che tali porti sono in grado di servire, dal lato mare, una stessa domanda proveniente dalle compagnie di navigazione.

60. TDT ha fornito dati relativi alle Regioni italiane di destinazione in *import* e di provenienza in *export* dei contenitori movimentati nei porti²², da cui si deduce, secondo TDT, che non esiste una corrispondenza biunivoca tra un porto ed una regione, essendo incrociate le direttrici di spostamento delle merci: una determinata area è servita da più porti ed un determinato porto è collegato con più aree.

61. Inoltre, TDT ha indicato casi di spostamento di alcune linee di navigazione da un porto ad un altro negli ultimi cinque anni, che confermerebbero, secondo la Società, la sostituibilità dei porti dal punto di vista della domanda²³.

e) Gli effetti del comportamento contestato

e1) L'insostenibilità delle offerte anteriori al 15 novembre 2006

62. Secondo le Parti, le offerte anteriori al 15 novembre 2006 - in particolare, quelle che avrebbero generato un margine di contribuzione negativo - non possono essere considerate un riferimento valido per la valutazione degli effetti dell'intesa contestata.

TDT aggiunge che l'esistenza di margini di contribuzione ai costi fissi positivi rappresenta una condizione necessaria ma non sufficiente affinché i prezzi corrispondano ad un equilibrio concorrenziale sostenibile. Infatti, al fine di valutare la remuneratività di un'offerta, occorrerebbe procedere, secondo TDT, ad un'imputazione dei costi fissi sostenuti dall'impresa per il servizio oggetto del contratto e includere la normale remunerazione del capitale impiegato.

e2) La non comparabilità delle varie offerte con il contratto infine stipulato il 19 gennaio 2007

63. TDT sostiene che le offerte da essa formulate nel corso della trattativa non sono direttamente confrontabili con il contratto infine stipulato da Sintermar e CCL il 19 gennaio 2007, dal momento che il perimetro dei servizi inclusi nelle offerte di TDT è diverso da quello previsto in tale contratto.

In particolare, i servizi di manutenzione e riparazione dei contenitori vuoti sono esclusi - afferma TDT - dalla sua prima offerta (9 agosto 2006) e dalla seconda (5 settembre 2006) ed inclusi nel contratto finale.

Se si prendono in considerazione, poi, i conti economici di TDT associati alle offerte (dalla terza in poi) per le quali il perimetro dei servizi offerti risulta comparabile a quello previsto dal contratto finale, e vi si applicano le tariffe per i servizi base previste dalla prima e dalla seconda offerta (le uniche offerte in grado di garantire una remunerazione adeguata per TDT), neanche queste corrispondono ad un equilibrio concorrenziale di mercato, presentando margini di contribuzione ai costi fissi negativi.

64. Quanto al confronto dei prezzi tra il nuovo contratto e quello precedente, secondo le Parti non vi sono sensibili differenze. In particolare, i prezzi indicati nel contratto concluso da Sintermar e CCL il 19 gennaio sono stati semplicemente riposizionati su un livello vicino a quello applicato nel 2005, ante-rinegoziazione. Sintermar afferma, inoltre, che il servizio di manutenzione e riparazione dei contenitori ha generato una perdita di 64.000 euro nel 2006 e di circa 336.000 euro nel 2007.

e3) Coerenza dei prezzi del nuovo contratto con le condizioni normali del mercato

65. Secondo le Parti non è possibile, per quanto precede, individuare nei prezzi del nuovo contratto condizioni di concorrenza diverse da quelle normali del mercato interessato.

66. Le Parti sostengono, inoltre, che ogni eventuale effetto del comportamento contestato sarebbe cessato 90 giorni dopo la conclusione del nuovo contratto. CCL avrebbe infatti potuto esercitare la facoltà di recesso (con preavviso, appunto, di 90 giorni) e trasferire, secondo le Parti, la propria domanda di movimentazione su uno dei porti sostituiti del porto di Livorno.

²² [Tali dati vengono diffusamente riportati più avanti.]

²³ [La casistica indicata da TDT viene riportata più avanti.]

67. Secondo Sintermar, inoltre, CCL avrebbe potuto chiedere un'offerta anche agli altri due terminal di Livorno che, pur non essendo dedicati specificamente ai *container*, sono in grado di operare su di essi: CILP e Unicoop, che secondo Sintermar sarebbero stati in grado di provvedere alla movimentazione dei circa 30.000 pezzi di cui alla parte di domanda espressa da CCL (al netto di quanto affidato al terminal Lorenzini), pari al 5-6% della domanda complessiva di movimentazione di contenitori nel Porto di Livorno.

68. Entrambe le Parti affermano, infine, che i prezzi dedotti nel contratto stipulato da CCL e Sintermar il 19 gennaio 2007 sono paragonabili a quelli esistenti negli altri porti italiani.

In particolare, TDT afferma che il confronto tra l'andamento dei prezzi praticati dal gruppo Contship nei terminal da esso gestiti a Livorno, La Spezia e Ravenna mostra che l'andamento nel terminal di Livorno è simile a quello degli altri due, con tassi di crescita annuale dei prezzi del 2-3%.

Sintermar afferma che i prezzi del nuovo contratto con CCL sono sensibilmente inferiori ai listini di Livorno, La Spezia, Genova e Savona (in quest'ultimo porto opera una consociata di CCL), depositati dagli operatori presso le rispettive Autorità portuali.

69. Le Parti fanno presente, infine, che Hamburg Sud non ha formulato rilievi in merito ai prezzi dedotti nel contratto in cui essa è subentrata a CCL.

f) Mancanza dei presupposti di un'intesa nei confronti della generalità della domanda

f1) Esistenza di una parte di domanda non contendibile tra TDT e Sintermar

70. TDT afferma che la parte maggioritaria della domanda che ad essa si rivolge non è contendibile da Sintermar, in ragione delle differenti caratteristiche tecniche dei due terminal. In particolare, il terminal Sintermar, a differenza di quello TDT, non è in grado di accogliere le navi di più grande dimensione.

Secondo TDT non vi sarebbero, pertanto, i presupposti di un'intesa restrittiva della concorrenza.

f2) Vivacità della competizione sulla parte di domanda contendibile

71. Secondo le Parti, sulla parte di domanda contendibile la concorrenza è vivace.

A riprova dell'esistenza della competizione, TDT ricorda come, dopo l'acquisizione da parte di Contship (nel 2002) del 50% del capitale di TDT, siano stati da essa acquisiti nuovi clienti, tra i quali Maersk. Nel 2005 Sintermar ha tuttavia riacquisito tale cliente, operando un forte ribasso di prezzo rispetto al contratto in scadenza tra Maersk e TDT.

Sintermar, a sua volta, ricorda che dal 2005 all'agosto 2006 vi è stata una fitta rete di contatti con CMA-CGM, nel tentativo - sottolinea Sintermar - di "strappare" il cliente a TDT. Poiché l'offerta formulata a CMA-CGM per convincerla a cambiare fornitore prevedeva prezzi lievemente superiori a quelli che sarebbero stati praticati a CCL con il contratto stipulato nel gennaio 2007, non sarebbe credibile, secondo Sintermar, che i prezzi definiti in tale ultimo contesto siano l'esito di un'intesa con TDT. Sintermar aggiunge che sono superiori ai prezzi del contratto in essere con CCL anche quelli con cui la stessa Sintermar è riuscita, nel corso del 2008, a "portar via" alla CILP, la quale detiene il 50% del capitale sociale di TDT, l'importante cliente CSAV.

72. La competizione è rimasta, secondo le Parti, molto accesa anche nel periodo successivo al 15 novembre 2006. In particolare, alla fine del 2006 TDT è riuscita a togliere a Sintermar una compagnia cubana in sviluppo, la MELFI e infine, nel 2008, Maersk è tornata ad avvalersi di TDT e Sintermar, come sopra riportato, ha acquisito come cliente la CSAV.

