L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 15 giugno 2011;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea;

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

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

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

VISTE le segnalazioni del 12 dicembre 2007, del 12 maggio 2008 e del 23 giugno 2008, successivamente integrate, relative all'esistenza di un'intesa tra alcune società attive nell'attività di spedizione internazionale di merci su strada da e per l'Italia;

VISTA la propria delibera del 15 febbraio 2007, n. 16472 e la relativa Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il proprio provvedimento del 18 novembre 2009, con il quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, per presunta violazione dell'articolo 81 del Trattato CE (ora articolo 101 del TFUE), nei confronti delle società Agility Logistics S.r.l., Albin & Pitigliani S.p.A., Brigl S.p.A., Cargo Nord S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Ferrari S.p.A., Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., Gefco

Italia S.p.A., Geodis Zust Ambrosetti S.p.A., I-DIKA - S.p.A., Italmondo – Trasporti Internazionali S.p.A., Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A., ITK Zardini S.r.l., ITX Cargo S.r.l., Rhenus Logistics S.p.A., Saima Avandero S.p.A., Schenker Italiana S.p.A., S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., Transervice Europa S.r.l. (T.S.E. S.r.l.) e Villanova S.p.A. e dell’Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali, al fine di accertare l’eventuale esistenza di un’intesa volta ad alterare le dinamiche competitive nel mercato della spedizione internazionale di merci su strada da e per l’Italia attraverso uno scambio di informazioni commercialmente sensibili ed un coordinamento delle strategie commerciali e, in particolare, delle politiche di prezzo;

VISTO il proprio provvedimento del 10 febbraio 2010, con il quale l’istruttoria è stata estesa alle società DHL Express S.r.l., Geodis Wilson Italia S.p.A., Alpi Padana S.r.l. e Spedipra S.r.l.;

VISTA la segnalazione del 15 febbraio 2010, successivamente integrata, relativa all’esistenza di un’intesa tra alcune società attive nell’attività di spedizione internazionale di merci su strada da e per l’Italia;

VISTO il proprio provvedimento del 15 settembre 2010, con il quale è stato altresì deliberato di estendere l’istruttoria anche alle società Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione e UBV Group S.p.A.;

VISTO il proprio provvedimento del 10 novembre 2010, con il quale è stato prorogato al 31 maggio 2011 il termine di conclusione del procedimento;

VISTO il proprio provvedimento del 13 aprile 2011, con il quale è stato prorogato al 15 giugno 2011 il termine di conclusione del procedimento;

VISTI i propri provvedimenti del 15 e del 30 settembre 2011, con i quali l’Autorità ha ritenuto gli impegni presentati dall’Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali e dalle società Albini & Pitigliani S.p.A., Alpi Padana S.r.l., Brigl S.p.A., Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A., Rhenus Logistics S.p.A., Spedipra S.r.l. e Transervice Europa S.r.l. (T.S.E. S.r.l.) manifestamente

inidonei a far venir meno i profili anti-concorrenziali oggetto dell'istruttoria e ne ha, pertanto, disposto il rigetto;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle Parti in data 4 marzo 2011;

VISTE le memorie conclusive delle Parti, pervenute in date 20, 22 e 26 aprile 2011;

SENTITI in audizione finale, in data 3 maggio 2011, i rappresentanti dell'Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali e delle società Albini & Pitigliani S.p.A., Alpi Padana S.r.l., Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione, Brigl S.p.A., Cargo Nord S.r.l., Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., Gefco Italia S.p.A., Geodis Wilson Italia S.p.A., I - DIKA - S.p.A., ITK Zardini S.r.l., Italsempione - Spedizioni Internazionali S.p.A., Rhenus Logistics S.p.A., Saimavandero S.p.A., Villanova S.p.A., S.I.T.T.A.M. - Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., DHL Express S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Agility Logistics S.r.l., Schenker Italiana S.p.A.;

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

CONSIDERATO quanto segue:

I PREMESSA

1. In data 18 novembre 2009 è stato avviato il procedimento I722 nei confronti delle società Agility Logistics S.r.l., Albini & Pitigliani S.p.A., Brigl S.p.A., Cargo Nord S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Ferrari S.p.A., Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., Gefco Italia S.p.A., Geodis Zust Ambrosetti S.p.A., I-DIKA - S.p.A., Italmondo - Trasporti Internazionali S.p.A., Italsempione - Spedizioni Internazionali S.p.A., ITK Zardini S.r.l., ITX Cargo S.r.l., Rhenus Logistics S.p.A., Saima Avandero S.p.A., Schenker Italiana S.p.A., S.I.T.T.A.M. - Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., Transervice Europa

S.r.l. - T.S.E. S.r.l. e Villanova S.p.A. e dell'Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali, volto ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (in seguito anche TFUE).

L'avvio è stato consentito dalla domanda della società Deutsche Bahn AG, cui hanno fatto seguito successivamente le domande delle società Agility Logistics International BV, Deutsche Post AG e S.I.T.T.A.M. Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l..

2. In data 10 febbraio 2010 il procedimento è stato esteso soggettivamente nei confronti delle società DHL Express S.r.l., Geodis Wilson Italia S.p.A., Alpi Padana S.r.l. e Spedipra S.r.l.

3. In data 15 settembre 2010 il procedimento è stato esteso soggettivamente nei confronti delle società Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione e UBV Group S.p.A.

4. Successivamente all'avvio del procedimento, una nuova società ha fatto istanza di ammissione al beneficio della clemenza. Tutti i *leniency applicant* sono stati ammessi al beneficio, condizionatamente al rispetto degli obblighi di collaborazione durante tutto il corso del procedimento.

II IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

II.1 *Le domande di trattamento favorevole*

5. In data 12 dicembre 2007 la società Deutsche Bahn AG ha presentato, anche per conto delle proprie controllate, tra le quali la società Schenker Italiana S.p.A., una domanda semplificata in forma orale di trattamento favorevole, ai sensi dell'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, successivamente perfezionata in data 12 giugno 2009, ed ulteriormente integrata nelle date 16 ottobre 2009 e 8 luglio 2010. Tale domanda riguardava alcune pratiche rilevanti ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (già art. 81 del Trattato CE) relative al settore delle spedizioni internazionali via terra di merci¹.

6. L'Autorità, nella sua adunanza del 18 giugno 2009², ha ritenuto di accogliere la domanda della società Deutsche Bahn AG volta ad ottenere il

¹ Cfr. Doc. 1.1, doc. 1.2, doc. 6.313 all.B, doc. 1.9 all.C8bis, doc.1.9, doc. 1.14 e doc. 10.467.

² Cfr. doc. 1.10.

beneficio della non imposizione delle sanzioni, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

7. In data 12 maggio 2008 la società Agility Logistics International BV ha presentato, anche per conto delle proprie controllate, tra le quali la società Agility Logistics S.r.l., una domanda semplificata in forma orale di trattamento favorevole, ai sensi dell'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, successivamente perfezionata in data 11 gennaio 2010 ed ulteriormente integrata in data 9 settembre 2010. Tale domanda riguardava alcune pratiche rilevanti ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (già art. 81 del Trattato CE) relative al settore delle spedizioni internazionali di merci³.

8. L'Autorità, nella sua adunanza del 10 febbraio 2010⁴, ha ritenuto di accogliere la domanda della società Agility Logistics International BV di trattamento favorevole, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

9. In data 23 giugno 2008 la società Deutsche Post Ag ha presentato, anche per conto delle proprie controllate, tra le quali le società Global Forwarding (Italy) S.p.A. e Dhl Express S.r.l., una domanda semplificata in forma orale di trattamento favorevole, ai sensi dell'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, successivamente perfezionata in data 6 luglio 2009 ed ulteriormente integrata nelle date 30 settembre 2009 e 21 luglio 2010. Tale domanda riguardava alcune pratiche rilevanti ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (già art. 81 del Trattato CE) relative al settore delle spedizioni internazionali di merci⁵.

10. L'Autorità, nella sua adunanza del 10 febbraio 2010⁶, ha ritenuto di accogliere la domanda della società Deutsche Post Ag di trattamento favorevole, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

11. In precedenza, [OMISSIS]*

12. In data 15 febbraio 2010 la società S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l. ha presentato una domanda in forma orale di trattamento favorevole, ai sensi dell'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, successivamente integrata in data 12 aprile

³ Cfr., doc. 1.3, doc. 5.285 e doc. 8.440.

⁴ Cfr. doc. 6.316 e doc. 8.440.

⁵ Cfr. doc. 1.3b, doc. 1.12, doc. 1.13, doc. 10.477.

⁶ Cfr. doc. 6.315, doc. 6.359 e doc. 8.439.

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

2010. Tale domanda riguardava alcune pratiche rilevanti ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (già art. 81 del Trattato CE) relative al settore delle spedizioni internazionali via terra di merci⁷.

13. L'Autorità, nella sua adunanza del 10 marzo 2010⁸, ha ritenuto di accogliere la domanda della società S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l. di trattamento favorevole, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

II.2 Lo svolgimento del procedimento

14. In data 18 novembre 2009 è stato avviato il procedimento I722 nei confronti delle società Agility Logistics S.r.l., Albini & Pitigliani S.p.A., Brigl S.p.A., Cargo Nord S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Ferrari S.p.A., Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., Gefco Italia S.p.A., Geodis Zust Ambrosetti S.p.A., I-DIKA - S.p.A., Italmondo – Trasporti Internazionali S.p.A., Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A., ITK Zardini S.r.l., ITX Cargo S.r.l., Rhenus Logistics S.p.A., Saima Avandero S.p.A., Schenker Italiana S.p.A., S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., Transervice Europa S.r.l. - T.S.E. S.r.l. e Villanova S.p.A. e dell'Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali, volto ad accertare l'eventuale realizzazione di intese lesive della concorrenza nel mercato nazionale delle spedizioni internazionali via terra di merci.

In particolare, l'oggetto del procedimento concerne il coordinamento delle strategie commerciali tra i principali operatori del mercato, realizzato attraverso numerosi e regolari incontri, anche con il contributo organizzativo dell'associazione di categoria Fedespediti, durante i quali le società avrebbero reciprocamente scambiato dati ed informazioni relativi all'incidenza dell'incremento dei costi (soprattutto l'incidenza di voci di costo quali il carburante, i pedaggi stradali ed i costi amministrativi) al fine di concordare la realizzazione di aumenti del prezzo dei servizi resi alla clientela, nonché le relative modalità ed entità.

Inoltre, l'Associazione di categoria avrebbe partecipato attivamente a tale coordinamento, anche inviando circolari alle imprese associate e diffondendo

⁷ Cfr. doc. 6.314, doc. 7.372.

⁸ Cfr. doc. 6.354.

comunicati stampa ed annunci su quotidiani a tiratura nazionale al fine *i)* di agevolare l'attuazione degli aumenti, ingenerando nei clienti un'aspettativa in tal senso, nonché *ii)* di informare tutte le imprese del settore delle decisioni assunte in ambito associativo.

15. In data 26 novembre 2009 sono stati svolti accertamenti ispettivi presso l'associazione di categoria Fedespedi e presso sei imprese del settore: Albini & Pitigliani S.p.A., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Geodis Zust Ambrosetti S.p.A., Geodis Wilson Italia S.p.A., Saimavandero S.p.A. e Schenker Italiana S.p.A..

16. Dalle dichiarazioni fornite dai *leniency applicant* e dalle evidenze raccolte nel corso degli accertamenti ispettivi è emerso il coinvolgimento attivo, nei comportamenti contestati, delle società Alpi Padana S.r.l., Spedipra S.r.l. e DHL Express S.r.l.

In particolare, con specifico riferimento a tale ultima società, dalla documentazione acquisita e dalle informazioni trasmesse dalla società DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A. - come verrà più dettagliatamente illustrato nel seguito⁹ - è emerso che, dal 1° gennaio 2005, le attività italiane di spedizioni internazionali via terra del gruppo Deutsche Post sono state trasferite dalla società DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A. alla società DHL Express S.r.l., a partire da quella data attiva nel mercato di riferimento e coinvolta nelle riunioni indette in ambito associativo. Successivamente, dal 1° novembre 2006, DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., ha nuovamente operato nel mercato rilevante, sia pure in misura minore che in precedenza.

17. Inoltre, ad esito degli accertamenti ispettivi e delle informazioni trasmesse dalla società Geodis Zust Ambrosetti S.p.A. è emerso che, dal 1° gennaio 2008, la società ha variato la propria denominazione sociale in Geodis Wilson Italia S.p.A. - mantenendo in capo a sé unicamente le attività di spedizione via aerea e via mare - ed ha trasferito per scissione il ramo d'azienda relativo alle attività di trasporto internazionale e nazionale via terra ad una società di nuova costituzione denominata Geodis Zust Ambrosetti S.p.A.

18. Pertanto, in data 10 febbraio 2010, in ossequio ai principi giurisprudenziali consolidati in materia di imputazione della responsabilità per violazione delle regole della concorrenza, il procedimento istruttorio è

⁹ Ciò in quanto, secondo il consolidato orientamento comunitario, la responsabilità per le infrazioni antitrust è personale e viene meno solo quando il soggetto che materialmente ha commesso l'illecito cessa di esistere giuridicamente. Cfr. tra le altre, sentenza del TPG del 17 dicembre 1991, T-6/89, Enichem Anic S.p.A.

stato esteso nei confronti delle società DHL Express S.r.l. e Geodis Wilson S.p.A.

Parimenti, per le ragioni sopra esposte, il procedimento è stato esteso nei confronti delle società Alpi Padana S.r.l. e Spedipra S.r.l.

19. Successivamente è emerso che anche la società Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in liquidazione ha partecipato all'intesa oggetto di istruttoria. Tuttavia, considerato che il ramo d'azienda relativo al settore delle spedizioni internazionali via terra è stato trasferito, in data 3 marzo 2009, alla società UBV Group S.p.A. e che il cedente del ramo d'azienda, benché ancora sia esistente, risulta soggetto a procedura di liquidazione volontaria, il procedimento istruttorio è stato esteso soggettivamente - in data 15 settembre 2010 - nei confronti di Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in liquidazione e UBV Group S.p.A.

20. Nel corso del procedimento sono state sentite in audizione le seguenti società e l'associazione: Fedespedi - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali, il 14 giugno 2010; Agility Logistics S.R., il 15 giugno 2010, Albini & Pitigliani S.p.A., il 10 giugno 2010, Alpi Padana S.r.l., il 10 giugno 2010; Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione, il 12 novembre 2010; Brigl S.p.A., il 28 maggio 2010; Cargo Nord S.r.l., il 13 maggio 2010; DHL Express S.r.l., il 25 giugno 2010; DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., il 25 giugno 2010; Ferrari S.p.A., il 14 maggio 2010; Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., il 3 giugno 2010; Gefco Italia S.p.A., il 18 giugno 2010; I - DIKA - S.p.A., il 24 maggio 2010, Italsempione - Spedizioni Internazionali S.p.A., il 27 maggio 2010; ITK Zardini S.r.l., il 31 maggio 2010; Rhenus Logistics S.p.A., il 17 maggio 2010; S.I.T.T.A.M. - Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., l'11 giugno 2010; Saimavandero S.p.A., il 7 giugno 2010; Schenker Italiana S.p.A., il 22 giugno 2010; Spedipra S.r.l., il 27 maggio 2010; Transervice Europa S.r.l. - T.S.E. S.r.l., il 28 maggio 2010; UBV Group S.p.A., il 9 novembre 2010; Villanova S.p.A., il 4 giugno 2010.

21. Nel corso del procedimento è stato anche ripetutamente concesso l'accesso agli atti del fascicolo alle Parti che ne hanno fatto richiesta e, dopo l'invio della Comunicazione delle Risultanze istruttorie è stato consentito anche di prendere visione del contenuto delle dichiarazioni rese da Deutsche Bahn AG, da Agility Logistics S.r.l., da Deutsche Post AG e da S.I.T.T.A.M. - Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l..

22. Nel corso del procedimento sono anche state richieste informazioni alle società che non hanno presentato istanza di audizione in merito alla

partecipazione alle riunioni ed alle caratteristiche di specializzazione ed operative delle società.

23. In considerazione di quanto previsto dall'art. 14-ter della legge n. 287/90, alcune delle Parti hanno presentato impegni volti a rimuovere i profili anticoncorrenziali dell'infrazione contestata.

24. In particolare, con la comunicazione del 9 giugno 2010 la società Albini & Pitigliani S.p.A. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

25. Con la comunicazione del 9 la società Alpi Padana S.r.l. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

26. Con la comunicazione del 24 febbraio 2010 quale la società Brigl S.p.A. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti [OMISSIS].

27. Con le comunicazioni del 14 giugno e del 23 luglio 2010 l'Associazione Fedespediti - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

28. Con le comunicazioni del 1° marzo, 9 marzo e 17 maggio 2010 la società Rhenus Logistics S.p.A. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

29. Con la comunicazione del 14 maggio 2010 la società Spedipra S.r.l. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

30. Con la comunicazione del 28 maggio 2010 la società Transervice Europa S.r.l. (T.S.E. S.r.l.) ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 consistenti [OMISSIS].

31. Con le comunicazioni del 25 e 27 maggio, 10, 13 e 22 settembre 2010, la società Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, consistenti nelle seguenti misure: [OMISSIS].

32. Tutte le Parti hanno dichiarato voler attuare gli impegni anche laddove questi fossero rigettati dall'Autorità.

33. L'Autorità, con provvedimenti assunti nelle riunioni del 15 e 30 settembre 2010, ha ritenuto gli impegni presentati manifestamente inidonei a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria e ne ha, pertanto, disposto il rigetto.

In particolare, l’Autorità ha ritenuto che gli impegni presentati da tutte le parti si riferissero a condotte suscettibili di integrare un’intesa orizzontale volta a coordinare le strategie commerciali, ed in particolare le politiche di prezzo nel mercato della spedizione internazionale di merci su strada da e per l’Italia, ovvero rientranti tra le restrizioni più gravi della concorrenza, e che pertanto, in linea con l’ordinamento comunitario, non potessero essere accolti gli impegni proposti e si dovesse procedere, invece, all’accertamento dell’eventuale infrazione.

34. In data 4 marzo 2011 è stata inviata alle parti la comunicazione delle risultanze istruttorie (di seguito anche CRI), con la quale si è attribuita alle Parti (salvo Ferrari S.p.A. e Transervice Europa S.r.l. - T.S.E. S.r.l.) una violazione delle regole di concorrenza consistente nell’aver posto in essere, almeno dal marzo del 2002 all’autunno del 2007, un’intesa restrittiva della concorrenza, nel mercato delle spedizioni internazionali di merci via terra da e per l’Italia, volta a coordinare l’aumento dei prezzi.

III LE PARTI

35. Fedespedi - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali (di seguito anche **Fedespedi**), è un’associazione di categoria - attiva sul territorio nazionale con 30 associazioni territoriali, in rappresentanza di circa 2.000 aziende associate - che rappresenta e tutela gli interessi delle imprese che esercitano attività di trasporto e di spedizione internazionale di merci via terra, aria o acqua.

Missione della Fedespedi è la promozione dell’analisi, della conoscenza e della soluzione dei principali problemi inerenti la categoria al fine di migliorarne l’efficienza, la redditività e di tutelarne l’attività.

Fedespedi – per espressa previsione statutaria – si articola in apposite “Sezioni”, ciascuna delle quali deputata allo studio e all’approfondimento di tematiche specifiche concernenti l’attività delle imprese associate; tra tali Sezioni rileva in questa sede, in particolare, la Sezione Spedizionieri Terrestri, poiché, come verrà più diffusamente illustrato nel seguito, era all’interno di tale Sezione che le imprese parti della procedura in corso coordinavano i propri comportamenti commerciali. La Sezione Spedizionieri Terrestri ha fra i propri compiti statutari quello di *“esaminare i problemi propri del settore di attività, [e] proporre direttive per un omogeneo comportamento delle imprese del settore”*.

I componenti della Sezione Spedizionieri Terrestri sono nominati dal Presidente della Federazione, sentito il Consiglio Direttivo, tra esperti del settore delle aziende associate che abbiano manifestato la propria disponibilità a partecipare ai lavori della Sezione, mentre il Presidente è designato tra i componenti del Consiglio Direttivo della Federazione. La citata Sezione decade con la scadenza del mandato (di durata triennale) delle cariche elettive della Federazione da cui è nominata ed è rinnovata di pari passo con il rinnovo del Consiglio Direttivo.

La Sezione Spedizionieri Terrestri, infine, si riunisce su convocazione del Presidente quando è ritenuto necessario per discutere problematiche tecniche di interesse dei partecipanti¹⁰.

Le quote associative raccolte da Fedespediti nel 2010 sono risultate pari a circa 1,1 milioni di euro¹¹.

36. Agility Logistics S.r.l., di seguito anche **Agility**, è la società italiana appartenente all'omonimo Gruppo, fornitore globale di soluzioni logistiche non integrate, attivo nel mondo con più di 32.000 dipendenti e 550 uffici¹².

Agility è particolarmente presente nei settori aereo e marittimo, mentre risulta attiva in maniera limitata nel settore delle spedizioni internazionali via terra da e per l'Italia.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Agility è stato pari a circa € 68 milioni di euro¹³.

37. Albini & Pitigliani S.p.A., di seguito anche **Albini & Pitigliani** o solo **Albini**, è una società, capogruppo dell'omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società, che opera solo nel *groupage*, è presente in quasi tutti gli Stati europei (Portogallo, Olanda, Francia e Belgio), utilizzando mezzi terzi. Il 95% del traffico internazionale è *export* e la società si avvale di corrispondenti esteri¹⁴.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Albini & Pitigliani è stato pari a circa 105 milioni di euro¹⁵.

¹⁰ Cfr. doc. 9.455.

¹¹ Cfr. doc. 17.684.

¹² Agility è un operatore internazionale di servizi logistici, costituito nel 1979 sotto la denominazione di The Public Warehousing Company (PWC). Nel 1997 PWC è stata privatizzata ed ha assunto la denominazione di PWC Logistics. Nel 2006 PWC Logistics e le società nel frattempo acquisite, ("Gruppo Agility") hanno iniziato ad operare sotto il marchio Agility. Agility Logistic S.r.l., prima del 2004 operava sotto la denominazione di Geologic S.p.A., poi trasformata, in data 29 aprile 2004 in Geologic S.r.l.; con la successiva acquisizione da PWC, la società ha assunto l'attuale denominazione. Cfr. doc. 9.446.

¹³ Cfr. doc. 17.690, doc. 18.715.

¹⁴ Cfr. doc. 9.444.

¹⁵ Cfr. doc. 17.659.

38. Alpi Padana S.r.l., di seguito anche **Alpi Padana**, è la società capogruppo dell'omonimo Gruppo, attiva nel settore delle spedizioni nazionali ed internazionali di merci.

La società opera nelle spedizioni *groupage* in quasi tutta Europa e non dispone di una flotta propria¹⁶.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Alpi Padana è stato pari a circa 11 milioni di euro¹⁷.

39. Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione, di seguito anche **Armando Vidale** o solo **Vidale**, è la società posta al vertice del Gruppo Armando Vidale Trasporti.

La società, attiva nel settore delle spedizioni nazionali ed internazionali di merci, è stata posta in liquidazione volontaria a far data dal 28 aprile 2009 ed il ramo d'azienda della stessa, attivo nelle spedizioni internazionali via terra da e per l'Italia, nonché tutte le partecipazioni detenute dalla Armando Vidale sono stati ceduti, nel marzo 2010, alla società Mondital Trasporti Internazionali S.r.l. (ora UBV Group S.p.A., come varrà nel seguito meglio descritto)¹⁸.

Nel 2009, il fatturato totale realizzato da Armando Vidale è stato pari a circa 3,4 milioni di euro.

40. Brigl S.p.A., di seguito anche **Brigl**, è una società, appartenente al gruppo Mifin, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società è specializzata nella prestazione di servizi *groupage*, prima a mezzo ferrovia e poi via strada ed ha stabilito, nel corso del tempo *partnership* con un numero sempre maggiore di corrispondenti in Germania, Austria e Svizzera. Brigl non dispone di una flotta propria, tranne che per le attività di movimentazione merci affidate alle consociata Brigl Distribution¹⁹.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Brigl è stato pari a circa 10,7 milioni di euro²⁰.

41. Cargo Nord S.r.l., di seguito anche **Cargo Nord**, è una società attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società è specializzata nella prestazione di servizi *groupage* e non dispone di una flotta propria²¹.

¹⁶ Cfr. doc. 9.445.

¹⁷ Cfr. doc. 17.658.

¹⁸ Cfr. doc. 11.537.

¹⁹ Cfr. doc. 8.437.

²⁰ Cfr. doc. 17.696.

Nel 2009, il fatturato totale realizzato da Cargo Nord è stato pari a circa 9,5 milioni di euro.

42. DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A. e DHL Express S.r.l., di seguito anche **Dhl Global Forwarding** e **Dhl Express** nel caso si intenda distinguere fra le due società, ovvero **Dhl** laddove ci si riferisca indistintamente al gruppo, sono due società del gruppo Deutsche Post, attive nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

In particolare, Dhl Global Forwarding è stata attiva nelle spedizioni internazionali via terra da e per l'Italia dalla fine del 2002 fino al 31 dicembre 2004, data in cui, a seguito di riorganizzazioni societarie interne, le attività di spedizioni internazionali di merci su strada da e per l'Italia sono state trasferite a Dhl Express, oggi attiva nel mercato di riferimento²². Dal 1° novembre 2006 Dhl Global Forwarding opera nuovamente, seppure in misura minore che in precedenza, nel mercato di riferimento²³.

Nel 2009, il fatturato totale realizzato da Dhl Global Forwarding e da Dhl Express è stato pari, rispettivamente, a circa 392 milioni di euro ed a circa 739 milioni di euro²⁴.

43. Ferrari S.p.A., di seguito anche **Ferrari**, è una società appartenente al gruppo Deiana-Ferrari, attiva nelle spedizioni internazionali di valori, perlopiù via aerea²⁵.

Nel 2009, il fatturato totale realizzato da Ferrari è stato pari a circa 19 milioni di euro.

44. Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., di seguito anche **Francesco Parisi** o solo **Parisi**, è una società, appartenente all'omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società è particolarmente attiva nelle spedizioni internazionali marittime, perlopiù con transito dal porto di Trieste, e, in misura marginale, nelle spedizioni via terra da e per l'Italia²⁶.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Francesco Parisi è stato pari a circa 30 milioni di euro²⁷.

²¹ Cfr. doc. 10.487.

²² Cfr. doc. 4.267.

²³ Cfr. doc. 18.719.

²⁴ Cfr. doc. 17.675 e doc. 18.719.

²⁵ Cfr. doc. 8.402.

²⁶ Cfr. doc. 8.423 e doc. 9.443.

²⁷ Cfr. doc. 12.612.

45. Gefco Italia S.p.A., di seguito anche **Gefco**, è una società appartenente al gruppo automobilistico Peugeot/Citroen (di seguito anche PSA), attiva nelle spedizioni nazionali ed internazionali di merci per conto terzi²⁸.

La società opera prevalentemente per il gruppo PSA, per il quale svolge tre tipi di attività: distribuzione di ricambi in Italia; trasporto delle auto e rifornimento delle fabbriche.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Gefco è stato pari a circa 168 milioni di euro²⁹.

46. Geodis Zust Ambrosetti S.p.A. e Geodis Wilson Italia S.p.A., di seguito anche **GZA** e **GWI** nel caso si intenda distinguere fra le due società, ovvero **Geodis** laddove ci si riferisca indistintamente alla gruppo, sono due società appartenenti al gruppo Geodis, attive nelle spedizioni internazionali e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

GZA, dal 1° gennaio 2008, ha variato la propria denominazione sociale in GWI - mantenendo in capo a sé unicamente le attività di spedizione via aerea e via mare - ed ha trasferito per scissione il ramo d'azienda relativo alle attività di trasporto internazionale e nazionale via terra ad una società di nuova costituzione denominata GZA³⁰.

Nel 2009, il fatturato totale realizzato da Geodis Zust Ambrosetti è stato pari a circa 108 milioni di euro; nel medesimo esercizio Geodis Wilson Italia ha realizzato un fatturato pari a circa 131 milioni di euro³¹.

47. I-DIKA - S.p.A., di seguito anche **I-Dika**, è una società, appartenente al gruppo Boffa-Martinez, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

I-Dika è particolarmente attiva in Francia, Spagna e non dispone di una flotta propria³².

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da I-Dika è stato pari a circa 22 milioni di euro³³.

48. Italmondo – Trasporti Internazionali S.p.A., di seguito anche **Italmondo**, è una società, appartenente al gruppo Chiesa, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Italmondo è stato pari a circa 53 milioni di euro³⁴.

²⁸ Cfr. doc. 9.453 e doc. 9.454.

²⁹ Cfr. doc. 17.671.

³⁰ Cfr. doc. 10.481 e doc. 10.482.

³¹ Cfr. doc. 17.691.

³² Cfr. doc. 8.409.

³³ Cfr. doc. 13.619.

49. Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A., di seguito anche **Italsempione**, è una società, appartenente all’omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Italsempione è stato pari a circa 157 milioni di euro³⁵.

50. ITK Zardini S.r.l., di seguito anche **Itk**, è una società attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali, partecipata al 75% dalla famiglia Codognotto (che ne detiene il controllo) e per il restante 25% dalla Zardini Spedizioni³⁶.

La Itk è attiva principalmente nei servizi di *groupage* terrestre in numerosi paesi dell’Est Europa.

Nel 2010, il fatturato totale realizzato da Itk è stato pari a circa 40 milioni di euro³⁷.

51. ITX Cargo S.r.l., di seguito anche **Itx**, è una società, capogruppo dell’omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 10 milioni di euro³⁸.

52. Rhénus Logistics S.p.A., di seguito anche **Rhénus**, è una società, capogruppo dell’omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società, presente in Italia a partire dal 1872, con il nome di Gottardo Ruffoni, ha un’ampia rete di filiali operative e di corrispondenti in tutti i Paesi dell’Europa occidentale e nei Paesi d’Oltremare ed è attiva soprattutto nelle spedizioni *groupage*³⁹.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 70 milioni di euro⁴⁰.

53. Saima Avandero S.p.A., di seguito anche **Saima**, è una società a capo dell’omonimo gruppo, a sua volta parte del gruppo danese DSV, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società ha iniziato la propria attività dapprima operando nel territorio nazionale e poi su tratte internazionali (inizialmente con regolari servizi di

³⁴ Cfr. doc. 17.683.

³⁵ Cfr. doc. 17.695.

³⁶ Cfr. doc. 8.418.

³⁷ Cfr. doc. 17.706, doc. 17.686, doc. 17.687.

³⁸ Cfr. doc. 17.685.

³⁹ Cfr. doc. 8.407.

⁴⁰ Cfr. doc. 17.693.

linea tra l'Italia e la Francia). Saima è particolarmente attiva nelle spedizioni internazionali marittime ed aeree, meno in quelle via terra⁴¹.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 700 milioni di euro⁴².

54. Schenker Italiana S.p.A., di seguito anche **Schenker**, è una società, appartenente al gruppo Deutsche Bahn, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Nell'esercizio 2009, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 372 milioni di euro.

55. S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., di seguito anche **Sittam**, è una società, appartenente al gruppo Ceva Logistics, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società opera in tutti i paesi dell'Europa ed è particolarmente attiva nelle spedizioni *groupage*⁴³.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 129 milioni di euro⁴⁴.

56. Spedipra S.r.l., di seguito anche **Spedipra**, è una società, appartenente all'omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Essa svolge la propria attività quasi interamente verso la penisola iberica⁴⁵.

Nell'esercizio 2009, Spedipra ha realizzato un fatturato pari a circa 7 milioni di euro.

57. Transervice Europa S.r.l. - T.S.E. S.r.l., di seguito anche **Transervice**, è una società appartenente al gruppo Isidori, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

Nell'esercizio 2009, Transervice ha realizzato un fatturato pari a circa 23 milioni di euro.

58. UBV Group S.p.A., di seguito anche **Ubv**, è una società attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società, prima denominata Mondital Trasporti Internazionali S.r.l. e poi Armando Vidale Group S.r.l., ha assunto l'attuale denominazione in data 14 luglio 2010, a seguito dell'acquisizione (con effetto dal 1° aprile 2009) del ramo d'azienda della Armando Vidale, attivo nelle spedizioni internazionali

⁴¹ Cfr. doc. 8.441.

⁴² Cfr. doc. 17.694.

⁴³ Cfr. doc. 8.435.

⁴⁴ Cfr. doc. 17.676.

⁴⁵ Cfr. doc. 8.442.

via terra da e per l'Italia, nonché di tutte le partecipazioni detenute dalla citata società⁴⁶.

Nell'esercizio 2010, Ubv ha realizzato un fatturato pari a circa 33 milioni di euro⁴⁷.

59. Villanova S.p.A., di seguito anche **Villanova**, è la società posta a capo dell'omonimo gruppo, attiva nelle spedizioni e nelle attività concernenti le operazioni doganali.

La società opera principalmente nel settore dell'*automotive*; il *core business* di Villanova, in particolare, è costituita dall'attività di confezionamento.

Nell'esercizio 2009, Villanova ha realizzato un fatturato pari a circa 108 milioni di euro⁴⁸.

IV LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

IV.1 IL SETTORE INTERESSATO

60. L'attività degli spedizionieri consiste nell'organizzazione della spedizione di merci (c.d. *freight forwarding*), sia sotto il profilo delle necessarie pratiche amministrative che dello spostamento fisico delle merci. Essa, pertanto, si rivolge alla clientela costituita dai soggetti che hanno bisogno di trasportare delle merci e si distingue dal trasporto veloce di piccoli carichi, che rientra nel servizio di corriere espresso.

Le spedizioni di merci possono avvenire per via aerea, per mare, per terra o con modalità mista. Inoltre, tali spedizioni possono essere domestiche ovvero internazionali. Infine, esse possono essere costituite da carichi completi o collettame (cd *groupage*).

61. Per la realizzazione del proprio servizio lo spedizioniere si avvale prevalentemente di soggetti terzi, fornitori di servizi che, per lo stesso, costituiscono input produttivi. In particolare, lo spedizioniere: *i*) incarica un vettore che esegue il trasporto fisico della merce; *ii*) se necessario, si affida ad un operatore di logistica per la gestione di un'area di raccolta e smistamento; *iii*) e, nel caso di spedizioni internazionali, spesso incarica un corrispondente estero della realizzazione di parte del servizio, ovvero quanto meno della consegna o del ritiro della merce sul territorio estero. In taluni

⁴⁶ Cfr. doc. 11.544.

⁴⁷ Cfr. doc. 12.615.

⁴⁸ Cfr. doc. 17.670.

casi, lo spedizioniere realizza in proprio tutti questi servizi. Tuttavia, nella maggior parte delle situazioni, ovvero in quasi tutti i casi per le Parti della presente procedura, l'attività di trasporto è svolta da vettori terzi e lo spedizioniere di fatto non dispone di flotte di mezzi pesanti per il trasporto.

In merito, invece, alla possibilità che lo spedizioniere presti anche servizi di logistica, risulta che, quanto meno fra gli operatori maggiori, la disponibilità di piattaforme logistiche e la conseguente possibilità per lo spedizioniere di fornire servizi integrati, sia più frequente.

62. Con riferimento alle sole spedizioni internazionali di merci via terra, benché lo spedizioniere possa essere incaricato della spedizione sia dall'impresa estera che da quella nazionale e sia per merci in uscita (esportazioni) che per merci in entrata (importazioni), dalla documentazione in atti risulta che la casistica astratta non ricorre tutta con la medesima frequenza. In particolare, nella maggior parte dei casi, per le merci in uscita, una società di spedizioni nazionali è incaricata del servizio da un'impresa esportatrice domestica. Simmetricamente, per le importazioni è più frequente il caso nel quale il committente della spedizione è costituito da un'impresa estera, la quale, generalmente, si rivolge ad uno spedizioniere estero⁴⁹.

⁴⁹ Si veda, ad esempio, il verbale di audizione di Schenker (doc. 10.472): “nell’80% dei casi sia per le importazioni che per le esportazioni, la transazione è realizzata alle condizioni Incoterms franco domicilio. Ciò significa che il venditore si fa carico della responsabilità e delle spese della spedizione fino a destinazione. In questi casi la scelta dello spedizioniere ricade sul venditore. Pertanto l’80% delle importazioni è prepagato all’estero e l’80% delle esportazioni è pagato in Italia”.

Si veda anche il verbale di audizione di Brigl (doc. 8.437 e doc. 11.550): “Dicevamo che le nostre operazioni sono rivolte da e verso tutta Italia, ma la nostra clientela si distingue in modo ben preciso e lo si vede dal fatto che per le: merci in arrivo nel 2002 i clienti “nostri” rappresentavano circa il [25-35%] [NDR: essendo state ritenute sussistenti le esigenze di riservatezza sollevate dalla Parte, in conformità alle disposizioni dell’art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217, i dati che precedono ed i quattro che seguono sono espressi in forcella] e quelli dei corrispondenti il [70-80%], tendenza che si è invertita negli anni, passando gradualmente al ritmo di meno [0-5%] annuo fino ad arrivare ad una quota di clienti “nostri” del [18-25%] nel 2009.

merci in partenza riusciamo a mantenere una quota di clienti “nostri” che oscilla nel range del [75-85%]”.

Si veda, inoltre, il verbale di audizione di Sittam (doc. 8.435), nel quale la società afferma “nel 90% dei casi sia per le importazioni che per le esportazioni, la transazione è realizzata alle condizioni Incoterms CPT (ovvero, Franco Domicilio). Ciò significa che il venditore si fa carico della responsabilità e della spedizione fino a destinazione”.

Infine, si veda Databank “Spedizionieri merci su strada – luglio 2010”: “l’offerta delle società di spedizioni si indirizza principalmente verso territorio nazionale. Lo spedizioniere è in un certo senso un intermediario che mette in contatto domanda e offerta di servizi logistici. Oltre al trasporto delle merci, gli spedizionieri si occupano di noli, perizie, assicurazioni e negli ultimi anni sempre più spesso anche di servizi transitori e di assistenza ai terminali. Nelle aree su cui opera direttamente con una propria rete di fornitori lo spedizioniere soddisfa con la propria organizzazione la domanda, sulle altre aree si avvale dell’opera di altri intermediari, spedizionieri o corrieri, provvisti della propria rete di fornitori. Lo stesso accade verso l’estero. Lo spedizioniere gestisce direttamente la domanda nazionale, e lo stesso accade negli altri paesi europei. Per soddisfare la domanda estera lo spedizioniere si appoggia ad altri spedizionieri o corrieri, operanti in loco, ai quali chiede, presumibilmente, lo svolgimento delle stesse funzioni che lui svolge per il mercato nazionale. Nel caso di grandi gruppi il corrispondente all’estero è rappresentato dalla filiale locale della società”.

Tuttavia, ciò non si riflette in analoghe proporzioni nel fatturato degli spedizionieri; infatti, tendenzialmente, ciascuno spedizioniere svolge il servizio solo nel territorio nazionale di propria appartenenza, o al più fino al centro di smistamento estero del proprio corrispondente. Il resto del servizio, a prescindere da quale sia lo spedizioniere incaricato, viene svolto dal corrispondente estero dello spedizioniere italiano, il quale (spedizioniere italiano) per questa parte del servizio fattura (ovvero, realizza un fatturato) allo spedizioniere che ha avuto l'incarico.

Così, schematizzando, si può ritenere che gli spedizionieri italiani realizzano la gran parte dei servizi di spedizione internazionale via terra per la parte che si svolge in Italia⁵⁰.

63. Nel caso di spedizionieri appartenenti a grandi gruppi internazionali (quali, ad esempio, Agility, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker, ecc.), i corrispondenti esteri, che vengono incaricati dell'esecuzione parziale della spedizione dagli spedizionieri italiani, sono società appartenenti allo stesso gruppo.

Diversamente, per gli spedizionieri italiani minori o comunque non appartenenti ai grandi gruppi multinazionali, i corrispondenti esteri sono rappresentati da società indipendenti, spesso diverse per ciascun paese estero e legate allo spedizioniere italiano solo da rapporti contrattuali, relativi alla realizzazione della parte estera della spedizione⁵¹.

64. Ne consegue che, nel caso di spedizioni internazionali da e per l'Italia, le condizioni di concorrenza instauratesi fra gli spedizionieri nazionali producono effetti anche sui prezzi praticati ai clienti finali dagli spedizionieri esteri nei rispettivi Paesi, i quali, nelle proprie politiche commerciali, dovranno considerare i prezzi che ad essi stessi sono praticati dai corrispondenti italiani che compiono parte del servizio. Ciò avviene sia per gli spedizionieri esteri che si avvalgono di corrispondenti italiani appartenenti allo stesso gruppo (nel caso delle multinazionali), che nel caso

⁵⁰Si veda, ad esempio, il verbale di audizione Schenker (doc. 10.472): "la società del Gruppo incaricata dal cliente fattura al cliente l'intera spedizione, che viene realizzata in parte dal corrispondente estero appartenente al Gruppo. Il corrispondente estero, a sua volta, fattura alla società che ha avuto la relazione con il cliente la propria parte di servizio".

⁵¹ Si veda, ad esempio, Albini, che ha dichiarato in audizione che "la società opera in quasi tutti gli Stati europei (Portogallo, Francia, Olanda, Belgio) utilizzando mezzi terzi. Il 95% del traffico internazionale è export e la società si avvale di corrispondenti esteri" (Cfr. doc. 9.444).

Lo stesso avviene per Alpi Padana. Cfr. anche doc. 9.445.

Cfr. anche Databank "Spedizionieri merci su strada – luglio 2010": "Circa il 70% della domanda di servizi di spedizione si concentra all'interno del territorio nazionale. Il 30% è rappresentato da servizi verso e dall'estero. Le società di dimensioni maggiori, gestiscono la domanda estera localmente, attraverso proprie filiali, quelle di dimensioni più piccole attraverso relazioni con corrispondenti all'estero. L'importazione delle merci è invece affidata ai gruppi internazionali".

di spedizionieri esteri che si avvalgono di corrispondenti italiani indipendenti, legati solo da rapporti contrattuali. Infatti, gli spedizionieri esteri operanti con l'Italia, sia che operino in corrispondenza con spedizionieri italiani appartenenti allo stesso gruppo di imprese, sia che operino in corrispondenza con spedizionieri italiani indipendenti, fanno comunque riferimento all'ambito degli spedizionieri italiani per il compimento del servizio e, in maniera più o meno mediata, dovranno comunque fronteggiare le condizioni di concorrenza fra questi vigenti.

65. Nel complesso, gli spedizionieri risultano molto diversificati fra loro, per dimensione assoluta, per appartenenza o meno a grandi gruppi multinazionali, per capacità o meno di operare su un'ampia gamma di rotte, per specializzazione settoriale (spedizioni aeree, via mare o via terra) e merceologica (spedizione solo di determinate categorie di merci ovvero di qualunque merce), per capacità o meno di offrire anche servizi logistici e per aver integrato o meno anche i servizi di trasporto⁵².

66. La domanda di servizi di spedizione proviene essenzialmente dai settori industriali tradizionali, grande distribuzione e manifatturiero in generale. Le società di maggiori dimensioni richiedono prevalentemente servizi di spedizione a società in grado di soddisfare una varietà più ampia di bisogni, incluso lo stoccaggio delle merci in magazzino o la gestione degli ordini. Si rivolgono dunque a società che integrano al loro interno anche le funzioni logistiche. I servizi richiesti includono sia le spedizioni nazionali che internazionali. Anche le imprese più piccole, da sempre caratterizzate da una domanda meno sofisticata, tendono sempre più spesso a chiedere servizi accessori a quelli di spedizione, assistenza nel disbrigo delle formalità doganali, assicurazione e in generale supporto nell'espletamento di tutte le formalità connesse alle operazioni di commercio con l'estero.

IV.2 EVIDENZE IN MERITO ALLE CONDOTTE DELLE PARTI

67. Le condotte delle Parti di seguito descritte emergono dall'ampia mole di documentazione agli atti dell'istruttoria, sostanzialmente riconducibile a:

- i)* le dichiarazioni dei soggetti che hanno fatto domanda di trattamento favorevole (Schenker, Agility, Dhl e Sittam);
- ii)* la documentazione allegata alle domande;

⁵² Cfr. Databank "Spedizionieri merci su strada – luglio 2010". Inoltre si vedano i verbali di audizione delle Parti.

iii) la documentazione acquisita nel corso degli accertamenti ispettivi;
iv) le dichiarazioni rese dalle Parti nel corso delle audizioni, con l'eventuale documentazione ad esse allegate.

Sotto un diverso profilo, la documentazione in atti risulta per lo più composta, oltre che dalle dichiarazioni spontanee di cui si è detto, dai seguenti documenti:

i) verbali delle riunioni associative;
ii) circolari e comunicati stampa dell'Associazione;
iii) corrispondenza fra le società e fra queste e l'Associazione.

Nel complesso, tutta la documentazione in atti⁵³ converge nel descrivere le condotte così come saranno esposte di seguito, risultando concorde nel rappresentare le vicende oggetto dell'istruttoria.

68. Di seguito si illustrano quindi le principali condotte poste in essere dalle Parti con specifico riferimento ai profili contestati nel provvedimento di avvio, nonché nei successivi provvedimenti di ampliamento dell'istruttoria.

69. Gli atti del procedimento documentano una considerevole attività concertativa, svoltasi quanto meno dal marzo 2002 all'autunno del 2007. In particolare, in tale arco temporale si sono tenute almeno 21 riunioni, nell'ambito della Sezione Spedizionieri Terrestri di Fedespedi, di un'apposita sub-commissione costituita all'interno della Sezione per lo studio del ribaltamento dei pedaggi autostradali e del Consiglio Direttivo di Fedespedi, di cui si darà conto nel prosieguo. Inoltre, si è svolta un'intensa attività di concertazione in merito agli aumenti del prezzo o di sue componenti. Infine, in tale arco temporale, sono stati emessi dall'Associazione, in seguito a quanto concordato fra le imprese, almeno 19 fra Circolari agli associati ed alle articolazioni territoriali e Comunicati stampa e/o avvisi a pagamento sul Sole 24 Ore che preannunciavano aumenti dei prezzi o di sue componenti.

70. Nel corso delle riunioni le imprese presenti hanno affrontato in modo sistematico vari problemi della categoria, fra i quali l'incremento dei costi di produzione e la necessità di aumenti dei prezzi. Spesso, nelle riunioni della Sezione gli aumenti auspicati sono stati quantificati ed è stata concordata la modalità di presentazione ai clienti di tali aumenti. Le imprese presenti alle riunioni, talvolta, hanno proceduto ad effettuare scambi di informazioni volti a quantificare gli "opportuni" aumenti dei prezzi. In tale attività,

⁵³ Che, in taluni casi, consta di documenti uguali acquisiti da fonti diverse.

all'occorrenza, anche l'Associazione ha svolto un ruolo tecnico di ausilio alle imprese associate.

Ad esito delle riunioni, la Fedespedi, eventualmente tramite la Sezione Spedizionieri Terrestri, ha: *i*) informato gli iscritti di quanto concordato in ambito associativo (con l'invio dei verbali delle riunioni); *ii*) ha informato tutta la categoria dell'opportunità di determinati comportamenti commerciali, con circolari che in taluni casi quantificavano le percentuali degli aumenti dei prezzi; *iii*) e, in molti casi, ha effettuato comunicati stampa ed annunci a pagamento sul quotidiano Sole 24 Ore destinati all'intera categoria, ai clienti ed al mondo politico.

71. Nel periodo in esame, la composizione della Sezione Spedizionieri Terrestri è cambiata due volte: le riunioni del 24 settembre 2002 e del 12 gennaio 2006 sono le prime riunioni della Sezione Terrestre nella composizione rinnovata. Per quanto riguarda le Parti della procedura, quasi tutte le società maggiori (Agility, Albin & Pitigliani, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus e Schenker) hanno preso parte alle riunioni di tutte le tre fasi della Sezione⁵⁴, mentre altre due società di rilievo (Brigl e Saima) hanno partecipato dal 24 settembre 2002 in poi. Queste società hanno assicurato la continuità del lavoro della Sezione che, non a caso, per tutto il periodo in esame ripete le stesse modalità di concertazione.

La Tabella 1 riporta l'elenco delle riunioni tenutesi e dei relativi partecipanti. Di seguito, quindi, sarà esaminato in dettaglio il comportamento tenuto dalle Parti, sulla base di una cronologia temporale, e, ove necessario, sulla base degli argomenti sui quali verteva la concertazione.

⁵⁴ Come detto, la composizione della Sezione è stata rinnovata a metà del 2003 e nel 2005; per cui, nell'arco di tempo interessato, la Sezione ha avuto tre diverse composizioni.

Tabella 1: riunioni in Fedespedi con i relativi partecipanti

<i>Data</i>	11/03/2002	26/03/2002	29/04/2002	24/09/2002	23/01/2003	14/05/2003	15/07/2003	28/07/2003	30/10/2003	11/05/2004	21/09/2004	12/01/2006	22/03/2006	18/05/2006	5/10/2006	07/11/2006	04/12/2006	12/12/2006	07/06/2007	04/07/2007	27/09/2007
<i>Tipo di riunione</i>																					
<i>Società</i>	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Commissione pedaggi	Commissione pedaggi	Sez Sped Terr Allargata	Sez Sped Terr	Consiglio Fedespedi	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr	Sez Sped Terr						
Agility	X	X	X		X	X		X	X	X						X		X			
Albini	X	X			X		X	X	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X
Alpi Padana					X	X		X	X	X	X										
Brigl				X	X	X	X	X			X		X	X		X	X		X	X	X
Cargo Nord																X					
Dhl	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X					X		X	
Ferrari	NON HA PARTECIPATO																				
F. Parisi																X					
Gefco												X				X	X			X	X
Geodis	X	X	X	X								X	X	X		X			X	X	
I – DIKA																X					
Italmondo																X					
Italsempione	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
ITK													X	X		X	X		X	X	X
ITX																X					
Rhenus	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						X			X	
Saima				X	X			X	X	X	X		X				X			X	X
Schenker	X	X	X					X	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X
Sittam																X	X			X	X
Spedipra		X	X				X			X	X										
Transervice	NON HA PARTECIPATO																				
Vidale	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					X	X			X	
Villanova																X					

IV.2.i *L'attività di concertazione di marzo ed aprile 2002*

72. L'11 marzo 2002 si è tenuta la prima riunione di cui l'Autorità è a conoscenza. Si tratta di una riunione della Sezione Spedizionieri Terrestri della Fedespedi, alla quale hanno partecipato 8 società tra le Parti del procedimento⁵⁵.

Il verbale ufficiale⁵⁶ della riunione riporta come il presidente di Fedespedi abbia convocato la riunione *“dietro forte pressione del Presidente della Sezione (...) [NDR: il rappresentante di Vidale] e del Presidente dall'Associazione Territoriale di Milano, (...) [NDR: il rappresentante di Rhenus], i quali, rilevando il grande disagio in cui versano praticamente tutte le case di spedizioni specializzate nella modalità terrestre, hanno inteso affrontare il problema confrontandosi con i rappresentanti delle case di spedizioni più rappresentative per approntare le soluzioni ritenute più consone.”*

Il documento prosegue elencando le ragioni del disagio, consistenti nelle problematiche connesse alla riapertura del traforo del Monte Bianco, nella decisione delle autorità svizzere di contingentare a 3500 unità al giorno il numero massimo di mezzi che possono attraversare il loro territorio, nell'incremento dei furti e rapine agli automezzi ed alle connesse problematiche assicurative, nelle limitazioni poste dal comune di Milano alle operazioni di ritiro e consegne tramite mezzi pesanti.

Ciò posto, *“tutti i convenuti si trovano d'accordo (...) nel ritenere che l'insieme di questi eventi, oltre a causare disagi molto pesanti a tutte le case di spedizioni, hanno avuto una forte ripercussione sui costi di gestione delle aziende associate”,* inoltre, *“(...) [NDR: il rappresentante di Rhenus] propone di intervenire comunicando come Federazione alla clientela tutta, per il tramite della carta stampata, che motivi gravi e contingenti (...) non consentono più agli addetti ai lavori di garantire il servizio offerto con le stesse modalità precedentemente assicurate”.*

73. Un ulteriore documento di 4 pagine, acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi, contiene appunti manoscritti presi nel corso della stessa riunione, su carta intestata Fedespedi⁵⁷. Il documento dimostra come la discussione abbia esplicitamente riguardato anche la volontà dei partecipanti

⁵⁵ Ovvero: Agility, Albini & Pitigliani, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Schenker e Vidale.

⁵⁶ Cfr. doc. 3.111.

⁵⁷ Cfr. doc. 3.112.

alla riunione di agire in modo coordinato sui prezzi (le cosiddette “tariffe”), praticando aumenti concordati. Di seguito se ne citano alcuni stralci a titolo esemplificativo:

“(…) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani]: *“ridiscussione strategia tariffaria.*

(…) [NDR: rappresentante di Züst Ambrosetti, oggi Geodis] – *campagna aumenti fatta da ognuno in tempi e con modalità differenti.*

(…) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – *dobbiamo decidere cosa fare x l'assicurazione e poi anche l'aspetto tariffario.*

(…) [NDR: rappresentante di Züst Ambrosetti, oggi Geodis] – *Tariffe hanno avuto un degrado. Intervenire con comunicazione. Tempistica. Ci vorrebbe una contemporaneità.*

(…) [NDR: rappresentante di una società non Parte del procedimento] – (…)
ora è un momento difficilissimo x fare passare aumenti. Solo uniti si può fare qualcosa.

(…) [NDR: rappresentante di Gottardo Ruffoni, oggi Rhenus] – *D'accordo con (…)* [NDR: l'intervento del rappresentante di Züst Ambrosetti, oggi Geodis].

(…) [NDR: rappresentante di Geologistics, oggi Agility] – *Anche lui è d'accordo con quanto detto precedentemente.*

(…) [NDR: rappresentante di Italsempione] – *Problema: come ci poniamo nei confronti del cliente? Fare qualcosa a mezzo stampa.*

(…) [NDR: rappresentante di Dhl] – (…)
Città: extra costi bisognerà essere obiettivi a mirare la cosa sui clienti.

(…) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – *1^a domanda: volete che questa commissione faccia qualcosa? (…)* *Quando fare aumenti? Momento?*

(…) [NDR: di rappresentante di Züst Ambrosetti, oggi Geodis] – *Ben venga l'accordo di tutti, ma comunque dobbiamo iniziare.*

(…) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – *1/5? % 5/5?* [NDR: sembrerebbe che in questo caso Albin si riferisca alla data di decorrenza degli aumenti]

(…) [NDR: rappresentante di una società non Parte del procedimento] – (…)
Tentare di far passare aumenti da maggio (1-15?).”

74. Quindi il documento si chiude con l'appunto relativo alla data ed all'ordine del giorno della riunione successiva:

“26/3 ore 10.30

- *Assic*
- *Incremento tariffario*
- *Strategia pubblicizzazione*”⁵⁸.

75. La riunione successiva si tiene effettivamente il 26 marzo 2002⁵⁹. Riguardo a tale incontro si dispone solamente del verbale ufficiale⁶⁰ che, come per la riunione precedente, non riporta di discussioni relative ai prezzi. Anche per la riunione del 29 aprile 2002⁶¹ si dispone solamente del verbale ufficiale⁶², che non dà conto di discussioni in tema di aumenti dei prezzi. Tuttavia, ad esito della riunione, lo stesso 29 aprile, viene emesso un comunicato stampa⁶³, con il quale si informa che, nell'anno 2001, l'aumento dei costi delle imprese di spedizioni internazionali è stato pari al 2,1%. Come si vedrà, questa è la modalità con la quale più frequentemente l'Associazione ha divulgato gli aumenti dei prezzi concertati nel corso della riunioni.

Il comunicato stampa è trasmesso da Fedespedi anche alle associazioni territoriali, con l'avvertenza che “*detto documento è stato sottoposto all'attenzione della Sezione Spedizionieri Terrestri della Fedespedi la quale ritiene che possa essere opportuno anche a livello di Associazioni Territoriali sottoporre all'attenzione delle commissioni (sezioni competenti per la materia la tabella allegata)*”⁶⁴.

76. La stessa Fedespedi, in un proprio promemoria interno acquisito in sede ispettiva⁶⁵, annota – come segue – i comunicati stampa sull'aumento dei costi, con i relativi importi:

⁵⁸ Cfr. doc. 3.112. Neretto aggiunto.

⁵⁹ Tra le Parti hanno partecipato Agility, Albini, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Schenker, Spedipra e Vidale.

⁶⁰ Cfr. doc. 3.113.

⁶¹ Tra le Parti hanno partecipato Agility, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Schenker, Spedipra e Vidale.

⁶² Cfr. doc. 3.114.

⁶³ Cfr. pagg. 6 e 7 del doc. 3.168.

⁶⁴ Cfr. doc. 3.168.

⁶⁵ Cfr. pag. 1 del doc. 3.168

“Riepilogo comunicati stampa aumenti costi imprese di spedizioni internazionali

- 29/4/2002; Aumenti costi a carico imprese di spedizioni; 2,1%
- 31/1/2003; Aumenti costi a carico imprese di spedizioni; 5%
- 3/12/2004; Aumenti costi a carico imprese di spedizioni; 4,5%
- 30/9/2005; Aumenti costi a carico imprese di spedizioni (gasolio); 17%
- 22/6/2006; Incremento costo del petrolio; 3%”.

77. Nel complesso, appare evidente che nelle riunioni associative di marzo ed aprile 2002, come nell'intero periodo in esame, i partecipanti hanno discusso di entità, tempi e modi di realizzazione di aumenti dei prezzi coordinati. L'emissione del comunicato stampa Fedespediti, deciso dalla Sezione Spedizionieri Terrestri, costituisce l'esito delle discussioni tenute in sede associativa.

E ciò a conferma delle dichiarazioni rese dai *leniency applicant*.

IV.2.ii *Le riunioni da settembre 2002 a gennaio 2003*

78. La Sezione Spedizionieri Terrestri si riunisce nuovamente il 24 settembre 2002⁶⁶. Si tratta della prima riunione della Sezione di nuova nomina, ma la composizione largamente sovrapposta alla precedente e la stabilità della struttura associativa garantiscono la continuità dei lavori. Ed infatti, come per la riunione dell'11 marzo 2002, il verbale ufficiale⁶⁷ non dà conto della discussione avvenuta fra i partecipanti in merito agli incrementi dei prezzi, ma di ciò si trova traccia in un appunto manoscritto rinvenuto nel corso delle ispezioni.

79. Nell'appunto si legge:

“-Introduzione (...) [NDR: rappresentante di Vidale]

Presentazione (...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani]

Cosa fare? Problemi tariffari.

Tariffe? → (...) [NDR: rappresentante di Fedespediti] x vedere regole punti fermi Rimoralizzazione del mercato

Situazione attuale allo sbando. Gli acquirenti si stanno vendendo a cifre (6/7.000.000 [...⁶⁸]) per acquisire svendendo (...)

(...) [NDR: rappresentante di Italsempione] – Risponde ad Albin

Situazione è grave, come possiamo tutelarci?

⁶⁶ Tra le Parti hanno partecipato Agility, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Schenker, Speditra e Vidale.

⁶⁷ Cfr. doc. 3.115.

⁶⁸ Parola illeggibile.

Crede poco alla difesa tariffaria. Si devono intraprendere azioni diverse prescindendo dalle tariffe. Crede più fortemente a discorsi di coesione ad es. vedi assicurazione – termini di pagamento. Invito quindi ad affrontare la materia in modo diverso (...)

(...) [NDR: rappresentante di una società non parte della procedura⁶⁹] – *Tariffe sono una cosa, però bisognerebbe fissare le regole del gioco (...)*

(...) [NDR: rappresentante di Brigl] – *Coinvolgimento corrispondenti stranieri*

(...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – *Ribatte questione tariffaria (...)*

(...) [NDR: rappresentante di Italsempione] – *Tariffe di riferimento?*

(...) [NDR: rappresentante di una società non parte della procedura⁷⁰] – *Aumento tariffe 1/1/03?*

(...) [NDR: rappresentante di Italsempione] – *Contratto (1,9%?)*

(...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – *Punto di riferimento: costi*⁷¹.

80. Anche in tale occasione, dunque, le Parti hanno discusso di aumenti dei prezzi da praticarsi, confrontandosi sulla migliore strategia, perché le richieste di aumento abbiano successo.

81. La rinnovata attività associativa volta al coordinamento degli aumenti di prezzo prosegue nel gennaio del 2003 e dà luogo alla pubblicazione di un avviso a pagamento sul quotidiano Sole 24 Ore e all'emissione di un nuovo comunicato stampa. In particolare, si tiene una riunione il 23 gennaio 2003⁷², per la quale si dispone del verbale ufficiale⁷³ e di un appunto manoscritto acquisito in ispezione.

82. Il verbale ufficiale, di cui di seguito si riporta un ampio stralcio, per la prima volta dà conto esplicitamente della discussione relativa alla problematica del ribaltamento ai clienti dell'incremento dei costi, ovvero degli aumenti di prezzo da praticarsi.

“Il Presidente [NDR: rappresentante di Vidale] apre la discussione ricordando come (...) la situazione del trasporto merci via strada sia difficoltosa sia per la crisi economica (...) che per la forte concorrenza esistente oggi sul mercato. Tutti i convenuti concordano (...) ed anzi rimarcano come, ad aggravare l'attuale (...) momento, si sia registrato un

⁶⁹ Si tratta di Sittam Piemonte, società diversa dalla Sittam parte della procedura.

⁷⁰ Si tratta di Sittam Piemonte, società diversa dalla Sittam parte della procedura.

⁷¹ Cfr. doc. 3.116.

⁷² Tra le Parti hanno partecipato Agility, Albin, Alpi Padana, Brigl, Italsempione, Rhenus, Saima, e Vidale.

⁷³ Cfr. doc. 3.117 e doc. 6.343 all. 9.

incremento di più voci di costo senza riuscire a ribaltarlo sulla committenza (...) [quali il] costo del carburante ed al costo del personale”⁷⁴.

Di seguito parla il Presidente di Fedespediti, appartenente alla società Italsempione, sostenendo che per il momento le imprese debbano farsi carico di maggiori costi e che però, in previsione dei futuri ribaltamenti, si debba cominciare ad informare la clientela. Infatti, il verbale prosegue con un nuovo intervento del rappresentante di Vidale che chiede alla segretaria di Fedespediti, *“a seguito del parere favorevole espresso da tutti i componenti della Sezione, di voler approntare un comunicato stampa da pubblicare su "Il sole 24 ore" con cui rendere pubblico l'aumento dei costi che le case di spedizioni internazionali si trovano a dover affrontare. Viene anche deciso di inoltrare il comunicato stampa di cui si discute a tutte le Associazioni Territoriali per far sì che venga ripreso e pubblicato sulla stampa locale in modo che abbia la maggiore eco possibile. Infine viene deciso di procedere in una prossima riunione della Sezione ad una analisi delle varie voci di costo per valutarne l'ampiezza e la portata”⁷⁵.*

83. L'appunto manoscritto contribuisce a chiarire come l'oggetto della riunione sia stata essenzialmente la discussione sull'entità degli aumenti da praticarsi e sulle modalità di comunicazione all'esterno degli aumenti. Nell'appunto si legge:

“Comunicato stampa Sole 24 Ore + [...⁷⁶] sui loro giornali locali.

Da 1/2/03 +5% Voce separata “adeguamento tariffario 2003”

Attenzione legge sul pedaggio in Germania

Aggiornamento a maggio/giugno € 0,15/Km percorso”⁷⁷.

84. Il comunicato stampa, di seguito riprodotto, viene effettivamente pubblicato il successivo 31 gennaio:

“GLI AUMENTI DEI COSTI DELLE IMPRESE DI SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

Dal 1° Gennaio 2002 al 31 Dicembre 2002 i costi delle imprese di spedizioni internazionali hanno subito un incremento complessivo del 5%.

⁷⁴ Cfr. doc. 3.117 e doc. 6.343 all. 9.

⁷⁵ Cfr. doc. 3.117 e doc. 6.343 all. 9.

⁷⁶ Parola illeggibile.

⁷⁷ Cfr. doc. 3.118.

Ciò é dovuto a diversi fattori congiunturali fra i quali si possono citare:

- in primo luogo l'aumento del costo del lavoro a seguito del rinnovo del contratto collettivo nazionale di lavoro;

- I costi dei pedaggi autostradali e dei tunnels:

- i costi del carburante;

-ecc.

La tendenza al rialzo potrebbe essere ancora più elevata considerando l'evoluzione dell'attività del settore verso funzioni che fino a poco tempo fa erano proprie del settore manifatturiero. Ciò comporta un aumento dei costi affondati e dei costi sommersi, che sembrano diventare sempre più rilevanti per le aziende di spedizioni internazionali”⁷⁸.

85. Risulta anche che, prima della pubblicazione, Fedespedi ha confermato a tutti i componenti della Sezione (tra le Parti, Agility Albini, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Spedipra e Vidale) la pubblicazione del comunicato, anticipandone il contenuto a tutte le associazioni territoriali, e che successivamente ha trasmesso il comunicato pubblicato a tutti i componenti della Sezione⁷⁹.

86. L’oggetto della riunione ed il senso del comunicato stampa emergono anche con tutta chiarezza da alcuni messaggi di posta elettronica rinvenuti nel corso delle ispezioni. Il 29 gennaio in una *email* scambiata fra numerosi dipendenti Saima, che aveva ad oggetto “*aumento delle tariffe*”, si legge: “*a seguito della riunione tenutasi la fine della settimana scorsa presso Fedespedi, è stata concordata l’applicazione dell’aumento delle tariffe, per cercare di recuperare almeno in parte i vari aumenti subiti negli ultimi mesi. L’area Lombardia ha predisposto ed inviato l’allegata lettera alla clientela, con l’intenzione di applicare l’aumento a tutti i clienti dell’Area. Lasciamo a Voi la decisione in merito all’applicazione o meno alla Vostra clientela di tale aumento. Per mezzo dei mass media, nei prossimi giorni saranno rilasciati dei comunicati stampa redatti a cura della Fedespedi*”⁸⁰.

Il giorno successivo, con riferimento all’applicazione dell’aumento, una nuova *email* scambiata fra dipendenti Saima corregge parzialmente la precedente: “*sarebbe opportuno fare una comunicazione come Direzione di Area a tutti gli uffici dell’Area Lombardia, con la quale si raccomanda l’applicazione di tale aumento a tutta la clientela evitando eccezioni, se non in casi molto rari. Quanto sopra perché tutti gli associati Fedespedi hanno*

⁷⁸ Enfasi non aggiunta. Cfr. doc. 6.343 all. 1, doc. 3.184 e doc. 11.558 all. 42.

⁷⁹ Cfr. doc. 6.343 all. 1 e doc. 3.184.

⁸⁰ Cfr. doc. 3.184. Enfasi aggiunta.

promesso l'applicazione di tale aumento che pertanto sarà attuato in linea uniforme"⁸¹.

87. Agli atti del fascicolo vi è anche la bozza di lettera predisposta da Saima⁸², con la quale si preannuncia alla clientela l'aumento dei prezzi del 5%, come concordato in sede associativa e come contenuto nel comunicato stampa.

Inoltre, presso Saima è stata anche rinvenuta la lettera con la quale Italsempione annunciava alla clientela l'aumento dei prezzi del 5%⁸³. Saima ed Italsempione, quindi, hanno dato seguito a quanto concordato in sede associativa con lettere parallele alla clientela che annunciava un aumento dei prezzi del 5%.

In conclusione, anche le risultanze relative a questa seconda fase dell'intesa, confermano ed integrano quanto espressamente dichiarato dai *leniency applicant*.

IV.2.iii L'attività concertativa tra febbraio e dicembre 2003 relativa all'incremento generale dei costi

88. L'attività di concertazione svolta successivamente, fra il febbraio ed il dicembre 2003, si concentra su due temi principali: *i)* l'attuazione degli aumenti concordati nel gennaio 2003, con la discussione di ulteriori eventuali aumenti; ed *ii)* il problema dell'introduzione del pedaggio autostradale per i mezzi pesanti in Germania ed Austria, con la connessa volontà di realizzare specifici aumenti dei prezzi.

89. La documentazione in atti, confermando ed integrando le dichiarazioni dei *leniency applicant*, dimostra l'attività svolta dalle imprese e dall'Associazione per dare attuazione agli aumenti concordati a gennaio e le difficoltà incontrate nel far accettare gli aumenti alla clientela. In un'*email* del 21 febbraio intercorsa fra alcuni dipendenti di Agility che discutono dell'applicazione degli aumenti concordati, l'Overland Director di Agility (che è anche rappresentante di Agility presso Fedespedi) afferma: "ripeto che è stata una decisione presa da tutti i maggiori spedizionieri italiani. Ho quindi bisogno di sapere con chi lavorano le ditte che hai citato perché, ad

⁸¹ Cfr doc. 3.184. Enfasi aggiunta.

⁸² Cfr doc. 3.184.

⁸³ Cfr doc. 3.184.

esempio, Saima, Vidale, Italsempione, Danzas [NDR: oggi, Dhl], Alpina hanno senz'altro fatto aumenti come da input della loro direzione”⁸⁴.

Il 12 marzo Fedespediti, facendo seguito ai colloqui telefonici intercorsi, informa per *email* i membri della Sezione dell'incidenza dell'aumento del costo del carburante (stimata nello 0,7%) ed afferma: *“Alcuni membri della Commissione hanno fatto presente che le aziende sono uscite con un aumento del 5% nel mese di gennaio/febbraio 2003. Vale la pena, dicono, di avanzare nuovi aumenti o meglio indirizzare gli sforzi per ottenere gli aumenti proposti da quelle aziende che non hanno accettato gli adeguamenti? In ogni caso si potrebbe proporre un addebito fisso di tot euro per spedizione come hanno fatto alcune compagnie aeree. C'è anche il rischio che uscendo noi con una richiesta di adeguamenti per l'aumento dei costi di trasporto, tutti i ns. vettori si sentiranno autorizzati a richiederci aumenti. Attendiamo Vs commenti e suggeriamo la convocazione della Commissione entro la fine di questo mese”⁸⁵.*

Seguono messaggi di posta elettronica del 12, 13 e 14 marzo nei quali un certo numero di società (tra le Parti, scrivono Agility, Italsempione, Vidale) discutono delle difficoltà riscontrate nel far accettare l'aumento del 5% e dell'opportunità di chiedere un nuovo aumento⁸⁶.

90. La documentazione citata dimostra inequivocabilmente l'oggetto della riunione associativa di gennaio, il significato del comunicato stampa che ne è stato l'attuazione ed il tentativo, solo in parte riuscito, di dare esecuzione all'aumento dei prezzi.

Risulta, inoltre, come l'aumento dei costi che giustificherebbe l'aumento dei prezzi (ovvero l'aumento del prezzo del gasolio) è stato considerato dagli spedizionieri come una buona ragione per un aumento dei prezzi, a prescindere dal suo effettivo ripercuotersi sui costi sopportati dagli stessi spedizionieri. Infatti, Fedespediti si preoccupa dell'opportunità di uscire con un comunicato stampa sull'aumento dei prezzi del gasolio, temendo che ciò possa indurre gli autotrasportatori ad innalzare i prezzi che essi praticano agli spedizionieri per il servizio di trasporto. In sostanza, gli spedizionieri si interrogano sull'opportunità di trasferire un aumento di costo – aumentando i propri prezzi – che neppure hanno ancora subito e si interrogano sull'opportunità di fare il comunicato, temendo che ciò possa indurre gli autotrasportatori ad incrementare veramente i propri prezzi.

⁸⁴ Cfr. doc. 11.560 all. 3. Enfasi aggiunta.

⁸⁵ Cfr.doc. 6.343 all. 5.

⁸⁶ Cfr.doc. 6.343 all. 2.

91. La vicenda viene nuovamente discussa nella riunione del 14 maggio 2003⁸⁷, per la quale si dispone del verbale ufficiale. In tale occasione i convenuti prendono atto del fatto che *“la pubblicazione del comunicato stampa con cui Fedespedi ha pubblicizzato all’utenza l’incremento dei costi che gli spedizionieri terrestri hanno dovuto sostenere nell’ultimo anno non ha sortito gli effetti sperati. Tutti i convenuti concordano (...) e ritengono che ciò sia dovuto, almeno in parte, alla particolare situazione del mercato che in questo momento non consente di ribaltare sulla committenza ulteriori costi. Occorrerebbe inoltre una maggiore determinazione da parte di tutta la categoria, cosa che forse in questo momento manca”*⁸⁸.

92. Infine, Fedespedi, con la convocazione per la riunione del 15 luglio 2003⁸⁹, invia un nuovo studio sui costi sopportati dagli spedizionieri⁹⁰, ma nel corso della riunione *“la Sezione unanime (...) [decide] di rimandare a data da destinarsi l’esame della situazione dei costi”*⁹¹.

93. Nella riunione del 30 ottobre 2003 della Commissione per lo studio delle modalità di ribaltamento dei pedaggi autostradali⁹² si discute nuovamente, oltre che dei pedaggi, di cui si dirà oltre, dell’incremento generale dei costi e delle eventuali politiche di incremento dei prezzi. Si riporta di seguito uno stralcio del verbale ufficiale: *“Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale] passa quindi ad analizzare la situazione commerciale in Italia; viene rilevato che gli ultimi sviluppi in materia di trasporto (...) hanno generato un notevole incremento delle spese delle case di spedizioni che non può essere assorbito dalle stesse (...)*⁹³. Dopo ampio dibattito che ha coinvolto tutti i componenti la commissione viene deciso di prendere un po' di tempo per studiare approfonditamente la materia e per meglio conoscere anche il parere della base associativa. Al riguardo il (...) [NDR: rappresentante di Albini] invita la Segreteria a richiedere all'Alsea l'opinione dei suoi associati sulla materia in quanto è di fondamentale importanza conoscere il pensiero delle case di spedizioni della zona milanese per lo studio di cui si discute. Viene quindi deciso di fissare un

⁸⁷ Alla quale, tra le Parti, hanno partecipato: Agility, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus e Vidale.

⁸⁸ Cfr. doc. 3.119 e doc. 6.343 all. 4.

⁸⁹ Alla quale, tra le parti, hanno partecipato Albini, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Spedipra e Vidale.

⁹⁰ Cfr. doc. 6.343 all. 10.

⁹¹ Dal verbale ufficiale della Riunione. Cfr doc. 3.120 e doc. 6.343 all. 13.

⁹² Alla quale, tra le parti, sono presenti Agility, Albini & Pitigliani, Alpi Padana, Dhl, Rhenus, Saima, Schenker e Vidale.

⁹³ Tra i due interventi vi è quello di Castiglione, società non parte della procedura, che “ritiene che la materia non dovrebbe richiedere una analisi approfondita da parte della Commissione in quanto il mercato è in grado, da solo, di trovare i giusti equilibri e le migliori soluzioni”. Cfr. doc. 3.122 e doc. 6.343 all. 15.

*nuovo incontro (...) per presentare le proposte ed i suggerimenti per addivenire ad una soluzione del problema*⁹⁴.

94. Agli atti della procedura non vi sono documenti relativi alla riunione prevista per il 24 novembre. Risulta, però, che quanto meno Sittam, nel gennaio 2004, abbia effettuato – *“a seguito delle raccomandazioni elaborate dall'Associazione di Categoria”*⁹⁵ – un incremento dei prezzi del 4%, giustificato con i suoi clienti dalla stessa Sittam con l'argomento di un aumento generalizzato dei costi⁹⁶.

Ancora una volta, la documentazione descritta conferma ed integra le dichiarazioni rese da parte dei *leniency applicant*.

IV.2.iv L'attività di concertazione tra febbraio e dicembre 2003 relativa al ribaltamento dei pedaggi autostradali

95. La questione dell'introduzione o dell'incremento dei pedaggi autostradali per i mezzi pesanti in Germania, Austria e Svizzera è stata spesso all'attenzione della Sezione, la quale ha anche predisposto corposi documenti analitici, volti al trasferimento a valle dell'incremento del costo dovuto ai nuovi pedaggi⁹⁷ ed alla sua contabilizzazione in fattura con voce separata.

Come si vedrà nella sezione relativa alle argomentazioni delle Parti ed in valutazione, anche in Germania ed Austria vi è stata, da parte di alcune associazioni di categoria, la diffusione di tabelle per il ribaltamento dei pedaggi, variamente affrontata dalle autorità di concorrenza di tali Paesi.

Benché la data di effettiva entrata in vigore dei pedaggi in Germania sia stata posticipata varie volte, fino al 1° gennaio 2005, ed in Austria i pedaggi siano stati introdotti a partire dal 1° gennaio 2004, ed in Svizzera dal 1° gennaio 2005, la prima traccia agli atti riguardante la discussione dei sovrapprezzi concertati da applicarsi alla clientela risale già al dicembre del 2002.

Si tratta di uno scambio di e-mail con la quale Fedespediti trasmette ai componenti della Sezione (ovvero, per le Parti: Agility, Albini & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Spedipra e Vidale) la traduzione di un documento dell'Associazione degli spedizionieri tedeschi sull'introduzione del pedaggio autostradale. La risposta da parte di una

⁹⁴ Cfr. doc. 3.122 e doc. 6.343 all. 15.

⁹⁵ Cfr. doc. 6.314.

⁹⁶ Cfr. doc. 11.549 all. 8 e doc. 11.549 all. 26.

⁹⁷ Cfr. doc. 8.437.

società non parte della procedura afferma: *“Si. E' molto importante che le associazioni informino i propri associati affinché in sede rinnovo tariffe assumano iniziative adeguate. Ancora più importante sarebbe unificare l'aumento”*⁹⁸.

96. In seguito, il 2 aprile 2003, Fedespediti invia una circolare informativa nella quale si legge: *“In Germania è stata promulgata una legge che introduce i pedaggi autostradali per gli automezzi pesanti (...) La Sezione (...) già da tempo segue l'argomento (...) in maniera da poter prendere gli eventuali accorgimenti del caso nel momento in cui si conoscerà la data definitiva. Per vostra opportuna informazione vi rimettiamo in allegato il vademecum che la Federazione tedesca ha approntato (...); attiriamo in particolare la Vostra attenzione sul punto (...) che riportiamo di seguito: <La summenzionata Federazione (tedesca N.d.R.) raccomanda il trasferimento degli oneri di pedaggio sostenuti dai propri o da altri automezzi al singolo cliente finale (...)> (...) Invitandovi a informare i vostri associati su quanto precede, porgiamo i nostri più cordiali saluti”*⁹⁹.

97. Tornando, quindi, alla riunione del 14 maggio 2003¹⁰⁰, accantonata momentaneamente l'ipotesi di nuovi aumenti di carattere generale, nella riunione si discute delle misure da intraprendere per ribaltare sulla clientela i maggiori costi dovuti all'introduzione del pedaggio autostradale per i mezzi pesanti in Germania. In sostanza, si discute di nuovi aumenti da praticarsi in modo “selettivo” nei confronti della clientela attiva sulle rotte che passano dalla Germania.

Il verbale riporta che: *“Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale] (...) osserva che l'introduzione di un pedaggio autostradale in Germania causerà non pochi problemi alla categoria sia per l'incremento di costi (...) sia per determinare le modalità con cui addebitare tali costi. (...) I Signori (...) [NDR: rappresentante di Brigl], (...) [NDR: rappresentante di Gottardo Ruffoni, oggi Rhénus] e (...) [NDR: rappresentante di Italsempione] presentano alcuni tabulati che mirano ad individuare le spese che graveranno sulle merci in funzione del tipo di automezzo utilizzato e della percorrenza stradale. Si tratta però di strumenti non ufficiali per cui la Segreteria si impegna a richiedere alla Federazione tedesca tabulati che possano avere una qualche veste di ufficialità per poter poi fare delle*

⁹⁸ Cfr. pag. 20 doc. 3.163 e doc. 11.558 all. 1 e doc. 11.558 all. 2.

⁹⁹ Cfr. doc. 3.163 pag. 14, doc. 3.119 e doc. 11.558 all. 6 e doc. 6.343 all. 20 e doc. 6.314 all. 6.

In proposito si veda anche il doc. 9.446

¹⁰⁰ Alla quale, tra le Parti, hanno partecipato Agility, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhénus e Vidale.

considerazioni maggiormente attendibili. Dopo ampio dibattito la Sezione ritiene opportuno studiare un comunicato stampa con cui rendere palese all'utenza che entro breve termine verrà introdotto in Germania un pedaggio autostradale che causerà un incremento di costi per le merci destinate o provenienti da quel Paese e per le merci che debbono solo transitarvi. Viene deciso di pubblicare detto comunicato su un quotidiano nazionale a cura di Fedespedi in modo che possa poi essere ripreso dalle Associazioni Territoriali per una ulteriore pubblicazione sui quotidiani locali. Viene inoltre deciso che non appena si avranno maggiori informazioni sulla data di entrata in vigore dei pedaggi autostradali e sulla loro quantificazione, verrà convocata una nuova riunione della Sezione per prendere gli opportuni accorgimenti”¹⁰¹.

98. L'indicazione associativa viene così riportata internamente a Dhl, con una e-mail del maggio 2003: *“Durante l'ultima Riunione Fedespedi (14.05.03) è stata confermata l'introduzione della MAUT - Tassa Autostradale Tedesca. Date probabili 23 agosto oppure 01 settembre. La Fedespedi provvederà ad informare tramite stampa specializzata e quotidiani di maggior tiratura nazionali l'introduzione della tassa stessa. Quanto precede al fine di preparare il terreno per l'applicazione alla Clientela. E' emersa la volontà di tutti gli Associati di evidenziarla con voce a parte in fattura”¹⁰².*

99. Il 5 giugno esce su Il Sole 24 Ore il comunicato stampa predisposto da Fedespedi con il quale si preannuncia il ribaltamento alla clientela finale del costo del pedaggio:

“INTRODUZIONE DI UN PEDAGGIO AUTOSTRADALE ANCHE IN GERMANIA

Le autorità tedesche hanno deciso di introdurre, a partire dal 31 agosto 2003, un pedaggio autostradale per tutti i veicoli che percorreranno le autostrade tedesche. Ovviamente uno dei settori maggiormente colpiti da questo pedaggio è quello del trasporto merci via strada che comporterà un incremento dei costi che andrà a gravare sulle merci da, per ed in transito attraverso la Germania che allo stato attuale non è ancora quantificabile. Sarà cura degli operatori far conoscere l'incremento sul costo del trasporto che dovrà essere ribaltato sulla committenza. Le case di spedizioni sono a disposizione della clientela per ogni ulteriore chiarimento”¹⁰³.

¹⁰¹ Cfr. doc. 3.119 e doc. 6.343 all. 4.

¹⁰² Cfr. doc. 11.558 all. 8bis. Enfasi aggiunta.

¹⁰³ Cfr. doc. 6.343 all. 11.

100. Il 15 luglio 2003 si tiene la riunione¹⁰⁴, convocata da Fedespedi e preparata da altri incontri¹⁰⁵, nella quale viene costituita una commissione *ad hoc* per lo studio delle modalità per il ribaltamento alla clientela dei pedaggi autostradali. Il verbale ufficiale della riunione riferisce che: *“La Sezione, dopo aver appoggiato l’iniziativa presa dalla Federazione, rivolge la propria attenzione agli aspetti pratici legati all’introduzione del pedaggio autostradale in Germania, non dimenticando che a partire dal 1° gennaio 2004 anche l’Austria seguirà l’esempio teutonico. Ciò che preoccupa la Sezione sono da un lato le modalità di riscossione del pedaggio e dall’altro l’incremento di costi che tale pedaggio causerà alle merci italiane. Vengono presentati una serie di tabulati, alcuni dei quali prodotti dalla Federazione Tedesca, che sono analizzati dalla Sezione; dopo ampio dibattito viene deciso che la materia richieda uno studio approfondito per cui tutti i componenti si impegnano a studiare il problema con perizia in vista di una prossima riunione di una commissione costituita ad hoc per prendere le decisioni del caso (...). Viene inoltre deciso di inviare una comunicazione a tutte le associazioni territoriali con cui fare presente che la Sezione sta seguendo la materia e per informare che entro la fine del mese di luglio sarà in grado di dare indicazioni precise su questo tema di scottante attualità”*¹⁰⁶.

101. Dopo la riunione, il 15 luglio, Fedespedi invia una circolare alle associazioni territoriali, e per conoscenza ai membri della Sezione, volta ad informare delle decisioni prese, nella quale afferma: *“La Sezione ha preso in esame vari studi che le sono stati presentati per recuperare le spese che verranno a gravare sulle merci e sta valutando quale sistema possa adeguarsi meglio alla realtà italiana tenendo comunque in considerazione che sia le modalità di calcolo dei pedaggi autostradali adottate in Germania che quelle che sono state adottate in Austria sono piuttosto complesse”*¹⁰⁷.

102. All’interno di Agility, in un *report* del 1° agosto 2003, in merito a quello che viene definito il *“competition development”*, viene annotato: *“estremamente positiva e determinata l’unità con i colleghi/concorrenti circa l’addebito alla clientela dei costi che matureranno con l’entrata in vigore della nuova tassa di transito in Germania”*¹⁰⁸.

¹⁰⁴ Alla quale, tra le Parti sono presenti Albini & Pitigliani, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Spedipra e Vidale.

¹⁰⁵ Cfr. doc. 6.343 all. 10 e doc. 11.560 all. 12.

¹⁰⁶ Cfr. doc. 3.120 e doc. 6.343 all. 13.

¹⁰⁷ Cfr. doc. 6.343 all. 21.

¹⁰⁸ Cfr. doc. 11.560 all. 17. Si veda anche doc. 11.560 all. 16.

103. Il 28 luglio 2003 si svolge la prima riunione della Commissione per i pedaggi autostradali¹⁰⁹, istituita per studiare entità e modalità del ribaltamento a valle del costo del pedaggio.

Al riguardo si dispone del verbale ufficiale della riunione, nel quale si legge: *“Aprire la riunione il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] ricordando che la commissione che si è riunita oggi è stata costituita appositamente per arrivare alla determinazione degli strumenti che possano consentire a tutte le aziende associate di recuperare i maggiori costi che provocheranno l'introduzione dei pedaggi autostradali in Austria ed in Germania ed alle loro modalità di diffusione. (...) Il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] apre quindi la discussione sulla determinazione dello strumento da scegliere per recuperare le spese pagate per i pedaggi autostradali in Germania”*¹¹⁰.

La Commissione esamina quindi le tabelle per il ribaltamento dei pedaggi predisposte da vari componenti e sceglie all'unanimità quelle presentate da Brigl.

Inoltre, la Commissione decide di pubblicare un comunicato stampa su Il Sole 24 Ore con cui dà notizia dell'introduzione del pedaggio autostradale in Germania e in Austria e della possibilità, per tutti, di prendere visione della tabella approntata per il recupero spese sul sito della Fedespedi. In merito al comunicato, la Commissione stabilisce anche che esso dovrà essere trasmesso anche a tutte le Associazioni Territoriali, in modo che possano riprenderlo e farlo pubblicare sulla stampa locale. Viene poi deciso di inviare la tabella a tutte le aziende associate, con una circolare di accompagnamento che spieghi le conseguenze dell'introduzione dei pedaggi autostradali in Germania.

La Commissione *“dà poi mandato alla Segreteria di richiedere un parere ad uno studio legale se le iniziative poc'anzi schematizzate possano in qualche modo andare contro le regole dettate dall'antitrust; solo dopo tale controllo si procederà nella direzione decisa. Concluso lo studio dei pedaggi in Germania si passa ad analizzare la situazione austriaca; anche in questo caso le tabelle presentate sono molteplici. Dopo una profonda analisi la commissione decide di prendere come base quella predisposta dal Professor Kummer dell'Università di Vienna anche perché è quella prescelta dalla Federazione austriaca. Si ritiene di non comunicare subito le decisioni prese*

¹⁰⁹ Alla quale, tra le Parti sono presenti Agility, Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker e Vidale.

¹¹⁰ Cfr. doc. 3.121 e doc. 6.343 all. 14.

riguardo alla situazione austriaca per evitare sovrapposizioni con i pedaggi tedeschi e quindi di procedere a circolarizzare le informazioni sulla situazione austriaca solo a settembre”¹¹¹.