73. Sintermar afferma, infine, che l'esistenza della competizione è testimoniata dalle forti perdite nei propri bilanci degli ultimi esercizi, che hanno indotto i soci, come riportato dalla stampa, a ipotizzare la cessione o l'affitto dell'azienda.

VI. IL MERCATO RILEVANTE

a) Premessa

74. Preliminarmente si osserva che, nei casi riguardanti intese restrittive della concorrenza, la definizione del mercato è essenzialmente funzionale all'individuazione delle caratteristiche del contesto in cui si colloca il coordinamento tra le imprese concorrenti, essendo proprio l'ambito di tale coordinamento a delimitare il mercato²⁴.

Più precisamente, la definizione del mercato nella valutazione di un'intesa ha una finalità e una valenza diverse rispetto a quella funzionale alla valutazione di altre fattispecie di illecito concorrenziale. In particolare, nell'ipotesi di intese restrittive, la definizione del mercato rilevante è successiva all'individuazione dell'intesa, ed è esclusivamente funzionale alla decifrazione del grado di offensività dell'illecito.

²⁴ [Al riguardo si ricorda come consolidata giurisprudenza del Consiglio di Stato ha affermato che: "nell'ipotesi di intese restrittive, la definizione del mercato rilevante è successiva all'individuazione dell'intesa, in quanto sono l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa a circoscrivere il mercato su cui l'illecito è commesso: vale a dire che la definizione dell'ambito merceologico e territoriale nel quale si manifesta un coordinamento fra imprese concorrenti e si realizzano gli effetti derivanti dall'illecito concorrenziale è funzionale alla decifrazione del grado di offensività dell'illecito" [Cfr. Consiglio di Stato, sezione IV sent. 1271/06 del 10 marzo 2006, in relazione al caso Telecom Italia SpA A/351].

Cfr. anche: sentenza della Corte di Giustizia del 10 marzo 1992, Siv/Commissione, T-68/92, nonché provvedimento dell'Autorità n. 10831 del 13 giugno 2002, in Boll. 24/2002, caso 1463 Pellegrini/Consp, e provvedimento dell'Autorità n. 15393 del 26 aprile 2006, in Boll. 17/2006, caso 1639 Prodotti/Disinfettanti.]

75. Dal momento che nel presente caso il coordinamento riguarda i prezzi relativi ai servizi di movimentazione di *container* offerti nel porto terminale di Livorno, la delimitazione del mercato è circoscritta a tale porto, in cui l'offerta è rappresentata principalmente da TDT e da Sintermar, che complessivamente erogano circa il 90% del totale di tali servizi.

b) Il mercato del prodotto

76. La fattispecie in esame riguarda i servizi portuali di movimentazione di *container*, i quali, in ragione della specificità della domanda e delle operazioni portuali da svolgere, identificano un mercato rilevante distinto rispetto a quello della movimentazione di merci non trasportate in *container*.²⁵

77. L'attività di movimentazione di *container* nei porti comprende: i) lo sbarco del contenitore dalla nave (o lo scarico da treno/camion); ii) la sua movimentazione dalla banchina (o dall'area treno o camion) ad un'area di sosta e quindi ad un'area treno o camion (o ad una banchina); iii) il carico su treno o camion (o nave); iv) altri eventuali servizi connessi con le operazioni di sbarco/imbarco e transito su altro mezzo di trasporto (ad esempio lo svuotamento dei *container*).

Il complesso delle operazioni di movimentazione di *container* in Italia è offerto dalle imprese portuali terminaliste, che, ai sensi della legge 84/94, sono dotate di concessioni di banchine o di autorizzazioni ad operare in banchina per lo svolgimento delle operazioni portuali.

La domanda di servizi portuali di movimentazione *container* è costituita in misura prevalente dalle società di navigazione, che offrono ai propri clienti (eventualmente avvalendosi di sub-contraenti) la gamma completa dei servizi di trasporto porta-a-porta, comprensivi anche dei servizi di trasporto successivi allo sbarco delle merci nei porti (ovvero precedenti all'imbarco). Sempre più di frequente, infatti, il vettore marittimo, il quale rappresenta il tradizionale cliente "lato mare" dell'operatore terminalista, non si limita ad effettuare le operazioni di trasporto via mare, provvedendo altresì all'organizzazione di tutto il percorso necessario a far giungere i beni a destinazione, assumendo in tal modo anche la connotazione di cliente "lato terra". Solo in una parte marginale dei casi, pertanto, la domanda di tali servizi è rappresentata da altre tipologie di imprese di trasporto intermodale, ovvero dalle imprese di produzione dei beni che necessitano di essere trasportati/ricevuti a destinazione (c.d. caricatori).

78. La movimentazione di *container* nei porti può, a sua volta, essere suddivisa in due tipologie: i) il transito nei porti "terminali", vale a dire il passaggio della merce a/da nave a/da altra modalità di trasporto (strada, ferrovia, aereo); ii) l'attività di *transhipment*, consistente nel trasbordo dei container da/a navi operanti su rotte intercontinentali a/da navi che svolgono un servizio marittimo più breve e diretto ai porti "terminali" (c.d. servizi *feeder*).

79. Sotto il profilo dell'offerta, non vi sono particolari specificità nelle due attività di movimentazione, se non per la necessità di disporre di una maggiore profondità di pescaggio nel caso dell'attività di *transhipment*: i principali operatori del settore offrono pertanto entrambe le tipologie di servizio.

Esistono invece porti esclusivamente specializzati nell'attività di *transhipment*, ove il trasferimento di contenitori dalle grandi navi *portacontainer* su battelli di dimensioni minori viene effettuato allo scopo di trasferire le merci dai grandi porti internazionali (*hub transhipment*) - caratterizzati da retroterra continentale (come i porti di Rotterdam, New York o Singapore) - sulle reti ferroviarie *landbridges* che collegano porti situati su coste opposte e distanti, ovvero sulle reti di navi *feeder* verso porti minori che servono retroterra o *hinterland* regionali. In Italia sono porti di *transhipment*: Gioia Tauro, Taranto e Cagliari.

Tutti gli altri porti, c.d. a scalo diretto (*direct call*), svolgono invece quasi esclusivamente funzioni di porto di origine/destinazione della merce. Residualmente, e solo come complemento ai servizi di sbarco/imbarco resi ai propri clienti, gli operatori attivi in tali porti erogano anche servizi di *transhipment*. I porti italiani di *direct call* sono: Genova, La Spezia, Savona, Livorno, Napoli, Salerno, Ravenna, Venezia, Trieste, Ancona, Civitavecchia, Palermo e Brindisi.

80. L'Autorità, in alcuni propri precedenti e nel proprio provvedimento di avvio dell'istruttoria, ha ritenuto che tali due tipologie di servizio potessero identificare due mercati rilevanti distinti, sulla base della distinzione degli operatori che lo richiedono: imprese di trasporto intermodale, nel primo caso, e compagnie marittime con navi di grandi dimensioni, nel secondo caso.

Nel corso dell'istruttoria, tuttavia, è emerso che, ai fini della presente valutazione, la distinzione tra attività di sbarco/imbarco e attività di *transhipment* è del tutto irrilevante: infatti, come si è visto, nei porti a scalo diretto, quali quello di Livorno, la domanda e l'offerta dei servizi di sbarco e di eventuale trasbordo dei contenitori riguarda i medesimi utenti, i quali acquistano entrambe le tipologie di servizio, contrattandole e acquistandole congiuntamente dalla medesima impresa fornitrice. Il servizio di *transhipment*, in altri termini, è parte integrante del servizio complessivo di movimentazione *container* offerto nei porti a scalo diretto.

La fattispecie in esame, in particolare, si riferisce ad entrambe le attività, offerte ai clienti nell'ambito di un'unica proposta di fornitura.