104. Il 30 ottobre 2003 si tiene la seconda riunione della Commissione¹¹². Anche in questo caso il verbale ufficiale della riunione descrive con chiarezza l’oggetto della discussione: *“Passando allo studio degli strumenti prodotti dai vari associati per il recupero dei costi che l’introduzione dei pedaggi in Germania ed in Austria produrranno, il (...) [NDR: rappresentante di Albin] presenta uno studio della sua azienda, realizzato per semplificare e rendere più immediato quello prodotto dal signor (...) [NDR: rappresentante di Brigl]. La Commissione ritiene le tabelle valide per un eventuale utilizzo interno ma valuta che per la circolarizzazione agli associati per il successivo inoltro alla clientela quanto prodotto dal signor (...) [NDR: rappresentante di Brigl] si adatti meglio allo scopo. (...) Delle tabelle prodotte dal signor (...) [NDR: rappresentante di Brigl] si ritiene però che non vada bene quella sommatoria dei pedaggi autostradali in Austria e Germania in quanto è meglio addebitare alla clientela due voci distinte, una per il pedaggio austriaco ed una per quello tedesco. (...) si procederà a circolarizzare agli associati le tabelle per il recupero dei costi dei pedaggi austriaci e tedeschi e nel contempo verrà pubblicato un comunicato stampa sul quotidiano "Il sole 24 ore" con cui si darà la notizia dell’introduzione del pedaggio autostradale da parte della Germania e dell’Austria e della possibilità, per tutti, di prendere visione delle tabelle approntate per il recupero spese sul sito della Fedespedi. Tale comunicato verrà poi trasmesso anche a tutte le Associazioni Territoriali in modo che possano riprenderlo e farlo pubblicare sulla stampa locale”¹¹³.*

105. Infatti, a seguito della riunione, il 28 novembre 2003 Fedespedi invia a tutti gli associati ed alle associazioni territoriali una circolare contenente le tabelle per il calcolo dell’incremento di prezzo da praticare alla clientela per ciascuna tratta: *“Le modalità di recupero di detti costi sono naturalmente lasciate alla libera determinazione di ogni impresa: il consiglio dato dalla Sezione Spedizionieri Terrestri è quello di addebitare separatamente dal nolo il costo del pedaggio autostradale. La Sezione Spedizionieri Terrestri della Federazione per poter dare un quadro di riferimento a tutti gli*

¹¹¹ Cfr. doc. 3.121 e doc. 6.343 all. 14. In merito alla riunione del 28 luglio 2003 si veda anche il doc. 6.343 all. 22.

¹¹² Alla quale, tra le Parti, sono presenti Agility, Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Dhl, Rhenus, Saima, Schenker e Vidale.

¹¹³ Cfr. doc. 3.122 e doc. 6.343 all. 15.

*associati, ha poi elaborato, sulla base di più tabelle analizzate nel corso di questi mesi, uno strumento che possa aiutare a calcolare le spese da recuperare per i pedaggi autostradali in Austria ed in Germania; ve ne alleghiamo dunque una copia precisando che tali documenti sono presenti sul sito della Federazione (www.fedespedi.it) accessibili a tutti*¹¹⁴.

106. Nei giorni immediatamente successivi, il 3 dicembre, viene anche pubblicato un nuovo avviso sul quotidiano Il Sole 24 Ore:

“INTRODUZIONE DI UN PEDAGGIO AUTOSTRADALE IN GERMANIA ED IN AUSTRIA

*Le autorità tedesche ed austriache hanno deciso di introdurre un pedaggio autostradale per i mezzi pesanti che attraversano il loro territorio. In Austria entrerà in vigore a partire dal 1° gennaio 2004. In Germania, invece, non è ancora stata fissata una data. Questi provvedimenti comportano un incremento dei costi che andranno a gravare sulle merci da, per ed in transito attraverso la Germania e/o l’Austria. Le modalità di recupero di detti costi sono naturalmente lasciate alla libera determinazione di ogni casa di spedizioni: la Sezione Spedizionieri Terrestri della Fedespedi per dare un quadro di riferimento agli associati ed alla loro clientela ha elaborato, sulla base della legge tedesca e di quella austriaca, uno strumento che possa aiutare in questo esercizio. Sarà cura degli operatori far conoscere l’incremento del costo del trasporto che dovrà essere ribaltato alla committenza*¹¹⁵.

107. Al di là dei toni usati nel comunicato stampa, il senso e la coerenza degli accordi assunti in sede associativa risultano evidenti nella documentazione interna di Agility, che attesta come gli addetti commerciali della società fossero restii ad applicare integralmente l’incremento di prezzo con voce separata e di come il *management* della società abbia imposto il rispetto della linea concordata in sede associativa. Nel primo messaggio (del 22 marzo 2004) l’Overland Director della società scrive: “*ho visto le offerte (...) per (...). E’ riportata la Maut a forfait! Chi ha autorizzato una cosa del genere? Eravate al corrente? Mi pareva di essere stato chiaro nei miei scritti*”.

Successivamente, dopo alcuni ulteriori messaggi che dibattono la questione, la linea dell’Overland Director prevale e, così, egli conclude: “*E’ importante che venga seguita una linea comune. Se qualche concorrente non dovesse rispettare gli accordi presi, prenderemo i provvedimenti nelle sedi*

¹¹⁴ Cfr. doc. 3.169, doc. 6.343 all. 23 e doc. 6.314 all. 7.

¹¹⁵ Cfr. doc. 6.343 all. 24 e doc. 7.372 all. 34.

appropriate, comunque non voglio che sia GeoLogistics [NDR: oggi Agility] la prima a non rispettarli”¹¹⁶.

108. Nei mesi successivi, nuovamente la forza vendita di Agility non sembra convinta della scelta concertata. Anche in questo caso il *management* della società interviene imponendo il rispetto di quanto concordato.

Di seguito si riportano solo alcuni estratti dello scambio di email: “(...) *Conosco la tua opinione in merito ma gli accordi stipulati in Fedespedit sono molto più seri di quanto tu possa immaginare, almeno per il terra. In Fedespedit si è deciso, come è logico per altro, di addebitare separatamente il nolo dalle prestazioni, dal COD, dall'assicurazione ed ultimamente dalla Maut. Questo ovviamente e soprattutto per il traffico groupages. Quindi è per me importante, come Membro della Commissione, sapere se qualche filiale di un firmatario non si attiene alle regole. Sarebbe interessante, per esempio, poter dire al Presidente di Italsempione, (...), che la sua filiale emiliana non si attiene agli accordi, dopo che lui li ha firmati. Tutto qua*”¹¹⁷.

109. Nel complesso, vi è documentazione che testimonia che le Parti concertarono il ribaltamento coordinato dei costi connessi ai nuovi pedaggi, quantificarono esattamente (con le “tabelle”) l’entità di tale aumento, stabilirono le modalità applicative (con voce separata, più agevole da monitorare) e diffusero l’informazione completa a tutte le imprese.

IV.2.v L’attività concertativa dal maggio al dicembre 2004 relativa all’incremento generale dei costi

110. Anche nel 2004 l’attività di concertazione si concentra su *i*) l’aumento generalizzato dei prezzi, connesso all’incremento dei costi, e su *ii*) l’aumento dei prezzi specificamente collegato ai pedaggi autostradali.

111. La prima riunione dell’anno, che si tiene l’11 maggio 2004, non affronta se non in termini generali il tema dell’aumento dei prezzi connesso all’incremento complessivo dei costi.

L’argomento è invece dibattuto nella successiva riunione del 21 settembre 2004¹¹⁸, nella quale viene deciso di rinviare all’inizio dell’anno successivo un nuovo aumento dei prezzi. Il verbale, infatti, riporta che: “*Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale] comunica che l’incremento del costo del petrolio ha dato origine a conseguenti incrementi del gasolio su cui*

¹¹⁶ Cfr. doc. 11.560 all. 18.

¹¹⁷ Cfr. doc. 11.560 all. 19.

¹¹⁸ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albini & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker, Spedipra e Vidale.

occorre interrogarsi per valutare se sia necessario ribaltare tali aumenti sulla clientela”¹¹⁹.

La discussione sull’opportunità di prevedere nuovi aumenti prosegue, giungendo alla conclusione che la *“Sezione univoca considera opportuno, allo stato attuale, non ribaltare sulla clientela l’incremento di costi generato dall’improvviso aumento del costo del petrolio. Nello stesso tempo, però, ritiene che l’aumento generalizzato dei costi di gestione delle case di spedizioni non possa venire da queste interamente assorbito per cui valuta opportuno prevedere un recupero di detti costi con l’inizio del 2005. Sarà cura della Segreteria procedere a trasmettere le informative del caso nei momenti e con le modalità opportune”¹²⁰.*

112. Tuttavia, per qualche ragione che non risulta dalla documentazione in atti, le Parti anticipano l’aumento dei prezzi e, già il 3 dicembre 2004, Fedespedi pubblica e diffonde fra gli associati e le articolazioni associative territoriali un nuovo comunicato stampa¹²¹ con il quale preannuncia un aumento dei prezzi pari al 4,5%:

“GLI AUMENTI DEI COSTI DELLE IMPRESE DI SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

Dal 1° Gennaio 2004 al 30 Settembre 2004 i costi delle imprese di spedizioni internazionali hanno subito un incremento complessivo del 4,5%.

Ciò é dovuto a diversi fattori congiunturali fra i quali si possono citare:

- *L’incremento dei costi di trazione;*
- *l’aumento del costo del lavoro;*
- *i costi delle strutture, delle comunicazioni e della spese generali.*

La tendenza al rialzo potrebbe essere ancora più elevata considerando l’evoluzione dell’attività del settore verso funzioni che fino a poco tempo fa erano proprie del settore manifatturiero. Ciò comporta un aumento dei costi diretti e dei costi sommersi, che sembrano diventare sempre più rilevanti per le aziende di spedizioni internazionali”¹²².

113. Il comunicato stampa è preceduto, nel novembre del 2004, da una consultazione via *e-mail* tra i membri della Sezione¹²³ attraverso la quale viene concordato il testo del comunicato. Le Parti, tra l’altro, decidono di omettere di citare tra gli elementi che spiegano l’aumento dei prezzi la

¹¹⁹ Cfr. doc. 3.124 e doc. 6.343 all. 8.

¹²⁰ Cfr. doc. 3.124 e doc. 6.343 all. 8.

¹²¹ Cfr. doc. 1.9 all. C18, doc. 3.163 pag. 27, doc. 6.314 all. 10, doc. 1.12 all. 45 e doc. 6.343 all. 7.

¹²² Cfr. doc. 1.9 all. C18 e doc. 6.343 all. 7.

¹²³ In particolare, tra le parti, tra Agility, Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Spedipra e Vidale. Cfr. doc. 2.50 pagg. 1 e 2 e doc. 6.343 all. 6.

crescita del costo del gasolio. Ciò perché risulta che varie società hanno già incrementato i propri prezzi adducendo come giustificazione l'aumento del costo del gasolio e, pertanto, non potrebbero praticare nuovi aumenti con la medesima motivazione.

Di seguito si riproduce parte dello scambio di email citato: *“Egregi Signori, precisiamo che abbiamo preso giusta nota delle osservazioni che ci avete fatto avere. Non è stato inserito tra le cause di aumento dei costi l'incremento del prezzo del gasolio poiché, come emerso nel corso dell'ultima riunione della Sezione, più di un'azienda ha già giustificato un aumento dei propri costi con tale voce, richiedendo pertanto che non venisse inserita per avallare un aumento generalizzato”*¹²⁴.

IV.2.vi L'attività di concertazione dal maggio al dicembre 2004 relativa al ribaltamento dei pedaggi autostradali

114. Dopo l'introduzione del pedaggio autostradale in Austria, dal 1° gennaio del 2004, nello stesso anno continua l'attività concertativa volta a trasferire in modo coordinato gli aumenti dei costi dovuti all'introduzione, o all'incremento, dei pedaggi anche in Germania e Svizzera.

115. Secondo il verbale ufficiale, nella riunione che si tiene l'11 maggio 2004¹²⁵ *“L'attenzione della Sezione si rivolge ai pedaggi autostradali in Europa; tutti i convenuti si dichiarano soddisfatti per il lavoro svolto nei mesi passati riguardo alla Maut austriaca che ha prodotto ottimi risultati in quanto le indicazioni fornite dalla Sezione sono state seguite dalla base associativa con grande giovamento per tutti.”*¹²⁶.

116. Anche per la successiva riunione che si tiene il 21 settembre 2004¹²⁷ il verbale redatto dall'Associazione dà conto di discussioni relative ai sovrapprezzi collegati ai pedaggi: *“Il Presidente (...) [NDR: rappresentante*

¹²⁴ Cfr. doc. 2.50 pagg. 1 e 2.

¹²⁵ Alla quale, tra le Parti, partecipano Agility, Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker, Spedipra e Vidale.

¹²⁶ Cfr. doc. 3.123 e doc. 6.343 all. 26. Enfasi aggiunta.

Il verbale prosegue affermando che “Sempre sullo stesso tema il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale] rileva come i pedaggi autostradali siano stati introdotti anche in Bulgaria; Confetra ha già fatto le dovute comunicazioni che dovrebbero essere state riportate a tutti gli associati dalle associazioni territoriali. Riguardo all'Ungheria, il signor Cappa riferisce che in quella nazione i pedaggi autostradali già erano in essere; recentemente è solo stato introdotto dalle autorità ungheresi il pedaggio anche per una tratta che precedentemente non era a pagamento. Anche su questo tema Confetra farà una comunicazione a tutte le associazioni territoriali. In merito alla Maut tedesca le ultime notizie provenienti dalla Germania prevedono l'entrata in vigore dei pedaggi autostradali a partire dal 1° gennaio 2005”.

¹²⁷ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Dhl, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker, Spedipra e Vidale.

di Vidale] *comunica che la Maut tedesca è prevista entrare in vigore il 1° Gennaio 2005 (...) [e] ricorda come gli importi del pedaggio tedesco dovrebbero oscillare tra i 9 e i 14 centesimi di Euro per ciascun chilometro di autostrada percorso. E' naturale che tali spese dovranno venire sopportate dalla merce per cui il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale], ricordando anche la felice esperienza dell'attuazione dei pedaggi autostradali austriaci, invita tutti i presenti a ripetere quanto fatto in passato poiché se così non fosse l'entrata in vigore della Maut tedesca avrebbe gravissime conseguenze economiche per le case di spedizioni. Sull'argomento la Sezione unanime invita la Segreteria a predisporre una comunicazione alle Associazioni Territoriali per aggiornarle sulla entrata in vigore della Maut tedesca avvisando che, appena disponibili, verranno trasmesse ulteriori e più precise indicazioni”*¹²⁸.

117. In merito all'incremento dei pedaggi in Svizzera, il 10 novembre il Presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri invia ai membri della Sezione una bozza della comunicazione contenente gli incrementi di prezzo concordati per eventuali commenti¹²⁹.

La circolare viene poi effettivamente inviata agli associati ed alle articolazioni territoriali il 19 novembre 2004¹³⁰.

118. Con riferimento, invece, all'introduzione dei pedaggi in Germania, il 3 dicembre 2004 l'Associazione – eseguendo il mandato conferitole nelle riunioni – invia una circolare a tutti gli associati ed alle articolazioni territoriali contenente le nuove tabelle per il ribaltamento ai clienti del pedaggio autostradale tedesco, confermando anche in questo caso una precisa indicazione relativa ad una componente del prezzo finale di vendita¹³¹.

IV.2.vii L'attività di concertazione nel 2005

119. Per l'anno 2005 la documentazione agli atti attesta il proseguimento dell'attività concertativa – con la medesima strategia volta al coordinamento degli aumenti di prezzo attuata in precedenza e successivamente – avvenuta (quanto meno) attraverso una consultazione via *e-mail* tra l'Associazione ed i membri della Sezione Spedizionieri Terrestri, e con la conseguente

¹²⁸ Cfr. doc. 3.124 e doc. 6.343 all. 8.

¹²⁹ Cfr. doc. 3.183 e doc. 6.343 all. 27.

¹³⁰ Cfr. doc. 3.158, doc. 6.314 all. 9 e doc. 3.159.

¹³¹ Cfr. doc. 2.49, doc. 6.343 all. 28 e doc. 11.556 all. C54.

emissione da parte dell'Associazione di un nuovo comunicato stampa con il quale si preannunciava un ulteriore incremento dei prezzi.

Dai documenti in atti risulta che a settembre viene diffusa una bozza di comunicato contenente l'entità dell'aumento concordato, inizialmente il 5,85%, e l'indicazione tassativa di una immediata applicazione. Di seguito si riporta la bozza del comunicato stampa diffusa dall'Associazione alle aziende associate ed alle articolazioni territoriali:

“Solo nel 2005 i costi delle imprese di spedizioni internazionali sono già aumentati del 5.85%

Dal 1° Gennaio 2005 al 15 Settembre 2005 i costi a carico delle imprese di spedizioni internazionali hanno subito un incremento del 5,85%. (...) L'aumento è estremamente gravoso ed è rappresentato, oltre che dall'aumento generale dei costi di gestione e manutenzione delle strutture, principalmente dalla lievitazione dei costi dei collaboratori e relative spese accessorie. Raccomandiamo quindi calorosamente alle Aziende associate di adeguare DA SUBITO tutte le proprie tariffe aumentandole almeno della percentuale sopra esposta. Questa peraltro non prende nemmeno in considerazione i continui aumenti del prezzo del gasolio, aumenti che devono essere, alla pari di quanto già adottato da Compagnie Aeree e Navali come fuel surcharge, riversati sull'utenza sotto la voce "adeguamento nolo ai costi del gasolio", ovviamente in modo variabile. Anche qui raccomandiamo vivamente di tenere sotto controllo la voce "adeguamento gasolio", sicuramente già in essere, applicando in corso d'opera quelle variabili di aumento dettate dall'apparentemente inarrestabile e continuo aumento del gasolio”¹³².

120. La bozza del comunicato fu poi fatta circolare anche dall'articolazione lombarda di Fedespedi (Alsea), che ne anticipa il contenuto a Dhl, proponendo a quest'ultima la successiva diffusione a tutte le associate del comunicato, una volta pubblicato¹³³. Ed, infatti, il 5 ottobre Alsea, seguendo le indicazioni ricevute da Dhl, trasmette a tutte le proprie associate il comunicato stampa pubblicato da Fedespedi¹³⁴.

Un diversa bozza del comunicato fu anche inviata ad Albini da Fedespedi per commenti il 19 settembre¹³⁵.

¹³² Enfasi non aggiunta. Cfr. doc. 3.163 pag. 29, doc. 7.366 all. 47, doc. 2.49, doc. 6.343 all. 28 e doc. 11.556 all. C54.

¹³³ Cfr. doc. 11.558 all. 49.

¹³⁴ Cfr. doc. 1.9 all. C20.

¹³⁵ Cfr. doc. 2.44.

121. La consultazione con le imprese associate produsse l'effetto di "raffinare" il comunicato stampa. Infatti, successivamente alla consultazione, il comunicato venne sostanzialmente modificato e pubblicato il 4 ottobre 2005 su Il Sole 24 Ore nella forma che segue:

*"Fedespedi - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni internazionali - ritiene opportuno evidenziare il rilevante e costante incremento registrato dall'inizio dell'anno in corso nei costi generali e congiunturali. Tra questi principalmente quelli riferiti alla trazione dovuti alla progressiva tendenza al rialzo del prezzo del gasolio (+17% dal dicembre 2004) e quelli gestionali legati all'aumento del costo del lavoro. Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adottare un adeguamento proporzionale delle proprie tariffe allo scopo di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità"*¹³⁶.

122. Come si vede, la versione pubblicata è meno assertiva della bozza, avendo trasformato il *"Raccomandiamo quindi calorosamente alle Aziende associate di adeguare DA SUBITO tutte le proprie tariffe aumentandole almeno della percentuale sopra esposta"* in *"Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adottare un adeguamento proporzionale delle proprie tariffe"*.

Tuttavia, benché raffinato, il comunicato dava conto anche in questo caso, come nei casi precedenti e nei successivi, della volontà di concertazione degli aumenti delle imprese, tanto che, in seguito il rappresentante di Albini segnalò al Presidente di Fedespedi (rappresentante di Dhl) *"la piena soddisfazione (...) [per] l'accordo di fine settembre sul carburante"* ed il *"risultato positivo"* dello stesso¹³⁷.

123. Ad avviso delle Parti, il comunicato produsse gli effetti sperati di aumento dei prezzi. Infatti, nella successiva riunione della Sezione Spedizionieri Terrestri del 22 marzo 2006¹³⁸ *"Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] informa che il comunicato stampa pubblicato dalla Federazione lo scorso ottobre 2005 per informare la clientela degli aumenti dei costi delle imprese di spedizioni ha sortito i suoi effetti in quanto ha riscontrato che la maggioranza degli associati ha applicato aumenti alla*

¹³⁶ Cfr. doc. 3.163 pag. 26, doc. 3.168, doc. 7.366 all. 48 e doc. 1.9 all. C20.

¹³⁷ Cfr. doc. 4.254. Enfasi aggiunta.

Riguardo all'entità degli aumenti si deve considerare che, come si vedrà oltre, in Fedespedi vi era consapevolezza che fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, questi "a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno". Cfr. doc. 2.26.

¹³⁸ Alla quale, tra le parti, partecipano Albini & Pitigliani, Brigl, Dhl, Geodis, Italsempione, ITK, Saima e Schenker.

committenza, ovviamente ciascuna in maniera differente a seconda dei propri costi. (...) Tutti i componenti della commissione concordano con il Presidente¹³⁹.

IV.2.viii L'attività di concertazione nel primo semestre del 2006

124. All'inizio del 2006, con la riunione del 12 gennaio, si insedia la nuova Sezione Spedizionieri Terrestri, presieduta da un rappresentante di Schenker, in sostituzione del rappresentante di Vidale. Nello stesso periodo un rappresentante di Dhl assume la presidenza del Consiglio Direttivo di Fedespedi. Come risulta dalla documentazione in atti, l'avvicendamento nelle cariche sociali si riflette anche in un'alternanza nell'azione di proposizione e di organizzazione dell'attività associativa e di concertazione.

125. Tra le altre Parti, la nuova composizione della Sezione comporta la fine della presenza alle riunioni di Alpi Padana, di Spedipra e di Agility, con l'eccezione della riunione allargata del 7 novembre 2006, alla quale invece quest'ultima società partecipa.

La nuova composizione comporta anche l'inizio della partecipazione di Gefco, di ITK e di Sittam, mentre un certo numero di società parteciperanno solo alla riunione allargata del 7 novembre 2006 (Cargo Nord, I-Dika, Italmondo, ITX, Parisi e Villanova).

Tuttavia le parti di maggiore importanza commerciale, e tra queste le più attive, proseguono nella loro partecipazione all'attività concertativa: Albini, Brigl, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker e Vidale.

Ciò, insieme alla permanenza della struttura associativa, consente la continuità dell'attività di coordinamento degli aumenti di prezzo. In effetti, da questo momento la concertazione viene anche intensificata, sotto la spinta propulsiva delle società di maggiori dimensioni. Al riguardo si consideri anche che, contemporaneamente all'assunzione della presidenza della Sezione Spedizionieri Terrestri da parte di Schenker, comincia la fase nella quale la presidenza di Fedespedi è affidata ad un rappresentante di Dhl.

In ogni caso, la concertazione segue esattamente il modello già sperimentato negli anni precedenti: riunioni della Sezione nelle quali vengono concordati gli aumenti di prezzi, complessivi o di singole sue componenti, e successivi

¹³⁹ Dal verbale ufficiale della riunione. Cfr. doc. 11.558 all. 55, doc. 3.126, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1. Enfasi aggiunta.

Riguardo all'entità degli aumenti si deve considerare che, come si vedrà oltre, in Fedespedi vi era consapevolezza che fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, questi "a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno". Cfr. doc. 2.26.

comunicati stampa e/o avvisi a pagamento pubblicati su Il Sole 24 Ore che danno conto di tali indicazioni di prezzo.

126. Più in dettaglio, risulta che, nella riunione del 12 gennaio 2006¹⁴⁰, non vengono discusse le tematiche commerciali, né altre in particolare, ma viene programmata l'attività associativa per l'anno 2006, che come primo punto prevede *“l'analisi della situazione commerciale”*¹⁴¹, che, nel linguaggio dei verbali associativi corrisponde, alla consolidata attività di coordinamento degli incrementi di prezzo.

Che il programma fosse quello di proseguire nella concertazione degli aumenti appare anche evidente dalla *e-mail* inviata dal Presidente di Fedespediti (rappresentante di Dhl) al Presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri (rappresentante di Schenker): *“Le segnalo che nei giorni scorsi (...) [NDR: rappresentante di Albin] nel segnalare la piena soddisfazione e <risultato positivo> dell'accordo di fine settembre sul carburante, chiede che si cominci a pensare a qualcosa in ambito tariffario che possa avviarsi da Febbraio/Marzo. Vedo che Lei ha messa, quale primo punto, tariffe. Tenga, per favore, presente questa segnalazione”*¹⁴².

127. Il 22 marzo 2006 si svolge la riunione successiva¹⁴³, nella quale, come stabilito, viene affrontato come primo punto l'analisi della situazione commerciale. Come visto al paragrafo precedente, la Sezione prende atto del buon esito del comunicato relativo ai nuovi aumenti dei prezzi dell'ottobre 2005 e decide che *“Al momento (...) la situazione deve essere tenuta sotto controllo ma non ricorre la necessità di fare ulteriori comunicazioni alla clientela su questo tema specifico. Tutti i componenti della commissione concordano con il Presidente”*¹⁴⁴.

128. Il 18 maggio 2006 si svolge la riunione successiva¹⁴⁵, nella quale i partecipanti concordano nel ritenere che sia oramai giunto il momento di stabilire ulteriori aumenti dei prezzi, procedendo con l'usuale modalità già

¹⁴⁰ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albin & Pitigliani, Dhl, Gefco, Geodis, Italsempione e Schenker.

¹⁴¹ Dal verbale ufficiale della riunione. Cfr. doc. 3.125, doc. 3.188, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C11.

¹⁴² Cfr. doc. 4.254. Enfasi aggiunta.

Riguardo all'entità degli aumenti si deve considerare che, come si vedrà oltre, in Fedespediti vi era consapevolezza che fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, questi “a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno”. Cfr. doc. 2.26.

¹⁴³ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albin & Pitigliani, Brigl, Dhl, Geodis, Italsempione, ITK, Saima e Schenker.

¹⁴⁴ Dal verbale ufficiale della riunione. Cfr. doc. 11.558 all. 55, doc. 3.126, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1. Cfr. inoltre, doc. 3.188.

¹⁴⁵ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albin & Pitigliani, Brigl, Geodis, Italsempione, ITK e Schenker.

sperimentata in passato: quantificazione dell'aumento e successivo comunicato, pubblicato a pagamento sul Sole 24 Ore.

Il verbale ufficiale della riunione riporta che *“Il Presidente [NDR: rappresentante di Schenker], sulla base della costante e significativa crescita del prezzo del gasolio, pone all'esame della Sezione la possibilità di procedere con l'inizio di giugno alla pubblicazione di una comunicazione che evidenzi l'incremento dei relativi costi sostenuti dalle imprese aderenti. Viene chiesto alla Segreteria di verificare sul piano statistico e temporale l'aumento percentuale del carburante e la sua incidenza sui costi complessivi del trasporto, allo scopo di fornire i necessari riferimenti per definire i contenuti del possibile comunicato. Il Presidente invita i presenti ad attendere la valutazione dei suddetti dati e conferma come la questione sarà definita attraverso il successivo diretto coinvolgimento dei componenti”*¹⁴⁶.

129. Per la stessa riunione si dispone anche di appunti manoscritti acquisiti nel corso degli accertamenti ispettivi. Dagli appunti si deduce che, già nella riunione del 18 maggio, fu iniziata la quantificazione del nuovo aumento dei prezzi, partendo dalla constatazione che nell'ottobre del 2005, a fronte di un aumento del costo del gasolio quantificato nel 17%, la Sezione aveva previsto un aumento dei prezzi pari al 5/6%. Nell'appunto manoscritto risulta un'ipotesi di partenza di aumento del costo del gasolio del 22%¹⁴⁷.

130. Tra il 18 maggio ed il 1° giugno, grazie all'attività dell'Associazione e di alcuni suoi membri (quanto meno di Schenker e di Italsempione), si arriva a convergere verso una quantificazione dell'aumento da praticarsi nel 3%¹⁴⁸. Infatti, Italsempione manda un messaggio a Fedespedi nel quale si legge: *“Le confermo che siamo favorevoli ad un aumento, per l'incremento dei costi l'OBS, per una percentuale compresa dal 3 al 3,5 per cento a partire dai primissimi giorni di giugno 2006. Resto in attesa di conoscere il responso dell'insieme dei pareri dell'intera Sezione”*¹⁴⁹ e dal quale si deduce che tutti i componenti della Sezione sono stati chiamati ad esprimersi.

131. In effetti, il 1° giugno successivo l'Associazione invia ai componenti della Sezione, per eventuali commenti, la prima bozza del comunicato, nella quale l'aumento dei prezzi concordato era quantificato nel 3% e l'applicazione degli aumenti era prevista per il luglio successivo¹⁵⁰.

¹⁴⁶ Cfr. doc. 3.127, doc. 3.176, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1.

¹⁴⁷ Cfr. doc. 3.128.

¹⁴⁸ Cfr. doc. 1.9 all. C21 e doc. 1.9 all. C22.

¹⁴⁹ Cfr. doc. 1.9 all. C21 e doc. 1.9 all. C22.

¹⁵⁰ Cfr. doc. 7.366 all. 57 e doc. 6.314 all. 17.

Il 14 giugno l'Associazione, a riscontro delle indicazioni ricevute dai membri della Sezione, invia una nuova bozza del comunicato: *“Egregi Signori, facciamo seguito alla precedente comunicazione di pari oggetto, raccolte alcune osservazioni al riguardo, per trasmettere alla Vostra attenzione bozza definitiva del testo del comunicato che provvederemo a pubblicare su il Sole 24 Ore (...) e che, una volta confermatoci la data dell'uscita, anticiperemo agli Associati con una circolare interna. In questa direzione, è stato valutato più opportuno non indicare nel testo destinato alla stampa il periodo a partire dal quale richiedere gli aumenti alla clientela (luglio 2006), lasciando invece alla comunicazione interna questo aspetto, sollecitando in essa compattezza e coerenza di comportamento da parte degli stessi Associati”*¹⁵¹.

Come si vede, nella comunicazione pubblica viene scelto di omettere la data di applicazione dei nuovi aumenti, ma l'Associazione ricorda ai suoi membri come tale data sia rappresentata dal luglio successivo ed invita tutti alla compattezza. Il messaggio sulla decorrenza temporale dei nuovi aumenti di prezzo viene diffuso a livello locale, tanto che, quando l'Associazione territoriale lombarda (Alsea) diffonde il comunicato alle proprie associate, specifica con la lettera di accompagnamento che ci si riferisce ad un *“adeguamento delle tariffe a partire dal prossimo mese di luglio”*¹⁵².

132. L'8 giugno anche il Consiglio Direttivo di Fedespediti viene coinvolto dal Presidente [NDR: rappresentante di Dhl] nella decisione di effettuare il comunicato stampa relativo all'aumento del 3%: *“Il Presidente [NDR: rappresentante di Dhl] presenta al Consiglio la proposta elaborata in seno alla Sezione Terrestre di procedere nei prossimi giorni alla pubblicazione di un comunicato stampa Fedespediti che evidenzia, a fronte del costante e significativo aumento del costo del gasolio, il conseguente incremento dei costi sostenuto dalle imprese aderenti e stimato (...) in una percentuale di incidenza pari al 3%”*¹⁵³.

133. A seguito di ulteriori interventi, nuove modifiche al comunicato vengono quindi proposte dall'Associazione il 16 ed il 19 giugno¹⁵⁴. In particolare, viene comunicata *“una <formale> correzione (vedasi l'ultimo comma), espressamente suggeritaci in termini di cautela dall'avv. [...], che come di consueto ha verificato preventivamente la correttezza dell'uscita*

¹⁵¹ Cfr. doc. 1.9 all. C23 e doc. 6.314 all. 19.

¹⁵² Cfr. doc. 11.556 all. C25.

¹⁵³ Cfr. doc. 11.558 all. 58.

¹⁵⁴ Cfr. doc. 6.314 all. 20 e doc. 6.314 all. 21.

*stampa in relazione alla normativa anti-trust*¹⁵⁵. Infatti, l'ultimo paragrafo del comunicato, che fin qui recitava: *“Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adottare un adeguamento proporzionale delle proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo verificatisi e di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità”*¹⁵⁶, si trasforma nella versione, ritenuta da un punto di vista antitrust più consona, *“Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adeguare le proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo verificatisi e di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità”*¹⁵⁷.

134. Infine, il 22 giugno il comunicato viene pubblicato, nella versione già circolata ai membri della Sezione il 19 ed il 21 giugno¹⁵⁸.

In merito all'applicazione degli aumenti, si veda nella documentazione prodotta dalla società, come Schenker abbia effettivamente applicato l'aumento – nella misura con le modalità concordate – mettendolo in relazione alla decisione concertata¹⁵⁹.

IV.2.ix *L'attività di concertazione nel secondo semestre del 2006*

135. Dopo l'estate del 2006 prosegue l'attività concertativa che condurrà, anche nel secondo semestre dell'anno, alla concertazione di nuovi aumenti dei prezzi ed alla contestuale pubblicazione dei relativi comunicati stampa.

In particolare, benché non sia stato possibile reperire il verbale della riunione e non si disponga di informazioni in merito alle imprese presenti, risulta dagli atti del fascicolo che il 5 ottobre del 2006 si tenne un'altra riunione associativa¹⁶⁰, che trattò, tra l'altro, dell'”*incremento dei costi della trazione*

¹⁵⁵ Dalla lettera di trasmissione della nuova versione del comunicato del 23 giugno 2006. Cfr. doc. 6.314 all. 21.

¹⁵⁶ Cfr. doc. 6.314 all. 20.

¹⁵⁷ Cfr. doc. 6.314 all. 21.

¹⁵⁸ Cfr. doc. 6.314 all. 22 e doc. 3.168. Il testo finale del comunicato è: “Dal Gennaio 2005 al mese di Maggio del 2006 il costo del petrolio è stato oggetto di una forte e costante crescita, con un aumento dei prezzi al consumo sul periodo superiore al 19% e con una serie di conseguenze e ripercussioni che sono alla quotidiana evidenza dell'intero tessuto economico del Paese.

FEDESPEDI - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali - ritiene a questo punto opportuno segnalare il consistente impatto che questo specifico incremento ha avuto nello stesso periodo sui costi complessivi delle imprese di spedizioni internazionali, in particolare quelli di trazione, pari ad un aumento relativo di circa il 3%.

Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adeguare le proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo verificatisi e di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità”.

¹⁵⁹ Cfr. doc. 11.556 all. C24 e doc. 11.556 all. C29.

¹⁶⁰ Cfr. doc. 4.266 e doc. 3.188.

[e dell'] *aumento delle tariffe del trasporto*¹⁶¹, nonché dell'aumento dei pedaggi autostradali tedeschi¹⁶².

136. In merito a tale riunione si dispone di appunti manoscritti acquisiti nel corso degli accertamenti ispettivi, dei quali si riporta uno stralcio:

“(...) [NDR: rappresentante di Schenker] – aumenti per OBS [NDR: Oil Bunker Surcharge, ovvero la voce del prezzo riferita al costo del carburante] – rileva che, nonostante tutti si fossero detti d'accordo a fare gli aumenti, alcuni non lo hanno fatto. (...)”

Quale strategia usare per affrontare queste difficoltà?

*Quasi esclusivamente l'aumento tariffario*¹⁶³.

Come si vede, ancora una volta le problematiche associative discusse riguardano gli aumenti dei prezzi da praticarsi in modo coordinato e la necessità che questi vengano effettivamente applicati da tutti.

137. Il 7 novembre 2006 si tiene una nuova riunione¹⁶⁴, questa volta allargata anche ad imprese non appartenenti alla Sezione, convocata da Fedespediti il 20 ottobre¹⁶⁵. In merito, benché non si disponga del verbale ufficiale della riunione (che forse non è stato redatto), i numerosi documenti agli atti danno un quadro sufficientemente preciso e concordante riguardo ai temi affrontati ed alle conclusioni raggiunte.

Si dispone, infatti, della comunicazione dell'Associazione successiva alla riunione, inviata agli associati ed alle articolazioni territoriali dopo il vaglio antitrust del consulente legale¹⁶⁶, con la quale si dà conto dell'andamento della riunione: *“Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker], dopo avere esposto un'accurata analisi della difficile situazione di mercato che le aziende del comparto si trovano oggi a fronteggiare ha aperto il dibattito richiedendo un confronto per valutare le proposte di intervento e le soluzioni da promuovere in ambito associativo. In particolare i convenuti hanno condiviso quanto esposto e si sono trovati concordi nell'avviare, come categoria, un'azione chiara e decisa di sensibilizzazione verso la clientela attraverso gli organi di stampa e ad intervenire in maniera forte e compatta per un aumento delle tariffe. Dopo ampio dibattito è emersa condivisione unanime nel definire le seguenti modalità operative di azione:*

¹⁶¹ Cfr. doc. 1.9 all. C32.

¹⁶² Cfr. doc. 3.163, pag. 12.

¹⁶³ Cfr. doc. 3.188.

¹⁶⁴ Alla quale, tra le Parti, partecipano Agility, Albini & Pitigliani, Brigl, Cargo Nord, Parisi, Gefco, Geodis, I-Dika, Italmondo, Italsempione, ITK, ITX, Rhenus, Schenker, Sittam, Vidale e Villanova.

¹⁶⁵ Cfr. doc. 1.9 all. C34.

¹⁶⁶ Cfr. doc. 1.9 all. C34bis.

* *Attraverso l'Associazione sarà condotta un'azione di informazione rivolta alla clientela e agli interlocutori istituzionali che miri a descrivere la difficile situazione di mercato (...).*

* *È stato deciso di affidare alla Sezione Terrestre di prossima convocazione la definizione, per le seguenti tipologie di trasporto*

1) groupage; 2) lotti di base; 3) lotti completi;

di range percentuali di incremento dei costi rispettivamente sostenuti, allo scopo di fornire gli strumenti per un opportuno adeguamento, da parte delle imprese del settore, delle tariffe del servizio. Gli associati saranno successivamente informati tramite una comunicazione interna e potranno adeguare le tariffe secondo le proprie politiche commerciali utilizzando nello specifico i parametri definiti”¹⁶⁷.

138. Già da questa comunicazione si desume come l’oggetto della riunione sia stato l’aumento concertato dei prezzi. Tuttavia, l’oggetto della riunione emerge ancor più chiaramente dall’appunto acquisito presso Fedespediti nel corso degli accertamenti ispettivi.

Di seguito se ne riporta un ampio stralcio, data la sua chiarezza e rilevanza.

“Il Presidente [NDR: rappresentante di Schenker] descrive in maniera sintetica la situazione "insostenibile" in cui versano le aziende del settore (...) [e] a fronte di tutte le criticità descritte auspica che le aziende facciano fronte comune e diano avvio ad un'azione di sensibilizzazione chiara, decisa e condivisa verso la clientela. Questa azione verso la clientela è doverosa e necessaria perché la clientela è stata fino ad adesso diseducata ed ha alzato il livello della richiesta del servizio senza però che questo sia adeguatamente ricompensato. In particolare propone di trovare una linea futura comune e chiede agli intervenuti se intendono, come categoria, educare la clientela a pagare i servizi richiesti. Suggerisce di procedere con una azione di informazione della clientela relativamente a quanto si sta verificando e di intervenire in maniera ordinata attraverso la stampa. Ritiene importante anche fissare delle date per programmare le modalità di intervento”¹⁶⁸.

Dall’appunto risulta poi che Fedespediti informa anche i partecipanti alla riunione della presenza della società di consulenza E-Comunicare, cui Fedespediti si è rivolta per dare avvio ad un proprio organico progetto di comunicazione.

¹⁶⁷ Cfr. doc. 3.129, doc. 3.188 pag. 2, doc. 1.1 all. 7 C8, doc. 1.9 all. C8 bis, doc. 6.314 all. 14, doc. 2.58 e doc. 6.343 all. 31.

¹⁶⁸ Cfr. doc. 3.165.

L'appunto prosegue quindi con l'intervento di Agility, che ritiene necessario attendere per proporre gli aumenti di prezzo, affinché si raggiunga la consapevolezza della loro inevitabilità¹⁶⁹.

139. Fedespedi, quindi, fa presente che *“l'Associazione si farà carico di presentare e spiegare i motivi che determinano la scelta dell'aumento dei prezzi, ma che a tutti gli associati è richiesto di sostenere l'azione che si deciderà di intraprendere. Il presidente chiede se vi è convergenza sulle criticità che sono state evidenziate e chiede di mantenere fisso il punto della discussione valutando le possibili proposte e soluzioni per l'affronto di questa situazione di emergenza. Chiede inoltre se l'assemblea è convinta che vada intrapresa un'azione forte e decisa verso la clientela in materia di aumenti delle tariffe? L'assemblea richiamata conferma di condividere l'analisi della situazione di mercato descritta e ritiene utile intervenire attraverso gli organi di stampa per fare pressioni sul governo (carenze infrastrutturali) e per informare la clientela; viene richiesto all'Associazione (...) di presentare e dettagliare sulla stampa i problemi che le aziende si trovano a fronteggiare. Viene espresso anche un generale assenso ad intervenire con aumenti sulle tariffe, ma che vada definita la forma. (...)*

Le proposte avanzate per determinare la forma dell'aumento dei prezzi sono sostanzialmente due: (...)

2) individuare un range di % di aumento; ciascuna azienda poi adegua i propri listini secondo le politiche aziendali interne. (Presidente (...)) [NDR: rappresentante di Schenker]

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] ha quindi tirato le conclusioni di tutto quanto emerso ed è stato deciso in maniera condivisa dall'assemblea quanto segue:

- *L'Associazione uscirà sulla stampa presentando e descrivendo la situazione di difficoltà del settore e spiegandone i motivi e le problematiche.*

NB da valutare se ventilare la possibilità di aumenti delle tariffe.

- *Per quanto riguarda la forma degli aumenti si è optato per la seconda. La Sezione Spedizionieri Terrestri si riunirà a tal proposito il*

¹⁶⁹ “Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Agility] ritiene che in questa sede si possa discutere ma non decidere i valori di un aumento dei prezzi. Sottolinea come il mercato non sia al corrente di quello che sta accadendo alla categoria e ritiene che al momento è importante far sapere alla clientela che stante la situazione descritta è a rischio la consegna della merce secondo le condizioni garantite dal servizio. In questo senso ritiene che bisogna "terrorizzare l'utenza" per far prendere coscienza della situazione, ma procedere a passi graduali con gli aumenti, non è possibile uscire con una tariffa ex novo aumentata del 30% per coprire i costi. (...) [NDR: rappresentante di Agility] a fronte degli interventi esprime il proprio "disagio" poiché sembra che i problemi denunciati non siano condivisi”. Cfr. doc. 3.165.

prima possibile per determinare il range di % per gli aumenti da apportare ai listini secondo tre categorie:

1) groupage; 2) lotti di base; 3) lotti completi.

*Successivamente verrà predisposta una comunicazione interna per tutti gli associati che riporterà quanto stabilito dalla Sezione Terrestre. In tal modo gli associati potranno adeguare i loro listini”.*¹⁷⁰

140. Seguono, quindi, nell'appunto di Fedespedi, alcune riflessioni conclusive: *“La riunione ha denotato un buon livello di lavoro e di confronto. La partecipazione è stata buona sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo anche se vi sono state sottolineature su aspetti marginali o interventi fuori tema. Da rilevare il rischio di scontri di vedute tra piccole e grandi aziende. Nel complesso però l'assemblea è riuscita ad arrivare a decisioni operative importanti e condivise che saranno di sicura utilità per tutti gli associati”*¹⁷¹.

Infine, viene riportato l'esito del confronto con la società incaricata della comunicazione¹⁷².

141. L'oggetto della riunione è ulteriormente confermato dagli appunti manoscritti prodotti spontaneamente dalla società Villanova ad esito dell'audizione, dalla dichiarazione di I-Dika e dallo scambio di *e-mail* avvenuto nei successivi giorni di novembre.

Il rappresentante di Villanova presente alla riunione, in merito alle conclusioni cui giunge la riunione, scrive nei suoi appunti:

“Proposte finali:

- *È necessario ricorrere ad un aumento dei prezzi*
- *coinvolgimento della stampa e comunicati a mezzo stampa per informare i clienti sulla crisi del settore e sulla necessità di aumento dei prezzi*
- *supporto della federazione per aiutare gli associati a comunicare gli aumenti*

¹⁷⁰ Cfr. doc. 3.165.

¹⁷¹ Cfr. doc. 3.165.

¹⁷² Al termine della riunione Cappa si è incontrato brevemente con il Dr. Natale (E-Comunicare) per un confronto veloce da cui sono emerse alcune importanti indicazioni per l'uscita sulla stampa. In particolare:
- E' molto importante curare la tempistica dell'azione per far sì di ottenere il giusto spazio e la giusta attenzione;
- Il taglio della comunicazione deve essere (per così dire) di marketing e va inteso come un allarme della categoria, non in tono di lamentela, ma con un rilancio positivo e propositivo a tutela della qualità del servizio e dell'occupazione per gli addetti della categoria;
- Si suggerisce poi non un'uscita spot, ma uscite ripetute;
- Natale ha chiesto di ricevere dati e informazioni puntuali da poter spendere (n° di aziende che hanno chiuso a livello europeo; tariffari europei per confronti con i nostri nazionali; ..)”. Cfr. doc. 3.165.

- *commissione di esperti per studiare una proposta di aumento dei prezzi in forma % entro un rango, diversificata per tipologia di servizio*¹⁷³.

142. Anche I-Dika, con riferimento alla riunione del 7 novembre 2006, ha confermato che *“In tale riunione ho visto subito che l’idea che si voleva trasmettere fosse quella che a causa di tutto quello che stava succedendo, gli spedizionieri subivano costi specifici e bisognava ribaltarli sulla clientela (...) In quella riunione ci furono interventi generici e contrastanti (...) sui costi subiti e sul fatto che bisognava farli conoscere alla clientela per poi praticare gli aumenti di prezzo”*¹⁷⁴.

143. Nelle e-mail scambiate nei successivi giorni di novembre viene discussa l’entità dell’aumento dei prezzi da praticarsi. Tra le Parti partecipano attivamente alla quantificazione dell’aumento almeno le società Albini, Brigl, Italsempione, Saima (benché assente alla riunione del 7 novembre) e Schenker¹⁷⁵.

In particolare, tra gli altri, Italsempione scrive: *“Da parte ns riteniamo quindi che la richiesta dell’8% d’aumento da genn. 2007 sia il minimo necessario”*¹⁷⁶.

Brigl afferma che: *“Vengono ovviamente espresse difficoltà oggettive di ottenere dalla clientela quel minimo di 8% prospettato il 4 corr. ma tutti si sono dichiarati convinti della necessità, quindi tutti si impegneranno per tradurre in realtà quanto deciso”*¹⁷⁷. Da questo messaggio, tra l’altro, si deduce anche che nella riunione del 7 novembre vi fu una prima quantificazione dell’entità dell’aumento concertato, stabilita in prima approssimazione nell’8%.

Albini, a sua volta, scrive: *“Comunque il livello dell’aumento discusso (...) soprattutto da Fedespediti è dal 10% al 15% non capisco questa politica di Saima di fare l’8% ...”*¹⁷⁸.

Saima risponde ad Albini spiegando le difficoltà insite in aumenti del 10-15% e poi informa il concorrente che: *“Abbiamo definito di allinearsi all’analisi di Prato settore terra definendo con decorrenza 1.1.07 un incremento sulla trazione dell’8%”*¹⁷⁹.

¹⁷³ Cfr. doc. 9.456.

¹⁷⁴ Cfr. doc. 8.421.

¹⁷⁵ Cfr. doc. 2.42, doc. 2.59, doc. 2.41, doc. 1.9 all. C35, e doc. 1.9 all. C38.

¹⁷⁶ Cfr. doc. 2.59.

¹⁷⁷ Cfr. doc. 1.9 all. C35.

¹⁷⁸ Cfr. doc. 2.41.

¹⁷⁹ Cfr. doc. 4. 244.

144. Infine, l'oggetto della riunione è ammesso anche da una delle Parti, che, in sede di audizione ha dichiarato: *“Parisi conferma che in quella occasione si parlò di prezzi finali, ma che la definizione e concretizzazione di tale discussione non avvenne in quella riunione”*¹⁸⁰.

145. Il 4 dicembre 2006 si tiene la riunione successiva¹⁸¹, convocata da Fedespediti con l'ordine del giorno *“1. Analisi incremento costi per le tipologie di trasporto precedentemente individuate; 2. Iniziative conseguenti”*¹⁸².

Si dispone al riguardo del verbale ufficiale della riunione e di un appunto manoscritto acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi.

Il verbale dà ampiamente conto della trattazione del tema degli aumenti del prezzo: *“Il Presidente [NDR: rappresentante di Schenker] (...) chiede ai presenti se vi è ancora condivisione sulle problematiche descritte e analizzate nel corso della precedente riunione allargata della Sezione Spedizionieri Terrestri tenutasi lo scorso 7 novembre. La Sezione condivide la valutazione espressa nell'occasione in merito alla situazione di mercato ed è concorde nell'adottare le misure proposte. Viene aperto dunque un dibattito per definire nel dettaglio le modalità con cui procedere. Viene espresso come sia importante agire in fretta con un'azione urgente e chiara di sensibilizzazione della clientela. A tale proposito si richiede di avviare un'azione di comunicazione entro la fine di dicembre pubblicando un comunicato alla clientela e sulla stampa. (...¹⁸³) Il Segretario Generale (...) conferma la piena disponibilità della Federazione a dare avvio ad una forte azione di comunicazione sulla stampa secondo quanto verrà deciso dal Consiglio convocato per il prossimo 12 dicembre.*

Il dibattito viene quindi aperto sui seguenti aspetti per la definizione dell'incremento dei costi e la sua applicabilità:

- *Differenziazione dell'incremento costi alle diverse tipologie di trasporto.*
- *Modalità di inserimento in fattura dell'incremento: individuazione di una voce unica.*
- *Definizione importi percentuali incremento.*

¹⁸⁰ Cfr. doc. 8.423 e doc. 9.443.

¹⁸¹ Alla quale, tra le Parti, partecipano Albini & Pitigliani, Brigl, Gefco, Italsempione, ITK, Rhenus, Saima, Schenker, Sittam e Vidale.

¹⁸² Cfr. doc. 2.41 e doc. 3.165 pag. 2.

¹⁸³ *“A breve dovrà poi seguire un'azione di sensibilizzazione volta a spiegare nel dettaglio, alla clientela agli operatori del settore e all'opinione pubblica, le motivazioni e il contesto di riferimento in cui collocare quanto deciso e contenuto nel comunicato. Uscire a breve con un comunicato è necessario per porre innanzi tutto la questione all'attenzione degli operatori del mercato e dei principali interlocutori. La conseguente attività di sensibilizzazione è allo stesso modo preziosa e necessaria rispetto ad un prossimo incremento dei costi del servizio già dai primi mesi del 2007”. Cfr. doc. 3.130 e doc. 6.314 all. 15.*

Per quanto riguarda le modalità di definizione degli incrementi viene fatto notare che per quanto sarebbe opportuno una differenziazione secondo le tipologie del trasporto, questa opzione presenta diverse difficoltà in sede di applicazione. Viene quindi proposto in considerazione della situazione di emergenza e della necessità di individuare una percentuale o un range di percentuali che possa essere esteso al servizio di groupage e ai lotti parziali. Viene poi affrontato l'aspetto relativo all'inserimento in fattura dell'incremento costi. Le soluzioni proposte sono due:

- *l'inserimento di una componente separata, facilmente individuabile*
- *integrare la percentuale di incremento nella voce del trasporto*

Viene proposto un giro di tavolo per consentire a tutti i presenti di esprimere la propria preferenza sui diversi aspetti emersi nella discussione e sulle proposte suggerite da ciascuno.

Al termine del giro di tavolo la Sezione si trova concorde nel decidere quanto segue:

- *gli incrementi del costo del servizio potranno essere comunicati con l'inserimento di un'unica voce di spesa separata e individuabile secondo la seguente dicitura:*

ICG Incremento Costi Gestionali;

- *il valore percentuale dell'incremento costi per il groupage viene verificato nel 10,2%.*

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] si riserva di far sapere alla Sezione se quanto concordato troverà riscontro a livello territoriale.

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Vidale] ha fatto presente che mercoledì 6 dicembre si incontrerà con i principali associati di Como e comunicherà quanto concordato in seno alla Sezione. Ritiene che ci sarà condivisione rispetto alle modalità d'azione definite, e che comunque farà presente eventuali diversi riscontri”¹⁸⁴.

146. Dall'appunto manoscritto acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi si ricavano anche gli aumenti proposti da alcune delle imprese presenti alla riunione:

Gefco (...) 8/10%

Saima aumento % - 8/10%

Sittam 8/10%

Gottardo [NDR: oggi Rhenus] 8/9%

Albini 9/10% (...)

Italsempione 8/10% (12% auspicabile)

¹⁸⁴ Enfasi non aggiunta. Cfr. doc. 3.130 e doc. 6.314 all. 15.

Vidale 8/10%

ITK 8%

(...) [NDR: rappresentante di Brigl] 8%”¹⁸⁵.

Lo stesso appunto contiene infine l’indicazione di aumento in quella sede concordata, pari al 10,2%, e la sua forma, in voce percentuale unica.

147. La descrizione dell’andamento della riunione fatta da una della Parti, Rhenus, nel corso dell’audizione, e quindi a procedimento già avviato, conferma il contenuto dei documenti in atti già citati: *“Si trattava del seguito di un incontro della commissione terrestre del 7 novembre alla quale non avevo partecipato [NDR: ovvero, alla quale il rappresentante di Rhenus non aveva partecipato]. Il Presidente Sig. (...) [NDR: rappresentante di Schenker] esortava i componenti della commissione a discutere i forti aumenti di costi sofferti dalla categoria durante l’anno 2006 e richiedeva valutazioni ai presenti, compreso lo scrivente. Tutti i presenti concordavano che l’andamento costi era talmente elevato da imporre azioni di recupero costi sulla Clientela. Il presidente proponeva azioni di "coraggio" in quanto la sua valutazione dava risultati di aumenti di costi a 2 cifre percentuali. Il sottoscritto ha preso nota e si è riservato di concordare all’interno della propria Azienda l’azione da intraprendere pur aderendo ad utilizzare la voce di addebito suggerita dal Presidente: ICG incremento costi di gestione. In seguito, all’interno Rhenus, abbiamo deciso di richiedere alla nostra Clientela un aumento del 8% applicato poi in misura inferiore alla clientela primaria (...) [NDR: ovvero, il rappresentante di Rhenus] (...) non aveva mai visto il dott. (...) [NDR: rappresentante di Schenker] così aggressivo nel dire che le imprese dovevano uscire con un aumento del 10,5%”*¹⁸⁶.

148. Alla riunione segue la consueta attività di invio, da parte dell’Associazione, della bozza del comunicato stampa e di commento e modifica dello stesso sulla base delle indicazioni delle imprese¹⁸⁷ e, il 20 dicembre, la pubblicazione su Il Sole 24 Ore del Comunicato¹⁸⁸ e la diffusione tramite le articolazioni territoriali di Fedespedi¹⁸⁹.

Si riporta di seguito uno stralcio del comunicato, nel quale si è avuta l’“accortezza” di indicare il 10% non come aumento dei prezzi indicato dall’Associazione, ma come entità dell’aumento dei costi sopportato dalle

¹⁸⁵ Cfr. doc. 4.244.

¹⁸⁶ Cfr. doc. 8.407.

¹⁸⁷ Cfr. doc. 3.186, doc. 2.50 pagg. 3 e 4, doc. 6.314 all. 23, doc. 6.314 all. 24, doc. 1.9 all. C39 e doc. 1.9 all. C40.

¹⁸⁸ Cfr. doc. 11.558 all. 85bis, doc. 3.163, doc. 3.167, doc. 6.314 all. 25 e doc. 6.343 all. 33.

¹⁸⁹ Cfr. doc. 7.372 all. 37.

imprese di spedizioni internazionali. In merito ai prezzi, il comunicato non esplicita, come in altri casi, l'entità dell'aumento indicato dall'associazione, ma si limita ad annunciare l'aumento delle tariffe per far fronte all'incremento dei costi: *“Dal mese di gennaio di quest'anno ad oggi i costi diretti ed indiretti delle imprese di spedizioni internazionali hanno registrato un incremento complessivo superiore al 10%, dovuto a diversi fattori (...). Fedespediti (...) ritiene dunque opportuno segnalare pubblicamente il consistente impatto che questi fattori hanno avuto sui costi complessivi delle imprese della categoria. Le imprese di spedizioni internazionali si potranno pertanto vedere costrette ad adeguare le proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo registratisi e di mantenere il livello di qualità dei servizi fino ad ora forniti nell'interesse della propria clientela”*.

149. I documenti contenenti i commenti alla bozza del comunicato stampa diffuso da Fedespediti consentono anche di apprezzare come, stabilito il livello dell'incremento di prezzo concertato da richiedere (il 10%), si cercasse *ex post* la migliore giustificazione possibile dell'aumento, benché vi fosse la consapevolezza che l'andamento dei costi non giustificava un tale aumento. Si vedano, al riguardo, le osservazioni del rappresentante di Brigl, riportate dal Segretario di Fedespediti al Presidente, che l'11 dicembre 2006 scrive: *“non menzionerei il costo del gasolio (in quanto si è già applicato un aumento, anzi è in essere una percentuale che, visto l'andamento dei prezzi del barile, in quasi tutti i casi è probabilmente più alta del reale)”*. Inoltre, si veda ciò che il Segretario di Fedespediti riporta al Presidente in merito ai commenti alla bozza di comunicato stampa ricevuti dal rappresentante di una società non parte della procedura: *“non citare incremento relativo a assicurazioni (secondo lui complessivamente diminuite), né a comunicazioni (n.d.r: obiettivamente corretto, visto il mercato al ribasso in materia)”*¹⁹⁰.

150. Risulta, inoltre, dagli atti del procedimento che la pubblicazione del comunicato del 20 dicembre fu discussa ed avallata anche dal Consiglio Direttivo di Fedespediti nella riunione del 12 dicembre 2006¹⁹¹. Il Consiglio, presieduto dal rappresentante di DHL, discusse la bozza del comunicato, infine approvandola¹⁹².

151. Il comunicato viene quindi utilizzato dalle imprese per giustificare gli aumenti alla clientela¹⁹³ e, come in un caso precedente, vi è anche prova

¹⁹⁰ Cfr. doc. 1.9 all. C38.

¹⁹¹ Al quale, tra le parti, hanno partecipato Agility, Dhl e Italsempione. Cfr. doc. 1.1 all. 7 C10.

¹⁹² Cfr. doc. 1.1 all. 7 C10, doc. 6.314 all. 23, doc. 6.314 all. 24, doc. 1.9 all. C39 e doc. 3.186.

¹⁹³ Cfr. doc. 11.556 all. C42, doc. 11.549 all. 27, doc. 11.549 all. 28, doc. 11.549 all. 29, doc. 11.549 all. 30, doc. 2.39 e doc. 3.187.

dell'invio a Saima, da parte di Albini, della propria lettera alla clientela con la quale annunciava il nuovo aumento dei prezzi¹⁹⁴.

In particolare, il Product Manager di Schenker invia una mail interna (il cui oggetto è: “*Adeguamento tariffe anno 2007*”) nella quale si legge: “*Con la Federazione Italiana Spedizionieri ed in accordo con le Sezioni territoriali, si è convenuto quanto segue: aumento delle tariffe per l’anno 2007 sotto la voce <incremento costi gestionali>. Questa voce riassume quanto specificato nel comunicato stampa della Fedespedi comparso sul <Sole 24 Ore>. L’aumento avrà effetto con decorrenza: 01 febbraio 2007. La percentuale richiesta è del 10%. E’ facoltà delle singole filiali di trattare con la clientela di una certa rilevanza l’aumento da noi richiesto al ribasso, che non dovrà comunque essere inferiore all’8%. Alleghiamo copia comunicato stampa <Fedespedi>; Copia circolare alla clientela. L’aumento di cui sopra è in aggiunta a quello già in essere del <fuel surcharge>*”¹⁹⁵.

IV.2.x *L’attività di concertazione da giugno a dicembre 2007*

152. La documentazione in atti non dà conto di nuova attività associativa fino alla riunione del 7 giugno 2007¹⁹⁶, nella quale, fra l’altro, viene affrontato nuovamente il tema dei pedaggi autostradali austriaci, in procinto di aumentare, stabilendo di modificare le tabelle contenenti i sovrapprezzi da applicarsi alla clientela e, di conseguenza, prevedendo nuovi aumenti dei prezzi. Il verbale della riunione, infatti, riporta che “*il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] propone un aggiornamento delle tabelle per il calcolo dei pedaggi autostradali in Austria con distinzione dei pedaggi per il transito in vista del previsto aumento dal 1 di luglio (...). La Sezione condivide la proposta avanzata e il Segretario (...) conferma al sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] la piena collaborazione della Segreteria per l’aggiornamento delle tabelle e la diffusione delle stesse a tutti gli associati*”¹⁹⁷.

153. Alla decisione viene dato seguito e, il 28 giugno, Brigl manda a Fedespedi le nuove tabelle con gli incrementi di prezzo da praticarsi¹⁹⁸.

¹⁹⁴ Cfr. doc. 3.187.

¹⁹⁵ Cfr. doc. 11.556 all. C42.

¹⁹⁶ Alla quale, tra le Parti, hanno partecipato Albini, Brigl, Geodis, Italsempione, ITK e Schenker.

¹⁹⁷ Cfr. doc. 3.131 e doc. 1.1 all. 7 C13.

¹⁹⁸ Cfr. doc. 3.163.

L'Associazione, il giorno successivo, le diffonde a tutti gli associati ed alle sue articolazioni territoriali¹⁹⁹.

154. Nella successiva riunione del 4 luglio 2007²⁰⁰ si discute nuovamente dell'incremento dei pedaggi autostradali in Austria, decidendo di inviare nuove tabelle con i sovrapprezzi corrette, e di quelli svizzeri, per i quali si rinvia il problema alla concreta attuazione degli aumenti²⁰¹.

In merito all'incremento generale dei prezzi, nel corso della riunione si decide di rinviare a settembre la questione²⁰².

155. Anche questa volta, Brigl invia a Fedespedi²⁰³, il 13 luglio, le nuove tabelle e l'Associazione le diffonde a tutti gli associati ed alle sue articolazioni territoriali, i nuovi incrementi nei sovrapprezzi: *“Ad integrazione di quanto inviato Vi con nostra Circolare Prot. N. 30/07 DT/sb di pari oggetto, Vi trasmettiamo in allegato due tabelle che riportano il puro aumento del pedaggio autostradale in Austria a seguito di quanto approvato dal Governo Austriaco con effetto dal 1° luglio 2007. Le modalità di recupero dell'incremento costi per i pedaggi autostradali sono naturalmente lasciate alla libera determinazione di ogni impresa. La Sezione Spedizionieri Terrestri suggerisce di addebitare per i clienti cui sono state consegnate delle tariffe <road pricing incluso>, detto incremento in modo separato, utilizzando la voce <maggiori costi road pricing Austria 01.07.2007>*²⁰⁴”.

156. Tuttavia, l'aumento del sovrapprezzo legato al pedaggio autostradale non è finito; infatti, il 31 agosto l'Associazione diffonde nuove tabelle per il calcolo del sovrapprezzo collegate all'incremento del pedaggio in Germania, di fatto proponendo nuovi ulteriori aumenti di prezzo concertati²⁰⁵.

Si noti che stessa ammissione dell'estensore delle nuove tabelle (il rappresentante di Brigl) il ritocco verso l'alto dei valori contenuti nelle tabelle risulta pretestuoso, non essendo “giustificato” da un'effettiva analoga crescita dei pedaggi. Infatti, Brigl scrive a Fedespedi, che chiedeva l'aggiornamento delle tabelle: *“(...) Sono ovviamente a disposizione per rielaborare le tabelle ma, come dicevo al telefono, gli “aumenti” sono abbastanza difficilmente quotabili e, soprattutto, difendibili di fronte a un cliente anche solo leggermente critico. Questa criticità, a mio avviso,*

¹⁹⁹ Cfr. doc. 3.160 e doc. 2.32.

²⁰⁰ Alla quale, tra le Parti, hanno partecipato Albini, Brigl, DHL, Gefco, Geodis, Italsempione, ITK, Rhenus, Saima, Schenker, Sittam e Vidale.

²⁰¹ Cfr. doc. 3.132, doc. 1.1 all. 7 C12 e doc. 7.371 all. 18.

²⁰² Cfr. doc. 3.132, doc. 1.1 all. 7 C12 e doc. 7.371 all. 18.

²⁰³ Cfr. doc. 3.163.

²⁰⁴ Cfr. doc. 11.558 all. 40, doc. 3.161 e doc. 2.31.

²⁰⁵ Cfr. doc. 3.190 da pag. 5, doc. 2.28 e doc. 3.162.

potrebbe scaturire dal fatto che abbiamo appena presentato e applicato nuove tabelle per via della variazione del road pricing austriaco dove, nei minimi, abbiamo approfittato per aumentare degli importi già arrotondati all'epoca per eccesso. Premesso poi che ben difficilmente qualcuno si muove se non con un mezzo classe euro 4/5 mi spiego ancora: le tabelle elaborate fin dall'inizio consideravano, se la memoria non mi inganna, già un road pricing di 12,40 e considerano TUTTA la tratta chilometrica anche se il road pricing viene pagato, come noto, solo sulle autostrade. Inoltre abbiamo, da sempre, incluso la tratta austriaca anche se questa, di fatto, era stata fin dall'inizio compensata in quanto non si pagava più una tassa di transito pre-esistente. (...) Va detto anche che nessuno dei corrispondenti e/o vettori germanici ha accennato ad aumenti, anzi, con i primi abbiamo pattuito che nulla moviamo. (...) Comunque, se il direttivo decide di applicare aumenti (...) sono a disposizione per mettere mani alle tabelle, anche se è una cosa abbastanza laboriosa ... e, probabilmente, la fatica di cambiare tutte le tariffe è spropositata al risultato economico generale, considerando che poi dobbiamo intervenire anche presso una buona parte dei clienti che ... controllano ...”²⁰⁶.

157. Con la riunione del 27 settembre 2007 le imprese di spedizioni internazionali, oltre a discutere ancora dell'incremento dei sovrapprezzi collegati ai pedaggi autostradali²⁰⁷, tornano a concordare nuovi aumenti

²⁰⁶ Cfr. doc. 1.9 all. C65.

²⁰⁷ Cfr. doc. 11.558 all. 95: “Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] introduce il tema con particolare riferimento agli aumenti in Germania, richiamando la circolare 42/07 dello scorso 31 agosto, inviata agli associati e chiedendo ai presenti un giro di tavolo per esprimere la propria posizione sull'eventualità di integrare la comunicazione con indicazioni agli Associati per il recupero dell'aumento del pedaggio tedesco. Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] interviene affermando, come per altro aveva già avuto modo di esprimere, la non opportunità di apportare un nuovo adeguamento costi a seguito dell'aumento del pedaggio tedesco, in considerazione dell'esiguità dell'aumento stesso e del recente incremento adottato in conseguenza dell'aumento del pedaggio austriaco.

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Italsempione] è dello stesso avviso e conferma che come azienda, dato che l'aumento è minimo, non si è proceduto ad un adeguamento costi.

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] informa i presenti che la Schenker, sulla base di valutazioni economiche ha deciso di riportare l'aumento del pedaggio tedesco, seppur ritenuto minimo.

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] ritiene che sui carichi completi l'aumento possa avere effettivamente un impatto economico considerevole, mentre sul collettame questo risulti più relativo.

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] aggiunge che se non avesse ricevuto comunicazione dai corrispondenti tedeschi non avrebbe, probabilmente, proceduto in tal senso. Spiega inoltre che la politica aziendale è tale per cui non intende incamerare nessun costo che non possa recuperare dal cliente e, avendo una voce 'Maut' separata, ha ritenuto doveroso riportare l'aumento che il cliente ha accettato dato il contenuto impatto economico.

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Sittam] interviene affermando che secondo lui ci sono i presupposti per procedere all'aggiornamento delle tabelle per il recupero dell'aumento pedaggi tedesco, in considerazione anche di una comunicazione ricevuta dai corrispondenti tedeschi, che riferiscono di aumento del 6% alla clientela sul groupage.

Il Segretario (...), interviene affermando, che da un monitoraggio condotto sulle aziende del nord-est, non vi è stato un adeguamento costi in seguito all'aumento del pedaggio tedesco.

generali dei prezzi, secondo il consueto modello già sperimentato in passato, prevedendo una quantificazione degli aumenti ed un successivo comunicato stampa. Tuttavia, l'intervento della Commissione Europea, che il 10 ottobre 2007 svolge i propri accertamenti ispettivi (tra gli altri) presso la sede di Fedespedi, indurrà le Parti a non emettere il nuovo comunicato stampa che avrebbe reso pubblici i nuovi aumenti nel frattempo concordati²⁰⁸.

158. Benché del verbale della riunione²⁰⁹ esistano tre differenti versioni, la concertazione degli aumenti degli aumenti risulta ben chiara: *“Il Segretario (...) introduce il tema riportando le principali voci che hanno segnato nel corso degli ultimi mesi un incremento significativo e per le quali si pone la valutazione di operare un incremento costi. In particolare le voci sono le seguenti:*

- *Costi del lavoro, seguito chiusura CCNL*
- *Carburante*
- *Pedaggi, Tunnel Traghetti*

I componenti la Sezione confermano che le componenti indicate hanno registrato un aumento significativo. Si concorda sull'esigenza di individuare una voce per riportare la percentuale dell'aumento e si conviene di utilizzare quella usata lo scorso anno: ICG Incremento Costi Gestionali.

Come deciso dal Consiglio la volta precedente si decide lasciare all'Associato la libertà di optare per una voce a parte ed individuabile o se conglobarla nell'offerta.

Si conviene inoltre che il valore percentuale dell'incremento costo è di circa l'8%, e dovrà essere rispettata la soglia minima del 6%. L'incremento dovrà essere operato da gennaio 2008, è quindi importante uscire per tempo sulla

Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] interviene riportando che secondo le sue informazioni la FERCAM avrebbe riportato un aumento forfettario del 5% sui carichi completi, mentre non ha rivisto il collettame. Il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] aggiunge poi che il Prof. Kummer non ha provveduto all'aggiornamento delle "tabelle maut".

Con riferimento all'aumento della TTPCP in Svizzera (vedasi circolare 198/07 del 20 settembre) i presenti sono tutti concordi, in considerazione della rilevanza economica dell'aumento a dare indicazioni e strumenti per il recupero dei costi.

In conclusione viene deciso quanto segue:

- Informare gli associati con una circolare del valore medio in Euro dell'aumento deciso dal Governo Federale Svizzero.
- Congiuntamente dare informazione agli associati che sul sito sono disponibili le tabelle maut Germania aggiornate.
- Per le imprese che hanno la voce maut a parte rispetto all'offerta, valutare di integrare il costo dell'aumento del pedaggio autostradale tedesco nella voce incremento costi.
- Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] darà informazioni riguardo alla formula usata per calcolare il recupero dell'incremento costi del pedaggio tedesco”.

²⁰⁸ Caso comunitario Comp/39.462 – *Freight Forwarding*.

²⁰⁹ Alla quale, tra le parti, hanno partecipato Albini, Brigl, Gefco, Italsempione, ITK, Saima, Schenker e Sittam.

stampa nazionale e di settore e con opportune comunicazioni informative, comunicato stampa della Federazione, agli associati e alla clientela. Si concorda di uscire sulla stampa a fine novembre/inizio dicembre. Da ultimo la Sezione richiede che la Federazione investa per dare adeguato risalto alla comunicazione sulla stampa.

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] e il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] concordano sulla necessità di abituare la clientela agli aumenti in particolare quelli relativi al carburante. Inserire una voce separata (fuel surcharge) per il carburante e avviare degli automatismi per cui siano applicati gli aumenti, che d'altra parte sono facilmente riscontrabili dalla clientela”²¹⁰.

159. Infatti, anche se una diversa versione del verbale²¹¹ tratta la questione degli aumenti con una certa cautela (presumibilmente sempre a causa del procedimento comunitario, infatti il verbale viene diffuso il 23 novembre, dopo le ispezioni della Commissione Europea), appare evidente l’oggetto ed i termini della concertazione avvenuta nella riunione del 27 settembre.

²¹⁰ Cfr. doc. 11.558 all. 95, doc. 3.133 e doc. 6.314 all. 16.

²¹¹ Cfr. doc. 6.314 all. 16, nel quale il tema è trattato come segue: “Il Segretario (...) introduce il tema riportando le principali voci che hanno segnato nel corso degli ultimi mesi un incremento significativo e a fronte delle quali si pone alla Sezione Terrestre I a valutazione di procedere, come nel passato, ad una relativa sensibilizzazione all'esterno, tramite comunicato stampa nel quale segnalare il consistente impatto che questi fattori hanno avuto sui costi delle imprese della categoria. I suddetti fattori sono principalmente rappresentati dalle seguenti voci:

- Costo del lavoro (in particolare a seguito del rinnovo della parte economica del CCNL)
- Carburante per autotrazione
- Pedaggi, Tunnel Traghetti

I componenti la Sezione confermano che le componenti indicate hanno registrato un aumento significativo e confermano l'impatto percentuale che le stesse hanno avuto sui costi complessivi delle imprese. Con riferimento alla possibilità che tale verificata incidenza porti le singole imprese a aumentare le proprie offerte si segnala nuovamente la possibilità, sperimentata da qualche azienda, di indicare i relativi aumenti attraverso la seguente coerente dicitura ICG incremento Costi Gestionali. Al riguardo si ribadisce che, come dibattuto dal Consiglio Direttivo nello scorso anno, risulti corretto e coerente lasciare la massima e dovuta libertà alle imprese aderenti in ordine alla suddetta opzione tecnica/operativa.

Sulla base della verifica condotta in merito ai dati registrati relativamente all'incidenza dell'incremento complessivo dei fattori di cui sopra, unitamente a quelli congiunturali, si segnala come tale dato sia mediamente valutabile in una percentuale pari all'8%, e comunque molto difficilmente inferiore al 6%. Coerentemente alla prassi commerciale diffusa tra le aziende del settore, tale opzione di incremento potrebbe essere valutata da ciascuna singola realtà a partire dal prossimo anno; in tal senso potrebbe rivelarsi opportuna una comunicazione stampa promossa per tempo sulla stampa nazionale e di settore e con opportune e corrette modalità informative (comunicato stampa della Federazione, e sua divulgazione agli Associati ed, eventualmente da parte loro, alla clientela) al fine rendere edotta la clientela delle ragioni che si pongono a base degli eventuali aumenti decisi dal singolo associato. Si conviene che tale tempistica possa essere indicata tra la fine novembre e l'inizio dicembre. Da ultimo la Sezione richiede che la Federazione si impegni al fine di dare adeguato risalto alla comunicazione sulla stampa.

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] e il sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl], sulla scorta dei dati facilmente riscontrabili relativamente all'incremento del costo del gasolio per autotrazione (all'evidenza quotidiana dell'opinione pubblica ed economica), pongono all'attenzione dei presenti come, in particolare da parte dei vettori stradali, siano state avviate forme di automatismo nel calcolo della loro incidenza (attraverso specifica voce nell'offerta), funzionali ad un pii aggiornato e trasparente rapporto con la clientela e come tale prassi potrebbe trovare diffusione. Sul tema si apre uno scambio di osservazioni”.

160. L'intervenuta, ma ancora solo parziale, consapevolezza dei gravi problemi antitrust sollevati dalla prassi di concertare gli aumenti emerge anche da un documento del 31 ottobre acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi nel quale si legge di un tentativo di Italsempione di discutere, quanto meno con Albini, di aumenti dei prezzi concordati al di fuori della sede associativa (*“mi è stato chiesto da più di uno di voi di riunire il <tavolo> per confrontarci sulla situazione in generale ed in particolare sulle problematiche tariffarie”*²¹²) e di un nuovo messaggio del 22 novembre, sempre di Italsempione, che chiarisce come: *“Il presidente riferisce che mettere una forcella di aumenti dal/al va contro l'antitrust, questa la risposta di un avvocato incaricato di studiare la ns. circolare. La sola cosa che eventualmente un'associazione può fare, è quella di esaminare quali siano stati gli aumenti dei costi che compongono la spedizione e darne comunicazione ai vari associati, i quali a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno. Dettare una forbice è contro ogni regola”*²¹³.

161. La nuova posizione di Fedespedi è confermata da un altro documento acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi nel quale, in uno scambio di email interno a Sittam, viene scritto: *“Fedespedi non ha ancora fatto e probabilmente non farà nessun comunicato ufficiale in merito. Questo per non incorrere nelle ire e nelle sanzioni dell'Antitrust”*²¹⁴. Lo stesso documento chiarisce come, malgrado il nuovo orientamento di Fedespedi, l'aumento generale dei prezzi concordato nella riunione del 27 settembre 2007 procedesse come programmato: *“Diversi concorrenti hanno già trasmesso ai loro Clienti una circolare più o meno dettagliata e/o motivata chiedendo nella sostanza un aumento del 6-8-9,80%. Allego bozza di una lettera che ho predisposto”*²¹⁵.

Questo documento costituisce l'ultimo, in ordine temporale, di quelli agli atti della procedura che dà conto di un'attività di concertazione di aumenti dei prezzi.

²¹² Cfr. doc. 2.26.

²¹³ Cfr. doc. 2.26.

²¹⁴ Cfr. doc. 11.549 all. 31.

²¹⁵ Cfr. doc. 11.549 all. 31.

IV.2.xi Riepilogo dell'attività di concertazione

162. A fini di sintesi, nella tabella 2 che segue si riporta un quadro delle principali attività concertative, riconducibili alle riunioni in sede Fedespedi, alle circolari associative ed ai comunicati stampa.

Nel complesso, risulta che l'attività di concertazione è proseguita senza soluzione di continuità almeno dal marzo 2002 all'autunno del 2007.

La concertazione ha sempre riguardato la volontà di realizzare aumenti dei prezzi. Di volta in volta, gli aumenti sono stati collegati alle voci di costo che si ritenevano più idonee a giustificarli: l'aumento generale dei costi amministrativi, l'aumento del costo del carburante, l'introduzione o l'aumento dei pedaggi autostradali esteri. In funzione della diversa giustificazione, l'aumento dei prezzi è stato previsto per tutte le spedizioni (l'aumento generale dei costi amministrativi, l'aumento del costo del carburante), ovvero solo per quelle spedizioni che – a causa della tratta interessata – comportavano il pagamento di un determinato pedaggio.

Da un punto di vista temporale, si osserva che dal marzo del 2002 al gennaio del 2003 la concertazione ha riguardato aumenti dei prezzi “orizzontali”, ovvero da applicarsi a tutte le spedizioni, producendo due comunicati stampa ed una circolare.

Dall'aprile del 2003 al settembre del 2004, la concertazione, e la conseguente attuazione avvenuta con l'invio di quattro circolari e la pubblicazione di due comunicati stampa, si è rivolta prevalentemente ai pedaggi autostradali.

Invece, dal settembre 2004, e fino all'autunno del 2007, l'attività concertativa ha riguardato – con l'eccezione di cui si dirà oltre – prevalentemente una serie di aumenti dei prezzi “orizzontali”, comunicati al settore con l'invio di due circolari e quattro comunicati stampa.

Nello stesso periodo, si osserva una parentesi nel giugno e luglio del 2007 nella quale la concertazione si rivolge nuovamente ai pedaggi autostradali, producendo due circolari.

Tabella 2: riepilogo dell'attività concertativa rilevante

Data	Tipo di riun.	Oggetto discussione		Comunicato stampa (CS) o circolare (C)
		Aumento generale prezzi	Sovrapprezzo per pedaggi	
11/03/2002	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	
29/04/2002	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	29/4/02: CS e C su aumento prezzi
24/09/2002	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	
23/01/2003	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	31/1/03: CS su aumento prezzi
aprile 2003				2/4/03: C su sovrapprezzo pedaggi
14/05/2003	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	Discuss. operativa	5/6/03: CS su sovrapprezzo pedaggi
15/07/2003	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	Discuss. operativa	15/7/03: C su sovrapprezzo pedaggi
28/07/2003	Comm. pedaggi	no	Discuss. operativa	
30/10/2003	Comm. pedaggi	Si discute e si rinvia	Discuss. operativa	28/11/03: C sovrapprezzo pedaggi; 3/12/03: CS su sovrapprezzo pedaggi
11/05/2004	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	Accenno e rinvio	
21/09/2004	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	Discuss. operativa	19/11/04: C su sovrapprezzo pedaggi 3/12/04: C su sovrapprezzo pedaggi 3/12/04: CS e C su aumento prezzi
ottobre 2005				4/10/05: CS su aumento prezzi
12/01/2006	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	no	
22/03/2006	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	no	
18/05/2006	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	22/6/06: CS su aumento prezzi
05/10/2006	Sez Sped Terr	Si discute e si rinvia	no	
07/11/2006	Sez Sped Terr All.	Discuss. operativa	no	
04/12/2006	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	
12/12/2006	Cons. Fedespedi	Discuss. operativa	no	20/12/06: CS e C su aumento prezzi
07/06/2007	Sez Sped Terr	no	Discuss. operativa	29/6/07 C su sovrapprezzo pedaggi
04/07/2007	Sez Sped Terr	no	Discuss. operativa	16/7/07 e 31/8/07 C su sovrapprezzo pedaggi
27/09/2007	Sez Sped Terr	Discuss. operativa	no	
23/11/2007	Ultima diffusione da parte di Fedespedi del verbale della riunione del 27/9/2007			

V LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

163. Le parti hanno avuto modo di esporre le proprie posizioni sia nel corso delle audizioni che presentando memorie scritte.

Le stesse, inoltre, hanno rappresentato le proprie argomentazioni nell'ambito dell'audizione finale svoltata innanzi al Collegio in data 3 maggio 2011, prima della quale hanno versato in atti ulteriori scritti difensivi.

Nel seguito, pertanto, si darà conto di tutte le difese delle imprese e dell'Associazione di categoria, raggruppandole per tematiche, laddove possibile.

V.1 ECCEZIONI PRELIMINARI

V.1.i *L'inattendibilità dei leniency applicant*

164. In via preliminare, alcune Parti hanno sollevato dubbi sulle dichiarazioni rese dai *leniency applicant*. In particolare, secondo taluni vi sarebbe stato un utilizzo strumentale del programma di clemenza al fine di danneggiare le imprese concorrenti, mentre le difese di altri si sono focalizzate sulla scarsa credibilità delle domande di clemenza e sulle asserite numerose imprecisioni in esse contenute, quanto alle parti coinvolte nella concertazione, alla natura delle condotte ed alla durata dell'intesa.

165. Nel primo filone si inseriscono, ad esempio, le dichiarazioni rese da Italsempione e da Brigl.

Italsempione ha rilevato che i *leniency applicant* hanno “*in un primo tempo utilizzato le riunioni associative come mezzo per tentare di controllare l'andamento commerciale delle altre imprese concorrenti, per poi, una volta compreso che il tentativo non dava i frutti sperati [...] svelare il tutto all'Autorità a chiaro detrimento delle altre imprese*”; in altri termini, il programma di clemenza sarebbe stato utilizzato “*dalle denunciati al solo fine di danneggiare le imprese concorrenti, realizzando quanto gli era stato impedito in ambito associativo*”²¹⁶.

Sulla stessa scia si muove Brigl affermando che i *leniency applicant* avrebbero denunciato il presunto accordo per ottenere la clemenza²¹⁷.

166. Nel secondo filone si inseriscono invece le dichiarazioni di Saima, secondo la quale, “*le leniency application i) non sono credibili e ii) appaiono*

²¹⁶ Cfr. doc. 16.654.

²¹⁷ Cfr. doc. 16.653.

prive di valore indiziante in quanto caratterizzate da imprecisioni, incongruenze e contraddizioni che inficiano inevitabilmente l'impianto accusatorio"; la medesima società ha inoltre affermato che le *leniency application* non hanno alcun valore probatorio in quanto *“sono basate esclusivamente su una serie di dichiarazioni rilasciate ai fini della domanda di trattamento favorevole che, quindi, per la loro stessa natura, devono essere considerate, alla luce della giurisprudenza comunitaria e nazionale, di dubbia affidabilità”*²¹⁸.

Ancora, secondo Albin & Pitigliani *“Le dichiarazioni sono viziate da un palese conflitto di interessi [...] e non possono assumere valore testimoniale provenendo da parti in causa, con interesse evidentemente confliggente con quello delle società [...] accusate”*²¹⁹.

V.1.ii L'inattendibilità della documentazione a supporto della prova dell'intesa

167. Secondo talune parti i verbali delle riunioni citati a fondamento della prova della concertazione realizzata in ambito associativo non sarebbero attendibili, in quanto non formalmente approvati; secondo altri, inoltre, sarebbero inattendibili gli appunti manoscritti raccolti in ispezione.

168. A questo proposito, in particolare, Fedespedi, dopo aver chiarito che ai fini della prova dell'infrazione dovrebbero essere presi in considerazione soltanto i verbali ufficiali della Federazione, afferma che *“anche ammettendo, infatti, che gli appunti siano effettivamente riconducibili alla Federazione – circostanza priva allo stato di qualunque sostegno probatorio – non potrebbe certo attribuirsi agli stessi la stessa valenza dei verbali ufficiali”*²²⁰.

Ancora Villanova, con riferimento agli appunti, afferma che *“tali documenti non risultano idonei a dimostrare alcunché per evidenti carenze di forma (trattandosi di appunti e/o di note interne, non esistendo un verbale propriamente detto) ed in quanto palesemente non veritieri”*²²¹.

Nello stesso senso si esprime I-Dika, secondo la quale al cd. *“appunto rinvenuto nella sede della Fedespedi, privo di qualsivoglia paternità,”* e

²¹⁸ Cfr. doc. 15.647.

²¹⁹ Cfr. doc. 14.641.

²²⁰ Cfr. doc. 15.645.

²²¹ Cfr. doc. 14.640.

privo delle caratteristiche di obiettività tipiche di un verbale, non si può attribuire alcun valore probatorio²²².

V.1.iii ***L'intervenuta prescrizione***

169. Nel corso della procedura, talune parti hanno eccepito l'intervenuta prescrizione. Più nello specifico, alcune di esse hanno affermato di aver cessato la partecipazione alle riunioni in seno all'associazione oltre cinque anni prima dell'avvio della procedura istruttoria. In particolare, Spedipra e Alpi Padana, pur avendo ammesso la propria partecipazione per un periodo di tempo limitato – dal 2002 al 2004 – hanno eccepito l'intervenuta prescrizione del potere dell'Autorità di comminare eventuali sanzioni nei loro confronti, atteso che l'ultima riunione a cui le stesse avrebbero partecipato risalirebbe al 21 settembre 2004 e quindi ben oltre cinque anni prima dell'avvio dell'istruttoria²²³. Altre, invece, hanno eccepito di aver interrotto per un lungo lasso di tempo la partecipazione alle riunioni indette in ambito associativo e quindi dovrebbero essere considerate prescritte le violazioni poste in essere nel quinquennio precedente l'avvio della procedura istruttoria (Geodis e Italsempione)²²⁴.

170. In merito all'eccezione di prescrizione, in particolare, Geodis, dopo aver affermato di aver preso parte alle riunioni indette in ambito associativo dall'11 marzo 2002 al 24 settembre 2002 e dal 12 gennaio 2006 al 4 luglio 2006, ha dichiarato di aver interrotto la sua partecipazione alla vita associativa per un lungo lasso temporale e cioè dal 25 settembre 2002 all'11 gennaio 2006 (39 mesi). In ragione di ciò, ed in considerazione della circostanza che agli atti della procedura istruttoria non vi sarebbe alcuna traccia documentale di contatti con le altre parti della procedura e che nelle dichiarazioni rese dai *leniency applicant* non vi è alcuna espressa menzione di incontri, riunioni o iniziative ascrivibili alla società, Geodis ritiene che per le condotte poste in essere fino al 2002 sia intervenuta la prescrizione²²⁵.

171. Altre Parti ancora, contestano la possibilità di individuare una fattispecie unica continuata e sollevano l'eccezione di prescrizione per tutti i comportamenti antecedenti al 21 settembre 2004.

²²² Cfr. doc. 14.639.

²²³ Cfr. doc. 8.442 e doc. 14.642.

²²⁴ Cfr. doc. 15.644, doc 17.707, allegato 12 e doc. 16.

²²⁵ Cfr. doc. 17.707, allegato 12.