Non si ritiene pertanto necessario, ai fini della presente valutazione, operare una suddivisione del mercato dei servizi portuali di movimentazione di *container* sulla base della specifica tipologia di servizio reso.

²⁵ [In proposito cfr., ad es., il provv. n. 15161 del 1° febbraio 2006, C7514, *Thunder Fze/The Peninsular and Oriental Steam Navigation*, in Boll. n. 5/06.]

c) Il mercato geografico

81. Come ricordato in premessa, il mercato interessato è quello circoscritto dall'intesa ed è dunque costituito, nel caso di specie, dal porto di Livorno. Non possono essere condivise, pertanto, le argomentazioni delle Parti volte a sostenere una dimensione geografica del mercato molto più ampia e comprendente, quanto meno, tutti i porti della Liguria.

82. Peraltro, l'indagine istruttoria ha comunque evidenziato l'esistenza di deboli relazioni di sostituibilità tra il porto di Livorno ed i porti localizzati ad un raggio di distanza di alcune centinaia di chilometri, fatta eccezione per il porto di La Spezia.

Infatti, secondo quanto dichiarato dai principali clienti del porto di Livorno (CCL, CGM, Maersk), i porti di Livorno e La Spezia rappresentano i luoghi di sbarco/imbarco meglio posizionati per i carichi aventi origine/destinazione in alcune aree del Centro-Nord Italia), anche in considerazione della dotazione esistente di collegamenti terrestri.

83. D'altro canto, tale valutazione sembra confermata dalle stesse elaborazioni fornite da TDT relativamente alle Regioni italiane di destinazione in *import* e di provenienza in *export* dei contenitori movimentati nei porti (**doc. 5.184**).

Le citate elaborazioni evidenziano infatti quanto segue in relazione alla destinazione del traffico in *import*:

- il 79,0% delle merci che sbarcano a Livorno ha come destinazione una località della Toscana, mentre solo il 17,8% dei container sbarcati a La Spezia e il 2,3% di quelli sbarcati a Genova hanno destinazione in tale regione;
- il 52% delle merci sbarcate nel porto di Genova è invece destinato alla regione Lombardia e il 21,6% alla regione Piemonte; alle stesse regioni, complessivamente, è destinato il 33,5% del traffico di sbarco del porto di La Spezia e solo il 3,1% di quello del porto di Livorno;
- il 63,4% delle merci sbarcate nel porto di Ravenna è destinato alla regione Emilia Romagna, alla quale è invece destinato il 23,4% del traffico di sbarco del porto di La Spezia, il 7,8% del porto di Genova e solo il 3% del porto di Livorno.

Per quanto riguarda il traffico in *export*, le elaborazioni di TDT mostrano inoltre quanto segue:

- a Genova il 41,9% del traffico proviene dalla Lombardia, mentre dalla stessa regione proviene il 25% del traffico imbarcato nel porto di La Spezia e solo il 2,9% di quello imbarcato nel porto di Livorno;
- viceversa, il 63% del traffico imbarcato a Livorno proviene dalla Toscana, regione che alimenta il 15,1% del traffico in *export* del porto di La Spezia e solo il 3,2% di quello del porto di Genova.

84. È evidente, pertanto, dall'analisi dei dati sopra riportati, che un margine di sostituibilità apprezzabile è presente solo tra il porto di Livorno e quello di La Spezia.

85. Anche i casi indicati da TDT di spostamento da un porto ad un altro (**doc. 5.184**), riguardanti il periodo compreso tra il 2003 ed il 2007, non sembrano indicativi di una relazione di sostituibilità tra il porto di Livorno e gli altri porti liguri, fatta eccezione per il porto di La Spezia: tali spostamenti, infatti, non riguardano in nessun caso sostituzioni di Livorno con Genova, ma solo tra Livorno e La Spezia. In particolare, la Parte ha citato i seguenti spostamenti:

- un caso da La Spezia a Genova e Livorno;
- un caso da La Spezia a Livorno;
- un caso da Livorno a La Spezia;
- tre casi da La Spezia a Genova;
- un caso da Genova a La Spezia.

86. Sulla base di quanto affermato da Maersk (**doc. 3.130**) e CMA-CGM (**doc. 4.144**), inoltre, risulta che mentre le navi che fanno scalo a Livorno non fanno in nessun caso un secondo scalo a La Spezia, e viceversa, ciò non risulta vero per il porto di Genova: in particolare, la compagnia CMA-CGM ha dichiarato che le proprie linee che approdano a Genova (linea USA, West-Africa, Med-Caribe) fanno comunque scalo anche a Livorno. E questo nonostante, sulla base di informazioni fornite da tale società, almeno negli anni 2005-2006, i prezzi praticati da TDT a Livorno fossero sensibilmente più alti di quelli pagati dalla stessa compagnia a Genova.

L'utilizzo di un doppio scalo, da parte di queste compagnie, appare indicativo dell'assenza di una relazione di sostituibilità tra i due porti.

Inoltre, ancora sulla base di dichiarazioni della società CMA-CGM, il porto di Genova, a differenza di quello di Livorno, non è praticabile per i *container* più alti, se aventi origine/destinazione a terra via ferrovia, in ragione delle limitazioni dei tunnel della linea ferroviaria ligure.

87. Per quanto riguarda la considerazione di TDT circa l'incremento dell'incidenza del *transshipment*, si osserva che i porti a scalo diretto, come il porto di Livorno, non sono specificamente dedicati a tale attività, diversamente dai porti di Gioia Tauro, Taranto e Cagliari. I clienti di porti a scalo diretto, pertanto, richiedono tale servizio esclusivamente a completamento degli altri servizi di movimentazione, e per una percentuale marginale dei *container* trasportati nell'ambito della medesima linea: l'incidenza dell'attività di *transshipment* nel porto di Livorno è quindi molto limitata e non appare destinata a crescere in misura significativa; al riguardo si osserva che, sulla base di dati pubblicati dall'Autorità portuale, nel primo trimestre 2008, essa si è attestata attorno al 10%.

88. Infine, si osserva che la stessa realizzazione dell'intesa in esame costituisce un elemento a supporto dell'esistenza di un mercato geografico separato. Infatti, il comportamento delle Parti ha comportato un incremento dei prezzi di circa il 10% rispetto alle più vantaggiose offerte formulate dai due operatori nel corso della trattativa e del 5% circa

rispetto al precedente contratto in essere tra Sintermar e CCL. A fronte di tali aumenti²⁶, non vi è stata sostituzione con altri porti da parte di CCL, la quale ha invece continuato a servirsi del porto di Livorno.

d) Caratteristiche del mercato

89. TDT e Sintermar rappresentano i principali "terminal contenitori" attivi nel porto di Livorno; nel medesimo porto è inoltre presente l'operatore Lorenzini, che è un terminal "misto", adibito cioè sia alla movimentazione di container che di merci varie; in misura limitata, infine, operano su tale mercato altre due imprese, CILP-Compagnia Impresa Lavoratori Portuali (facente parte del gruppo Compagnia Portuale di Livorno, che detiene il 50% del capitale sociale di TDT) e Unicoop, attive prevalentemente nella movimentazione di merci varie.

Il volume di traffico e le quote di mercato degli operatori attivi nel porto di Livorno nel settore della movimentazione container sono indicati nella tabella che segue. Da essa si evince come TDT rappresenti di gran lunga il principale operatore del porto (con una quota compresa tra il 65% e il 75%) e come TDT e Sintermar abbiano movimentato complessivamente oltre l'85% del traffico complessivo di *container* nel porto di Livorno. La ripartizione di tale quota tra i due operatori, nel corso del 1° semestre 2008, sembra essersi ulteriormente sbilanciata a favore di TDT, che ha movimentato in tale periodo quasi il 75% del traffico complessivo del porto.