In particolare, Rhenus – nel sostenere che l’Autorità avrebbe apoditticamente affermato la sussistenza di un’unica intesa protrattasi senza soluzione di continuità dal marzo 2002 fino all’autunno 2004, e dopo aver rilevato che l’intesa sarebbe priva del requisito della continuità essendosi l’attività associativa interrotta per più di un anno dal 21 settembre 2004 al 12 gennaio 2006 – ha eccepito che l’Autorità non avrebbe tuttavia fornito “*alcun elemento a riprova della continuità della presunta intesa durante questo periodo*”. In ogni caso, secondo la società, anche nell’ipotesi in cui si dovesse ritenere Rhenus responsabile di aver commesso una violazione antitrust nel periodo compreso tra l’autunno del 2002 e l’autunno del 2004, “*l’Autorità avrebbe comunque perso il potere di sanzionare dette condotte, in quanto sarebbe già decorso il sopra citato termine di prescrizione di cinque anni*”²²⁶.

Similmente, Saima ha affermato che l’Autorità non avrebbe fornito prove sufficienti per “*poter legittimamente presumere la continuazione dell’illecito nel periodo che va tra il 21 settembre 2004 ed il 12 gennaio 2006*”, circostanza questa che comporta “*in applicazione dell’art. 28 l. 689/81, la prescrizione delle condotte (asseritamente) illecite sino al 18 novembre 2004*”, data di avvio della procedura istruttoria, contestate alla società²²⁷.

V.I.iv *L'imputabilità del comportamento*

172. UBV ha contestato l’imputabilità dell’illecito ipotizzato nel provvedimento di avvio; essa, nel corso della procedura ha rilevato di aver solo acquisito, ben dopo i fatti oggetto di istruttoria, il ramo di azienda della società Armando Vidale, società che avrebbe materialmente preso parte alle riunioni ed alla quale sarebbe pertanto ascrivibile la concertazione oggetto della presente procedura²²⁸.

Secondo UBV, in particolare, la società Armando Vidale, benché posta in liquidazione è ad oggi esistente ed è dotata di “*ingenti plusvalenze*”, [OMISSIS]²²⁹.

L’insieme di tali circostanze consentirebbe, pertanto, di ritenere che la società Armando Vidale sia oggettivamente in grado di adempiere a tutte le proprie obbligazioni “*ivi compreso il pagamento di un’eventuale ammenda*”,

²²⁶ Cfr. doc. 16.655.

²²⁷ Cfr. doc. 15.647.

²²⁸ Cfr. doc. 15.648.

²²⁹ Cfr. doc. 15.648.

tanto che i soci della stessa hanno deliberato in assemblea “*l’adozione di misure atte a salvaguardare la capacità economica e patrimoniale della società in liquidazione*”.

V.2 IL MERCATO RILEVANTE

173. Nel corso della procedura è stata contestata la definizione del mercato rilevante così come individuata nella comunicazione delle risultanze istruttorie.

In particolare, secondo taluni, il mercato rilevante sarebbe ben più ampio e dovrebbe essere considerato quello dell’autotrasporto; secondo altri, invece, il mercato rilevante sarebbe ben più ristretto identificandosi con il solo *groupage*, oppure con le sole spedizioni su strada dall’Italia ovvero, infine, con le singole tratte.

Secondo la ricostruzione effettuata dalle Parti, l’adesione all’una o all’altra impostazione comporterebbe, da un lato, che l’intesa perderebbe di consistenza (dovendo considerarsi applicabile il criterio del *de minimis*) e, dall’altro, che il fatturato da prendere a riferimento ai fini del calcolo della sanzione dovrebbe essere molto più contenuto.

174. Con riferimento all’eccezione relativa ad una definizione del mercato rilevante più ampia, Fedespediti ha dichiarato che le spedizioni su strada vengono effettuate da un numero elevatissimo di operatori, comprensivo sia delle società di trasporto sia delle società di spedizioni, e che le imprese italiane di spedizioni internazionali via terra devono confrontarsi con la concorrenza diretta tanto dei vettori italiani, quanto dei vettori e degli spedizionieri stranieri²³⁰.

Sulla medesima scia si muovono le argomentazioni di Albini & Pitigliani e di Alpi Padana, secondo le quali gli spedizionieri offrono servizi largamente intercambiabili e sostituibili con quelli dei trasportatori, ragion per cui il mercato rilevante dovrebbe essere considerato quello del trasporto terrestre nel suo complesso²³¹.

Analogamente Brigl ha dichiarato che “*una corretta definizione del mercato rilevante impone di tener conto dell’intero settore del trasporto merci su strada*”, in considerazione della concorrenza esercitata anche da parte dei trasportatori²³².

²³⁰ Cfr. doc. 15.645.

²³¹ Cfr. doc. 14.641 e doc. 14.642.

²³² Cfr. doc. 16.653. Sul punto si vedano anche le affermazioni di Italsempione, (cfr. doc. 16.654) e di Rhenus (cfr. doc. 16.655), secondo la quale “le condotte attraverso le quali si sarebbe concretizzata la

175. Sul versante opposto si collocano i fautori di una definizione del mercato più ristretta.

In questo filone si collocano le affermazioni di Dhl, secondo la quale il mercato rilevante dovrebbe essere limitato ai servizi di *groupage*, essendo questi i servizi che possono essere prestati dai soli spedizionieri e non dagli autotrasportatori. D'altro canto, *“il price fixing contestato non poteva riguardare che i servizi forniti in modalità groupage, caratterizzati da un elevato tasso di standardizzazione e da una remunerazione sulla base di una tariffa “a chilogrammo”, spesso negoziata su base annuale”* e non già i servizi a carico parziale o a carico completo, per i quali non esisterebbe una tariffa di riferimento che possa costituire oggetto di determinazione concertata tra gli spedizionieri, in quanto i prezzi sono negoziati individualmente e volta per volta tra fornitore e cliente²³³.

Analogamente Agility ha dichiarato che il mercato rilevante dovrebbe comprendere il solo *groupage*, poiché agli atti del fascicolo istruttorio *“sono rinvenibili delle indicazioni in merito al fatto che il tentativo di coordinare i movimenti tariffari, [...] poteva più logicamente riguardare le attività di groupage”*²³⁴.

176. Sotto un diverso profilo, Saima, ha affermato che il mercato rilevante dovrebbe essere circoscritto alle sole spedizioni dall'Italia, in quanto l'illecito contestato avrebbe potuto condizionare le spedizioni dall'Italia (non quelle verso l'Italia) e deve comunque esser circoscritto alle sole spedizioni dei clienti italiani²³⁵.

In particolare, secondo Saima, la dimensione geografica comprende solo le spedizioni dall'Italia, in analogia con quanto definito dalla Comision Nacional de la Competencia spagnola che avrebbe ritenuto rilevante *“il mercato della spedizione su strada di merci con origine in Spagna e destinazione ad altri paesi europei”*, in quanto *“tale delimitazione ... risponde al presupposto che, per contrattare l'esportazione di merci, i clienti scelgono fornitori (del servizio) presenti sul mercato nazionale e che i traffici con origine in Spagna e con destinazione Unione Europea sarebbero quelli colpiti dalla condotta”*.

presunta violazione escludono le attività dei corrispondenti esteri che curano la parte del servizio al di fuori del territorio nazionale” e, inoltre, “sebbene gli spedizionieri non siano in diretta concorrenza con i trasportatori, è innegabile [...] che il mercato delle spedizioni su strada risenta delle dinamiche concorrenziali di quello dell'autotrasporto”.

²³³ Cfr. doc. 16.651 e doc. 17.707, allegato 19-I.

²³⁴ Cfr. doc. 15.650.

²³⁵ Cfr. doc. 15.647.

Inoltre, secondo Saima un'ultima circostanza milita a “favore di una definizione del mercato geografico circoscritta alle sole spedizioni internazionali dall'Italia” e cioè le modalità attuative dell'illecito (pubblicazione di comunicati stampa e di avvisi a pagamento sul Sole24 ore, aventi una diffusione limitata alle sole imprese presenti sul territorio italiano).

177. Infine, talune parti della procedura - segnatamente Rhenus e Italsempione - hanno rappresentato che il mercato oggetto di istruttoria sarebbe caratterizzato da una domanda caratterizzata da un significativo potere contrattuale e da una naturale frammentazione dell'offerta; detti elementi, impedirebbero una concertazione sul prezzo dei servizi resi dagli spedizionieri e ne minerebbero comunque l'efficacia²³⁶.

V.3 LA PARTECIPAZIONE ALLE RIUNIONI

178. Tutte le imprese coinvolte nella presente procedura, salvo Ferrari e Transervice di cui si dirà oltre, hanno riconosciuto la partecipazione alle riunioni indette in ambito associativo, sebbene alcune di esse abbiano rilevato di aver partecipato solo per periodi di tempo limitati (Alpi Padana, Gefco, ITK, Sittam e Spedipra), a volte anche ad una sola riunione (Cargo Nord, Francesco Parisi, I-Dika, Italmondo, ITX Cargo e Villanova). Inoltre, alcune delle Parti, pur confermando la loro partecipazione, sostengono di aver svolto un ruolo meramente passivo - in particolare, si tratta di Alpi Padana, Cargo Nord, Francesco Parisi, Gefco, I-Dika, ITX Cargo, Spedipra, Villanova, ITK Zardini, Rhenus e Geodis²³⁷.

179. Ferrari e Transervice hanno dichiarato di non aver mai partecipato alle riunioni in ambito associativo e che la loro inclusione tra i partecipanti deriverebbe da un errore materiale.

Nello specifico, Ferrari ha affermato di essere attiva in un mercato distinto da quello oggetto di istruttoria ed ha pertanto dichiarato di non aver mai nutrito interesse per le tematiche affrontate in seno alla Fedespedi dalle altre parti della procedura ed, in ogni caso, di non aver partecipato ad alcuna delle riunioni in esame²³⁸.

²³⁶ Cfr. doc. 15.655 e doc. 16.654.

²³⁷ Cfr. doc. 9.44, doc. 8.442, doc. 8.409, doc. 8.401, doc. 8.428, doc. 8.423, doc. 9.443, doc. 16.642, doc. 15.644, doc. 16.656, doc. 16.655, doc. 13.622, doc. 13.638, doc. 14.642.

²³⁸ Cfr. doc. 8.402.

Parimenti, Transervice ha dichiarato di non aver mai preso parte alle riunioni per il periodo considerato nell'istruttoria e di non essere pertanto in grado di fornire indicazioni utili circa le modalità di svolgimento delle stesse²³⁹.

180. Cargo Nord ha affermato, invece, di aver “*partecipato ad una sola riunione (...) tenutasi presso la sede Fedespedi di Milano in data 7.11.2006 (...) con l'esclusivo scopo di fare atto di presenza*”²⁴⁰.

Analogamente, Francesco Parisi ha dichiarato di aver “*partecipato solo alla riunione del 7 novembre 2006*” e di avere “*un interesse molto ridotto per l'attività della Sezione Spedizionieri Terrestri di Fedespedi in quanto opera in tale ambito solamente in modo molto marginale*”²⁴¹.

I-Dika ha riconosciuto solo la partecipazione alla riunione del 7 novembre 2006²⁴².

Villanova, infine, ha affermato di aver “*unicamente partecipato alla riunione allargata della Sezione Spedizionieri Terrestri del 7 novembre 2006*”²⁴³.

Sulla stessa scia, le affermazioni di Italmondo e di ITX Cargo²⁴⁴.

181. Sotto un diverso profilo, Alpi Padana ha dichiarato di aver “*partecipato a poche riunioni in ambito associativo assumendo sempre una posizione passiva*”.

Spedipra ha dichiarato di aver “*partecipato solo a cinque riunioni tenutesi fra il 2002 ed il 2004 su richiesta dell'ALSEA, associazione di categoria di Varese (...) come auditore e nell'esclusivo interesse di questa. In particolare, (...) ha partecipato alle riunioni del 26 marzo e 29 aprile 2002, del 15 luglio 2003 e dell'11 maggio e 21 settembre 2004*”.

Gefco ha affermato di aver preso parte a poche riunioni indette in ambito associativo “*nel periodo che va dal novembre 2006 al settembre 2007*” ed ha altresì ribadito la peculiarità della società “*unica fra le parti del procedimento a realizzare oltre i due terzi del proprio fatturato prestando servizi di trasporto in favore di altre società del noto gruppo automobilistico*” Peugeot/Citroen, circostanza, questa, tale da poter affermare che Gefco non avesse “*alcun interesse a partecipare ad un'intesa*”.

²³⁹ Cfr. doc. 8.425.

²⁴⁰ Cfr. doc. 13.638.

²⁴¹ Cfr. doc. 9.443.

²⁴² Cfr., doc. 14.639.

²⁴³ Cfr. doc. 8.428.

²⁴⁴ Cfr. doc. 13.622.

di prezzo” né “era in condizione di poter realizzare, anche volendo, un’intesa di prezzo” come quella oggetto di istruttoria²⁴⁵.

182. Alcune parti - Italmondo²⁴⁶, Gefco²⁴⁷, Brigl²⁴⁸, Villanova²⁴⁹ e Rhenus²⁵⁰ - hanno dichiarato che *i)* il rappresentante della società che risulterebbe aver partecipato alle riunioni indette in ambito associativo lo avrebbe fatto a mero titolo personale (Gefco e Rhenus); *ii)* gli esponenti della società partecipavano alle riunioni come delegati di alcune associazioni di categoria locali (e in particolare, Brigl come delegato di Unispetra e Rhenus in rappresentanza di Alsea); *iii)* il partecipante alle riunioni lo faceva senza avere alcuna competenza sulle politiche commerciali della società (Villanova) oppure non aveva la rappresentanza legale della società e non era più dipendente della società stessa (Italmondo)²⁵¹.

V.4 L’ASSENZA DI INTESA

183. Alcune Parti della procedura hanno contestato la stessa esistenza di un’intesa in violazione dell’art. 101 del TFUE, consistente in un coordinamento commerciale tra le imprese e con l’ausilio dell’Associazione di categoria, finalizzata alla determinazione dei prezzi.

Più nello specifico, Villanova e Cargo Nord²⁵² escludono di aver mai sottoscritto un accordo o di aver discusso con i concorrenti tematiche sensibili sotto il profilo *antitrust* quali quelle relative alle politiche tariffarie di ciascuna impresa.

Villanova, con specifico riferimento alla riunione del 7 novembre ha dichiarato che “*dalla lettura del verbale della riunione in questione, non pare potersi ritenere che in tale sede si siano perfezionati accordi o concordate pratiche anticoncorrenziali*” e che non ha “*mai intrattenuto rapporti con imprese concorrenti aventi scopi anticoncorrenziali*”, né è “*mai stata contattata direttamente da imprese concorrenti prima o dopo la riunione del 7 novembre 2006 per trattare di tematiche relative all’aumento*

²⁴⁵ Cfr. doc. 17.707, allegato 11, e doc. 14.643.

²⁴⁶ Cfr. doc. 13.622.

²⁴⁷ Cfr. doc. 14.643.

²⁴⁸ Cfr. doc. 16.653.

²⁴⁹ Cfr. doc. 14.640.

²⁵⁰ Cfr. doc. 16.655.

²⁵¹ Cfr. doc. 13.622.

²⁵² Cfr. doc. 13.638 e doc. 14.640.

*dei costi e tantomeno per concordare le modalità di incremento dei prezzi alla clientela*²⁵³.

Cargo Nord ha affermato che *“nessun tipo di concertazione o qualsivoglia programmazione è stata posta in essere da Cargo Nord con terze persone appartenenti alle associazioni di categoria con il fine di preparare le riunioni stesse, non avendo mai partecipato Cargo Nord per un periodo continuativo e costante nel tempo alle riunioni di categoria con esclusione di quella del 7.11.2006 nei confronti della quale non è dato ravvisarsi alcun elemento di un’intesa”*²⁵⁴.

184. Parimenti Brigl ha dichiarato che nelle riunioni non si discuteva assolutamente di strategie commerciali a livello nazionale²⁵⁵.

Analogamente, Spedipra ha affermato che in ambito associativo non si *“è parlato di argomenti commercialmente sensibili o idonei a incidere in modo sensibile sulla concorrenza nel mercato delle spedizioni internazionali terrestri”*²⁵⁶.

Infine, Fedespedi ha affermato che non sarebbe possibile parlare di concertazione in ambito associativo poiché l’Associazione *“rappresenta gli interessi di una categoria estremamente variegata e ... dunque risulta impensabile che la stessa abbia avuto la funzione di creare un equilibrio tariffario”*. In seno all’associazione si discuteva di problematiche quotidiane e la Federazione non sarebbe dunque stata *“uno strumento di collusione tra imprese”*²⁵⁷.

185. Sotto un diverso profilo, in merito alla tipologia delle informazioni oggetto discussione in ambito associativo, alcune parti hanno rilevato che esse non riguardavano i prezzi, quanto piuttosto i costi.

In questo senso si muovono ad esempio le affermazioni di Saima, secondo la quale dalla lettura di alcuni verbali delle riunioni in Fedespedi si evincerebbe come le parti non avrebbero fatto alcun riferimento a prezzi e tariffe *“essendo la discussione incentrata esclusivamente sugli incrementi di costo”*²⁵⁸.

²⁵³ Cfr. doc. 8.428.

²⁵⁴ Cfr. doc. 8.401.

²⁵⁵ Cfr. doc. 8.437.

²⁵⁶ Cfr. doc. 8.442.

²⁵⁷ Cfr. doc. 9.455.

²⁵⁸ Cfr. doc. 15.647.

Parimenti, Rhenus ha affermato che le discussioni vertevano sulle problematiche del settore e, *in primis*, sugli aumenti indiscriminati di taluni fattori produttivi²⁵⁹.

Similmente Albini & Pitigliani ha rilevato che le imprese avrebbero dato vita unicamente a discussioni sui costi del settore, alcuni dei quali standard; in particolare, secondo la citata società, *“alcuni di tali costi (costi del pedaggio, costi del carburante) costituiscono un costo fisso (nel caso del pedaggio più propriamente di una tassa), il cui impatto sulle aziende è il medesimo (...) in ogni caso si è parlato solo di teorico ribaltamento di tali costi”*²⁶⁰.

186. Quanto poi alla natura delle informazioni oggetto di discussione in ambito associativo, alcune parti hanno rilevato come non ogni scambio di informazioni debba, perciò stesso, essere considerato restrittivo della concorrenza.

In questo filone si collocano le argomentazioni di Italsempione, secondo il quale le parti avrebbero dato vita ad un mero scambio di informazioni *“che non può considerarsi illecito, in quanto ha avuto ad oggetto dati pubblici e si è realizzato in un mercato particolarmente parcellizzato”*²⁶¹.

Parimenti, la Fedespedi, dopo aver dichiarato di essersi limitata solo a *“diffondere dati pubblici relativi all’incremento dei costi sostenuti”* dalla categoria, senza fissare alcun incremento dei prezzi e/o delle tariffe, ha affermato che non può essere considerato di per sé restrittivo della concorrenza ogni scambio di informazioni, in quanto *“la portata restrittiva degli scambi di informazioni e l’intensità della distorsione dagli stessi cagionata vanno accertate caso per caso”*; la medesima conclude affermando la liceità degli scambi di informazione condotti in ambito associativo, trattandosi di scambi di informazioni sui costi (pubblici) del settore²⁶².

Analogamente Rhenus ha affermato che *“la partecipazione alle riunioni [...], le circolari ed i comunicati stampa [...] e la corrispondenza tra le società e la Fedespedi, non erano suscettibili di configurare uno scambio di informazioni sensibili [...] in violazione dell’articolo 101 TFUE”* in quanto *“le informazioni discusse in sede Fedespedi mancavano del requisito della segretezza”*²⁶³.

²⁵⁹ Cfr. doc. 16.655.

²⁶⁰ Cfr. doc. 9.444, nonché doc. 14.641.

²⁶¹ Cfr. doc. 16.654.

²⁶² Cfr. doc. 15.645.

²⁶³ Cfr. doc. 16.655.

V.5 LA GIUSTIFICAZIONE DEL COMPORTAMENTO TENUTO

187. Alcune parti della procedura hanno giustificato la partecipazione alle riunioni in ambito associativo con la necessità di colmare le asimmetrie informative proprie del mercato delle spedizioni internazionali di merci da e per l'Italia, rispetto al mercato dell'autotrasporto.

In questo senso, secondo i fautori di una definizione del mercato rilevante più ampia e tale da coincidere con quella del trasporto terrestre, anche gli spedizionieri godrebbero di una copertura normativa, in considerazione della pubblicità delle tariffe, vigente nel settore dell'autotrasporto.

A questo proposito, ad esempio, Albini & Pitigliani ha affermato che nel settore oggetto di indagine una certa condivisione di informazioni era indispensabile *“al fine di consentire agli spedizionieri di fruire delle medesime informazioni messe a disposizione degli autotrasportatori in maniera istituzionalizzata (...) Si è trattato di un lavoro meritorio nella misura in cui alcune imprese, quale la Albini e Pitigliani, non sono dotate di un proprio ufficio studi e, pertanto, non avevano gli strumenti per acquisire una certa tipologia di informazioni e tanto meno per razionalizzarle”*²⁶⁴.

188. Sulla stessa scia si collocano le affermazioni di Alpi Padana, secondo la quale gli *“spedizionieri-vettori hanno da sempre patito un notevole pregiudizio rispetto agli autotrasportatori”*, in quanto i secondi beneficiano di *“una normativa che consente uno scambio intenso di informazioni tra gli stessi, coordinato addirittura a livello istituzionale”* che permette loro di conoscere *“tutte le informazioni che incidono sui costi di produzione”*; pertanto, gli incontri a livello associativo sono stati organizzati *“al fine di effettuare un confronto in merito alle impennate dei costi di produzione...non esattamente determinabili nella loro entità”*²⁶⁵.

Simili le argomentazioni di Brigl secondo la quale, in particolare, *“gli autotrasportatori, a differenza degli spedizionieri puri, hanno sempre goduto di un regime istituzionalizzato di consultazione sui costi medi della loro attività e di altre agevolazioni regolamentari, come ad esempio la fatturazione a parte della voce di costo relativa al carburante e gli adeguamenti automatici legati agli indici di aumento del costo del gasolio pubblicati dal Ministero competente. Ciò ha comportato e comporta un*

²⁶⁴ Cfr. doc. 9.444, nonché doc. 14.641.

²⁶⁵ Cfr. doc. 8.434, nonché doc. 14.642.

*vantaggio competitivo per gli autotrasportatori, i quali sempre di più rappresentano gli effettivi concorrenti degli spedizionieri*²⁶⁶.

189. Così, infine, l'Associazione di categoria, secondo la quale le riunioni del 2006/2007 *“si giustificano con la necessità - per la categoria degli spedizionieri - di acquisire informazioni su dati di costo in analogia con quanto avveniva nel settore dell'autotrasporto, nel quale anzi talune informazioni sono frutto di scambi di informazioni istituzionalizzati ed in cui la stessa normativa di riferimento genera una grossa trasparenza in materia di tariffe, giungendo, in passato, a fissarle per legge*²⁶⁷.

V.6 LA CONCERTAZIONE SUI PEDAGGI AUTOSTRADALI

190. In merito alle discussioni condotte in ambito associativo aventi ad oggetto le tabelle relative al ribaltamento dei pedaggi autostradali, alcuni operatori – e più nello specifico Agility, Brigl, Italsempione e Fedespedi – hanno rilevato che in Germania ed in Austria tabelle analoghe contenevano *“gli importi da addebitare per ciascuna spedizione, frutto di complessi calcoli sull'incidenza media del pedaggio per ciascuna spedizione”* e che l'emanazione delle stesse, nei paesi d'oltralpe, non sarebbe avvenuta *“in segreto, ma è stata oggetto di pubblica diffusione”* e di avallo dalle competenti Autorità di concorrenza²⁶⁸.

Analogamente, Brigl - dopo aver sottolineato che le tabelle erano pubbliche sia in Germania che in Austria - ha dichiarato che l'elaborazione delle stesse *“ha consentito agli spedizionieri di predeterminare l'intero ammontare dei pedaggi autostradali sopportati per conto dei clienti e di recuperare i pedaggi in misura equa e corretta su ciascuna spedizione commissionata, dando al contempo al cliente uno strumento trasparente per poter verificare che la quota di pedaggio autostradale ad esso attribuita sia stata calcolata correttamente”*²⁶⁹.

Sul punto, inoltre, Brigl ha rilevato che in entrambi i Paesi d'oltralpe, le rispettive autorità di concorrenza *“hanno escluso la rilevanza restrittiva delle tabelle per il calcolo dei pedaggi”*. In particolare, in Austria, *“il Kartellgericht ha deciso di chiudere, senza accertare alcuna infrazione, il provvedimento relativo, tra l'altro, allo scambio di informazioni relativo al*

²⁶⁶ Cfr. doc. 8.437, nonché doc. 16.653.

²⁶⁷ Cfr. doc. 9.455, nonché doc. 15.645; sulla medesima scia si muovono inoltre le argomentazioni di Italmondo (cfr. doc. 13.622) e di ITX- Cargo (doc. 13.622).

²⁶⁸ Cfr. doc. 9.446.

²⁶⁹ Cfr. doc. 8.437.

metodo di calcolo dei pedaggi autostradali e alle raccomandazioni di prezzo nel mercato del collettame” in quanto ritenuti restrizioni del tutto trascurabili; analogamente, in Germania il Bundeskartellamt non avrebbe attribuito “alcuna importanza a tale teorica ed eventuale infrazione”²⁷⁰.

Parimenti Fedespedit ha dichiarato che “le autorità antitrust austriaca e tedesca hanno rispettivamente avviato due procedimenti volti ad accertare se si fosse in tal modo realizzata un’intesa, procedimenti entrambi conclusi [...] con l’archiviazione e/o senza alcuna conseguenza a carico delle società coinvolte”²⁷¹.

191. Così, peraltro, si è espressa anche Rhenus, che ricorda che le tabelle predisposte in Italia erano state preparate “*utilizzando dati pubblici, forniti dall’associazione tedesca degli spedizionieri. Lo scopo era quello di adottare una tavola da comunicare alla clientela per illustrare l’impatto dell’introduzione della MAUT sui costi sostenuti in tale Paese*”. Analogamente, in merito all’introduzione dei pedaggi in Austria, “*la tabella adottata dalla Sezione Spedizionieri Terrestri era, invece, stata pubblicata, da un professore di un’Università, sulla base di studi ministeriali*”²⁷².

Sulla stessa linea Fedespedit ha dichiarato che le tabelle relative alla MAUT divulgate dall’Associazione avevano ad oggetto dati già diffusi dalle corrispondenti associazioni di categoria austriache e tedesche e quindi l’attività di diffusione operata dalla Fedespedit “*ha avuto ad oggetto dati esclusivamente pubblici*”²⁷³

192. Sull’eventuale avallo ricevuto dall’Autorità di concorrenza tedesca relativamente alle tabelle sui pedaggi, Schenker ha quindi prodotto la lettera in merito inviata dal Bundeskartellamt²⁷⁴. L’Autorità di concorrenza tedesca, essendo stata informata dall’Associazione di categoria tedesca circa la questione dei pedaggi autostradali e delle circolari inviate alle imprese associate relativamente al calcolo dei costi dei pedaggi autostradali da recuperare presso la clientela finale, nel mese di gennaio 2003, ha informato l’associazione di categoria tedesca di non ritenere necessario il proprio “*intervento nei confronti delle raccomandazioni in questione*” in quanto le stesse “*avrebbero avuto effetti del tutto modesti sulle condizioni e dinamiche dell’offerta nel settore delle spedizioni terrestri*”. L’Autorità di concorrenza, con la citata lettera, ha tuttavia tenuto a precisare come “*tali*

²⁷⁰ Cfr. doc. 16.653. Nel medesimo senso si vedano le affermazioni di Italsempione (cfr. doc. 16.654).

²⁷¹ Cfr. doc. 15.645.

²⁷² Cfr. doc. 8.407, nonché doc. 16.655.

²⁷³ Cfr. doc. 15.645.

²⁷⁴ Cfr. doc. 11.534 e doc. 11.536.

*raccomandazioni potessero integrare una violazione della normativa antitrust nazionale nella misura in cui la relativa circolazione non fosse limitata e ristretta alle imprese medio-piccole*²⁷⁵.

193. Con riferimento all’Austria, nel corso della procedura istruttoria Schenker ha dichiarato: *“Per l’Austria, dove come noto all’Autorità, è pendente un’istruttoria avente ad oggetto condotte analoghe a quelle qui in rilievo, preciso che – sulle base delle informazioni nella disponibilità di Schenker – l’adozione e circolazione a livello associativo delle tabelle relative ai pedaggi autostradali, predisposte con il supporto del Prof. Kummer dell’università di Vienna, non è stata analizzata distintamente dall’autorità antitrust austriaca ma è stata considerata nell’ambito del più ampio coordinamento tariffario ivi realizzato. In particolare, i pedaggi in Austria sono stati considerati dall’autorità austriaca solo come parte della tariffa complessiva SSK, ovvero della tariffa per le spedizioni condivisa e definita dal sottogruppo di lavoro groupage della ZV (l’associazione austriaca degli spedizionieri) ed aggiornata in misura percentuale di anno in anno sulla base di una serie di parametri di costo, tra i quali appunto è incluso il road pricing”*²⁷⁶.

194. In riferimento alla contestazione formulata da Brigl secondo la quale l’Autorità di concorrenza austriaca avrebbe deciso di archiviare una fattispecie simile a quella oggetto di analisi da parte dell’Autorità italiana, Schenker, in sede di audizione finale, ha puntualizzato che *“la “Corte dei*

²⁷⁵ Cfr. doc. 10.467, nel quale Schenker dichiara: *“Con riferimento alle circolari sul calcolo dei costi dei pedaggi autostradali da recuperare presso la clientela finale, per quanto a nostra conoscenza, l’autorità tedesca è stata informata sin dal 2002 dell’attività svolta in seno alla BSL - poi rinominata DSLV (la federazione tedesca che comprende varie associazioni nazionali e locali di spedizionieri). Il Bundeskartellamt è invero stato informato della questione dei pedaggi autostradali e delle raccomandazioni di due articolazioni locali della stessa BSL relative rispettivamente al pieno ribaltamento dei costi del pedaggio sui clienti e alla indicazione separata in fattura del costo del pedaggio. In particolare si è avuta tra la fine del 2002 e l’inizio del 2003 una estesa interazione e corrispondenza tra la stessa BSL e il Bundeskartellamt sulla questione. Risulta che con lettera del gennaio 2003, l’autorità antitrust tedesca abbia, da un lato, comunicato alla BSL che il proprio intervento nei confronti delle raccomandazioni in questione non fosse necessario in quanto tali raccomandazioni avrebbero verosimilmente avuto effetti del tutto modesti sulle condizioni e dinamiche dell’offerta nel settore delle spedizioni terrestri; dall’altro, il Bundeskartellamt, in ragione di una specifica esenzione contemplata dalla legge antitrust tedesca allora vigente, precisava che tali raccomandazioni potessero integrare una violazione della normativa antitrust nazionale nella misura in cui la relativa circolazione non fosse limitata e ristretta alle imprese medio-piccole. Per quanto a conoscenza di Schenker, inoltre, all’esito di un ulteriore confronto e dei contatti diretti avuti con il Bundeskartellamt, la BSL nel febbraio 2003 con apposita circolare precisò che le raccomandazioni in quanto tali potessero essere indirizzate solo alla specifica sottoarticolazione della BSL denominata VERSA e comprendente esclusivamente le piccole e medie imprese (e della quale Schenker non era parte); le tabelle predisposte dalla BSL in relazione al recupero dei costi del “maut” avrebbero potuto essere circolate a tutte le imprese associate alla BSL, ivi comprese le grandi imprese di spedizioni, a condizione che tali tabelle non venissero qualificate come <raccomandazioni di prezzo>, ma meramente come, cito,<tabelle per il calcolo dei costi da pedaggio autostradale>”.*

²⁷⁶ Cfr. doc. 10.467.

cartelli” austriaca non ha reso una sentenza dichiarativa concludendo che l'illecito fosse de minimis, ma ha semplicemente ritenuto che le parti di quel procedimento avessero fatto affidamento in buona fede su una precedente sentenza della stessa Corte risalente al 1996 (e quindi precedente all'accesso dell'Austria all'Unione Europea e sulla base di una normativa diversa) secondo la quale le stesse condotte erano de minimis secondo le norme di concorrenza austriache allora vigenti”: ed ha proseguito affermando che tale circostanza è *“cosa ben diversa dallo stabilire che le più recenti condotte considerate in Austria, in parte speculari a quelle investigate dall'Autorità, sono state ritenute prive di consistenza da un'altra autorità di concorrenza in un altro stato membro”*. In ogni caso, Schenker ha ricordato che sulla decisione della Corte austriaca è oggi pendente appello a seguito dell'impugnativa proposta dalla stessa Autorità austriaca di concorrenza²⁷⁷.

V.7 L'ASSENZA DI EFFETTI DELL'INTESA

195. Le parti della procedura hanno poi quasi unanimemente rappresentato che non risulterebbe possibile parlare di attuazione della concertazione, poiché ciascuna società avrebbe applicato gli incrementi tariffari adottando una politica commerciale autonoma.

Così, ad esempio, Brigl ha dichiarato di praticare una *“propria politica commerciale”* e di non *“aver mai dato seguito agli aumenti oggetto delle discussioni, delle circolari e dei comunicati stampa della Fedespedi”*²⁷⁸; Gefco ha rivendicato *“l'assunzione di politiche commerciali in totale autonomia”*; I-DIKA ha affermato di aver sempre praticato una *“politica tariffaria autonoma”*; Villanova ha dichiarato che *“nell'arco temporale intercorrente tra il 2002 ed il 2009”* ha sempre negoziato singolarmente le tariffe con ognuna delle società clienti²⁷⁹.

Parimenti Parisi ha affermato di aver adottato politiche commerciali autonome e non aver mai minimamente tenuto conto delle discussioni condotte in ambito associativo²⁸⁰, sottolineando che la Società ha realizzato nelle spedizioni internazionali via terra una quota marginale del proprio fatturato e che circa il 70% del fatturato realizzato nelle spedizioni

²⁷⁷ Cfr. doc. 17.707, allegato 21-I.

²⁷⁸ Cfr. doc. 16.653. Sulla medesima scia si colloca quanto affermato da Italsempione (cfr. doc. 16.654).

²⁷⁹ Cfr. doc. 8.428.

²⁸⁰ Cfr. doc. 13.632.

internazionali via terra è costituito da attività svolta in qualità di corrispondente di spedizionieri esteri²⁸¹.

196. Analogamente Cargo Nord ha affermato e documentato di non aver in alcun modo *“tenuto conto delle informazioni scambiate con i suoi concorrenti”*²⁸².

Sulla stessa scia, inoltre, Albini ha affermato che non *“si può parlare di concertazione sulle tariffe in quanto le medesime sono diverse a seconda delle società”*²⁸³; infine, Alpi Padana ha dichiarato che il presunto cartello non avrebbe prodotto effetti in quanto *“la Società non è mai riuscita a recuperare i costi ed ha ridotto negli anni in maniera sensibile il proprio fatturato ed i propri margini”*²⁸⁴.

Parimenti, Saima ha affermato di non aver seguito, *“ed anzi di essersi notevolmente discostata, dalle ipotetiche indicazioni provenienti dall’ambito associativo”*; in altri termini, la Società non avrebbe dato *“attuazione alcuna all’asserito disegno anticoncorrenziale”*²⁸⁵.

Analogamente, Rhenus ha dichiarato che nel corso dell’istruttoria ed in sede di comunicazione delle risultanze istruttorie non sarebbe stata in alcun modo fornita la prova che le descrizioni e lo scambio di informazioni posti in essere in ambito associativo abbiano prodotto effetti restrittivi della concorrenza²⁸⁶.

Sulla stessa scia si collocano le affermazioni di Dhl, secondo la quale l’impianto accusatorio *“non contiene indizi concreti e credibili che indichino, con ragionevole probabilità, quale sia stato l’impatto concreto che il cartello ha avuto sul mercato”*²⁸⁷.

Ancora, secondo la Fedespediti, l’Autorità *“avrebbe omesso di fornire anche il minimo sostegno probatorio” del fatto che gli aumenti nel prezzo dei servizi offerti alla clientela fossero stati effettivamente attuati nel periodo di*

²⁸¹ Cfr. doc. 9.443.

²⁸² Cfr. doc. 13.638.

²⁸³ Cfr. doc. 9.444, nonché doc. 14.641, in cui Albini afferma di aver negoziato singole tariffe a ragione della specificità del cliente, che *“hanno purtroppo determinato, proprio a seguito dell’aumento dei costi non ribaltati sulla clientela, un’importante perdita del proprio giro di affari e addirittura significative perdite di esercizio”*. Ciò dimostrerebbe, pertanto, che l’asserita intesa *“non ha avuto alcuna attuazione concreta sul mercato, con quanto ne deriva a fini sanzionatori”*.

²⁸⁴ Cfr. doc. 9.445. Sulla stessa scia Albini, che ha dichiarato che non è possibile di parlare di partecipazione ad un cartello *“poiché la Società è in perdita”* (cfr. doc. 9.444). In tal senso si veda anche il doc. 14.642.

²⁸⁵ Cfr. doc. 15.647.

²⁸⁶ Cfr. doc. 16.655 e doc. 17.707 allegato 15.

²⁸⁷ Cfr. doc. 16.651 e doc. 17.707, allegato 19-I.

riferimento”, né vi sarebbe stata “alcuna contemporaneità nella determinazione di tali eventuali aumenti”²⁸⁸.

V.8 LE CIRCOSTANZE ATTENUANTI ED IL RAVVEDIMENTO OPEROSO

V.8.i *L'inconsapevolezza in merito all'antigiuridicità del proprio comportamento*

197. Alcune parti della presente procedura (ad esempio, Albini & Pitigliani, Alpi Padana, Sittam, Fedespedit, Saima, Italsempione, Villanova, Rhenus, I-Dika ed ITK Zardini) hanno eccepito di essere state assolutamente inconsapevoli di agire in violazione delle regole di concorrenza²⁸⁹.

198. Ad esempio, Italsempione ha affermato di non aver avuto contezza dell'antigiuridicità del proprio comportamento, anche perché “la liceità di ogni dibattito dal punto di vista antitrust è sempre stata valutata anche con il contributo di un avvocato esperto di questi temi, che ha sempre dato ampie rassicurazioni al riguardo. Dunque, non vi è mai stata la volontà di violare tali disposizioni”²⁹⁰.

Parimenti, Rhenus, ribadendo l'antigiuridicità del proprio comportamento, ha dichiarato di aver partecipato alle riunioni in assoluta buona fede; ciò in quanto le discussioni vertevano sui costi e non già sulle politiche tariffarie delle imprese. Del resto, “Rhenus aveva fatto legittimamente affidamento sul fatto che i temi discussi fossero conformi alle regole antitrust in quanto riguardavano i costi e la Federazione aveva ricevuto parere legale sulla legittimità di tali discussioni”²⁹¹.

Sulla stessa scia quanto affermato da Sittam, secondo la quale i comunicati stampa divulgati dall'Associazione erano stati avallati da un consulente legale della Fedespedit, “il quale implicitamente escludeva qualsiasi tipo di incompatibilità rispetto alla normativa antitrust”, circostanza questa, che testimonierebbe come Sittam “non avesse minimamente previsto la possibilità che un'azione del genere potesse essere ritenuta illecita”²⁹².

²⁸⁸ Cfr. doc. 15.645.

²⁸⁹ Cfr. doc. 14.641, doc. 14.642, doc. 13.631, doc. 15.645, doc. 15.647, doc. 16.654, doc. 14.640, doc. 16.655, doc. 14.639 e doc. 16.656.

²⁹⁰ Cfr. doc. 8.436, nonché doc. 16.654.

²⁹¹ Cfr. doc. 8.407, nonché doc. 16.655.

²⁹² Cfr. Doc. 13.631.

Analogamente, secondo ITK Zardini, il rappresentante della Società che partecipava alle riunioni in ambito associativo, “*sotto la regia ed il coordinamento della Federazione e di alcune delle maggiori case di spedizioni internazionali, sotto il controllo di uno studio legale di fiducia della Fedespedi nominato per una preventiva verifica circa la compatibilità al diritto antitrust*”, non poteva ragionevolmente prevedere che tale attività avesse proprio il fine ultimo di restringere ovvero falsare il mercato mediante pratiche anticoncorrenziali”²⁹³.

Parimenti Saima ha dichiarato che le parti agivano in totale buona fede, poiché le stesse “*erano convinte della liceità delle proprie condotte in quanto si erano premurate, in più occasioni, di richiedere preventivamente pareri ad un legale esperto in diritto antitrust circa la conformità del proprio operato con il diritto della concorrenza*”²⁹⁴.

199. In merito, infine, all’eccezione relativa all’inconsapevolezza dell’antigiuridicità del proprio comportamento, talune Parti hanno inoltre argomentato di essere imprese di medie o piccole dimensioni e di non essere dotate pertanto di conoscenze giuridiche specifiche in merito al divieto di intese restrittive della concorrenza.

In questo senso si colloca quanto affermato da Villanova, secondo la quale la società ignorava la giurisprudenza rilevante in tema di illecito antitrust e dunque sarebbe incorsa in un errore “*incolpevole e come tale, idoneo ad escludere ogni profilo di responsabilità in capo a Villanova rispetto alle condotte oggetto del procedimento*”²⁹⁵.

V.8.ii *La partecipazione assolutamente marginale all’infrazione*

200. Alcune parti della procedura hanno richiamato, tra le circostanze attenuanti ai fini della riduzione dell’importo della sanzione, la posizione assolutamente marginale rispetto alla concertazione realizzata in ambito associativo.

Così, ad esempio, Sittam ha ricordato di aver partecipato a poche riunioni in seno all’Associazione²⁹⁶; parimenti Villanova e Parisi hanno affermato di aver partecipato ad una sola riunione in Fedespedi e, segnatamente, quella del 7 novembre 2011, nella quale non sarebbero stati conclusi accordi in

²⁹³ Cfr. doc. 16.656.

²⁹⁴ Cfr. doc. 15.647.

²⁹⁵ Cfr. doc. 14.640.

²⁹⁶ Cfr. doc. 13.631.

violazione della normativa antitrust²⁹⁷. Analoghe considerazioni sono state inoltre svolte da ITK- Zardini²⁹⁸. Del medesimo tenore le affermazioni di Cargo Nord, I-Dika, ed Italmondo²⁹⁹.

Similmente Geodis ha sostenuto di aver anzi assunto un ruolo secondario nella concertazione oggetto di istruttoria, non avendo preso parte per circa tre anni al cartello, non avendo rivestito alcun ruolo di rilievo in seno alle Commissioni interne alla Federazione e non avendo mai intrattenuto contatti, *a latere* delle riunioni, con i concorrenti e non avendo dato applicazione agli accordi, ma avendo adottato un comportamento concorrenziale nel mercato³⁰⁰.

201. Villanova ha anche sottolineato l'assenza di interesse a realizzare un'intesa di prezzo in quanto, operando per larga parte del proprio fatturato con un unico grande gruppo industriale, non avrebbe la stessa possibilità di aumentare i prezzi degli spedizionieri che lavorano con una moltitudine di clienti, in possesso di un potere contrattuale molto inferiore³⁰¹.

V.8.iii Il ravvedimento operoso

202. Nel corso della procedura ed in sede di audizione finale, alcune parti hanno presentato impegni ai sensi dell'art. 14-ter della L. n. 287/90. Tali misure sono state attuate dalle parti a titolo di ravvedimento operoso malgrado il rigetto degli impegni da parte dell'Autorità.

In particolare, Rhenus si è impegnata [OMISSIS].

203. Sempre in sede di audizione finale, poi, Italsempione ha illustrato una serie di impegni già attuati da parte della società, [OMISSIS]³⁰².

²⁹⁷ Cfr. doc. 14.640 e doc.13.632.

²⁹⁸ Cfr. doc. 16.656.

²⁹⁹ Cfr. doc. 13.638, doc. 14.639 e doc. 13.634.

³⁰⁰ Cfr. doc. 15.644.

³⁰¹ Cfr. doc. 17.707, allegato 17.

³⁰² Cfr. doc. 17.707, all. 22.

V.9 ALTRE ECCEZIONI

V.9.i *L'Applicazione dell'art. 101.3 TFUE*

204. Rhenus, nell'ambito della propria difesa, dopo aver ribadito la propria estraneità a qualsiasi accordo anticoncorrenziale intervenuto tra gli altri spedizionieri, ha rilevato che, *“anche laddove l'Autorità dimostrasse l'esistenza di un'intesa ai sensi dell'art. 101 comma 1, del TFUE, dovrebbe verificare se, [...] sussistano i presupposti per l'applicazione dell'esenzione di cui all'Articolo 101 comma 3 TFUE per gli accordi che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico”*.

In particolare, Rhenus, nel ricordare che lo scambio di informazioni sui costi può dar luogo ad incrementi di efficienza, ha sostenuto che nel caso di specie opererebbe la previsione di cui all'art. 101.3 TFUE, in ragione della forte crisi del settore che potrebbe costringere molti operatori ad uscire dal mercato e dei significativi incrementi di efficienza che sono derivati dallo scambio di informazioni in oggetto³⁰³.

V.9.ii *L'assenza di un ruolo di coordinamento*

205. Alcune parti della procedura hanno decisamente respinto l'affermazione secondo la quale avrebbero assunto un ruolo di coordinamento nell'ideazione e nella realizzazione del cartello.

Si inseriscono in questo filone le dichiarazioni rese da Brigl che sostiene di essersi limitata a fornire la sua consulenza tecnica per la definizione delle tabelle riguardanti i calcoli dei pedaggi³⁰⁴.

Albini & Pitigliani ha affermato al riguardo che il ruolo di leader del cartello risulterebbe provato solo dalle dichiarazioni rese dai *leniency applicant*, le quali sarebbero assolutamente prive di pregio poiché in evidente conflitto di interessi³⁰⁵.

Armando Vidale ha affermato che sarebbe erroneo affidarle un ruolo di leader del cartello nel periodo 2002-2005 solo perché il rappresentante legale della Società in quegli anni rivestiva la carica di Presidente dell'Associazione; risulta, infatti evidente che *“il Presidente di*

³⁰³ Cfr. doc. 16.655.

³⁰⁴ Cfr. doc. 16.653.

³⁰⁵ Cfr. doc. 14.641.

*un'associazione debba aprire le discussioni ed introdurre, facendosi portavoce di quelle che sono le richieste degli associati e le esigenze manifestate*³⁰⁶.

Similmente, Saima ha dichiarato di non aver assunto un ruolo di leader del cartello in quanto: *“(i) non ha partecipato a più della metà delle riunioni della Sezione che si sono svolte nel periodo osservato dalla Direzione (10 su 21), comprese la maggior parte di quelle in cui, [...], si sarebbe svolta l'attività di progettazione e concepimento del presunto illecito; (ii) non è stata "membro" della Sezione fino al 12 gennaio 2006; (iii) le evidenze agli atti mostrano chiaramente che Saima non è mai intervenuta nei dibattiti, né ha partecipato alla progettazione e organizzazione delle riunioni né alla attuazione delle decisioni associative”*.

Inoltre, proprio a sostegno della tesi secondo la quale Saima non avrebbe assunto alcun ruolo né nel concepimento, né nell'attuazione delle asserite condotte illecite, la società ha dichiarato che la lettera di Italsempione con la quale si preannunciava un incremento dei prezzi del 5%, era nella sua disponibilità *“in quanto Saima è cliente di Italsempione”*³⁰⁷.

Sulla stessa linea Agility, secondo la quale, la circostanza che la società abbia partecipato alle discussioni, aderito al disegno collusivo e, in determinate circostanze abbia dato diligente attuazione alle determinazioni concordate da altre imprese, costituirebbe *“indice della semplice partecipazione all'illecito e non certo di un ruolo qualificato o di leadership, nell'elaborazione e realizzazione della violazione”*³⁰⁸.

206. Dhl ha altresì eccepito di non aver assunto un ruolo di leader nel cartello; in particolare, nel ricordare che secondo l'orientamento comunitario per qualificare un'impresa come leader del cartello occorre dimostrare che essa abbia rappresentato *“una forza motrice significativa per l'intesa”* e abbia avuto *“una responsabilità particolare e concreta nel funzionamento di quest'ultima”*, afferma che tali criteri sono soddisfatti qualora si possa provare: (i) un ruolo determinante nella concezione dell'illecito concorrenziale; (ii) il proselitismo (o la coercizione) nei confronti delle altre imprese, volto a convincerle ad aderire al cartello o ad attuarlo; (iii) il monitoraggio dell'attuazione dell'illecito; (iv) le attività volte all'elaborazione, centralizzazione e/o distribuzione di dati e/o informazioni significative ai fini della concertazione e/o dell'attuazione del cartello, e (v)

³⁰⁶ Cfr. doc. 13.621.

³⁰⁷ Cfr. doc. 17.707, all. 16.

³⁰⁸ Cfr. doc. 15.650.

l'organizzazione, la convocazione e la direzione delle riunioni nell'ambito delle quali prende vita l'illecita concertazione.

Conclude affermando come tali criteri non sono in alcun modo rinvenibili nel caso di specie³⁰⁹.

V.9.iii *Le argomentazioni dei leniency applicant*

207. In sede di audizione finale i *leniency applicant* hanno inteso svolgere talune considerazioni in merito alla valenza della collaborazione apportata.

Schenker ha rivendicato il ruolo di *first applicant* che le permetterebbe di fruire dell'immunità totale nella misura in cui avrebbe apportato un significativo contributo, diretto ed indiretto, ai fini della scoperta del cartello per tutta la durata dello stesso³¹⁰.

208. Agility ha ricordato di aver contribuito ad estendere la durata temporale dell'illecito (al periodo 2002-2004) e di aver permesso un'estensione soggettiva della fattispecie. In ragione del contributo fornito, la Società ha chiesto di poter fruire dell'immunità parziale per il periodo 2002-2004, ed ha altresì rappresentato che Agility non dovrebbe essere sanzionata neanche per il periodo che va dalla fine del 2004 fino al dicembre 2006, poiché rispetto a tale periodo sarebbe stata proprio lei a fornire la prova dell'infrazione³¹¹.

209. Dhl ha contestato in sede di audizione finale il ruolo di terzo *leniency applicant* riconosciute dall'Autorità, ricordando [OMISSIS].

VI VALUTAZIONI

VI.1 PREMESSA

210. In via preliminare, si ritiene anzitutto opportuno replicare alle obiezioni sollevate da alcune Parti, secondo le quali *i)* la procedura sarebbe stata caratterizzata da un uso strumentale del programma di clemenza al fine di danneggiare le imprese concorrenti; *ii)* le domande di clemenza sarebbero inattendibili in quanto caratterizzate da vistose imprecisioni e lacune; *iii)* la

³⁰⁹ Cfr. doc. 17.707, all. 19-II.

³¹⁰ Cfr. doc. 17.707, all. 21-I e doc. 16.652.

³¹¹ Cfr. doc. 17.707, allegato 20-I.

documentazione sarebbe inattendibile perché consisterebbe in verbali non formalmente approvati ovvero in minute di dubbia provenienza.

211. In merito alla prima obiezione, diversamente da quanto eccepito, si osserva anzitutto che la finalità principe dei programmi di clemenza è *“l’esigenza di introdurre meccanismi di premialità volti a svellere (o, quanto meno, ad incrinare) il livello di coesione che caratterizzano l’intesa anticompetitiva, stimolando la “collaborazione” confessoria in un’ottica di affermata preminenza del “vantaggio che i consumatori ed i cittadini traggano dalla certezza che le intese segrete siano scoperte e sanzionate (...) rispetto all’interesse ad infliggere sanzioni pecuniarie”*. In altri termini, i programmi di clemenza sono orientati *“alla cura diretta dell’interesse al buon funzionamento dei mercati”*³¹², cioè alla cura di un preminente interesse pubblico.

Al fine di tutelare tale interesse e, proprio per evitare possibili strumentalizzazioni, il “corredo probatorio” dei programmi di clemenza deve comunque essere chiaro, circostanza questa sicuramente riscontrabile nel caso di specie, in cui la concertazione “svelata” dai *leniency applicant* trova un evidente e sistematico riscontro probatorio nella copiosa documentazione fornita ed acquisita in ispezione.

212. In merito alla seconda obiezione, si rileva che, le domande di clemenza nel caso di specie sono assolutamente attendibili poiché *i)* il supporto probatorio fornito dai *leniency applicant* trova pieno e puntuale riscontro nella mole di documentazione acquisita nel corso degli accertamenti ispettivi (descritta nei paragrafi che precedono) e *ii)* le domande di clemenza risultano assolutamente concordi tra loro nella descrizione del modello concertativo utilizzato ed ampiamente descritto nella parte in fatto.

213. In merito alla terza eccezione, si osserva che buona parte dei verbali sono stati forniti anche dalla stessa Fedespedi in sede di ispezione ed agli atti del fascicolo istruttorio non è rinvenibile alcuna contestazione in merito al contenuto di tali verbali, che trovavano larga diffusione tra i partecipanti.

Quanto, infine, alla contestazione relativa all’uso di minute di dubbia paternità, preme ricordare che secondo il consolidato orientamento giurisprudenziale nazionale e comunitario, la prova dell’infrazione può derivare anche dall’uso di minute³¹³.

³¹² Cfr. sentenza del TAR del Lazio, n. 36126/2010, depositata in data 13 dicembre 2010, relativa al caso I/700, Prezzo del GPL per riscaldamento Regione Sardegna.

³¹³ Cfr. ex multis, sentenza della Corte di Giustizia delle CE, del 7 gennaio 2004, in cause riunite C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P e C-219/00 P., Alborg Portland e a/Commissione.

214. Ciò premesso, la documentazione agli atti dimostra come, quanto meno fra il marzo del 2002 e l'autunno del 2007, si sia svolta un'intensa attività concertativa, alla quale hanno partecipato un ampio numero di imprese, Parti della presente procedura. In particolare, in tale periodo le imprese e l'associazione hanno concordato continui aumenti dei prezzi o di loro componenti attraverso almeno 20 riunioni, un ampio numero di contatti via *email* ed un'intensa attività di comunicazione alla categoria ed all'esterno consistente nella *i)* diffusione ai componenti della Sezione Spedizionieri Terrestri dei verbali delle riunioni; *ii)* diffusione a tutti gli associati ed a tutte le articolazioni territoriali di Fedespedi delle circolari; *iii)* emanazione di comunicati stampa ed avvisi a pagamento pubblicati su Il Sole 24 Ore.

215. Che le riunioni fossero volte alla concertazione degli aumenti di prezzo emerge in modo incontrovertibile dalla documentazione in atti. Del resto, ciò è anche ammesso da alcune delle Parti, oltre che dai *leniency applicant*.

Così, ad esempio, Italsempione ha dichiarato che effettivamente nelle riunioni indette in ambito associativo è stata affrontato il tema dell'aumento dei costi e delle modalità di traslazione degli stessi sulla clientela³¹⁴. Ciò in quanto, come afferma I-Dika, l'idea che si voleva trasmettere era che “*gli spedizionieri subivano costi specifici e bisognava ribaltarli sulla clientela*”, pertanto “*bisognava far conoscere gli aumenti di costo alla clientela per poi praticare gli aumenti di prezzo*”³¹⁵.

Parimenti, Agility ha chiaramente riconosciuto che lo scopo delle riunioni in ambito associativo era quello di trovare “*una soluzione condivisa all'interno della categoria*” per “*superare le resistenze della clientela agli inevitabili aumenti tariffari*” del settore³¹⁶. Dichiarazioni di contenuto analogo sono state rese da Schenker, Dhl e Sittam³¹⁷.

216. Con riferimento specifico ai sovrapprezzi legati ai pedaggi autostradali, Brigl ha chiaramente spiegato che “*L'utilità della tabella è consistita (...) nel consentire agli spedizionieri (...) [di] recuperare i pedaggi in misura equa e corretta su ciascuna spedizione commissionata, dando al contempo al cliente uno strumento trasparente per poter verificare che la quota di pedaggio autostradale ad esso attribuita sia stata calcolata correttamente. Il Sig. (...) [NDR: rappresentante di Brigl] aggiunge che era*

³¹⁴ Cfr. doc. 8.436.

³¹⁵ Cfr. doc. 8.421.

³¹⁶ Cfr. doc. 9.446.

³¹⁷ Cfr. doc. 1.1, doc. 1.3bis, doc. 1.9, doc. 1.12, doc. 1.13, doc. 1.14, doc. 7.372, doc. 10.467, doc. 10.477 e doc. 11.549.

stato calcolato (...) che il pedaggio autostradale tedesco ed austriaco avrebbero inciso notevolmente sul fatturato degli spedizionieri; considerati i modesti margini del settore, il mancato ribaltamento di tale costo avrebbe portato all'erosione completa del margine aziendale"³¹⁸.

217. Benché privo di rilievo nella presente procedura, si deve chiarire che la concertazione delle tabelle per il ribaltamento ai clienti dei costi del pedaggio autostradale non ha avuto alcun avallo da parte delle Autorità di concorrenza tedesca ed austriaca, come emerge con tutta evidenza nella sezione relativa alle argomentazioni delle Parti³¹⁹.

Infatti, risulta che l'Autorità di concorrenza tedesca, a suo tempo, abbia scritto all'associazione di categoria che "*l'Associazione Spedizioni e Logistica ha violato il divieto di emettere raccomandazioni*" di prezzo, e che, la stessa Autorità abbia minacciato il proprio intervento qualora "*altre associazioni membri dell'Associazione Federale Spedizioni e Logistica, adottassero lo stesso modello*"³²⁰.

Quanto all'Austria, dopo che l'Autorità di concorrenza ha ritenuto le condotte associative in contrasto con le regole di concorrenza comunitarie, il caso è al vaglio del giudice di secondo grado per profili di legittimo affidamento legati ad una risalente pronuncia, basata su una specifica previsione di esenzione presente nella normativa nazionale.

218. Gli aumenti sono stati giustificati dalle Parti in ragione degli asseriti incrementi dei costi sopportati dagli spedizionieri internazionali via terra italiani. In particolare, a seconda dei casi, sono stati adottati a giustificazione degli aumenti di prezzo gli incrementi dei costi generali, oppure l'aumento dei costi del carburante, ovvero l'introduzione o l'incremento di pedaggi autostradali esteri (per lo più tedeschi, austriaci e svizzeri). In quest'ultimo caso, l'aumento di prezzo prendeva la forma di un sovrapprezzo praticato per le spedizioni in transito nei paesi interessati, sovrapprezzo la cui entità era funzione di alcune variabili (quali la distanza, ecc.). Anche per l'aumento del costo del carburante, in taluni casi la scelta concertata è caduta sull'introduzione, o l'incremento, di una voce separata di sovrapprezzo, detta *fuel surcharge* o *oil bunker surcharge* – OBS.

219. Benché nella fattispecie in esame ciò che rileva è la circostanza che gli aumenti siano stati concertati, si osserva che, almeno in taluni casi la giustificazione adottata per l'aumento concertato era, a detta degli stessi

³¹⁸ Cfr. doc. 8.437.

³¹⁹ Cfr. doc. 10.467, doc. 11.534 e doc. 11.536.

³²⁰ Cfr. doc. 11.534, doc. 11.536 e doc. 12.613.

spedizionieri, pretestuosa. Si veda, ad esempio il caso dell'aumento del gasolio indicato nel comunicato dell'inizio del 2003³²¹, nel quale l'incremento dei costi che doveva giustificare l'aumento dei prezzi è stato considerato dagli spedizionieri come una buona giustificazione per un aumento dei prezzi a prescindere dal suo effettivo ripercuotersi sui costi sopportati dagli stessi spedizionieri. Infatti, Fedespedi si preoccupava dell'opportunità di uscire con un comunicato stampa sull'aumento dei prezzi del gasolio temendo che ciò potesse indurre gli autotrasportatori ad innalzare i prezzi che essi praticano agli spedizionieri per il servizio di trasporto. In sostanza, gli spedizionieri si interrogavano sull'opportunità di trasferire un aumento di costo – aumentando i propri prezzi – che neppure avevano ancora subito e si interrogavano sull'opportunità di fare il comunicato stampa temendo che ciò potesse indurre gli autotrasportatori ad incrementare veramente i propri prezzi.

Ciò vale anche per l'aumento del 10% concertato alla fine del 2006, del quale gli spedizionieri discutono, ammettendo che, nel comunicato stampa *“non menzionerei il costo del gasolio (in quanto si è già applicato un aumento, anzi è in essere una percentuale che, visto l'andamento dei prezzi del barile, in quasi tutti i casi è probabilmente più alta del reale)”*. Inoltre, sarebbe meglio *“non citare incremento relativo a assicurazioni (secondo lui complessivamente diminuite), né a comunicazioni (ndr: obiettivamente corretto, visto il mercato al ribasso in materia)”*³²².

220. Analogamente, con riferimento ai sovrapprezzi per i pedaggi autostradali, per stessa ammissione dell'estensore delle nuove tabelle (il rappresentante di Brigl) il ritocco verso l'alto dei valori contenuti nelle tabelle dell'estate del 2007 risulta pretestuoso, non essendo “giustificato” da un'effettiva analoga crescita dei pedaggi. Infatti, Brigl scrive a Fedespedi, che chiedeva l'aggiornamento delle tabelle: *“(...) Sono ovviamente a disposizione per rielaborare le tabelle ma, come dicevo al telefono, gli “aumenti” sono abbastanza difficilmente quotabili e, soprattutto, difendibili di fronte a un cliente anche solo leggermente critico. Questa criticità, a mio avviso, potrebbe scaturire dal fatto che abbiamo appena presentato e applicato nuove tabelle per via della variazione del road pricing austriaco dove, nei minimi, abbiamo approfittato per aumentare degli importi già arrotondati all'epoca per eccesso. Premesso poi che ben difficilmente qualcuno si muove se non con un mezzo classe euro 4/5 mi spiego ancora: le*

³²¹ Si veda la sezione relativa alle condotte delle Parti.

³²² Cfr. doc. 1.9 all. C38.

tabelle elaborate fin dall'inizio consideravano, se la memoria non mi inganna, già un road pricing di 12,40 e considerano TUTTA la tratta chilometrica anche se il road pricing viene pagato, come noto, solo sulle autostrade. Inoltre abbiamo, da sempre, incluso la tratta austriaca anche se questa, di fatto, era stata fin dall'inizio compensata in quanto non si pagava più una tassa di transito pre-esistente. (...) Va detto anche che nessuno dei corrispondenti e/o vettori germanici ha accennato ad aumenti, anzi, con i primi abbiamo pattuito che nulla moviamo”³²³.

221. La concertazione mirava ad aumenti di prezzo di assoluto rilievo. Infatti, anche tenendo conto solo dei comunicati stampa e/o degli avvisi a pagamento pubblicati su Il Sole 24 Ore, e non considerando dunque gli aumenti concertati che non hanno dato luogo alla pubblicazione di un comunicato stampa o di un avviso a pagamento (come, ad esempio, nel caso dell'aumento di prezzo concordato nella riunione del settembre 2007), gli aumenti resi pubblici si proponevano un incremento complessivo del prezzo, fra il marzo 2002 ed il dicembre 2006, pari a quasi il 50%.

222. Le modalità di concertazione sono risultate sostanzialmente stabili nel tempo. Il modello seguito è consistito nell'effettuazione di una o più riunioni preparatorie dell'aumento concertato o nella realizzazione di altri contatti, con i quali le parti hanno discusso l'entità dell'aumento da praticarsi e le modalità e tempi di realizzazione dello stesso. A ciò ha fatto seguito l'attivazione di strumenti di attuazione della strategia concertata, avvenuta con la pubblicazione di un comunicato stampa o di un avviso a pagamento su Il Sole 24 Ore e nella diffusione, da parte di Fedespedi, ai componenti della Sezione Spedizionieri Terrestri dei verbali delle riunioni, nonché nella diffusione di circolari a tutti gli associati e a tutte le articolazioni territoriali di Fedespedi.

Una simile strategia consentiva anche alle imprese che per periodi più o meno lunghi non avevano partecipato alle riunioni indette in ambito associativo, di continuare a comportarsi coerentemente con le modalità di azione originariamente concertate.

223. Tramite queste modalità di azione si perseguiva un duplice scopo. Da un lato, attraverso l'affermazione di un'aspettativa pubblica di aumenti e di una esatta quantificazione di tali aumenti, si cercava di accrescere la coesione tra le numerose imprese del settore, molte delle quali anche di dimensione molto piccola e non necessariamente collegate all'Associazione.

³²³ Cfr. doc. 1.9 all. C65.

D'altro lato, si tentava di rendere accettabili per la clientela gli aumenti del prezzo, anche fornendo indicazioni specifiche sulla loro entità. Come ben chiaro a Fedespedit – che, a proposito del proprio comunicato stampa del 20 dicembre 2006 sull'aumento dei prezzi, dichiara *“siamo certi che queste ulteriori argomentazioni possano aiutarvi in fase di aumenti tariffari”* – in tal modo, si facilitava il tentativo delle imprese associate di far accettare alle imprese clienti gli aumenti che si intendevano praticare³²⁴. I documenti agli atti del fascicolo indicano, infatti, la richiesta delle imprese associate di dichiarazioni pubbliche sugli aumenti dei prezzi che consentissero loro di presentarsi alla controparte contrattuale chiedendo prezzi più elevati.

Che l'attività concertativa svolta in Fedespedit fosse idonea a condizionare il mercato era chiaro alle Parti, che si interrogavano sull'opportunità di emettere un comunicato stampa sull'aumento dei prezzi connesso all'incremento del costo del carburante, temendo che ciò potesse indurre gli autotrasportatori a praticare effettivamente tale aumento agli spedizionieri³²⁵.

224. Appare quindi evidente che la diffusione delle circolari e l'emanazione dei comunicati stampa, contenenti le indicazioni sugli aumenti di prezzo concertati, avevano l'effetto di modificare in modo irreversibile l'interazione competitiva delle imprese del settore. Queste, infatti, nelle rispettive strategie di prezzo, potevano contare sulla ragionevole sicurezza che i concorrenti non avrebbero intrapreso una guerra di prezzo, ma, al contrario, avrebbero anch'essi adottato aumenti.

Inoltre, ciascuna impresa partiva da una base di trattativa comune e sapeva di confrontarsi con controparti che – avvertite degli aumenti in corso dai comunicati stampa – erano a conoscenza di una generale tendenza al rialzo dei prezzi e, pertanto, avevano minori strumenti per respingere gli aumenti, essendo consapevoli che l'eventuale minaccia di rivolgersi ad un altro fornitore dei servizi di spedizioni internazionali non risultava particolarmente efficace.

Emblematica di questa situazione è la documentazione che testimonia delle modalità di richiesta degli aumenti di prezzo da parte delle singole imprese, che largamente fa uso degli importi e delle giustificazioni concordati in ambito associativo³²⁶.

³²⁴ Cfr., ad esempio, il doc. 11.558 all. 85bis ed il doc. 11.558 all. 87.

³²⁵ Cfr. doc. 6.343 all. 5.

³²⁶ Per tutti si veda il doc. 11.556 all. C42, dal quale risulta che l'11 gennaio 2007, in applicazione dell'aumento concertato alla fine del 2006, il Product Manager di Schenker invia una mail interna (il cui oggetto è: “Adeguamento tariffe anno 2007”) nella quale si legge: “Con la Federazione Italiana Spedizionieri ed in accordo con le Sezioni territoriali, si è convenuto quanto segue: aumento delle tariffe per l'anno 2007 sotto la voce <incremento costi gestionali>. Questa voce riassume quanto specificato nel

225. Nell'arco del periodo in esame – oltre alla sostanziale stabilità del modello di concertazione utilizzato – si è avuta piena continuità nella strategia di coordinamento. Ciò è dovuto sia alla persistenza della struttura associativa che, soprattutto, alla sostanziale stabilità delle imprese partecipanti alla concertazione. Infatti, risulta che tutti i principali operatori del settore hanno con continuità preso parte alla concertazione, fin dal 2002.

226. Alcune imprese hanno garantito la continuità dell'attività di concertazione. Tra esse, inoltre, vi sono quelle che maggiormente hanno collaborato alla realizzazione della concertazione. In particolare, le società Vidale e Schenker hanno espresso (fino al 2005 la prima, dal 2006 la seconda) il presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri, che ha sempre avuto un importante ruolo propulsivo nella realizzazione dell'intesa, proponendo gli argomenti in discussione nelle riunioni, cercando il punto di convergenza degli aumenti proposti dai vari partecipanti e dirigendo la struttura associativa.

La società Dhl ha espresso, dal settembre 2005, il presidente di Fedespedi. Al riguardo si deve considerare che tutta l'attività della Sezione Spedizionieri Terrestri è stata sempre riportata alla Fedespedi, per poi essere da questa avallata³²⁷.

Come si è visto e come verrà specificato meglio oltre, anche le società, Albini, Brigl, Italsempione, Saima e, in una certa fase, Agility hanno svolto un ruolo particolarmente propositivo nella realizzazione della concertazione.

227. Le decisioni relative agli aumenti concertati, prese nel corso delle riunioni e, talvolta, perfezionate nei contatti con l'associazione e con le altre imprese via *email*, sono state seguite da strumenti di attuazione consistenti nella divulgazione di circolari e comunicati stampa.

Al riguardo, non deve fuorviare il fatto che in taluni casi – come in quello del comunicato del 29 aprile del 2002 – l'Associazione si riferisca ad un aumento dei costi, invece che ad un aumento dei prezzi, perché, come si è visto, frequentemente questa è stata la modalità di comunicazione degli

comunicato stampa della Fedespedi comparso sul <Sole 24 Ore>. L'aumento avrà effetto con decorrenza: 01 febbraio 2007. La percentuale richiesta è del 10%. E' facoltà delle singole filiali di trattare con la clientela di una certa rilevanza l'aumento da noi richiesto al ribasso, che non dovrà comunque essere inferiore all'8%. Alleghiamo copia comunicato stampa <Fedespedi>; Copia circolare alla clientela. L'aumento di cui sopra è in aggiunta a quello già in essere del <fuel surcharge>".

Si vedano, inoltre, il doc. 11.556 all. C24, doc. 11.556 all. C29, doc. 11.556 all. C42, doc. 11.558 all. 8bis, doc. 2.39, doc. 2.41, doc. 3.123, doc. 3.184, doc. 3.187, doc. 4.244, doc. 11.560 all. 3, doc. 11.560 all. 18, doc. 11.560 all. 19, doc. 6.314, doc. 6.343 all. 26, doc. 11.549 all. 8, doc. 11.549 all. 26, doc. 11.549 all. 27, doc. 11.549 all. 28, doc. 11.549 all. 29, doc. 11.549 all. 30 e doc. 11.549 all. 31.

³²⁷ Tra gli altri, cfr. doc. 11.558 all. 58, dal quale risulta come l'8 giugno 2006 il Consiglio Direttivo di Fedespedi venga coinvolto dal Presidente, rappresentante di Dhl, nella decisione di effettuare il comunicato stampa relativo all'aumento del 3%.

aumenti concertati e risulta evidente dalla lettura congiunta di verbali associativi ufficiali, appunti manoscritti relativi alle riunioni e comunicati stampa e/o circolari attuativi delle decisioni assunte nelle riunioni, dai quali si deduce quali fossero le decisioni concertate e come queste venissero trasmesse agli associati ed all'esterno.

228. Come risulta dagli stessi verbali delle riunioni, le parti monitoravano l'esecuzione degli aumenti di prezzo concordati, anche discutendo del successo avuto dalle indicazioni concertate e prevedendo correttivi nei casi in cui i risultati apparivano non del tutto soddisfacenti.

229. Nel complesso la documentazione acquisita testimonia che la politica di concertazione degli aumenti veniva anche monitorata nella sua esecuzione. Essa, inoltre, otteneva un sostanziale successo e, comunque, consentiva che per tutte le imprese del settore esistesse una base di partenza uniforme (costituita dalle indicazioni associative) per la negoziazione con la clientela.

Non deve fuorviare il riferimento del Presidente della Sezione (rappresentante di Schenker) nella riunione del 22 marzo 2006 ad aumenti differenti, funzione dei costi di ciascuna impresa. Infatti, in Fedespediti vi era consapevolezza che fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, le imprese *“dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno”*³²⁸.

230. La ricostruzione effettuata, basata sulla documentazione disponibile, risulta, infine, perfettamente corrispondente con le dichiarazioni orali rese dai *leniency applicant*, le quali sono tra loro assolutamente concordanti e danno conto dei comportamenti – consistente nelle riunioni, nei contatti fra le Parti, nelle circolari e nei comunicati stampa e avvisi a pagamento – volti alla concertazione degli aumenti di prezzo generali o di sue componenti.

231. Ciò premesso, nelle sezioni che seguono si darà conto del mercato rilevante ai fini della valutazione dell'intesa in esame, della valenza restrittiva delle condotte poste in essere dalle Parti e del diverso ruolo dei soggetti coinvolti.

La trattazione proseguirà quindi con le sezioni relative alla consistenza dell'intesa, al pregiudizio al commercio, all'inapplicabilità dell'art. 101.3

³²⁸ Cfr. doc. 2.26.

TFUE, alla gravità e durata, nonché all'applicazione del programma di clemenza ed alla quantificazione della sanzione³²⁹.

VI.2 IL MERCATO RILEVANTE

232. 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 mercato³³⁰.

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.

233. Ai fini della valutazione della presente fattispecie, rileva la circostanza che le riunioni nelle quali si è realizzato il coordinamento degli aumenti di prezzo avvenivano tra spedizionieri internazionali via terra italiani, riuniti nella Sezione Spedizionieri Terrestri di Fedespedi, e che l'oggetto della concertazione erano gli incrementi di prezzo delle spedizioni internazionali via terra da parte degli spedizionieri nazionali.

234. La spedizione di merci è stata considerata dalla Commissione un servizio diverso da quello di trasporto, in quanto la spedizione comporta, oltre al trasporto di cui si serve, la realizzazione di attività organizzative ed accessorie³³¹.

Il settore della spedizione di merci è stato suddiviso dalla Commissione nei segmenti nazionale e internazionale, nonché nei segmenti della spedizione di merci via terra, per via aerea e via mare³³². Con riferimento ai servizi di

³²⁹ In ciascuna delle sezioni verranno di volta in volta confutate le principali argomentazioni difensive delle parti.

³³⁰ 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, Telecom Italia S.p.A. - A/351.

Così si è recentemente espresso anche il Consiglio di Stato, VI^a sezione, nella decisione n. 896/2011 depositata in data 9 febbraio 2011, in relazione al caso I/694, Listino prezzi della pasta.

³³¹ Si veda il caso COMP/M.5496, RCA/MAV Cargo, deciso dalla Commissione il 25 novembre 2008.

³³² Si veda, ad esempio, il caso COMP/M.4786, Deutsche Bahn/Transfesa, deciso dalla Commissione il 18

spedizione internazionale via terra, la Commissione, nel caso sopra citato, propone la possibilità di distinguere ulteriormente tra la spedizione internazionale su strada e quella ferroviaria. In merito, non essendo necessario per la fattispecie da essa esaminata, la Commissione non giunge ad una conclusione, limitandosi ad osservare che fra le due attività esiste una “*sostituibilità parziale*”³³³.

235. Per la valutazione della fattispecie in esame, considerato che l’intesa è stata realizzata in ambito associativo nazionale fra gli spedizionieri internazionali via terra rappresentativi della gran parte del mercato nazionale, il mercato rilevante è rappresentato dal mercato nazionale delle spedizioni internazionali di merci su strada da e per l’Italia.

236. Come detto, benché lo spedizioniere possa essere incaricato della spedizione sia dall’impresa estera che da quella nazionale e sia per merci in uscita (esportazioni) che per merci in entrata (importazioni), dalla documentazione in atti risulta che la casistica astratta non ricorre tutta con la medesima frequenza. In particolare, nella maggior parte dei casi, per le merci in uscita, una società di spedizioni nazionali è incaricata del servizio da un’impresa esportatrice domestica. Simmetricamente, per le importazioni è più frequente il caso nel quale il committente della spedizione è costituito da un’impresa estera, la quale, generalmente, si rivolge ad uno spedizioniere estero³³⁴.

Tuttavia, ciò non si riflette in analoghe proporzioni nel fatturato degli spedizionieri; infatti, tendenzialmente, ciascuno spedizioniere svolge il servizio solo nel territorio nazionale di propria appartenenza, o al più fino al centro di smistamento estero del proprio corrispondente. Il resto del servizio, a prescindere da quale sia lo spedizioniere incaricato, viene svolto dal corrispondente estero dello spedizioniere italiano, il quale (spedizioniere italiano) per questa parte del servizio fattura (ovvero, realizza un fatturato) allo spedizioniere che ha avuto l’incarico.

Così, schematizzando, si può ritenere che gli spedizionieri italiani realizzano la gran parte dei servizi di spedizione internazionale via terra per la parte che si svolge in Italia (comprendendo fra tali servizi sia quelli richiesti dalla

marzo 2008.

³³³ Così anche nel caso COMP/M.5480, Deutsche Bahn/PCC Logistics, deciso dalla Commissione il 12 giugno 2009.

³³⁴ Secondo quanto dichiarato dalle Parti nel corso delle audizioni, una quota del 75%/80% della loro attività di spedizioni internazionali via terra (nell’ambito di quella richiesta dalla clientela, non dei servizi di completamento della spedizione richiesti dai corrispondenti) è realizzata nell’esportazione di merci. Al riguardo, si veda la sezione delle risultanze istruttorie relativa al settore interessato.

clientela che quelli richiesti dai corrispondenti esteri che, per la parte di spedizione che si svolge in Italia, si affidano ad uno spedizioniere italiano).

237. Nel caso di spedizionieri appartenenti a grandi gruppi internazionali (quali, ad esempio, Agility, Dhl, Geodis, Italsempione, Rhenus, Saima, Schenker, ecc.), i corrispondenti esteri, che vengono incaricati dell'esecuzione parziale della spedizione dagli spedizionieri italiani, sono società appartenenti allo stesso gruppo.

Diversamente, per gli spedizionieri italiani minori o comunque non appartenenti ai grandi gruppi multinazionali, i corrispondenti esteri sono rappresentati da società indipendenti, spesso diverse per ciascun paese estero e legate allo spedizioniere italiano solo da rapporti contrattuali, relativi alla realizzazione della parte estera della spedizione.

238. Ne consegue che, nel caso di spedizioni internazionali da e per l'Italia, le condizioni di concorrenza instauratesi fra gli spedizionieri nazionali si riflettono indirettamente anche sui prezzi praticati ai clienti finale dagli spedizionieri esteri nei rispettivi Paesi, i quali, nelle proprie politiche commerciali, dovranno considerare i prezzi che ad essi stessi sono praticati dai corrispondenti italiani che compiono parte del servizio. Ciò avviene sia per gli spedizionieri esteri che si avvalgono di corrispondenti italiani appartenenti allo stesso gruppo (nel caso delle multinazionali), che nel caso di spedizionieri esteri che si avvalgono di corrispondenti italiani indipendenti, legati solo da rapporti contrattuali. Infatti, gli spedizionieri esteri operanti con l'Italia, sia che operino in corrispondenza con spedizionieri italiani appartenenti allo stesso gruppo di imprese, sia che operino in corrispondenza con spedizionieri italiani indipendenti, fanno comunque riferimento all'ambito degli spedizionieri italiani per il compimento del servizio e, in maniera più o meno mediata, dovranno comunque fronteggiare le condizioni di concorrenza fra questi vigenti.

239. Come detto, le Parti hanno eccepito in merito alla corretta identificazione del mercato rilevante; alcune delle quali hanno sostenuto che mercato rilevante sarebbe più ampio di quello individuato, essendo il mercato dell'autotrasporto, mentre altre hanno eccepito che sarebbe meno ampio di quello individuato, ovvero sarebbe quello del solo *groupage*, o delle sole spedizioni su strada dall'Italia, o delle singole tratte.

In relazione alle obiezioni si rileva in via preliminare come esse tendano ad elidersi: da un lato, essendo volte ad ampliare i confini del mercato rilevante, dall'altro, a restringerli a singoli segmenti o persino a singole direttrici. Inoltre, non si può non sottolineare come i precedenti dell'Autorità e della

Commissione confermino il mercato rilevante individuato. Ciò posto, e considerato che nei casi di cartello l'individuazione del mercato rilevante assume rilievo secondario, risulta che l'oggetto della concertazione coincide esattamente con il mercato rilevante individuato e che la concertazione è avvenuta in un ambito associativo (quello degli spedizionieri terrestri) che corrisponde esattamente al mercato rilevante individuato.

240. Per le ragioni esposte non può essere accolta l'argomentazione di Saima, secondo la quale il mercato rilevante sarebbe da identificare nelle sole spedizioni dall'Italia. Infatti, da un lato vi è pur sempre una quota di spedizioni richiesta dalla clientela e derivante dalle importazioni di merci (come detto, secondo le parti, circa il 20%/25%), dall'altro, nella maggior parte dei casi anche le restanti importazioni – per le quali l'incarico della spedizione è stato affidato ad un soggetto estero – vengono poi di fatto realizzate (per la parte sul territorio nazionale) dagli stessi spedizionieri italiani, che agiscono in qualità di corrispondenti degli spedizioni esteri e che per tale ragione fatturano la propria attività al corrispondente estero.

241. Infine, in merito alle obiezioni di chi argomenta per un mercato più ampio, si deve considerare che agli atti della procedura vi è la prova che le stesse Parti considerano gli autotrasportatori puri non come concorrenti ma come controparti contrattuali, tanto che si interrogano sull'opportunità di emettere un comunicato stampa sull'aumento dei prezzi connesso all'incremento del costo del carburante, temendo che ciò potesse indurre gli autotrasportatori a praticare effettivamente tale aumento agli spedizionieri³³⁵.

VI.3 LA QUALIFICAZIONE E LA RESTRITTIVITÀ DELL'INTESA

242. Le evidenze descritte nella sezione relativa alle risultanze istruttorie testimoniano che le società Agility, Albin & Pitigliani, Alpi Padana, Brigl, Cargo Nord, Dhl Global Forwarding (dal 2002 e fino al 31 dicembre 2004 e nuovamente dal 1° novembre 2006³³⁶) e Dhl Express (dal 1° gennaio 2005), Francesco Parisi, Gefco, Geodis Wilson, I-Dika, Italmondo, Italsempione, Itk Zardini, ITX Cargo, Rhenus, Saima, Schenker, Sittam, Spedipra,

³³⁵ Si veda il doc. 6.343 all. 5, riportato nella sezione relativa alle condotte delle Parti.

Lo stesso avviene per Alpi Padana. Cfr. anche doc. 9.445.

Cfr. anche Databank "Spedizionieri merci su strada – luglio 2010": "Circa il 70% della domanda di servizi di spedizione si concentra all'interno del territorio nazionale. Il 30% è rappresentato da servizi verso e dall'estero. Le società di dimensioni maggiori, gestiscono la domanda estera localmente, attraverso proprie filiali, quelle di dimensioni più piccole attraverso relazioni con corrispondenti all'estero. L'importazione delle merci è invece affidata ai gruppi internazionali".

³³⁶ Si veda il doc. 18.719.

Villanova e Armando Vidale, nonché l'Associazione di categoria Fedespedi hanno posto in essere comportamenti finalizzati ad un coordinamento degli aumenti del prezzo delle spedizioni internazionali via terra, giustificati dalle Parti da un andamento crescente di taluni costi di produzione, quali ad esempio, i costi del gasolio, i costi dei pedaggi autostradali ed i costi amministrativi.

In particolare, i citati comportamenti hanno dato luogo alla realizzazione di un'intesa unica e continuata, restrittiva della concorrenza, in violazione dell'art. 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea.

L'intesa è stata realizzata, dalle società sopra citate, in seno all'associazione Fedespedi, la quale ha anche concorso alla sua realizzazione e ne ha garantito gli strumenti di attuazione, mediante l'emanazione di circolari e comunicati stampa concernenti l'aumento coordinato dei prezzi, portati a conoscenza degli associati.

Sono invece risultate estranee alla concertazione due società, Ferrari e Transervice, per le ragioni illustrate nelle sezioni che seguono. Infine, sempre per le ragioni che saranno illustrate nel seguito, si ritiene che la concertazione non sia imputabile alla società UBV Group.

243. Più nello specifico, dalla documentazione acquisita emerge come la Fedespedi, ed in particolar modo la Sezione Spedizionieri Terrestri che ha fra i propri compiti statuari quello di *“esaminare i problemi propri del settore di attività, [e di] proporre direttive per un omogeneo comportamento delle imprese del settore”*, abbia rivestito un duplice ruolo nell'intera concertazione. Da un lato, essa ha costituito il veicolo del coordinamento tra le società coinvolte nella presente procedura; dall'altro, su mandato delle imprese, ha partecipato attivamente a tale coordinamento e ne ha curato gli strumenti di attuazione, inviando circolari alle imprese associate e diffondendo comunicati stampa ed annunci sui giornali a tiratura nazionale, al fine di agevolare gli aumenti di prezzo e di informare tutte le imprese del settore delle decisioni assunte in ambito associativo.

244. Inoltre, vale chiarire sin d'ora che, le evidenze raccolte dimostrano come talune società – segnatamente Agility, Albin, Brigl, Dhl, Italsempione, Saima, Schenker e Vidale – abbiano assunto un ruolo particolarmente attivo nel coordinamento della concertazione. Le citate società, che hanno aderito fin dal 2002 alla concertazione e ne hanno costituito “il nocciolo duro”, hanno partecipato più attivamente all'organizzazione delle riunioni in seno alla Fedespedi ed all'attività concertativa, nonché alla progettazione e

all'attuazione del coordinamento oggetto della presente procedura, seppure non tutte per l'intero periodo di partecipazione all'intesa.

VI.3.i *Una fattispecie unica e complessa*

245. Come già anticipato, sulla base degli elementi raccolti risulta che le parti del procedimento già specificate, con il concorso dell'associazione Fedespediti, hanno posto in essere un'intesa unica e continuata, restrittiva della concorrenza, avente ad oggetto aumenti concertati del prezzo delle spedizioni internazionali di merci via terra. L'intesa si è protratta senza soluzione di continuità, quanto meno dal mese di marzo 2002 fino all'autunno del 2007, coinvolgendo le parti della procedura sopra citate. Infatti in tale periodo si è svolta una intensa e continua attività di concertazione volta ad aumentare i prezzi, che ha dato luogo a periodiche circolari e comunicati stampa che davano conto degli aumenti concertati. Le modalità di concertazione sono risultate sostanzialmente stabili nel tempo. Il modello seguito è consistito nello svolgimento di riunioni e nell'attivazione di altri contatti, preparatori dell'aumento concertato, nei quali le parti hanno concordato l'entità dell'aumento da praticarsi e le modalità e i tempi di realizzazione dello stesso. A ciò ha fatto seguito l'attivazione di strumenti di attuazione della strategia concertata, avvenuta con la pubblicazione di comunicati stampa e con la diffusione dei verbali delle riunioni e delle circolari associative.

246. Si ricorda che, secondo la consolidata giurisprudenza comunitaria una serie di comportamenti di più imprese aventi lo stesso oggetto anticoncorrenziale possono essere considerati espressione di un'infrazione unica, riconducibile in parte al concetto di accordo e in parte a quello di pratica concordata, in quanto la nozione di accordo e quella di pratica concordata non sono incompatibili, condividendo la medesima natura e distinguendosi solo per la loro intensità e per le forme con cui si manifestano³³⁷.

Al riguardo, va ricordato che, secondo la giurisprudenza comunitaria, una *“violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o perfino da un comportamento continuato. Tale interpretazione non può essere contestata sulla base del*

³³⁷ Sentenza Corte di Giustizia, 8 luglio 1999, Causa C-49/92 P- Anic; in senso conforme vedi anche Sentenza CG, 7 gennaio 2004, causa C-204/00 P, Aalborg, punto n. 258.

fatto che uno o più elementi di questa serie di atti o di questo comportamento continuato potrebbero altresì costituire di per sé e presi isolatamente una violazione della detta disposizione (...) Ove le diverse azioni facciano parte di un «piano d'insieme», a causa del loro identico oggetto di distorsione del gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, la Commissione può imputare la responsabilità di tali azioni in funzione della partecipazione all'infrazione considerata nel suo insieme»³³⁸.

247. Alla luce dei principi espressi dalla citata giurisprudenza, i comportamenti assunti dalle Parti, analiticamente descritti nella parte in fatto, non possono che essere letti in maniera unitaria e non frammentaria³³⁹.

Nel caso di specie, infatti, l'intesa si è realizzata attraverso molteplici condotte, tutte finalizzate al perseguimento di un obiettivo unitario, consistente nell'incremento concordato del prezzo delle spedizioni internazionali via terra (ovvero di singole componenti del prezzo). Per la realizzazione dell'intesa si è utilizzato un identico modello concertativo - pressoché costante nel tempo - rappresentato dalle riunioni svolte in seno all'associazione di categoria e dalle successive circolari ovvero dai comunicati stampa emanati dalla Fedespediti, allo scopo di consentire la realizzazione degli aumenti di prezzo da parte degli associati³⁴⁰.