Tabella n. 3- Volume di traffico e quote di mercato nel porto di Livorno

	Volume di traffico (000 TEUS)			Quote di mercato %		
	2006	2007	1° sem. 2008	2006	2007	1° sem. 2008
TDT	440	501	308	66,9	67,2	74,6
SINTERMAR	141	138	56	21,5	18,5	13,6
LORENZINI	37	45	27	5,5	6,1	6,5
Altri*	40	61	22	6,1	8,2	5,3
Totale	658	745	413	100,0	100,0	100

CILP e Unicoop

90. La quota detenuta dalle due imprese con riferimento ai porti di Livorno e La Spezia non si modificherebbe significativamente: nel porto di La Spezia, infatti, il principale terminal contenitori, e l'unico con una significativa capacità produttiva, è gestito dalla società La Spezia Container Terminal S.p.A., appartenente al medesimo gruppo Contship Italia di cui fa parte anche TDT: la quota di tale società nel porto di La Spezia è pari a circa il 90%. Considerato che il totale del traffico contenitori nel porto di La Spezia è più che doppio rispetto a quello del porto di Livorno (pari ad oltre 1 milione di TEUS), la quota congiunta dei due operatori sul totale del traffico di Livorno e La Spezia risulterebbe pertanto anche più elevata rispetto a quella del solo porto di Livorno.

91. Allo scopo di fornire un quadro completo, si riportano nella tabella che segue, oltre ai traffici registrati nel primo semestre 2008 nel porto di Livorno, anche quelli in tutti gli altri i porti liguri (Genova e Savona-Vado Ligure), ove le Parti del presente procedimento non sono presenti. Si può notare come l'incidenza del traffico di Livorno e La Spezia sul totale del traffico di *container* movimentato in tutti i porti considerati sia circa pari al 50%.

Pertanto, poiché TDT e Sintermar detengono una quota assai prossima al 90% del traffico *container* nei porti di Livorno e La Spezia, la quota delle parti sul totale dei porti indicati in tabella sarebbe compresa tra il 40% e il 45% (e cioè pari a circa la metà della quota detenuta nei porti di Livorno e La Spezia).

Tabella n. 4 - Traffico di container movimentato in alcuni porti italiani

Primo semestre 2008 – dati espressi in TEUS

Porti	Traffico contenitori	Incidenza %
Livorno	412.386	20,6
La Spezia	588.762	29,4
Genova	865.902	43,2

²⁶ [Lo spostamento non si è verificato nonostante le variazioni di prezzo siano superiori alle soglie indicate dal test SSNIP utilizzato per la definizione dei mercati (Cfr. la "Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante" - Gazzetta Ufficiale n. C32 del 09/12/1997). Sulla base di tale test, il mercato rilevante è quello sul quale un ipotetico monopolista potrebbe profittevolmente praticare un incremento di prezzo del 5% o del 10% (cosiddetta elasticità critica).]

<i>Savona-Vado Ligure</i>	136.997	6,8
TOTALE	2.004.047	100,0

Fonte: Ufficio Analisi Economiche e Statistiche dell'Autorità Portuale di Livorno

92. Secondo quanto dichiarato dalle Parti nel corso del procedimento, esistono sensibili differenze tra i due operatori, TDT e Sintermar: in particolare, TDT, grazie ad una maggiore profondità di pescaggio e ad una più ampia disponibilità di attrezzature, sarebbe in grado di offrire un servizio adatto anche alle navi di grandi dimensioni. Viceversa, Sintermar, avendo una disponibilità di spazi e una profondità di pescaggio inferiori, avrebbe una capacità competitiva piuttosto limitata su alcune tipologie di clienti.

Sul punto si evidenzia che Sintermar presenta una struttura di costi decisamente più favorevole di TDT, non avendo esborsi per il canone di concessione (Sintermar dispone a titolo di proprietà dello spazio retrostante la banchina) e non dovendo ammortizzare, a differenza di TDT, ingenti investimenti recenti sulle attrezzature. Inoltre, per le navi di maggiore dimensione Sintermar può chiedere di avvalersi della sub-fornitura del Terminal Lorenzini, come era stato ipotizzato nella trattativa con CCL.

e) Conclusioni sul mercato rilevante

93. Alla luce di quanto esposto, il mercato del prodotto rilevante per la presente valutazione è quello dei servizi portuali di movimentazione di *container*, senza distinzione tra attività di transito e attività di *transhipment*.

Sotto il profilo geografico, ai fini della presente valutazione, verrà considerato come rilevante il mercato del porto di Livorno, il quale costituisce il contesto competitivo nell'ambito del quale si è manifestato il comportamento oggetto di analisi.

94. Peraltro, la valutazione non si modificherebbe nell'ipotesi di un mercato rilevante più esteso, comprensivo del porto di La Spezia, il quale presenta il più elevato grado di sostituibilità nei confronti del porto di Livorno: infatti, la quota di mercato detenuta congiuntamente dalle parti sui due porti sarebbe leggermente superiore rispetto a quella detenuta nel solo porto di Livorno.

VII. VALUTAZIONI

a) I comportamenti in violazione dell'articolo 81 del Trattato CE

95. Dalle risultanze istruttorie emerge che TDT e Sintermar hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, par. 1, del Trattato CE, avente per oggetto il coordinamento dei propri comportamenti nei confronti di CCL.

L'intesa si è concretizzata a partire dal novembre 2006, allorché TDT e Sintermar hanno mutato, mediante concertazione, il quadro delle trattative rispetto alla fase precedente, in cui CCL era riuscita ad ottenere quotazioni progressivamente migliori dai due potenziali fornitori dei servizi da essa domandati. Le riduzioni di prezzo verso cui CCL stava spingendo TDT e Sintermar avrebbero avuto ripercussioni anche nei rapporti delle due imprese portuali con le altre compagnie di navigazione che domandano servizi di movimentazione di *container* nel porto di Livorno.

96. Per effetto dell'intesa, CCL ha pagato i servizi (e Hamburg Sud - acquirente del ramo d'azienda comprendente il contratto con Sintermar - tuttora paga) a livelli di prezzo che sono nettamente superiori a quelli che si andavano delineando nella fase di trattativa anteriore al 15 novembre 2006 e superiori anche ai prezzi del contratto in essere nel 2006 ed in scadenza il 31 gennaio 2007, che costituiva il punto di partenza della trattativa, rispetto al quale CCL era riuscita ad ottenere, prima del 15 novembre, quotazioni progressivamente migliori.

b) L'esistenza dell'intesa

b1) Il coordinamento dei comportamenti di TDT e Sintermar

97. L'esistenza dell'intesa risulta dal fatto che vi è stato un comportamento parallelo di TDT e Sintermar nell'ultima fase della trattativa delle due società con il proprio potenziale cliente CCL. Il parallelismo di comportamento è stato conseguente, come ammesso dalle Parti, ad un loro contatto, consistito, secondo la ricostruzione dei fatti da esse fornita, in un incontro in un bar di Livorno, avvenuto nel primo mattino del giorno 15 novembre, tra l'Amministratore delegato di TDT ed un componente del Comitato esecutivo di Sintermar.

98. Nel corso dell'incontro le Parti hanno anzitutto manifestato una comune posizione: come affermato da Sintermar, l'esasperazione di entrambe le imprese per il "*comportamento singolare*" di CCL (**doc. 3.131**, memoria Sintermar).

Inoltre, sempre secondo la ricostruzione dei fatti fornita dalle Parti, durante l'incontro l'Amministratore delegato di TDT ha annunciato al componente del Comitato esecutivo di Sintermar che TDT avrebbe comunicato a CCL la propria volontà di abbandonare la trattativa e subito dopo inoltrato tale comunicazione a Sintermar.