248. L'insieme delle argomentazioni che precedono inducono a ritenere pertanto sussistente un'intesa unica e continuata restrittiva della concorrenza, in violazione dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

VI.3.ii Un'intesa di prezzo

249. Si ricorda che, secondo un costante filone giurisprudenziale comunitario, avallato a livello nazionale, ogni operatore economico deve autonomamente determinare la condotta che intende seguire sul mercato comune; l'esigenza di autonomia vieta dunque *“rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti che possano*

³³⁸ Cfr. sentenza CG, 7 gennaio 2004, causa C-204/00 P, Aalborg, punto 258.

³³⁹ Nel rinviare alla sezione relativa alle condotte delle Parti, in questa sede si ricorda solo che nel lasso temporale oggetto di analisi risultano essere state indette almeno 21 riunioni in ambito associativo, nel corso delle quali le parti hanno concordato continui aumenti di prezzo o di componenti di prezzo delle spedizioni internazionali di merci. La documentazione testimonia altresì una molteplicità di contatti via email tra le parti volti ad accertare il rispetto degli accordi assunti in ambito associativo. Le evidenze raccolte infine, danno conto di numerose circolari e di comunicati stampa e avvisi a pagamento diffusi su quotidiani a tiratura nazionale finalizzati a garantire l'attuazione del coordinamento effettuato in ambito associativo e ad agevolare le imprese nell'applicazione degli aumenti di prezzo concordati.

³⁴⁰ Si veda la sezione relativa alle condotte delle Parti.

*influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente attuale o potenziale, o rivelare a tale concorrente la condotta che essi hanno deciso o intendono seguire sul mercato quando tali contatti abbiano lo scopo o l'effetto di creare condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali del mercato di cui trattasi, tenuto conto della natura della merce e delle prestazioni fornite, dell'importanza e del numero delle imprese e del volume di detto mercato"*³⁴¹.

250. Diversamente, il sistema che emerge dall'insieme della documentazione acquisita ed ampiamente illustrata è proprio quello di un coordinamento fondato non su autonome scelte imprenditoriali attuate in un contesto realmente competitivo, ma su interessi coordinati - nella specie, attraverso una artificiosa politica di prezzo determinata congiuntamente - volti ad evitare pressioni concorrenziali tra le imprese operanti nel medesimo mercato.

251. Secondo le costanti affermazioni dal giudice amministrativo, "*la nozione di intesa restrittiva ha un significato ampio, comprendente tutte le iniziative risultanti dalla collaborazione tra imprese che, sia mediante la conclusione di accordi formalizzati, sia mediante la concertazione di condotte pratiche, siano comunque idonee ad alterare la libertà di concorrenza*"³⁴².

La nozione, volutamente generica, mira a colpire nella sua generalità il fenomeno del coordinamento e della collusione tra imprese indipendentemente dalle sue modalità di realizzazione; tra le figure enumerate dalla normativa comunitaria e nazionale - accordi, pratiche concordate e deliberazioni di organismi associativi - vi sarebbe, pertanto, un *continuum*.

252. Prive di pregio, sotto questo profilo, sono le obiezioni di quelle parti che hanno sostenuto che dai verbali delle riunioni emergerebbe che non sia mai stata conclusa un'intesa, *sub specie* di accordo restrittivo della concorrenza.

Sul punto, infatti, vale richiamare quanto di recente statuito dal TAR del Lazio, con sentenza n. 36126, depositata in data 13 dicembre 2010, in relazione al caso I700 Prezzo del GPL per riscaldamento regione Sardegna. In tale occasione, in particolare, l'organo di giustizia amministrativa ha

³⁴¹ Sentenza Corte di Giustizia, Anic, cit., punto 117; nello stesso senso le citate sent. 16 dicembre 1975 Suiker Unie; Corte di Giustizia, sent. 14 luglio 1981, causa 172/80, Züchner/Bayerische Vereinsbank.

³⁴² Cfr., al riguardo, per tutte, la decisione del Consiglio di Stato, sezione VI^a, n. 1397/06 depositata il 16 marzo 2006, Test Diagnostici per diabete e la decisione del Consiglio di Stato, sezione VI^a, n. 2205/09 depositata il 16 aprile 2009, Servizi Aggiuntivi Trasporto Pubblico nel Comune di Roma.

espressamente affermato che *“la nozione di intesa è oggettiva e tipicamente comportamentale, anziché formale, avendo al centro l’effettività del contenuto anticoncorrenziale ovvero l’effettività di un atteggiamento comunque realizzato che tende a sostituire con una collaborazione pratica la competizione che la concorrenza comporta. Ciò comporta il depotenziamento della sacralità formale dell’accordo e la speculare valorizzazione del concordamento sostanziale delle condotte”*³⁴³.

253. Vale altresì ricordare che, secondo il consolidato orientamento comunitario, perché il divieto previsto dall’art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea possa applicarsi ad un accordo *“è sufficiente che le imprese interessate abbiano espresso la comune volontà di comportarsi sul mercato in un determinato modo”*³⁴⁴ e non è necessario che l’accordo sia giuridicamente vincolante per le parti. Ciò in quanto si è in presenza di un accordo anche *“quando le parti raggiungono un consenso che limiti effettivamente o potenzialmente la loro libertà commerciale stabilendo le linee direttrici della loro reciproca azione o astensione dal mercato. Non sono necessarie nell’accordo misure e procedure sanzionatorie né è necessaria la forma scritta”*³⁴⁵.

254. Si ricorda infine che, nella disciplina *antitrust*, alcune tipologie di accordo sono considerate particolarmente perniciose; tra queste, in particolare, gli accordi di prezzo, i quali, per loro stessa natura, hanno per oggetto un’alterazione significativa ed irrimediabile delle dinamiche competitive nel mercato di riferimento. Ciò in quanto gli accordi di prezzo impediscono ogni differenziazione ed ogni stimolo competitivo sul più importante tra gli strumenti concorrenziali, limitando la possibilità di scelta dei consumatori³⁴⁶.

Come infatti di recente ribadito dal Consiglio di Stato, *“il prezzo ha una particolare importanza come strumento di competizione (si tratta della principale arma di concorrenza tra le imprese)”* e ciò *“induce a ritenere*

³⁴³ Cfr. sentenza del TAR del Lazio n. 36126, I700 Prezzo del GPL per riscaldamento regione Sardegna.

³⁴⁴ Cfr. sentenza della Corte di Giustizia CE, cause riunite 209/78 -215/78 e 218/78 del 29 ottobre 1980, Van Landewick e a./Commissione; nonché sentenza della Corte di Giustizia CE, in causa 41/69, del 15 luglio 1970, ACF Chemiefarma/Commissione.

³⁴⁵ Cfr., per tutte, sentenza della Corte di Giustizia CE del 15 luglio 1970, Chemiefarma, cit..

³⁴⁶ Si ricorda che secondo i consolidati orientamenti giurisprudenziali comunitari e nazionali, poiché il prezzo rappresenta una delle principali variabili competitive *“un’intesa sui prezzi dei servizi, siano essi minimi, massimi o anche meramente indicativi”* costituisce una rilevante restrizione della concorrenza. Cfr., al riguardo, ex multis, sentenza della Corte di Giustizia delle CE del 18 giugno 1998, in causa C-35/96, Commissione delle Comunità Europee/Repubblica Italiana nonché sentenza della Corte di Giustizia delle CE dell’11 luglio 1989, in causa C-246/86, Belasco e a./Commissione.

*vietata ogni forma di condotta collusiva mediante la quale le imprese ne alterino il meccanismo di formazione*³⁴⁷.

255. Secondo la recente giurisprudenza del Consiglio di Stato, rientrano nella categoria delle intese di prezzo vietate *“non solo le intese tramite le quali le imprese fissano i prezzi a livelli esattamente determinati o stabiliscono esattamente prezzi minimi al di sotto dei quali esse si impegnano a non vendere, ma, più in generale, tutte le intese che mirano o abbiano ad effetto di cortocircuitare la libera determinazione individuale di prezzo e, quindi, la sua naturale flessibilità”*³⁴⁸.

Inoltre, anche la definizione collettiva e concertata di un elemento che concorre al computo dei prezzi, pur in assenza di una perfetta uniformità di questi, costituisce per sé una rilevante restrizione della concorrenza³⁴⁹.

256. Infatti, è sufficiente che i concorrenti si scambino informazioni in merito alle proprie future strategie commerciali perché i comportamenti di ciascuno di essi tengano necessariamente conto delle indicazioni ricevute. In sostanza, una volta avvenuta una concertazione di prezzo, anche eventuali comportamenti che si discostino da quanto prefissato sono condizionati da quanto appreso nel corso della concertazione e non sono indicativi di un comportamento veramente indipendente, basato su meccanismi puramente competitivi.

Si consideri, al riguardo, che sotto il profilo economico è razionale che vi sia comunque un vantaggio nel partecipare ad un'intesa illecita, pur in parte deviando dai comportamenti che le parti hanno stabilito di adottare. In ogni cartello di prezzo esiste un certo incentivo per le imprese che vi partecipano a fingere di aderire all'intesa per poi sfruttare le politiche di prezzi elevati dei concorrenti per accaparrarsi maggiori quote di mercato. Ovviamente, ciò destabilizza il cartello solo laddove le imprese “devianti” detengano un'apprezzabile posizione di mercato. In ogni caso, anche l'impresa “deviante” ha interesse a che l'intesa si realizzi ed agisca efficacemente, perché solo così sarà in grado di accrescere le proprie vendite, oppure di contenerne il declino³⁵⁰.

³⁴⁷ Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI^a sezione, n. 896/2011, cit..

³⁴⁸ Cfr., al riguardo, per tutte, decisione del Consiglio di Stato n. 103/2008 del 17 gennaio 2008 – Latte Artificiale II.

³⁴⁹ Cfr., al riguardo, la decisione del Consiglio di Stato, Sez. VI, num. 652, dep. in data 13 febbraio 2001, Vendomusica, nonché TAR Lazio, I Sez., num. 8951, dep. in data 14 settembre 2007, Fuel Surcharge.

³⁵⁰ Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI^a sezione, n. 896/2011, cit..

La riduzione dell'incertezza in merito alle strategie di prezzo

257. Ciò premesso, si osserva che, contrariamente a quanto sostenuto dalle Parti nel corso del procedimento e ribadito anche nel corso dell'audizione finale svoltasi in data 3 maggio 2011, secondo le quali le riunioni indette in ambito associativo non vertevano in alcun modo sulle strategie commerciali da adottare o comunque su temi sensibili sotto il profilo antitrust, i numerosi documenti agli atti del fascicolo dimostrano inequivocabilmente che le imprese hanno invece concordato una reciproca collaborazione, allo scopo di sostituire la concorrenza con un meccanismo di concertazione delle rispettive politiche di prezzo.

258. Tale meccanismo di concertazione è stato realizzato attraverso periodiche riunioni indette in ambito associativo che, avendo ad oggetto la discussione circa le politiche di prezzo future delle imprese, erano idonee ad influenzare sensibilmente le scelte strategiche di ciascuna impresa, alterandone l'autonomia decisionale; tali riunioni attestano pertanto l'esistenza di un comune intento collusivo, consistente, come detto, nel coordinamento delle rispettive politiche tariffarie.

In altri termini, le riunioni svolte in sede Fedespedi hanno avuto un chiaro oggetto anticoncorrenziale, dal momento che erano finalizzate ed idonee ad eliminare ogni ragionevole incertezza in merito alla politica commerciale di ciascun partecipante alle stesse.

259. Prive di pregio, sotto questo profilo appaiono pertanto le argomentazioni delle parti secondo le quali le riunioni vertevano sui costi e non sulle politiche di prezzo. Infatti, numerosi documenti agli atti del fascicolo istruttorio, descritti nelle sezioni che precedono, testimoniano con chiarezza che le riunioni erano volte a concertare una comune strategia di aumenti dei prezzi delle spedizioni internazionali di merci via terra, coniugando tale politica commerciale con la certezza che l'applicazione di tali aumenti non avrebbe comportato l'esclusione dal mercato delle imprese o la perdita di significative quote di mercato, data l'esistenza di generale consenso³⁵¹.

³⁵¹ Per le evidenze in merito, nel rinviare alla sezione relativa alle condotte delle parti, in questa sede si rammenta, a titolo esemplificativo, solo il contenuto di tre documenti, già citati. Un appunto manoscritto relativo alla riunione dell'11 marzo 2002 (Cfr. doc. 3.112) dal quale risulta il contenuto della discussione: "(...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – ridiscussione strategia tariffaria. (...) (...) [NDR: rappresentante di Züst Ambrosetti, oggi Geodis] – campagna aumenti fatta da ognuno in tempi e con modalità differenti. (...) (...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – dobbiamo decidere cosa fare x l'assicurazione e poi anche l'aspetto tariffario.

260. La concertazione degli aumenti di prezzo, inoltre, si svolgeva in taluni casi anche *a latere* delle riunioni. Si vedano, ad esempio, le *email* scambiate nel novembre 2006 nelle quali viene discussa l'entità dell'aumento da praticarsi. Tra le Parti, partecipano attivamente alla quantificazione dell'aumento almeno le società Albin, Brigl, Italsempione, Saima (benché assente alla riunione del 7 novembre) e Schenker³⁵². In particolare, tra gli altri, Italsempione scrive: *“Da parte ns riteniamo quindi che la richiesta dell'8% d'aumento da genn. 2007 sia il minimo necessario”*³⁵³. Brigl, a sua volta, afferma che: *“Vengono ovviamente espresse difficoltà oggettive di ottenere dalla clientela quel minimo di 8% prospettato il 4 corr. ma tutti si sono dichiarati convinti della necessità, quindi tutti si impegneranno per tradurre in realtà quanto deciso”*³⁵⁴.

Albin, a sua volta, scrive: *“Comunque il livello dell'aumento discusso (...) soprattutto da Fedespedi è dal 10% al 15% non capisco questa politica di Saima di fare l'8% ...”*³⁵⁵.

(...) [NDR: rappresentante di Zust Ambrosetti, oggi Geodis] – Tariffe hanno avuto un degrado. Intervenire con comunicazione. Tempistica. Ci vorrebbe una contemporaneità. (...)

(...) [NDR: rappresentante di una società non parte della procedura] – (...) ora è un momento difficilissimo x fare passare aumenti. Solo uniti si può fare qualcosa.

(...) [NDR: rappresentante di Gottardo Ruffoni, oggi Rhenus] – D'accordo con (...) [NDR: il rappresentante di Zust Ambrosetti, oggi Geodis].

(...) [NDR: rappresentante di Geologistics, oggi Agility] – Anche lui è d'accordo con quanto detto precedentemente.

(...) [NDR: rappresentante di Italsempione] – Problema: come ci poniamo nei confronti del cliente? Fare qualcosa a mezzo stampa.

(...) [NDR: rappresentante di Dhl] – (...) Città: extra costi bisognerà essere obiettivi a mirare la cosa sui clienti.

(...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – 1^a domanda: volete che questa commissione faccia qualcosa? (...) Quando fare aumenti? Momento?

(...) [NDR: rappresentante di Zust Ambrosetti, oggi Geodis] – Ben venga l'accordo di tutti, ma comunque dobbiamo iniziare.

(...) [NDR: rappresentante di Albin & Pitigliani] – 1/5? % 5/5?

(...) [NDR: rappresentante di una società non parte della procedura] – (...) Tentare di far passare aumenti da maggio (1-15?).”

Un secondo documento riproduce una email scambiata fra numerosi dipendenti Saima relativa alla riunione del 23 gennaio 2003 (Cfr. doc. 3184): “a seguito della riunione tenutasi la fine della settimana scorsa presso Fedespedi, è stata concordata l'applicazione dell'aumento delle tariffe, per cercare di recuperare almeno in parte i vari aumenti subiti negli ultimi mesi”.

Infine, si riporta il contenuto di parte dall'appunto acquisito presso Fedespedi nel corso degli accertamenti ispettivi relativo alla riunione del 7 novembre 2006 (Cfr. doc. 3.165): La Sezione Spedizionieri Terrestri si riunirà a tal proposito il prima possibile per determinare il range di % per gli aumenti da apportare ai listini secondo tre categorie:

1) groupage; 2) lotti di base; 3) lotti completi.

Successivamente verrà predisposta una comunicazione interna per tutti gli associati che riporterà quanto stabilito dalla Sezione Terrestre. In tal modo gli associati potranno adeguare i loro listini”.

³⁵² Cfr. doc. 2.42, doc. 2.59, doc. 2.41, doc. 1.9 all. C35, e doc. 1.9 all. C38.

³⁵³ Cfr. doc. 2.59.

³⁵⁴ Cfr. doc. 1.9 all. C35.

³⁵⁵ Cfr. doc. 2.41.

Saima risponde ad Albini spiegando le difficoltà insite in aumenti del 10-15% e poi informa il concorrente che: *“Abbiamo definito di allinearsi all’analisi di Prato settore terra definendo con decorrenza 1.1.07 un incremento sulla trazione dell’8%”*³⁵⁶.

261. Peraltro, che l’attività associativa in esame fosse volta al concertazione degli aumenti di prezzo è anche ammesso dalle Parti. Ad esempio, Fedespedi in audizione ha dichiarato: *“In merito ai comunicati emanati dalla Federazione afferma che gli stessi avevano una valenza informativa per la clientela, dovendo preannunciare e giustificare in base all’andamento dei costi gli aumenti dei prezzi. Essi, inoltre, avevano lo scopo di rappresentare un punto di riferimento per l’intera categoria in considerazione dell’estrema polverizzazione del mercato”*³⁵⁷.

262. Anche Italsempione, in sede di audizione, ha confermato lo scopo della riunioni: *“Il sig. (...) ammette che, come risulta dai verbali Fedespedi, l’associazione abbia affrontato tali temi [NDR: quelli dell’aumento dei costi e delle modalità ed entità della traslazione ai clienti di tali aumenti]. Si è, tuttavia, sempre trattato di discorsi che non hanno mai avuto alcuna incidenza concreta per la vita delle imprese, ma che hanno avuto natura di indicazioni di portata astratta per il settore”*³⁵⁸.

263. Analogamente, Alpi Padana dichiara che *“nelle riunioni si affrontava anche la tematica relativa all’aumento dei costi di produzione a seguito dell’introduzione dei pedaggi autostradali e che l’obiettivo delle riunioni era quello di analizzare l’entità degli aumenti dei costi per poterne tenere autonomamente conto nelle tariffe praticate alla clientela”*³⁵⁹.

264. Inoltre, anche nella misura in cui le riunioni associative avevano ad oggetto anche le dinamiche dei costi, ciò avveniva pur sempre nella logica spiegata da una delle parti della presente procedura, I-Dika, la quale ha affermato che *“gli spedizionieri subivano costi specifici e bisognava ribaltarli sulla clientela”,* e che pertanto *“bisognava far conoscere gli aumenti di costo alla clientela per poi praticare gli aumenti di prezzo”*³⁶⁰.

265. Infine, con riferimento alla riunione del 4 dicembre 2006, Rhenus ha dichiarato: *“Si trattava del seguito di un incontro della commissione terrestre del 7 novembre alla quale non avevo partecipato [NDR: ovvero, alla quale il rappresentante di Rhenus non aveva partecipato]. Il Presidente*

³⁵⁶ Cfr. doc. 4.244.

³⁵⁷ Cfr. doc. 9.455.

³⁵⁸ Cfr. doc. 8.436.

³⁵⁹ Cfr. doc. 9.445.

³⁶⁰ Cfr. doc. 8.421.

Sig. (...) [NDR: rappresentante di Schenker] esortava i componenti della commissione a discutere i forti aumenti di costi sofferti dalla categoria durante l'anno 2006 e richiedeva valutazioni ai presenti, compreso lo scrivente. Tutti i presenti concordavano che l'andamento costi era talmente elevato da imporre azioni di recupero costi sulla Clientela. Il presidente proponeva azioni di "coraggio" in quanto la sua valutazione dava risultati di aumenti di costi a 2 cifre percentuali. Il sottoscritto ha preso nota e si è riservato di concordare all'interno della propria Azienda l'azione da intraprendere pur aderendo ad utilizzare la voce di addebito suggerita dal Presidente: ICG incremento costi di gestione. In seguito, all'interno Rhenus, abbiamo deciso di richiedere alla nostra Clientela un aumento del 8% applicato poi in misura inferiore alla clientela primaria (...) [NDR: ovvero, il rappresentante di Rhenus] (...) non aveva mai visto il dott. (...) [NDR: rappresentante di Schenker] così aggressivo nel dire che le imprese dovevano uscire con un aumento del 10,5%³⁶¹.

Il ribaltamento sui prezzi dei pedaggi autostradali

266. La concertazione degli aumenti ha riguardato anche il ribaltamento dei pedaggi autostradali, introdotti o accresciuti in vari Paesi europei nel periodo in esame. Come visto, sono state predisposte varie tabelle, contenenti il dettaglio degli importi da ribaltare alla clientela. In taluni casi, le tabelle sono state presentate come prospetti contenenti i valori esatti dei pedaggi. Diversamente, è stato chiarito nel corso della procedura, peraltro anche dalla stessa società autrice delle tabelle (Brigl)³⁶², che le tabelle – frutto di complessi calcoli – contengono l'esatto valore che le Parti prevedevano dovessero essere richieste alla clientela finale.

Lo scopo delle tabelle appare chiaro anche verbale della riunione della Commissione per i pedaggi autostradali del 28 luglio 2003, nel quale si legge: *“Aprè la riunione il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] ricordando che la commissione che si è riunita oggi è stata costituita appositamente per arrivare alla determinazione degli strumenti che possano consentire a tutte le aziende associate di recuperare i maggiori costi che provocheranno l'introduzione dei pedaggi autostradali in Austria ed in Germania ed alle loro modalità di diffusione. (...) Il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] apre quindi la discussione sulla determinazione*

³⁶¹ Cfr. doc. 8.407.

³⁶² Cfr. doc. 8.437.

dello strumento da scegliere per recuperare le spese pagate per i pedaggi autostradali in Germania”³⁶³.

Sulla definizione dell’esatta misura del ribaltamento dei pedaggi vi è stata un’elevata coesione delle parti: all’interno di Agility, in un *report* del 1° agosto 2003, in merito a quello che viene definito il “*competition development*” viene annotato: “*estremamente positiva e determinata l’unità con i colleghi/concorrenti circa l’addebito alla clientela dei costi che matureranno con l’entrata in vigore della nuova tassa di transito in Germania*”³⁶⁴.

267. In altri termini, con riferimento alle tabelle contenenti i pedaggi ed elaborate in seno all’Associazione, come chiarito da Brigl, dette tabelle non riportavano il mero costo dei pedaggi quanto piuttosto l’importo da ribaltare alla clientela per ciascuna spedizione; pertanto, tali tabelle contenevano delle componenti di prezzo.

268. Né, infine, possono essere accolte le argomentazioni relative al fatto che dette tabelle, in Germania ed in Austria avrebbero ricevuto l’avallo delle rispettive autorità di concorrenza.

Quanto alla Germania, si ricorda che l’Autorità di concorrenza tedesca ha espressamente chiarito che “*l’Associazione Spedizioni e Logistica (VSL) ha violato il divieto di emettere raccomandazioni*” di prezzo, e ha minacciato il proprio intervento qualora “*altre associazioni membri dell’Associazione Federale Spedizioni e Logistica (BSL), adottassero lo stesso modello*”³⁶⁵.

In Austria la questione è ancora al vaglio della Corte di secondo Grado, dopo che la Federal Competition Authority ha ritenuto che il comportamento degli spedizionieri costituisca una violazione dell’art. 101 TFUE e la Corte sui Cartelli non ha avallato tale posizione richiamando una decisione del 1996, e quindi antecedente l’accesso dell’Austria all’Unione Europea e sulla base di una normativa diversa, che avrebbe dato alle imprese un legittimo affidamento in base ad una norma di esenzione nazionale.

L’idoneità a restringere la concorrenza e l’attuazione

269. In ogni caso, giova chiarire come nel caso di specie oggetto di contestazione è l’attività di concertazione degli aumenti di prezzo svolta a livello associativo, descritta nelle sezioni che precedono, in cui le Parti

³⁶³ Cfr. doc. 3.121 e doc. 6.343 all. 14.

³⁶⁴ Cfr. doc. 11.560 all. 17. Si veda anche doc. 11.560 all. 16.

³⁶⁵ Cfr. doc. 12.613.

hanno deciso di concordare gli incrementi di prezzo delle spedizioni internazionali o di singole componenti; ciò, di per sé, risulta restrittivo della concorrenza, in quanto una volta realizzata la concertazione e comunicati gli aumenti all'intero settore (sia alla domanda che all'offerta) l'interazione competitiva tra i concorrenti era inevitabilmente alterata. Le imprese, infatti, nel richiedere gli aumenti, partivano da una base di trattativa comune e potevano contare sulla ragionevole sicurezza che i concorrenti non avrebbero intrapreso una guerra di prezzo, ma, al contrario, avrebbero anch'essi adottato aumenti. Allo stesso modo, sapevano di confrontarsi con controparti che – avvertite degli aumenti in corso dai comunicati stampa – erano a conoscenza di una generale tendenza al rialzo dei prezzi e, pertanto, risultavano meno agguerrite nel rifiutare gli aumenti, essendo consapevoli che l'eventuale minaccia di rivolgersi ad un altro fornitore dei servizi di spedizioni internazionali, non risultava particolarmente efficace.

270. Pertanto, in questo senso non assumono rilievo le eccezioni sollevate da talune parti della procedura istruttoria, secondo le quali la concertazione non avrebbe prodotto alcun effetto³⁶⁶. E' sufficiente al riguardo ricordare che, secondo il consolidato orientamento giurisprudenziale, *“ai fini dell'applicazione dell'art. 85 (...) [NDR: ora art. 101 del TFUE] è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti di un accordo ove risulti che esso ha per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza”*; in altri termini, secondo il citato filone giurisprudenziale, è sufficiente che un accordo abbia un oggetto anticompetitivo per esporre di per sé i soggetti che vi partecipano, al divieto di cui all'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, a prescindere dal fatto che sia dimostrato che tale condotta abbia poi materialmente prodotto effetti sul mercato³⁶⁷.

Ciò trova conferma nella sentenza del TAR Lazio relativa al caso I/700, nel quale l'organo di giustizia amministrativa espressamente afferma che *“per la sussistenza dell'illecito, quindi, è sufficiente la presenza dell'oggetto anticoncorrenziale”*³⁶⁸, nonché nella recente decisione del Consiglio di Stato relativa al caso I/694, nel quale si ribadisce che *“affinché un'intesa avente un oggetto anticoncorrenziale sia giudicata illecita non è necessario che*

³⁶⁶ Cfr. sezione relativa all'argomentazione delle parti.

³⁶⁷ Cfr., al riguardo, sentenza della Corte di Giustizia dell'8 luglio 1999, C-49/92.

³⁶⁸ Cfr. sentenza del TAR Lazio, num. 36126/2010, relativa al caso I/700 – PREZZO DEL GPL PER IL RISCALDAMENTO REGIONE SARDEGNA.

produca anche l'effetto concreto di impedire, restringere o falsare la concorrenza"³⁶⁹.

Inoltre, anche con riferimento alle pratiche concordate il Tribunale di Primo Grado ha affermato che queste *“ricadono nella previsione dell'articolo 81.1 [ora art. 101 del TFUE], anche in assenza di effetti anti-competitivi sul mercato (...) quando esse hanno un oggetto anti-competitivo”*³⁷⁰.

Inoltre, secondo la giurisprudenza comunitaria, *“per quanto riguarda le intese orizzontali di prezzo o di ripartizione dei mercati, risulta (...) che tali intese possono essere qualificate come infrazioni molto gravi sulla sola base della loro natura, senza che la Commissione sia tenuta a dimostrare un impatto concreto dell'infrazione sul mercato”*³⁷¹.

271. I principi generali esposti appaiono particolarmente appropriati al caso di specie, concernente, come si è visto, una concertazione avente ad oggetto i prezzi, la quale necessariamente è idonea ad alterare in modo irreversibile le strategie competitive delle imprese del settore.

272. In ogni caso, contrariamente a quanto sostenuto da alcune Parti, agli atti vi sono evidenze che danno conto sia della circostanza che in ambito associativo si discutesse in merito al successo avuto dalle indicazioni relative agli aumenti di prezzo concertati sia della circostanza che, – una volta raggiunto l'accordo sulla decisione di aumentare i prezzi – in molteplici casi le imprese si siano poi fattivamente adoperate per applicare gli incrementi concordati in ambito associativo.

Sotto il primo profilo, rilevano i verbali di talune riunioni della Federazione richiamate nella parte in fatto.

Così, nella riunione dell'11 maggio 2004 *“tutti i convenuti si dichiarano soddisfatti per il lavoro svolto nei mesi passati riguardo alla Maut austriaca [NDR: il pedaggio] che ha prodotto ottimi risultati in quanto le indicazioni*

³⁶⁹ Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI^a sezione, n. 896/2011, cit.

³⁷⁰ Si veda il caso T-9/99 HFB Holding fur Fernwarmechnik Beiteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG and others v Commissione, [2002] ECR II-1487, paragrafo 217, nel quale il Tribunale di Primo Grado afferma: “it follows from the case-law that a concerted practice is caught by Article [81(1)] of the EC Treaty, even in the absence of anti-competitive effects on the market. First, it follows from the actual text of that provision that (...) concerted practices are prohibited, regardless of their effect, when they have an anti-competitive object. Next, although the very concept of a concerted practice presupposes conduct by participating undertakings on the market, it does not necessarily imply that that conduct should produce the specific effect of restricting, preventing or distorting competition”. Si veda inoltre la sentenza della Corte di Giustizia UE, in cause riunite C-501/06, C-513/06, C-515/06 e C-519/06, GlaxoSmithKline/Commissione, paragrafo 55

³⁷¹ Cfr. sentenza della Corte di Giustizia UE in Causa C-534/07 P William Prym GmbH & Co. KG e Prym Consumer GmbH & Co KG/Commissione, punto 72.

*fornite dalla Sezione sono state seguite dalla base associativa con grande giovamento per tutti*³⁷².

Ancora, nella riunione del 22 marzo 2006 *“Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] informa che il comunicato stampa pubblicato dalla Federazione lo scorso ottobre 2005 per informare la clientela degli aumenti dei costi delle imprese di spedizioni ha sortito i suoi effetti in quanto ha riscontrato che la maggioranza degli associati ha applicato aumenti alla committenza, ovviamente ciascuna in maniera differente a seconda dei propri costi. (...) Tutti i componenti della commissione concordano con il Presidente*”³⁷³.

Infine, un documento del gennaio 2008 afferma che, con riferimento all’aumento dei prezzi concordato nella riunione del 27 settembre 2007, *“Diversi concorrenti hanno già trasmesso ai loro Clienti una circolare più o meno dettagliata e/o motivata chiedendo nella sostanza un aumento del 6-8-9,80%. Allego bozza di una lettera che ho predisposto*”³⁷⁴.

273. Quanto invece alle iniziative individuali delle imprese, rilevano la lettera dell’inizio del 2003 di Saima, con la quale si preannuncia alla clientela l’aumento dei prezzi del 5%, concordato in sede associativa e preannunciato dal comunicato stampa di Fedespedi del gennaio 2003, e la lettera di Italsempione, rinvenuta presso Saima, con la quale la società annunciava alla clientela l’aumento dei prezzi del 5%³⁷⁵.

Si consideri poi anche l’aumento praticato da Schenker nel giugno-luglio 2006, a seguito del comunicato stampa associativo che lo preannunciava³⁷⁶.

274. In ogni caso, anche laddove le imprese non abbiano voluto o potuto applicare gli aumenti nella misura esatta concordata, la circostanza che vi fosse un generale consenso su un valore di riferimento condiviso dai concorrenti ed un’aspettativa della clientela in tal senso, rendeva possibile ottenere aumenti altrimenti di difficile accettazione da parte dei clienti. La concertazione, infatti, serviva anche a costituire una base di trattativa unica,

³⁷² Cfr. doc. 3.123 e doc. 6.343 all. 26.

³⁷³ Dal verbale ufficiale della riunione. Cfr. doc. 11.558 all. 55, doc. 3.126, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1.

³⁷⁴ Cfr. doc. 11.549 all. 31.

³⁷⁵ Cfr. doc. 3.184. Inoltre, in merito all’applicazione degli aumenti dopo la concertazione, si vedano il doc. 11.556 all. C42, doc. 11.549 all. 27, doc. 11.549 all. 28, doc. 11.549 all. 29, doc. 11.549 all. 30, doc. 2.39 e doc. 3.187.

³⁷⁶ Cfr. doc. 11.556 all. C24 e doc. 11.556 all. C29.

In generale la documentazione sul punto è ricca. Si vedano, infatti, oltre ai documenti citati, anche il doc. 11.558 all. 8bis, doc. 2.41, doc. 3.184, doc. 4.244, doc. 11.560 all. 3, doc. 11.560 all. 18, doc. 11.560 all. 19, doc. 6.314, doc. 11.549 all. 8, doc. 11.549 all. 26 e doc. 11.549 all. 31.

dalla quale partire per ottenere aumenti maggiori di quelli altrimenti conseguibili.

Al riguardo si ricordi ad esempio la sopra citata dichiarazione del Presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri nella riunione del 22 marzo 2006, con la quale egli afferma che *“il comunicato stampa pubblicato dalla Federazione lo scorso ottobre 2005 per informare la clientela degli aumenti dei costi delle imprese di spedizioni ha sortito i suoi effetti in quanto ha riscontrato che la maggioranza degli associati ha applicato aumenti alla committenza, ovviamente ciascuna in maniera differente a seconda dei propri costi. (...) Tutti i componenti della commissione concordano con il Presidente”*³⁷⁷.

La concertazione sui prezzi e le informative sui costi

275. Infine, non deve fuorviare il fatto che talvolta le comunicazioni ufficiali Fedespedi, nel tentativo di non incorrere nell'intervento dell'Autorità di concorrenza, ma volendo comunque dare conto della concertazione degli aumenti, procedevano a camuffare i comunicati sugli aumenti concordati, presentandoli come informative relative ai costi. Ciò emerge con chiarezza dalla lettura congiunta dei comunicati e degli appunti manoscritti relativi ad alcune riunioni. Del resto, in Fedespedi vi era la consapevolezza che, fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, questi *“a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno”*³⁷⁸.

Così, anche in merito alla decorrenza degli aumenti, nel giugno 2006 l'Associazione invia ai componenti della Sezione, per eventuali commenti, la prima bozza del comunicato, nella quale l'aumento dei prezzi concordato era quantificato nel 3% e l'applicazione degli aumenti era prevista per il luglio successivo³⁷⁹.

Il 14 giugno l'Associazione, a riscontro delle indicazioni ricevute dai membri della Sezione, invia una nuova bozza del comunicato: *“Egregi Signori, facciamo seguito alla precedente comunicazione di pari oggetto, raccolte alcune osservazioni al riguardo, per trasmettere alla Vostra attenzione bozza definitiva del testo del comunicato che provvederemo a*

³⁷⁷ Dal verbale ufficiale della riunione. Cfr. doc. 11.558 all. 55, doc. 3.126, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1.

³⁷⁸ Cfr. doc. 2.26.

³⁷⁹ Cfr. doc. 7.366 all. 57 e doc. 6.314 all. 17.

*pubblicare su il Sole 24 Ore (...) è stato valutato più opportuno non indicare nel testo destinato alla stampa il periodo a partire dal quale richiedere gli aumenti alla clientela (luglio 2006), lasciando invece alla comunicazione interna questo aspetto, sollecitando in essa compattezza e coerenza di comportamento da parte degli stessi Associati*³⁸⁰. La decorrenza degli aumenti viene poi ben specificata anche alle articolazioni territoriali di Fedespediti, tanto che quando l'Associazione territoriale lombarda (Alsea) diffonde il comunicato alle proprie associate, specifica con la lettera di accompagnamento che ci si riferisce ad un *“adeguamento delle tariffe a partire dal prossimo mese di luglio”*³⁸¹.

Allo stesso modo, con riferimento al comunicato dell'ottobre 2005, con il quale si preannunciava un nuovo incremento dei prezzi, risulta che lo stesso era stato preceduto da una bozza di comunicato contenente l'entità dell'aumento concordato (inizialmente il 5,85%) e l'indicazione tassativa di una immediata applicazione, mentre la versione pubblicata diventa meno assertiva della bozza, avendo trasformato il *“Raccomandiamo quindi calorosamente alle Aziende associate di adeguare DA SUBITO tutte le proprie tariffe aumentandole almeno della percentuale sopra esposta”*³⁸² in *“Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adottare un adeguamento proporzionale delle proprie tariffe”*³⁸³.

La “scarsità” degli aumenti di prezzo e l'irrilevanza della natura “difensiva” dell'intesa

276. Nel corso del procedimento le parti hanno ripetutamente affermato che gli incrementi dei prezzi delle spedizioni internazionali di merci sarebbero

³⁸⁰ Cfr. doc. 1.9 all. C23 e doc. 6.314 all. 19.

³⁸¹ Cfr. doc. 11.556 all. C25.

Il comunicato viene poi ulteriormente modificato. In particolare, viene comunicata “una <formale> correzione (vedasi l'ultimo comma), espressamente suggeritaci in termini di cautela dall'avv. Perrella, che come di consueto ha verificato preventivamente la correttezza dell'uscita stampa in relazione alla normativa anti-trust”³⁸¹. Infatti, l'ultimo paragrafo del comunicato, che fin qui recitava: “Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adottare un adeguamento proporzionale delle proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo verificatisi e di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità”³⁸¹, si trasforma nella versione, ritenuta da un punto di vista antitrust più consona, “Le imprese di spedizioni internazionali si vedono pertanto costrette ad adeguare le proprie tariffe allo scopo di far fronte agli incrementi di costo verificatisi e di mantenere, nell'interesse della propria clientela, un livello di servizio di qualità”³⁸¹. Cfr. doc. 6.314 all. 20, doc. 6.314 all. 21.

³⁸² Enfasi non aggiunta. Cfr. doc. 3.163 pag. 29, doc. 7.366 all. 47, doc. 2.49, doc. 6.343 all. 28 e doc. 11.556 all. C54.

³⁸³ Cfr. doc. 3.163 pag. 26, doc. 3.168, doc. 7.366 all. 48 e doc. 1.9 all. C20.

stati esclusiva ed inevitabile conseguenza dell'aumento dei costi registrati nel mercato di riferimento³⁸⁴.

277. In merito al contesto di settore nell'ambito del quale si sono svolti i comportamenti in esame e all'asserita ineluttabilità degli aumenti, non si può non rilevare come oggetto della presente istruttoria non sia la decisione, sulla base di una presunta e non contestata necessità, di procedere ad autonomi aumenti di prezzo da parte delle singole imprese, a fronte di incrementi di singoli fattori di costo (costo del gasolio, costo del pedaggio autostradale o costi amministrativi), bensì il coordinamento volto a concordare le reazioni delle imprese a tali incrementi di costi, mediante la decisione congiunta delle modalità, entità e tempistica degli aumenti di prezzo.

Del resto, come di recente ribadito anche dal Consiglio di Stato *“sebbene risponda ad una ordinaria regola di condotta delle imprese aumentare i prezzi in conseguenza degli aumenti dei costi della materia prima, trasladoli sui consumatori, tuttavia in un mercato concorrenziale non è lecito che siffatto aumento dei prezzi sia frutto di una decisione concertata tra le imprese concorrenti, anziché di una scelta individuale, che potrebbe anche essere diversa dalla rigida traslazione dell'aumento dei costi”*³⁸⁵.

278. Sotto un diverso profilo si ricorda come, per espressa ammissione delle Parti, lo scopo delle riunioni e dell'attività mediatica di Fedespedi era proprio quello di *“raggiungere posizioni comuni”* con i concorrenti circa *“le tematiche di maggior interesse commerciale per la categoria, inclusi gli aumenti tariffari dovuti all'incremento dei costi gestionali”*³⁸⁶.

279. Nel complesso, pertanto, ed alla luce delle considerazioni che precedono, l'intesa posta in essere deve essere considerata restrittiva della concorrenza, senza che rilevi il suo eventuale carattere “difensivo”, di risposta agli aumenti dei costi registrati nel mercato delle spedizioni internazionali di merci, trattandosi di una risposta non autonoma ma congiunta.

280. Infine, giova osservare che tale intesa - nata in una fase di aumento dei costi di produzione e di conseguente turbolenza del mercato - si è realizzata in un momento in cui era auspicabile che il comportamento delle imprese del settore si differenziasse, in base alle diverse strategie commerciali scelte autonomamente in relazione, tra l'altro, alle diverse strutture aziendali. Pertanto, la descritta concertazione in ambito associativo ha minato in radice

³⁸⁴ Cfr., tra gli altri, doc. 9.445, doc. 9.444, doc. 9.446.

³⁸⁵ Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI^a sezione, n. 896/2011, cit.

³⁸⁶ Cfr. doc. 11.558.

il possibile dispiegarsi di corrette dinamiche competitive, che avrebbero potuto modificare sensibilmente l'assetto del mercato nazionale delle spedizioni internazionali di merci.

La presunta "asimmetria informativa" rispetto agli autotrasportatori

281. Sotto un diverso profilo non possono essere neanche accolte le obiezioni delle parti secondo le quali le discussioni indette in ambito associativo sarebbero state giustificate dalla necessità di colmare le asimmetrie informative tipiche del mercato delle spedizioni internazionali rispetto a quelle dell'autotrasporto, né è possibile sostenere che, poiché gli spedizionieri sono diretti concorrenti degli autotrasportatori, i primi beneficerebbero di una copertura normativa o quanto meno di un legittimo affidamento.

Al riguardo, infatti, vale ricordare come non sia invocabile alcun legittimo affidamento poiché non sussiste una previsione normativa che legittimi gli spedizionieri a porre in essere una concertazione di prezzo.

A ciò si aggiunga, infine, che le previsioni relative al settore dell'autotrasporto, peraltro oggetto di numerosi interventi segnalatori da parte dell'Autorità, non si estendono al settore delle spedizioni.

L'inconsapevolezza dell'illiceità

282. Parimenti non possono essere accolte le obiezioni di quelle parti che hanno sostenuto di aver agito senza la consapevolezza di violare le regole di concorrenza sia in ragione dell'avallo, da parte di un legale antitrust, dei comportamenti assunti in sede associativa, sia in ragione delle dimensioni – spesso medio/piccole – delle imprese sovente non dotate di conoscenze giuridiche *ad hoc*.

Sul punto si osserva che la documentazione agli atti del fascicolo dimostra il contrario: la consulenza legale richiesta dall'Associazione non era volta a vagliare il contenuto delle discussioni che avvenivano in sede associativa (alle quali non partecipava), ma appariva indirizzata ad aggirare le regole di concorrenza, intervenendo sulla forma dei comunicati stampa.

Si ricorda in proposito, come illustrato nelle sezioni che precedono, che il consulente legale o si è limitato ad intervenire modificando marginalmente la forma del comunicato, oppure lo ha avallato, affermando, ad esempio, "ho

*esaminato il documento, che mi sembra redatto in modo molto accorto e non mi pare Vi esponga a problemi antitrust*³⁸⁷.

Quanto poi all'obiezione relativa alle scarse conoscenze dei divieti antitrust da parte di imprese – che peraltro risultano aver partecipato alla concertazione in ambito associativo in maniera meno massiva – si osserva che l'eventuale inconsapevolezza non vale ad escludere la sussistenza di una violazione delle regole di concorrenza, potendo al più comportare un'eventuale mitigazione del trattamento sanzionatorio.

283. Alla luce della considerazioni che precedono, le Parti della procedura hanno dato vita ad un accordo restrittivo della concorrenza, con il contributo dell'associazione di categoria Fedespediti, in violazione dell'art. 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea.

VI.3.iii *La necessità di un'esplicita dissociazione*

284. Nel complesso, le evidenze raccolte testimoniano un generale consenso di tutti i partecipanti a voler concordare una politica di incremento del prezzo (ovvero di singole componenti del prezzo) delle spedizioni internazionali di merci, fissando i valori degli incrementi in ambito associativo. Nessun documento in atti, invece, dà conto di forme di dissenso o di dissociazione delle Parti dall'attività di concertazione.