99. Il comportamento conseguente all'incontro si è tradotto nelle *e-mail* con cui sia TDT che Sintermar, lo stesso giorno 15 novembre 2006, a pochi minuti di distanza l'una dall'altra, hanno comunicato a CCL l'interruzione delle trattative ed il ritiro delle offerte precedenti.

Entrambe le Parti, poi, quasi immediatamente, hanno inoltrato l'una all'altra le comunicazioni inviate a CCL.

100. Tuttavia, le Parti sostengono che non si sarebbe trattato di una concertazione. In particolare, la comunicazione da TDT a Sintermar durante l'incontro al bar avrebbe avuto carattere meramente unidirezionale: TDT non avrebbe chiesto alla seconda, né atteso da essa, un'analogha comunicazione.

101. Questa tesi non può essere condivisa. Infatti, anche a voler seguire la ricostruzione delle Parti, secondo cui nel corso dell'incontro del 15 novembre non si sarebbe pervenuti ad uno specifico accordo circa il futuro comportamento da tenere nei confronti di CCL, si rileva che all'incontro ha fatto seguito un comportamento di Sintermar parallelo a quello di TDT: Sintermar, subito dopo che TDT le ha inoltrato la *mail* appena inviata a CCL, ha a propria volta comunicato a CCL l'interruzione delle trattative, con una *mail* di contenuto molto simile a quella di TDT. Quindi, vi è stato un ulteriore contatto tra le Parti, costituito dall'inoltro a TDT, da parte Sintermar, della propria comunicazione a CCL; così come TDT, secondo quanto annunciato nel corso dell'incontro, aveva inoltrato a Sintermar la propria comunicazione a CCL.

In tal modo è stato posto in essere un preciso meccanismo di concertazione, con reciprocità di comunicazioni, informazioni e segnali tra TDT e Sintermar, in merito ai rispettivi rapporti con CCL: dopo la comunicazione effettuata da TDT a CCL circa il ritiro delle proprie offerte e l'inoltro di tale comunicazione a Sintermar per informarla di quanto comunicato a CCL, Sintermar ha tenuto un comportamento del tutto speculare, inoltrando a TDT la comunicazione del ritiro delle proprie offerte a CCL.

102. Dal contatto tra le Parti è scaturito, dunque, un meccanismo di consapevole coordinamento relativamente al comportamento che le due imprese avrebbero successivamente tenuto nei confronti di CCL.

103. Anche il primo comportamento di TDT e di Sintermar nei confronti di CCL successivo al 15 novembre è stato parallelo: sia TDT che Sintermar, invitate da CCL, con comunicazioni del 17 novembre, a formulare una nuova offerta entro il 24 novembre, non hanno risposto entro tale data.

Tale comportamento parallelo non è spiegabile altrimenti che con la concertazione. In mancanza di quest'ultima, infatti, sia dal punto di vista di TDT che da quello di Sintermar, la mancata risposta avrebbe determinato il rischio della conclusione di un contratto tra CCL e l'altra impresa portuale, laddove ciascuna delle due imprese portuali conservava, come più volte affermato, l'interesse ad avere come cliente CCL, a meno che fosse in atto una vera e propria assegnazione concordata di tale cliente ad una delle due.

104. La consapevolezza di TDT e Sintermar, dopo il 15 novembre, che non vi sarebbe più stata una reciproca competizione per la domanda espressa da CCL è testimoniata dai livelli di prezzo delle offerte successive, nettamente più elevati non solo rispetto allo stato delle trattative a cui si era pervenuti anteriormente, ma anche rispetto al punto di partenza delle stesse, rappresentato dal contratto in essere tra CCL e Sintermar.

105. La prima offerta successiva è stata formulata il 28 novembre da Sintermar per un rinnovo contrattuale per l'anno 2007, con prezzi più alti di quelli allora in essere in base al contratto in scadenza il 31 gennaio 2007, che, come dimostra l'andamento delle trattative anteriori al 15 novembre, sia Sintermar che TDT erano disposte a ridurre significativamente.

Il giorno seguente - 29 novembre - TDT ha comunicato a CCL di non voler formulare, allo stato, nuove offerte, cosicché a CCL è apparso chiaro, presumibilmente, che non sarebbe stato più possibile avvicinarsi ai livelli di prezzo discussi nella trattativa anteriore al 15 novembre.

106. Una nuova offerta di TDT è stata comunicata a CCL vari giorni dopo, il 12 dicembre, ma con livelli di prezzo nettamente disancorati - ancor più dell'offerta di Sintermar del 28 novembre - da quelli ipotizzati in precedenza²⁷.

L'offerta di TDT del 12 dicembre 2006 era evidentemente non competitiva, corrispondendo, sostanzialmente, all'offerta da essa formulata alla stessa CCL nel 2005, prima che vi fosse la ri-negoziazione del contratto tra Sintermar e CCL, a seguito della quale erano stati ridotti i prezzi dei servizi rispetto a quanto originariamente previsto in contratto. L'offerta di TDT del 12 dicembre 2006 era, in tal modo, peggiorativa, dal punto di vista di CCL, rispetto al contratto allora in essere ed in scadenza il 31 gennaio 2007.

107. Si osserva, poi, che sia Sintermar che TDT hanno posizionato le offerte successive al 15 novembre (offerta di Sintermar del 28 novembre; offerta di TDT del 12 dicembre) con un analogo punto di riferimento, costituito dai rispettivi livelli di offerta del 2005.

108. Peraltro, TDT ha mantenuto la propria posizione - non apportando modifiche all'offerta del 12 dicembre - anche dopo che CCL le aveva sottolineato - l'8 gennaio 2007 - che tale offerta era peggiore di quella formulata a CCL, nello stesso periodo, dalla concorrenza.

Da tali comportamenti si deduce che TDT non aveva più alcuna intenzione di acquisire il cliente CCL, contrariamente a quanto affermato nel corso dell'istruttoria dalla stessa TDT, secondo cui essa è stata sempre interessata ad acquisire il cliente CCL, anche al momento della presentazione dell'offerta del 12 dicembre 2006.

b2) Assenza di giustificazioni al comportamento

Il presunto carattere casuale dell'incontro del 15 novembre 2006

109. In merito al carattere casuale dell'incontro affermato dalle Parti, che a loro avviso escluderebbe la volontà di una concertazione, si osserva quanto segue.

²⁷ [Contrariamente a quanto indicato nel corso dell'istruttoria da TDT, il quantitativo previsto era ancora di circa 50.000 contenitori l'anno (secondo quanto è indicato nel doc. 1.36, pag. 4), nonostante CCL stesse per stipulare un nuovo contratto con Lorenzini.]

Non è plausibile, in un'ottica di razionalità economica, che un operatore, nel corso di un incontro casuale con un proprio concorrente, gli fornisca unilateralmente informazioni circa la propria condotta commerciale futura, poiché in tal modo gli conferirebbe un evidente vantaggio competitivo.

Al contrario, nell'ambito di un incontro specificamente programmato per discutere una linea comune, la comunicazione da parte di TDT della propria intenzione di abbandonare le trattative sarebbe stata coerente con l'esigenza di ricevere rassicurazioni circa la volontà del concorrente di fare altrettanto.

Un preciso coordinamento in tal senso, infatti, avrebbe garantito ad entrambe le imprese, indipendentemente da quale di esse si sarebbe poi assicurata la commessa, il rialzo delle quotazioni applicate, con l'evidente, reciproco vantaggio di non dare al mercato un segnale "negativo" di abbassamento dei prezzi.

110. In secondo luogo, se Sintermar, come affermato dalle Parti, avesse inteso manifestare a TDT l'intenzione di intraprendere nei suoi confronti azioni legali, per indurla a rivedere le offerte, avrebbe verosimilmente proposto un incontro, senza attendere l'incerto verificarsi di un incontro casuale.

L'asserito carattere casuale dell'incontro non fa escludere, comunque, l'esistenza dell'intesa.

La reazione al comportamento di CCL, considerato scorretto dalle Parti

111. Le Parti giustificano i loro comportamenti sostenendo che essi rappresentavano una legittima reazione ad un'illecita divulgazione delle offerte di Sintermar a TDT e viceversa, effettuata da CCL nel corso delle trattative.

In proposito si osserva che non è necessariamente illecita la divulgazione delle offerte da parte del soggetto che esprime la domanda. Su tale divulgazione, ad esempio, è incentrato uno dei più tradizionali sistemi di gara, quello secondo cui ciascun partecipante può migliorare la propria offerta indefinitamente e vince il partecipante che resta dopo il ritiro degli altri.

In ogni caso, eventuali scorrettezze nel comportamento di CCL nel corso delle trattative non giustificerebbero la realizzazione dell'intesa restrittiva della concorrenza.

In base alla giurisprudenza comunitaria e nazionale, infatti, è in contrasto con le norme poste a tutela della concorrenza il fatto che le imprese si concertino sul modo in cui intendono rispondere ad una domanda espressa in modo poco ragionevole o persino non lecito. Spetta alla singola impresa determinare autonomamente cosa ritenga ragionevole o poco ragionevole e trarne le conseguenze per la propria condotta²⁸.

Il timore di TDT di un'azione giurisdizionale nei suoi confronti da parte di Sintermar

112. TDT sottolinea, inoltre, di avere agito nel timore di azioni legali nei propri confronti da parte di Sintermar, per avere formulato offerte sotto-costo.

Sul punto si rileva, in primo luogo, che la conoscenza da parte di Sintermar - affermata da TDT - del fatto che l'offerta di TDT stesse tendendo ad un livello sotto-costo nella fase di trattativa immediatamente precedente il 15 novembre e, di conseguenza, la minaccia di azioni legali da parte del concorrente, non sono plausibili in mancanza di contatti tra le due imprese già prima di tale data. Per stabilire se un'offerta è sottocosto, infatti, occorrono dati e simulazioni - talvolta incerte - che normalmente non sono a conoscenza di un concorrente e che nemmeno CCL avrebbe potuto veicolare.

113. Inoltre, secondo la giurisprudenza della Corte di Cassazione, la pratica di prezzi sotto-costo dà luogo ad una violazione dell'articolo 2598, n. 3 del codice civile (riguardante gli atti di concorrenza sleale per utilizzazione di mezzi non conformi ai principi della correttezza professionale e idonei a danneggiare l'altrui azienda) soltanto nei casi in cui tale pratica costituisce un abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 82 del Trattato CE e dell'articolo 3 della legge n. 287/90 (cfr. Cass., Sezione I Civile, 26 gennaio 2006, n. 1636).

In presenza di questa giurisprudenza, l'asserito timore di TDT non appare compatibile con la tesi della stessa TDT di un mercato geografico comprendente non soltanto il porto di Livorno, ma anche numerosi altri porti; in un mercato così ampio, infatti, la quota di TDT risulterebbe lontana dagli indici della posizione dominante, la quale, anche nel diritto civile, è presupposto per la configurazione di un illecito per pratiche sotto-costo.

114. Peraltro, anche ammesso che il timore di un'azione legale ad opera di Sintermar spieghi la decisione di TDT di comunicare a Sintermar la revoca delle proprie precedenti offerte a CCL, esso comunque non spiegherebbe il comportamento speculare di Sintermar. Infatti, la simmetrica comunicazione di Sintermar a TDT circa l'avvenuto ritiro delle proprie offerte a CCL trova quale unica giustificazione razionale la volontà di rassicurare il proprio concorrente in merito all'intenzione di riprendere le successive trattative a prezzi più elevati.

In ogni caso, si rileva che le imprese le quali ritengono di poter sostenere l'illiceità del comportamento di un concorrente non sono legittimate a fare leva sul presunto comportamento illecito altrui per pervenire alla realizzazione di intese restrittive della concorrenza.

115. Si osserva, poi, che l'Amministratore delegato di TDT afferma di essere stato persuaso, al momento dell'incontro - il 15 novembre 2006 - con il componente del Comitato esecutivo di Sintermar, che tale impresa avesse già concluso il contratto con CCL. In tali circostanze, la decisione di inoltrare a Sintermar la *mail* inerente l'interruzione delle trattative

²⁸ [Cfr. la sentenza del Tribunale di primo grado del 21 febbraio 1995, causa T29/92 e quella del Consiglio di Stato, Sezione VI, n. 7243/2003, CIPAR e altri/Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, relative a casi di risposta concertata a bandi di gara che erano illegittimi secondo le imprese costituenti l'offerta di mercato.]

con CCL non avrebbe potuto essere stata dettata dalla volontà di scongiurare il rischio che Sintermar potesse in atto l'iniziativa di un giudizio civile.

Piuttosto, la circostanza che CCL avesse chiesto un riscontro alla sua proposta del 10 novembre, anche se negativo, appare confermare che l'invio della *mail* fosse il frutto di una concertazione tra TDT e Sintermar circa il comportamento da assumere nei confronti di CCL

L'esistenza di una quota di mercato non contendibile

116. In relazione a quanto sostenuto da TDT circa l'esistenza di una quota di domanda non contendibile, si osserva che la domanda che si rivolge a Sintermar è interamente contendibile da parte di TDT. D'altra parte Sintermar, avendo vantaggi di costo su TDT, è stata in grado di compensare alcuni svantaggi di tipo tecnico (in particolare, la minore profondità del fondale) con l'aggiunta di servizi, ad esempio di rimorchio, come ipotizzato nella trattativa con CMA-CGM. Sintermar, inoltre, può avvalersi della collaborazione di Lorenzini, così come era previsto per le navi di CCL di grandi dimensioni.

In ogni caso, anche qualora vi fosse una quota di domanda non contendibile, un'intesa sui prezzi relativi alla quota di domanda contendibile produrrebbe comunque effetti anche sulla quota di domanda "catturata", anche in quanto, frequentemente, i clienti esprimono contemporaneamente entrambe le tipologie di domanda.

L'esistenza di una vivace concorrenza

117. Le Parti sostengono che l'esistenza di un'intesa sarebbe smentita da un clima di competizione esistente sia prima che dopo la trattativa con CCL, testimoniato dagli spostamenti di clienti da un'impresa portuale all'altra, o comunque dai tentativi effettuati per l'acquisizione di clienti dell'altra.

In particolare, Sintermar sottolinea di avere tentato, nello stesso anno 2006 in cui si è svolta la vicenda con CCL, di acquisire come cliente l'importante compagnia CMA-CGM, che si serviva di TDT.

118. In proposito si osserva che la trattativa tra Sintermar e CMA-CGM si è conclusa nell'agosto del 2006, vale a dire due mesi prima del novembre 2006, nel corso del quale risulta essere stata realizzata l'intesa contestata (**doc. n. 3.131 e 4.144**). Si rileva, poi, che dal punto di vista di CMA-CGM, l'aggiunta dei costi di rimorchio (stimati sulla base delle quotazioni ufficiali stabilite dall'Autorità portuale) rendeva l'offerta di Sintermar praticamente identica (di pochissimo superiore) a quanto applicato da TDT, e pertanto il trasferimento non conveniente (**doc. 4.144** e relativo allegato).