285. Ciò rileva in quanto l'esigenza di autonomia implica anche che, ove risulti provato che un'impresa abbia partecipato a riunioni durante le quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza esservi manifestamente opposta, spetta a tale impresa dimostrare che la sua partecipazione a dette riunioni era priva di qualunque spirito anticoncorrenziale, provando che essa aveva dichiarato alle sue concorrenti di partecipare alle riunioni in un'ottica diversa dalla loro. Diversamente, il fatto di approvare tacitamente un'iniziativa illecita, senza distanziarsi pubblicamente dal suo contenuto o denunciarla agli organi amministrativi, rappresenta una modalità di partecipazione all'infrazione, idonea quindi a far sorgere la responsabilità dell'impresa nell'ambito di un'intesa.

286. Con riferimento alla chiara adesione di tutti i partecipanti alle riunioni alla concertazione si veda, ad esempio, l'appunto acquisito presso l'Associazione relativo alla riunione del 7 novembre 2006, dal quale risulta la dichiarazione di Fedespediti: *“l'Associazione si farà carico di presentare e spiegare i motivi che determinano la scelta dell'aumento dei prezzi, ma che a*

³⁸⁷ Cfr. doc. 1.9 all. C34bis.

tutti gli associati è richiesto di sostenere l'azione che si deciderà di intraprendere. Il presidente chiede se vi è convergenza sulle criticità che sono state evidenziate e chiede di mantenere fisso il punto della discussione valutando le possibili proposte e soluzioni per l'affronto di questa situazione di emergenza. Chiede inoltre se l'assemblea è convinta che vada intrapresa un'azione forte e decisa verso la clientela in materia di aumenti delle tariffe? L'assemblea richiamata conferma di condividere l'analisi della situazione di mercato descritta e ritiene utile intervenire attraverso gli organi di stampa per fare pressioni sul governo (carenze infrastrutturali) e per informare la clientela; viene richiesto all'Associazione (...) di presentare e dettagliare sulla stampa i problemi che le aziende si trovano a fronteggiare. Viene espresso anche un generale assenso ad intervenire con aumenti sulle tariffe, ma che vada definita la forma. (...)

Le proposte avanzate per determinare la forma dell'aumento dei prezzi sono sostanzialmente due: (...)

2) individuare un range di % di aumento; ciascuna azienda poi adegua i propri listini secondo le politiche aziendali interne. (Presidente (...)) [NDR: rappresentante di Schenker]

Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Schenker] ha quindi tirato le conclusioni di tutto quanto emerso ed è stato deciso in maniera condivisa dall'assemblea quanto segue:

- L'Associazione uscirà sulla stampa presentando e descrivendo la situazione di difficoltà del settore e spiegandone i motivi e le problematiche.*

NB da valutare se ventilare la possibilità di aumenti delle tariffe.

- Per quanto riguarda la forma degli aumenti si è optato per la seconda. La Sezione Spedizionieri Terrestri si riunirà a tal proposito il prima possibile per determinare il range di % per gli aumenti da apportare ai listini secondo tre categorie:*

1) groupage; 2) lotti di base; 3) lotti completi.

Successivamente verrà predisposta una comunicazione interna per tutti gli associati che riporterà quanto stabilito dalla Sezione Terrestre. In tal modo gli associati potranno adeguare i loro listini”³⁸⁸.

³⁸⁸ Cfr. doc. 3.165.

Inoltre, si veda l'unanimità con la quale nel luglio del 2003 vengono approvate le tabelle per il ribaltamento dei pedaggi predisposte da Brigl. Cfr. doc. 3.121 e doc. 6.343 all. 14.

Oppure, sempre a mero titolo esemplificativo, si veda l'unanimità con la quale nella riunione allargata del 7 novembre 2006 viene stabilito di praticare gli aumenti dei prezzi: “Dopo ampio dibattito è emersa condivisione unanime nel definire le seguenti modalità operative di azione:

* Attraverso l'Associazione sarà condotta un'azione di informazione rivolta alla clientela e agli interlocutori istituzionali che miri a descrivere la difficile situazione di mercato (...).

* È stato deciso di affidare alla Sezione Terrestre di prossima convocazione la definizione, per le

287. La Corte di Giustizia, infatti, ha affermato che “è sufficiente che la Commissione dimostri che l’impresa interessata ha partecipato a riunioni durante le quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza essersi manifestamente opposta, affinché sia sufficientemente provata la partecipazione della detta impresa all’intesa. Ove sia stata dimostrata la partecipazione a riunioni del genere, spetta a tale impresa dedurre indizi atti a dimostrare che la sua partecipazione alle dette riunioni era priva di qualunque spirito anticoncorrenziale, dimostrando che essa aveva dichiarato alle sue concorrenti di partecipare alle riunioni in un’ottica diversa dalla loro (...). Al riguardo, il fatto di approvare tacitamente un’iniziativa illecita, senza distanziarsi pubblicamente dal suo contenuto o denunciarla agli organi amministrativi, ha l’effetto di incoraggiare la continuazione dell’infrazione e pregiudica la sua scoperta. Tale complicità rappresenta una modalità passiva di partecipazione all’infrazione, idonea quindi a far sorgere la responsabilità dell’impresa nell’ambito di un unico accordo (...). Inoltre, la circostanza che un’impresa non dia alcun seguito ai risultati di una riunione avente un oggetto anticoncorrenziale non è atta a escludere la responsabilità della medesima per la sua partecipazione a un’intesa, a meno che essa non abbia preso pubblicamente le distanze dal suo contenuto (...). Ai fini dell’applicazione dell’art. 85, n. 1, del Trattato, è sufficiente che un accordo abbia per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza, a prescindere dai suoi effetti concreti. Di conseguenza, nel caso di accordi che si manifestino in occasione di riunioni di imprese concorrenti, si verifica un’infrazione alla detta disposizione qualora tali riunioni abbiano un oggetto siffatto e mirino in tal modo ad organizzare artificialmente il funzionamento del mercato. In un caso del genere, la responsabilità di una determinata impresa per l’infrazione in questione risulta validamente accertata allorché tale impresa ha partecipato a queste riunioni conoscendone l’oggetto, anche se non ha poi attuato l’una o l’altra delle misure concordate in occasione delle riunioni stesse. La maggiore o minore assiduità dell’impresa alle riunioni nonché l’attuazione più o meno completa delle misure concordate hanno conseguenze non già sul sussistere della

seguenti tipologie di trasporto

1) groupage; 2) lotti di base; 3) lotti completi;

di range percentuali di incremento dei costi rispettivamente sostenuti, allo scopo di fornire gli strumenti per un opportuno adeguamento, da parte delle imprese del settore, delle tariffe del servizio. Gli associati saranno successivamente informati tramite una comunicazione interna e potranno adeguare le tariffe secondo le proprie politiche commerciali utilizzando nello specifico i parametri definiti”. Cfr. doc. 3.129, doc. 3.188 pag. 2, doc. 1.1 all. 7 C8, doc. 1.9 all. C8 bis, doc. 6.314 all. 14, doc. 2.58 e doc. 6.343 all. 31.

responsabilità dell'impresa stessa, bensì sull'ampiezza di tale responsabilità e dunque sull'entità della sanzione"³⁸⁹.

288. Prive di pregio appaiono, pertanto, le argomentazioni sollevate dalle società Alpi Padana, Cargo Nord, Spedipra, Sittam, ITK Zardini, Rhenus, Villanova e Geodis Wilson che hanno rappresentato di aver partecipato alle riunioni assumendo un ruolo passivo o defilato, ovvero di aver partecipato soltanto a talune riunioni.

Infatti, nessuno dei verbali delle riunioni indette in ambito associativo dimostra la volontà di dissociarsi dal coordinamento realizzato in ambito associativo. Ne consegue che tali imprese debbono essere considerate parti della concertazione oggetto di analisi.

Pertanto, *“non avendo le imprese fornito alcuna valida scusante del loro comportamento, non può escludersi la loro colpevolezza”*³⁹⁰.

289. Per lo stesso principio, anche la mera partecipazione ad una sola delle riunioni indette in ambito associativo, laddove questa abbia avuto un oggetto restrittivo, costituisce inevitabilmente esplicitazione della volontà di prendere parte alla concertazione con i concorrenti³⁹¹. E ciò a meno che non si riesca a dimostrare tangibilmente la dissociazione dell'impresa.

Anche tale prova, tuttavia, non è desumibile dai verbali delle riunioni della Fedespedit e, dunque, non possono, per le motivazioni che precedono, essere accolte le eccezioni formulate dalle società Francesco Parisi, ITX, I-Dika e Villanova.

VI.4 IL RUOLO DEI SOGGETTI COINVOLTI

VI.4.i Il ruolo di coordinamento di alcune imprese

290. La documentazione istruttoria dimostra un ruolo di *leadership* di alcune imprese, che hanno operato in stretta connessione con Fedespedit, spesso fornendo indicazioni poi effettivamente avallate dall'Associazione e successivamente concordate con le altre parti della procedura.

³⁸⁹ Cfr. sentenza della Corte di Giustizia del 28 giugno 2005 sulla Causa C-189/02P - Dansk Rørindustri. Il principio era già presente nella giurisprudenza della Corte di Giustizia ed è stato successivamente confermato con la sentenza sul caso Technische Unie BV, del 21 settembre 2006. Analogamente si è espresso il Tribunale di Primo Grado con la sentenza sul caso GlaxoSmithKline, del 27 settembre 2006. Sentenza Corte di Giustizia, 28 giugno 2005- Tubi preisolati; vedi inoltre, sentenza 7 gennaio 2004, cause riunite C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P e C-219/00 P, Aalborg Portland e a./Commissione, Racc. pag. I-123, punto 81 e giurisprudenza ivi citata.

³⁹⁰ Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI^a sezione, n. 896/2011, cit...

³⁹¹ Cfr., al riguardo, la sentenza della Corte di Giustizia UE in causa C8/08 del 4 giugno 2009, T-MOBILE.

Si tratta, in particolare, delle seguenti società: Agility, Albini, Brigl, Dhl, Italsempione, Saima, Schenker e Vidale, alcune delle quali hanno limitato il proprio ruolo di *leadership* ad alcuni fasi della partecipazione all'intesa.

291. Come testimoniano le evidenze agli atti, tali società hanno collaborato in maniera più consistente e più attiva delle altre alla realizzazione dell'intesa sopra citata.

Ci si riferisce, più specificamente, alle società **Armando Vidale** e **Schenker**: la prima, infatti, ha espresso il Presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri quanto meno dal marzo del 2002, e fino al 2005; a partire poi dal 2005 è stato designato come Presidente della Sezione Terrestre un esponente della Schenker, che ha presieduto la sua prima riunione il 12 gennaio 2006.

L'importante ruolo propulsivo dei due presidenti che si sono succeduti nella Sezione Spedizionieri Terrestri nel periodo in cui erano in carica emerge con chiarezza dalla lettura dei verbali delle riunioni associative ed è confermato, oltre che dalle dichiarazioni rese dai *leniency applicant*, dai verbali di audizioni. Essi, infatti, solitamente proponevano gli argomenti oggetto di successiva discussione tra gli associati in seno alla Fedespedi; dirigevano l'andamento delle riunioni e cercavano di trovare una composizione alle posizioni espresse da ciascun partecipante alle riunioni³⁹².

³⁹² Per Vidale, si veda, tra gli altri, il doc. 6.343 all. 2, che da conto di contatti diretti del marzo 2003 tra le società Agility, Italsempione, Vidale nei quali si discute delle difficoltà riscontrate nel far accettare l'aumento del 5% e dell'opportunità di chiedere un nuovo aumento. Si vedano inoltre le dichiarazioni di varie società (cfr. doc. 9.448, doc 9.449, doc. 8.437, doc. 10.477).

Si vedano anche i doc. 3.121 e doc. 6.343 all. 14 dai quali risulta la dichiarazione del rappresentante della Vidale nella riunione del 28 luglio 2003: "il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] ricordando che la commissione che si è riunita oggi è stata costituita appositamente per arrivare alla determinazione degli strumenti che possano consentire a tutte le aziende associate di recuperare i maggiori costi che provocheranno l'introduzione dei pedaggi autostradali in Austria ed in Germania ed alle loro modalità di diffusione. (...) Il Signor (...) [NDR: rappresentante di Vidale] apre quindi la discussione sulla determinazione dello strumento da scegliere per recuperare le spese pagate per i pedaggi autostradali in Germania".

Si vedano, inoltre, i doc. 3.124 e doc. 6.343 all. 8 dai quali risulta, in merito alla riunione del 21 settembre 2004 che: "Il Presidente (...) [NDR: rappresentante di Vidale] comunica che l'incremento del costo del petrolio ha dato origine a conseguenti incrementi del gasolio su cui occorre interrogarsi per valutare se sia necessario ribaltare tali aumenti sulla clientela".

Per Vidale si veda infine il doc. 8.407.

Per Schenker, si vedano i doc. 3.127, doc. 3.176, doc. 6.314 all. 13 e doc. 1.1 all. 7 C1 dai quali risulta che, con riferimento alla riunione del 18 maggio 2006 "Il Presidente [NDR: rappresentante di Schenker], sulla base della costante e significativa crescita del prezzo del gasolio, pone all'esame della Sezione la possibilità di procedere con l'inizio di giugno alla pubblicazione di una comunicazione che evidenzi l'incremento dei relativi costi sostenuti dalle imprese aderenti".

Si veda anche, con riferimento alla riunione del 5 ottobre 2006, il doc. 3.188 dal quale risulta la dichiarazione di Schenker: "(...) [NDR: rappresentante di Schenker] – aumenti per OBS [NDR: Oil Bunker Surcharge, ovvero la voce del prezzo riferita al costo del carburante] – rileva che, nonostante tutti si fossero detti d'accordo a fare gli aumenti, alcuni non lo hanno fatto. (...)

Quale strategia usare per affrontare queste difficoltà?

Ne consegue che a Vidale deve essere attribuito un ruolo di *leadership* dall'inizio dell'intesa e almeno fino al 3 dicembre 2004, data dell'ultima partecipazione documentata del suo rappresentante all'attività associativa³⁹³, mentre Schenker ha svolto tale ruolo dal 12 gennaio 2006 almeno fino all'ultima partecipazione documentata del suo rappresentante all'attività associativa (27 settembre 2007).

292. Parimenti, un ruolo di assoluto rilievo ha assunto nella concertazione la società **Dhl**. A tal proposito ed in via preliminare, non può essere accolta l'eccezione sollevata da Dhl, secondo la quale la società non avrebbe assunto un ruolo di leader del cartello, difettando i criteri richiesti dalla giurisprudenza comunitaria perché possa esserle rivolta tale imputazione. Infatti, i criteri citati dalla Parte³⁹⁴ non sono in alcun modo tassativi, bensì meramente esemplificativi.

La stessa prassi decisionale della Commissione, del resto, mostra chiaramente come nel corso del tempo siano state valorizzate ora talune circostanze (ad esempio aver assunto l'iniziativa del primo contatto), ora altre (ad esempio aver avuto un ruolo propulsivo nell'organizzazione degli incontri ovvero aver monitorato l'implementazione del cartello).

A conferma della natura esemplificativa di tali criteri, peraltro, il Tribunale di Primo grado ha espressamente affermato che *“il fatto che un'impresa eserciti pressioni, o addirittura detti il comportamento che gli altri membri dell'intesa devono tenere, non è una condizione necessaria perché detta impresa possa essere qualificata come leader dell'intesa”*; nella medesima pronuncia, inoltre, si legge che *“e sufficiente, infatti, che l'intesa abbia rappresentato una forza motrice significativa per l'intesa, il che può essere inferito in particolare dal fatto che essa si è incaricata di elaborare e di suggerire la condotta che gli altri membri dell'intesa dovevano tenere, anche qualora non fosse necessariamente in grado di imporgliela”*. Inoltre, secondo la citata sentenza del Tribunale di Primo grado l'impresa svolgeva un ruolo di leader anche quando *“dava spontaneamente un impulso*

Quasi esclusivamente l'aumento tariffario”.

Per Schenker si vedano infine il doc. 8.436, il doc. 10.477, il doc. 10.478, il doc. 9.457, il doc. 8.407 e il doc. 4.254..

³⁹³ Si veda, al riguardo, il doc. 2.49, che dà conto della diffusione da parte di Fedespediti, a firma del rappresentante di Vidale, delle tabelle per il ribaltamento dei pedaggi.

³⁹⁴ Secondo Dhl, tali criteri sarebbero soddisfatti qualora si possa provare: (i) un ruolo determinante nella concezione dell'illecito concorrenziale; (ii) il proselitismo (o la coercizione) nei confronti delle altre imprese, volto a convincerle ad aderire al cartello o ad attuarlo; (iii) il monitoraggio dell'attuazione dell'illecito; (iv) le attività volte all'elaborazione, centralizzazione e/o distribuzione di dati e/o informazioni significative ai fini della concertazione e/o dell'attuazione del cartello, e (v) l'organizzazione, la convocazione e la direzione delle riunioni nell'ambito delle quali prende vita l'illecita concertazione. Cfr. doc. 17.707 all. 19-II.

fondamentale all'esecuzione dell'accordo, facendo sì che, invece di restare lettera morta, producesse i suoi effetti sul mercato"³⁹⁵.

293. Declinando i principi espressi dal TPG al caso di specie, il ruolo di leader di Dhl – a mero titolo esemplificativo – emerge da un documento in atti, relativo al messaggio del 16 dicembre 2005 inviato dal Presidente di Fedespediti (rappresentante di Dhl) al Presidente della Sezione Spedizionieri Terrestri (di Schenker), nel quale si legge: *“Le segnalo che nei giorni scorsi (...) [NDR: il rappresentante di Albin], nel segnalare la piena soddisfazione e <risultato positivo> dell'accordo di fine settembre sul carburante, chiede che si cominci a pensare a qualcosa in ambito tariffario che possa avviarsi da Febbraio/Marzo. Vedo che Lei ha messa, quale primo punto, tariffe. Tenga, per favore, presente questa segnalazione*”³⁹⁶.

Si ricorda, inoltre, che agli inizi del 2006 un rappresentante di Dhl si è insediato quale Presidente del Consiglio Direttivo dell'Associazione e, come testimoniano le evidenze documentali acquisite, solitamente l'attività della Sezione Spedizionieri Terrestri era “avallata” dal Consiglio Direttivo di Fedespediti, che comunque era sempre a conoscenza delle iniziative pubbliche associative³⁹⁷.

In particolare, poi, agli atti della procedura vi è un documento, datato 8 giugno 2006, dal quale chiaramente emerge che il Consiglio Direttivo dell'Associazione è stato coinvolto dal Presidente, nella decisione assunta in seno alla Sezione Spedizionieri Terrestri, di effettuare un comunicato stampa per informare gli associati dell'intenzione di procedere ad un incremento tariffario del 3%. Nel citato documento, infatti, espressamente si legge: *“Il Presidente presenta al Consiglio la proposta elaborata in seno alla Sezione Terrestre di procedere nei prossimi giorni alla pubblicazione di un comunicato stampa Fedespediti che evidenzia, a fronte del costante e significativo aumento del costo del gasolio, il conseguente incremento dei costi sostenuto dalle imprese aderenti e stimato...in una percentuale di incidenza pari al 3%”*.

³⁹⁵ Cfr., al riguardo, sentenza del TPG, in causa T-15/02, del 15 marzo 2006, Basf/Commissione; sul ruolo di leader del cartello si veda anche sentenza del TPG, in causa T-29/05, dell'8 settembre 2010, Deltafina/Commissione.

³⁹⁶ Cfr. doc. 4.254. Enfasi aggiunta.

Riguardo all'entità degli aumenti si deve considerare che, come si vedrà oltre, in Fedespediti vi era consapevolezza che fatta la comunicazione agli associati sugli aumenti dei costi, questi “a loro volta dovranno eventualmente comunicare alla clientela il proprio aumento, che partendo da costi essenzialmente uguali, non potrà essere molto diverso fra ognuno”. Cfr. doc. 2.26.

³⁹⁷ Per Dhl si vedano, ad esempio, i doc. 8.436, doc. 8.407, doc. 10.478, doc. 11.558 all. 49, doc. 1.9 all. C20 e doc. 4.254.

294. Ne consegue che, contrariamente a quanto sostenuto dalla parte, a Dhl va ascritto un ruolo di *leadership* nella concertazione descritta e che tale ruolo le debba essere riconosciuto almeno dal 12 gennaio 2006 fino all'ultima partecipazione documentata del suo rappresentante all'attività associativa (4 luglio 2007).

295. Assumono altresì un ruolo di assoluto rilievo, nella complessa concertazione oggetto di istruttoria, anche le altre società sopra citate.

Così, con riferimento al ruolo di **Agility**, risulta che tale società, sin dall'inizio dell'intesa restrittiva della concorrenza, ha caldeggiato l'idea di agire in modo coordinato sui prezzi, praticando gli aumenti concordati in ambito associativo. Ancora, l'impresa si dimostra particolarmente diligente nel mese di febbraio 2003, nel dare esecuzione agli aumenti di prezzo concordati nel mese di gennaio e pari, lo si ricorda, al 5%³⁹⁸.

Diversamente, non vi sono prove di un ruolo particolarmente trainante della società nelle attività di concertazione successive alla fine del 2004, momento nel quale partecipa ad una consultazione via *email* in merito al contenuto del comunicato associativo del 3 dicembre 2004. Il ruolo di *leadership*, quindi, deve essere attribuito ad Agility dall'inizio dell'intesa fino alla fine del 2004.

296. Analogamente, con riferimento alla società **Albini**, le evidenze raccolte testimoniano che la società era non solo chiaramente d'accordo circa la necessità di procedere ad aumenti delle tariffe, ma si è sovente fatta parte attiva anche nella determinazione dell'entità di tali incrementi e delle date di decorrenza degli stessi. Così, ad esempio, negli appunti manoscritti che riportano gli esiti della prima riunione indetta in ambito associativo si legge chiaramente che Albini proponeva incrementi tariffari concordati a partire dal 1° o dal 5 maggio³⁹⁹.

La documentazione testimonia il particolare ruolo svolto da Albini per tutto il periodo di partecipazione della Società all'intesa.

³⁹⁸ Per Agility si veda anche la e-mail interna del 21 febbraio 2003 nella quale il rappresentante di Agility alle riunioni in seno alla Sezione espressamente scrive "ripeto che è stata una decisione presa da tutti i maggiori spedizionieri italiani. Ho quindi bisogno di sapere con chi lavorano le ditte che hai citato perché, ad esempio, Saima, Vidale, Italsempione, Danzas [NDR: oggi Dhl], Alpina, hanno senz'altro fatto aumenti come da input della loro direzione". Cfr. doc. 11.560 all. 3.

Inoltre si vedano i messaggi di posta elettronica del 12, 13 e 14 marzo 2003 nei quali un certo numero di società (tra le Parti, scrivono Agility, Italsempione, Vidale) discutono delle difficoltà riscontrate nel far accettare l'aumento del 5% e dell'opportunità di chiedere un nuovo aumento (Cfr doc. 6.343 all. 2). Infine, si veda il doc. 8.407.

³⁹⁹ Per Albini, si veda anche, tra i molti altri, il doc. 3.112 che individua la società come una delle più attive nella discussione dell'11 marzo 2002 sull'aumento dei prezzi.

Lo stesso vale per la riunione del 4 dicembre 2006 (Cfr. doc. 4.244).

Infine si vedano il doc. 8.436 il doc. 8.407, il doc. 10.477 e il doc. 4.254.

297. Parimenti di rilievo il ruolo di **Italsempione** che, all'indomani della riunione allargata del 7 novembre 2006, prima intrattiene contatti con alcuni concorrenti per discutere dell'entità degli aumenti dei prezzi, scrivendo espressamente: *“da parte ns. riteniamo quindi che la richiesta dell'8% d'aumento da gennaio 2007 sia il minimo necessario”* e poi, nella successiva riunione del 4 dicembre 2006, come emerge da taluni appunti manoscritti rinvenuti nel corso delle ispezioni, propone *“8/10% (12% auspicabile)”*, quale percentuale di aumento tariffario⁴⁰⁰.

Anche per Italsempione vi sono prove del suo particolare ruolo per tutto il periodo di partecipazione della Società all'intesa.

298. Similmente, deve essere considerata significativa la posizione assunta da **Brigl**, soprattutto con riferimento a quella fase della vita associativa in cui i concorrenti concordano sull'opportunità di diramare le tabelle relative al calcolo dei pedaggi in Germania ed in Austria. Dalla documentazione acquisita, emerge, infatti che tale società aveva elaborato delle tabelle, nei fatti poi utilizzate da tutti gli operatori del settore, il cui contenuto era stato peraltro a più riprese discusso e concordato in ambito associativo⁴⁰¹.

La documentazione testimonia il particolare ruolo svolto da **Brigl** per tutto il periodo di partecipazione della Società all'intesa.

299. Infine, a conferma della posizione di rilievo assunta da talune società nell'ambito della concertazione, si osserva come esse si siano anche adoperate per garantire il rispetto degli accordi assunti in ambito associativo. Significativa in questo senso una lettera inviata alla clientela da parte di **Saima**, ad esito della riunione del 23 gennaio 2003 (nella quale i convenuti avevano deciso di praticare un aumento tariffario del 3%), in cui la citata Società preannuncia alla clientela l'aumento dei prezzi del 5% come concordato in ambito associativo e come previsto nel successivo comunicato stampa della Fedespediti oggetto di pubblicazione.

Parimenti rilevante è la lettera reperita presso Saima e spedita da Italsempione, con la quale tale ultima società informa Saima della volontà di annunciare aumenti tariffari del 5% anche alla propria clientela. Inoltre, risulta che è Saima ad avallare il comunicato stampa del 20 dicembre 2006 con il quale si preannuncia un nuovo incremento dei prezzi⁴⁰².

⁴⁰⁰ Per Italsempione si vedano, fra gli altri, il doc. 8.407 e il doc. 10.477. Inoltre, si veda la sezione relativa alle condotte delle Parti.

⁴⁰¹ Per **Brigl**, si vedano fra gli altri il doc. 9.448, il doc. 9.449, il doc. 9.457 e il doc. 10.477 e si faccia riferimento alla sezione relativa alle condotte delle Parti.

⁴⁰² Cfr. doc. 3.186. Per Saima si vedano anche, tra gli altri, il doc. 8.436, il doc. 8.407 e il doc. 10.477 e si faccia riferimento alla sezione relativa alle condotte delle Parti.

Anche per Saima vi sono prove del suo particolare ruolo per tutto il periodo di partecipazione della Società all'intesa.

VI.4.ii *Il ruolo di Fedespedi*

300. Dalla documentazione agli atti del fascicolo emerge chiaramente l'ampia attività organizzativa svolta da Fedespedi, consistente nel convocare ed ospitare le riunioni tra i singoli associati. Inoltre, in attuazione della concertazione, le società discutevano e deliberavano la diffusione all'esterno degli esiti delle riunioni attraverso le circolari ed i comunicati stampa che venivano concretamente emessi dall'Associazione. Come visto, a tale scopo, in relazione agli aumenti di prezzo concordati, Fedespedi ha inviato una molteplicità di comunicazioni e verbali alle società parti della Sezione Terrestre, ha inviato svariate circolari a tutte le imprese associate ed a tutte le articolazioni territoriali dell'Associazione, ha emesso diversi comunicati stampa ed avvisi a pagamento pubblicati su *Il Sole 24 Ore*, avvalendosi anche di una società specializzata in relazioni esterne al fine di rendere più efficace la propria azione⁴⁰³.

Inoltre, ampia documentazione agli atti attesta come tutta l'attività mediatica svolta da Fedespedi sia stata puntualmente concordata e poi portata a conoscenza delle associate attraverso l'invio di comunicazioni dettagliate⁴⁰⁴.

301. Come detto, lo scopo di tale massiccia attività era duplice. Da un lato, attraverso l'affermazione di un'aspettativa pubblica di aumenti e di un'esatta quantificazione di tali aumenti, si cercava di accrescere la coesione tra le numerose imprese del settore, molte delle quali anche di dimensione molto piccola. D'altro lato, si tentava di rendere accettabili per la clientela gli aumenti del prezzo, anche fornendo indicazioni specifiche sulla loro entità. In tal modo, si facilitava il tentativo delle imprese associate di far accettare alla imprese clienti gli aumenti che si intendevano praticare. I documenti agli atti del fascicolo indicano, infatti, la richiesta costante delle imprese associate, soprattutto le medio-piccole, di dichiarazioni pubbliche sugli aumenti dei prezzi che consentissero loro di presentarsi alla controparte contrattuale chiedendo prezzi più elevati.

302. In merito al ruolo svolto da Fedespedi nell'ambito dell'intesa in esame, le Parti e la stessa Associazione di categoria hanno sostenuto la liceità dell'operato dell'Associazione, che avrebbe solamente svolto la

⁴⁰³ Si tratta della società E-Comunicare (Cfr. doc. 3.165)

⁴⁰⁴ Si veda la sezione relativa alle condotte delle Parti.

propria missione di rappresentazione pubblica degli interessi dell'industria e di informazione ai media riguardo alle difficoltà incontrate dal settore a seguito dell'incremento dei costi della materia prima.

Tale posizione, tuttavia, non appare poter essere condivisa sulla base della documentazione agli atti del procedimento, da cui emerge chiaramente – per le motivazioni precedentemente esposte – non solo che la Fedespedi ha rappresentato il veicolo del coordinamento tra le imprese associate, ma che l'Associazione ha anche assunto un ruolo attivo nell'intesa oggetto di contestazione, perseguendone l'attuazione per conto delle imprese parti della procedura.

303. Pertanto, le circolari ed i comunicati stampa emanati dalla Fedespedi rappresentano l'ultimo tassello di un disegno collusivo sostanzialmente unitario, finalizzato ad aumentare il prezzo delle spedizioni internazionali di merci via terra.

304. Dai documenti agli atti risulta quindi chiaramente non solo lo scopo collusivo delle riunioni indette in ambito associativo, ma anche la sostanziale attuazione della concertazione posta in essere da parte dell'Associazione, su mandato delle società.

Ciò anche a prescindere dalle azioni svolte direttamente dalle imprese nella fase successiva agli incontri in ambito associativo per garantire il rispetto degli accordi assunti in ambito associativo e dalla specifica esecuzione degli aumenti concertati, della quale pure vi è prova nella documentazione istruttoria⁴⁰⁵.

VI.4.iii *La partecipazione delle altre imprese*

305. Le Società **Ferrari** e **Transervice** hanno dichiarato di non aver partecipato alle riunioni in ambito Fedespedi in esame. Tali dichiarazioni

⁴⁰⁵ Si veda la lettera inviata alla clientela da parte di Saima, ad esito della riunione del 23 gennaio 2003, nella quale i convenuti avevano deciso di praticare un aumento tariffario del 3%, in cui la citata Società preannuncia alla clientela l'aumento dei prezzi del 5% come concordato in ambito associativo e come previsto nel successivo comunicato stampa della Fedespedi oggetto di pubblicazione (cfr. doc. 3.184). Parimenti rilevante è la lettera reperita presso Saima e speditale da Italsempione, con la quale tale ultima società informa Saima della volontà di annunciare aumenti tariffari del 5% anche alla propria clientela (cfr. doc. 3.184). Inoltre, si vedano le email interne di Agility nella prima delle quali si legge la ferma volontà del management della società di imporre il rispetto di quanto concordato, in quanto: “gli accordi stipulati in Fedespedi sono molto più seri” di quanto si possa immaginare.....In Fedespedi si è deciso.....di addebitare separatamente il nolo dalle prestazioni...ed ultimamente dalla Maut”. Nella seconda si legge: “ripeto che è stata una decisione presa da tutti i maggiori spedizionieri italiani. Ho quindi bisogno di sapere con chi lavorano le ditte che hai citato perché, ad esempio, Saima, Vidale, Italsempione, Danzas [Ndr: oggi Dhl], Alpina, hanno senz'altro fatto aumenti come da input della loro direzione” (cfr. doc. 11.560 all. 3 e doc. 11.560 all. 19).

risultano confermate da un'attenta analisi della documentazione in atti, ovvero dei verbali delle riunioni disponibili e dalle dichiarazioni rese dai *leniency applicant*⁴⁰⁶.

Sulla base di queste circostanze, la partecipazione all'intesa non risulta imputabile a tali società.

306. Diversamente, le evidenze agli atti testimoniano che le società **Cargo Nord, Francesco Parisi, I-DIKA, Italmondo, ITX e Villanova** hanno partecipato all'attività concertativa illecita, benché solo in occasione della riunione del 7 novembre 2006.

Tuttavia, come illustrato in dettaglio nella parte in fatto, si ricorda che la riunione del 7 novembre 2006 - peraltro allargata anche ad imprese non appartenenti alla Sezione - risulta sicuramente emblematica ai fini delle contestazioni effettuate nella procedura in esame. In tale riunione *“i convenuti (...) si sono trovati concordi nell'avviare, come categoria, un'azione chiara e decisa (...) e ad intervenire in maniera forte e compatta per un aumento delle tariffe”*⁴⁰⁷.

Ferma restando l'illiceità del comportamento concertativo assunto, la ridotta partecipazione alle riunioni indette in ambito associativo può rilevare ai fini della valutazione dello specifico ruolo assunto da ciascuna impresa.

307. Prive di pregio risultano inoltre le argomentazioni sollevate dalla società **Italmondo**, secondo la quale all'unica riunione alla quale è stato presente - quella del 7 novembre 2006 - avrebbe partecipato un soggetto privo di potere di rappresentanza e, comunque a titolo personale, trattandosi di un ex dipendente della società.

Anzitutto, a sostegno della tesi difensiva, appare inconferente la visura storica prodotta, la quale si limita solo a censire i poteri eventualmente attribuiti al Sig. Adriano Chiesa, in qualità di preposto ad una delle sedi secondarie della società, circostanza questa, che non esclude che lo stesso fosse ancora collegabile ad Italmondo all'epoca dei fatti.

A ciò si aggiunga che agli atti della procedura sono presenti due documenti che riportano - in relazione a tale riunione - gli elenchi delle società ed i nominativi delle persone che risultano aver partecipato in rappresentanza delle stesse e in corrispondenza della società Italmondo figura quale esponente (e partecipante) proprio il Sig. Adriano Chiesa.

⁴⁰⁶ Cfr. doc. 10.467 e doc. 10.477.

⁴⁰⁷ Cfr. doc. 3.129, doc. 3.188 pag. 2, doc. 1.1 all. 7 C8, doc. 1.9 all. C8 bis, doc. 6.314 all. 14, doc. 2.58 e doc. 6.343 all. 31.

Pertanto, per le ragioni suesposte, si ritiene che la società Italmondo abbia partecipato all'illecito descritto.

308. In merito alla posizione del gruppo **Geodis**, si ritiene che la responsabilità per l'infrazione contestata debba essere imputata alla sola società Geodis Wilson Italia S.p.A. e non alla società Geodis Zust Ambrosetti S.p.A., come peraltro riconosciuto dalla stessa società⁴⁰⁸.

Ciò premesso, per le ragioni di seguito illustrate, non possono essere accolte le obiezioni formulate da Geodis Wilson relative all'intervenuta prescrizione per le condotte poste in essere dall'11 marzo 2002 al 24 settembre 2004, obiezione fondata sulla circostanza che l'impresa non avrebbe partecipato alla concertazione dal 25 settembre 2004 all'11 gennaio 2006.

In via preliminare si ricorda che la presente istruttoria ha ad oggetto un'intesa unica e continuata posta in essere dalle parti dal 2002 al 2007 realizzata ricorrendo ad un modello concertativo peculiare, oltre che costante nel tempo (una o più riunioni prodromiche all'aumento concertato o la realizzazione di altri contatti, con i quali le parti hanno discusso l'entità dell'aumento da praticarsi e le modalità e tempi di realizzazione dello stesso; pubblicazione di un comunicato stampa o di un avviso a pagamento su Il Sole 24 Ore; diffusione, da parte di Fedespediti, ai componenti della Sezione Spedizionieri Terrestri dei verbali delle riunioni, nonché delle circolari a tutti gli associati e a tutte le articolazioni territoriali di Fedespediti, al fine di garantire l'attuazione della strategia concertata).

Le evidenze ampiamente descritte nella parte in fatto costituiscono elementi probatori idonei a testimoniare che la concertazione si sia effettivamente realizzata nell'arco temporale descritto.

309. La circostanza che Geodis Wilson non abbia partecipato alle riunioni indette in ambito associativo per circa 39 mesi non è elemento dirimente per affermare che la stessa abbia posto termine alla propria partecipazione all'intesa per poi riprenderla successivamente (e che quindi debba ritenersi intervenuta la prescrizione per il periodo dal 2002 al 2004), proprio in considerazione della peculiarità della concertazione in esame, caratterizzata oltre che da contatti multilaterali (in seno all'associazione di categoria) e bilaterali, anche dalla costante emanazione di comunicazioni associative⁴⁰⁹.

⁴⁰⁸ Cfr. doc. 15.644.

⁴⁰⁹ Si ricorda che per giurisprudenza comunitaria consolidate, sebbene spetti all'Autorità fornire elementi probatori precisi e concordanti che corroborino la ferma convinzione che l'infrazione sia stata commessa "non tutte le prove prodotte...devono necessariamente rispondere a tali criteri con riferimento ad ogni elemento dell'infrazione. E' sufficiente che il complesso degli indizi invocato dall'istituzione, valutato globalmente risponda a tale requisito". D'altro canto, secondo la citata giurisprudenza "di norma le attività derivanti dagli accordi anticoncorrenziali si svolgono in modo clandestino", per cui la documentazione ad

Inoltre, la Società non si è mai pubblicamente dissociata dall'intesa e ciò, per giurisprudenza comunitaria costante, permette di escludere che la stessa abbia posto effettivamente termine all'infrazione per il periodo dal 25 settembre 2002 all'11 gennaio 2006.

L'assenza temporanea di partecipazione alle riunioni associative, non ha impedito tuttavia alla società di continuare a partecipare alla concertazione, poiché Geodis Wilson, al pari delle altre parti coinvolte, comunque poteva ricevere i verbali delle riunioni indette in ambito associativo e le circolari inviate dall'associazione.

In ogni caso, Geodis ha comunque partecipato attivamente all'illecito posto in essere in ambito associativo nel corso del 2002 e nel periodo da gennaio 2006 a luglio 2007 e, dunque, era perfettamente cosciente delle modalità di realizzazione della concertazione. Pertanto, la società non poteva ignorare che i comunicati stampa e gli avvisi a pagamento diffusi sul Sole 24 ore dalla Fedespedit miravano in realtà a garantire l'attuazione della politica di prezzo concertata in seno all'Associazione dalle parti coinvolte nella presente istruttoria, fornendo al contempo un'indicazione quantitativa anche alle imprese non presenti alla riunione. Geodis era consapevole della genesi dei comunicati stampa di Fedespedit, della circostanza che essi non erano il frutto della sola decisione dell'Associazione ma erano dovuti alla determinazione delle altre imprese che partecipavano alla concertazione nell'aumentare i prezzi; in sostanza Geodis, essendo parte dell'intesa, era in condizioni di decifrare e dare il giusto peso all'attività mediatica dell'Associazione. E, a riprova di ciò, vi è la successiva ripresa della partecipazione alle riunioni da parte di Geodis.

310. In conclusione, per le ragioni che precedono, si deve ritenere - contrariamente a quanto eccepito sul punto dalla parte - che Geodis Wilson abbia preso parte alla concertazione dal 2002 al 2007 e non possa essere accolta l'eccezione di prescrizione sollevata relativamente al periodo dal 2002 al 2004.

Il prolungato periodo di assenza dalle riunioni potrà al più essere presa in considerazione ai fini della mitigazione del trattamento sanzionatorio.

Parimenti, per le medesime ragioni saranno considerate le posizioni di Agility, Rhenus e Vidale, per le quali risultano "interruzioni" nella partecipazione alle riunioni pari, rispettivamente, a 30 mesi, 27 mesi e 25,5 mesi.

essi relativa è ridotta al minimo e spesso si rileva necessario ricostruire taluni dettagli per via di deduzioni (Cfr. sentenza del Tribunale di Primo Grado del 24 marzo 2011, in causa T-377/06, Comap SA/Commissione).

311. Con specifico riferimento alla posizione di **UBV Goup**, si ritiene che debba essere escluso il coinvolgimento di tale società nella realizzazione dell'illecito e che viceversa la responsabilità per la violazione oggetto di contestazione debba essere addebitata alla sola società Armando Vidale. Ciò in applicazione del principio della responsabilità personale, che come noto, costituisce il criterio cardine in materia di imputazione della responsabilità in ipotesi di violazioni della disciplina antitrust. Infatti, la società Vidale - sebbene nel marzo del 2010 abbia ceduto il ramo d'azienda attivo nel settore delle spedizioni internazionali via terra da e per l'Italia alla società **UBV Group** - risulta allo stato ancora esistente, sia pur sottoposta a procedura di liquidazione volontaria a far data dal 28 aprile 2009.

Pertanto, la società Armando **Vidale**, nella misura in cui i soci della stessa, in data 20 gennaio 2011 deliberavano in assemblea *“l'adozione di misure atte a salvaguardare la capacità economica e patrimoniale della società in liquidazione, ivi compresa l'intenzione di non procedere al riparto delle ingenti somme derivanti dalla vendita di un immobile sito in Fino Mornasco(..) a titolo di distribuzione utili o di quote di capitale fino alla conclusione del procedimento in corso”*, risulta dotata di liquidità sufficiente a permettere il pagamento di eventuali creditori futuri, sia pur insinuati al passivo⁴¹⁰.

312. Diversa risulta invece la posizione delle società **Spedipra** ed **Alpi Padana** che, dagli atti del fascicolo istruttorio, risultano aver cessato la partecipazione alle riunioni in ambito associativo in data 21 settembre 2004. In relazione ad esse, pertanto, si ritiene di accogliere l'eccezione di prescrizione sollevata.

VI.5 LA CONSISTENZA DELL'INTESA

313. In via preliminare, si rileva che, nei casi di intese aventi natura chiaramente e oggettivamente restrittiva, è possibile prescindere dalla valutazione dell'incidenza quantitativa dell'intesa, in termini di quota di mercato delle imprese interessate⁴¹¹, e, di conseguenza, il principio del *de minimis* sollevato dalla Parti non si applica alla fattispecie in esame.

In ogni caso, l'intesa descritta ha coinvolto i principali spedizionieri internazionali via terra operanti sulle tratte da e per l'Italia e la maggiore

⁴¹⁰ Cfr. doc. 15.648.

⁴¹¹ Cfr. la decisione del Consiglio di Stato, sezione VI[^], n. 2205/09 depositata il 16 aprile 2009, Servizi Aggiuntivi Trasporto Pubblico nel Comune di Roma.

associazione di categoria del settore ed era volta, tramite la comunicazione alla stampa, ad orientare il comportamento di tutti i partecipanti.

Pertanto, l'intesa oggetto di valutazione, finalizzata alla restrizione della concorrenza nell'adozione delle politiche di prezzo concertate, risulta integrare il requisito della consistenza ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

VI.6 IL PREGIUDIZIO AL COMMERCIO

314. Il pregiudizio al commercio intracomunitario costituisce uno dei presupposti ai fini dell'applicazione dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea. A questo proposito, secondo il costante orientamento della giurisprudenza comunitaria, è suscettibile di pregiudicare gli scambi intracomunitari l'intesa che, sulla base di una serie di elementi oggettivi di diritto e di fatto, possa esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulle correnti di scambio tra Stati membri, in una misura che potrebbe nuocere alla realizzazione degli obiettivi di un mercato unico⁴¹².

315. L'intesa oggetto del presente provvedimento investe l'intero territorio italiano ed interessa la quasi totalità del settore delle spedizioni internazionali via terra in Italia. Secondo pacifica giurisprudenza, si tratta di un'intesa che, per sua stessa natura, è idonea a determinare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica voluta dal Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea⁴¹³.

Ne deriva che l'intesa in esame è da ritenersi idonea a pregiudicare il commercio fra gli Stati membri e che, pertanto, esse sono suscettibili di esame ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea.

⁴¹² Cfr. sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee dell'11 luglio 2005, Remia BV ed altri contro Commissione delle Comunità europee, C-42/84. La sussistenza del pregiudizio al commercio fra Stati membri dipende da un complesso di fattori che possono non essere decisivi se considerati singolarmente e che, tra l'altro, includono: la natura dei prodotti o servizi e la posizione delle imprese interessate. Cfr. la Comunicazione della Commissione europea sulla nozione del pregiudizio al commercio fra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 Trattato CE (Commissione 2004/C 101/