Dalla documentazione agli atti relativa alla trattativa tra Sintermar e CMA-CGM e dagli altri casi di variazione dei rispettivi portafogli-clienti, citati dalle Parti, non emergono, comunque, elementi che contrastino con l'intesa sopra delineata, vale a dire un'intesa volta ad evitare la riduzione di prezzo verso cui CCL stava spingendo TDT e Sintermar. Tale riduzione avrebbe potuto avere ripercussioni anche nei rapporti delle due imprese portuali con le altre compagnie di navigazione che domandano servizi di movimentazione di *container* nel porto di Livorno.

c) L'oggetto dell'intesa

119. Con i contatti intercorsi le Parti hanno eliminato o, quantomeno, ridotto fortemente l'incertezza reciproca circa il successivo comportamento commerciale nei confronti di CCL. I contatti, infatti, sono stati tali da rendere le Parti consapevoli che le nuove trattative con CCL sarebbero state intavolate a livelli di prezzo ben diversi da quelli della fase anteriore al 15 novembre. Diversamente, nel caso di conclusione di un contratto con CCL a prezzi significativamente diminuiti, vi sarebbero state, come affermato in audizione da TDT, ripercussioni negative sulle future contrattazioni con gli altri clienti, i quali avrebbero potuto pretendere prezzi analoghi.

120. Il comportamento di CCL, dunque, scardinando l'equilibrio di mercato preesistente, ha reso "necessaria" la concertazione tra TDT e Sintermar al fine di ripristinare artificialmente il precedente equilibrio ed evitare competizioni inutilmente costose.

121. Peraltro, è plausibile che TDT abbia lasciato il cliente CCL a Sintermar, avendone come contropartita la fine di una "guerra sui prezzi" su un mercato di cui TDT detiene quasi il 70% e ricavandone, in tal modo, un beneficio proporzionalmente maggiore rispetto a quello che ne sarebbe derivato a Sintermar.

d) Gli effetti dell'intesa

122. Sebbene non sia necessario, ai fini della configurazione dell'illecito concorrenziale, individuare l'effetto di un'intesa qualora essa abbia un oggetto anticoncorrenziale²⁹, nel caso di specie l'effetto è rilevabile nella circostanza che, a seguito dell'intesa, i prezzi di cui al contratto stipulato il 19 gennaio 2007 da Sintermar e CCL sono sensibilmente superiori a quelli che si sarebbero determinati in mancanza di concertazione.

In particolare, è a seguito della concertazione che Sintermar ha sciolto il proprio vincolo costituito dall'offerta da essa formulata nel mese di ottobre 2006, ritirata il 15 novembre dopo il suo incontro con TDT.

123. In mancanza dell'intesa, dunque, CCL, senza ulteriori trattative, avrebbe potuto accettare la proposta contrattuale di Sintermar del mese di ottobre, che corrispondeva all'esigenza, espressa nella riunione del CdA di Sintermar del 16 ottobre 2006, di "*fare il massimo sforzo possibile*", tenuto conto "*dell'importanza del cliente*".

²⁹ [Cfr., tra le altre, la sentenza Consiglio di Stato, VI, 22 marzo 2001, n. 1699 e, da ultimo, TAR Lazio, 6 giugno 2008, n. 5578.]

La proposta è perfettamente confrontabile con il contratto in essere nel 2006 e con il contratto infine stipulato il 19 gennaio 2007, in quanto includeva, al pari di questi contratti stipulati, la manutenzione e riparazione dei contenitori, sostanzialmente agli stessi prezzi indicati in tali contratti.

Quanto all'affermazione di Sintermar secondo cui il servizio di manutenzione e riparazione dei contenitori ha generato una perdita di 64.000 euro nel 2006 e di circa 336.000 euro nel 2007, si osserva che, non essendo mutato il prezzo di tale servizio tra il contratto in scadenza il 31 gennaio 2007, la sequenza di offerte in vista del nuovo contratto ed il contratto stipulato il 19 gennaio 2007, la necessità di compensare le asserite perdite relative al servizio di manutenzione e riparazione non risulta essere insorta successivamente al 15 novembre 2006.

Non vi sono evidenze, peraltro, che la proposta contrattuale di Sintermar ritirata il 15 novembre 2006 comportasse, nel suo complesso, un margine di contribuzione negativo. Non risultano infatti essere state elaborate da Sintermar, al momento della proposta, simulazioni al riguardo.³⁰ In ogni caso, la proposta era stata liberamente formulata, al pari delle proposte di TDT.

124. Nonostante alcuni miglioramenti conseguiti da CCL rispetto all'offerta di Sintermar del 28 novembre 2006³¹, il contratto stipulato dalle due imprese il 19 gennaio 2007 reca prezzi ben più alti di quelli ipotizzati nelle trattative anteriori al 15 novembre 2006.

In particolare, i prezzi del nuovo contratto sono del [5-10%] più alti dell'offerta di Sintermar ritirata il 15 novembre 2006.

I prezzi del nuovo contratto sono del [1-5%] più alti anche di quelli del contratto in scadenza il 31 gennaio 2007 (un "incremento tariffario significativo", come commentato in una riunione di Consiglio di amministrazione di Sintermar del 24 gennaio 2007, **doc. n. 155**).

125. Le affermazioni di Hamburg Sud (subentrata nel contratto a CCL), secondo cui gli eventuali comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da TDT e Sintermar non sortiscono effetti negativi, essendo congrui - in quanto "di mercato" - i prezzi di cui al contratto stipulato da CCL il 19 gennaio 2007 (**doc. 4.148 e 4.154**), vanno lette alla luce della successiva precisazione (**doc. 4.159**), secondo cui i prezzi sono stati considerati soddisfacenti in ragione di dimensioni e ambito di attività maggiori di Hamburg Sud rispetto a CCL e delle conseguenti "economie di scala".

Le affermazioni di Hamburg Sud vanno intese, comunque, solo nel senso della mancanza di volontà di esercitare le facoltà che ad essa sarebbero state riconosciute nel presente procedimento.

126. Quanto alla tesi, sostenuta da entrambe le Parti, secondo cui gli effetti dell'intesa contestata sarebbero durati al massimo 90 giorni, pari al periodo di preavviso per l'esercizio della facoltà di CCL di recedere dal nuovo contratto, ai fini dello spostamento del traffico da Livorno ad un altro porto, si osserva che, anche a voler prescindere dal profilo della conoscenza dell'intesa da parte di CCL, tale obiezione è del tutto inconfidente nell'ambito della presente valutazione *antitrust* e che essa potrebbe eventualmente riguardare un profilo di carattere prettamente civilistico.

127. Analogamente, di fronte all'intesa accertata, non occorre stabilire se - ed in quale misura - CCL avrebbe potuto avvalersi, nel porto di Livorno, degli altri due terminal, CILP ed Unicoop. In proposito si osserva solo che questi due terminal operano in misura limitata sui contenitori, mentre CCL chiedeva di avvalersi di un unico soggetto che le potesse assicurare pienamente l'operatività su tutta la domanda di movimentazione di contenitori da essa espressa nel porto di Livorno (TDT, o Sintermar con la parziale sub-fornitura a Lorenzini). CILP, peraltro, fa parte del gruppo che detiene la metà del capitale sociale di TDT.

e) Considerazioni conclusive

128. Per quanto sopra indicato, l'intesa di cui trattasi ha avuto sia un oggetto che un effetto anticoncorrenziale.

La restrittività dell'oggetto dell'intesa è data dal fatto che il coordinamento dell'azione di TDT e Sintermar nei confronti di CCL, concretizzatosi il 15 novembre 2006, è stato volto ad interrompere le trattative per allontanarsi dai livelli di prezzo che si erano fino a quel momento delineati e che avrebbero potuto determinare riduzioni dei prezzi anche nei rapporti con gli altri clienti³².

In questo senso, l'intesa è stata idonea a realizzare condizioni diverse da quelle che, in sua mancanza, sarebbero state normali nel mercato interessato.

129. L'effetto restrittivo, la cui individuazione non è necessaria ai fini della configurazione dell'illecito qualora l'intesa abbia un oggetto anticoncorrenziale, nel caso di specie è agevolmente rilevabile nella circostanza che, a seguito dell'intesa, i prezzi di cui al contratto stipulato il 19 gennaio 2007 da Sintermar e CCL sono sensibilmente superiori a quelli che, ragionevolmente, sarebbero stati fissati in mancanza di concertazione.

³⁰ [La valutazione effettuata da Sintermar riguarda, infatti, soltanto il margine operativo che, secondo quanto prospettato nel corso del procedimento dalla società, di sarebbe trasformato da positivo a negativo nel 2007, qualora il contratto fosse stato concluso sulla base di tale proposta (doc. 3.131).]

³¹ [Presumibilmente, Sintermar ha tenuto conto del fatto che CCL aveva prospettato alla stessa Sintermar ed a TDT (all. 4 e 8 al doc. 1.1; doc. 1.36) che il loro comportamento appariva contrario alle regole di concorrenza.]

³² [Cfr. l'affermazione in audizione di TDT, secondo cui la stipulazione di un contratto con CCL ai livelli di prezzo che essa richiedeva avrebbe costituito un elemento di confronto anche per gli altri clienti del terminal, i quali avrebbero potuto pretendere prezzi analoghi sui rinnovi contrattuali (doc. 3.125, verbale audizione TDT).]

In particolare, vi è stato un nesso di diretta casualità tra la concertazione delle parti e l'interruzione delle trattative con revoca, il 15 novembre 2006, della proposta contrattuale formulata da Sintermar nel mese di ottobre a CCL.

I prezzi di cui al contratto infine stipulato da CCL con Sintermar il 19 gennaio 2007 sono nettamente superiori a quelli di tale proposta e superiori anche al punto di partenza delle trattative, rappresentato dal contratto in essere nel 2006.

f) Consistenza dell'intesa

130. L'intesa risulta atta a restringere in misura consistente la concorrenza, considerato che (i) TDT e Sintermar sono i due principali operatori nei servizi di movimentazione di *container* nel porto di Livorno, gestendo quasi il 90% del traffico; (ii) si tratta di un'intesa orizzontale avente una natura anticoncorrenziale, per cui non vi è una soglia *de minimis*³³.

131. La quota di mercato congiunta delle Parti risulterebbe del tutto analoga - vale a dire, compresa tra l'85% ed il 90% - anche qualora si considerasse non soltanto il porto di Livorno ma anche quello di La Spezia, dove il principale terminal *container* è gestito da una società dello stesso gruppo di cui fa parte TDT.

g) Idoneità dell'intesa a pregiudicare il commercio tra Stati membri dell'Unione Europea

132. L'intesa risulta, inoltre, idonea a pregiudicare il commercio intra-comunitario, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato CE, considerato che CCL e gli altri armatori i quali costituiscono la domanda di servizi di movimentazione di *container* sono soggetti in larga misura internazionali che operano in vari Paesi dell'Unione Europea.³⁴

h) Conclusione: l'esistenza di un'infrazione all'articolo 81, par. 1, del Trattato CE

133. Per tutto quanto precede, si ravvisa una violazione, da parte di TDT e di Sintermar, dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato CE.

Nell'ambito dell'intesa contestata non appaiono individuabili contributi causali e apporti differenziati tra le due imprese.

i) Gravità e durata dell'infrazione

134. 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.

135. La valutazione della gravità dell'infrazione contestata deve essere effettuata tenendo conto di una pluralità di elementi, tra i quali la natura dei comportamenti, il contesto di mercato nel quale essi sono stati posti in essere, il loro oggetto e gli effetti.

136. Per quanto riguarda in particolare la natura dei comportamenti contestati a TDT ed a Sintermar, si rileva che l'intesa da esse realizzata, in quanto ha ridotto gli spazi della concorrenza di prezzo, rientra nella categoria delle intese di prezzo, una delle più gravi forme di restrizione della concorrenza³⁵.

Quanto al contesto in cui l'intesa è stata posta in essere, si rileva che essa è stata la risposta - da parte dei due principali operatori del mercato interessato, nel quale essi detengono congiuntamente una quota del 90% circa - alla domanda di un cliente che stava riuscendo a far diminuire i prezzi dei servizi da esso domandati, circostanza che avrebbe potuto determinare la diminuzione anche dei prezzi dei servizi prestati da TDT e da Sintermar agli altri clienti. L'intesa va qualificata, pertanto, come molto grave.

Un ulteriore elemento di gravità è dato dal fatto che l'intesa è stata effettivamente in grado di evitare la diminuzione dei prezzi che si profilava per il cliente CCL.

137. In merito alla durata, le risultanze istruttorie attestano che l'intesa si è realizzata il 15 novembre 2006 e che tuttora permangono gli effetti restrittivi, relativi, quanto meno, ai livelli di prezzo del contratto stipulato da Sintermar e CCL, avente scadenza prevista in data 31 dicembre 2009.

j) Quantificazione della sanzione

138. Una volta accertate la gravità e la durata dell'infrazione poste in essere, devono essere considerati, ai fini della quantificazione della sanzione, gli altri elementi di cui all'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90: le condizioni economiche, il comportamento delle imprese coinvolte e le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni.

³³ [Cfr. la Comunicazione della Commissione Linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 81 del Trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale (2001/C-3), punto 25.]

³⁴ [Cfr. la Comunicazione della Commissione CE del 27 aprile 2004 (2004/C-101/7), in particolare il para. 38, secondo cui la nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri contempla anche un'influenza delle intese sulle correnti degli scambi fra Stati membri di tipo "indiretto", che può verificarsi quando un'intesa ha un impatto su attività economiche transfrontaliere di imprese che utilizzano i beni od i servizi (nel caso di specie, il servizio di trasporto marittimo) di imprese che domandano i beni o i servizi (nel caso di specie, il servizio portuale) cui si riferisce l'intesa.]

³⁵ [Cfr. la Comunicazione della Commissione relativa agli orientamenti per il calcolo delle ammende (2006/C-210, punto 23).]

Occorre tenere presente, inoltre, 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*".

139. Per calcolare gli importi di base delle sanzioni vengono presi a riferimento i valori delle vendite dei beni o servizi a cui l'infrazione si riferisce, ossia, nel caso di specie, i fatturati realizzati da TDT e da Sintermar nella prestazione di servizi relativi ai *container* nel 2006, anno in cui è stata realizzata l'intesa, pari, rispettivamente, a circa [omissis] milioni di euro ed a circa [omissis] milioni di euro. Tali valori costituiscono la quasi totalità dei fatturati totali delle due Società.

140. Gli importi di base sono fissati, sulla base delle considerazioni sopra svolte in merito alla gravità ed alla durata dell'infrazione, in:

- 960.000 € (novecentosessantamila euro) per TDT;
- 360.000 € (trecentosessantamila euro) per Sintermar.

141. Viene applicata una riduzione del 20% per la sanzione da comminare a Sintermar, in considerazione della forte diminuzione della propria attività registrata nell'anno 2008³⁶.

142. In conclusione, l'importo finale della sanzione è fissato nella misura seguente:

- i) per TDT: 960.000 € (novecentosessantamila euro);
- ii) per Sintermar: 288.000 € (duecentottantottomila euro).

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che le società Terminal Darsena Toscana S.r.l. e Sintermar - Servizi Integrati Terrestri Marittimi S.p.A. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato CE, avente per oggetto il coordinamento dei propri comportamenti in relazione ai prezzi;

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

c) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione³⁶, vengano applicate le seguenti sanzioni amministrative pecuniarie:

- a Terminal Darsena Toscana S.r.l.: 960.000 € (novecentosessantamila euro);
- a Sintermar S.p.A.: 288.000 € (duecentottantottomila euro).

Le sanzioni amministrative pecuniarie di cui al punto c) 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 pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 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.

³⁶ [Cfr. i dati di traffico nei primi nove mesi del 2008, pubblicati dall'Autorità Portuale di Livorno.]

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà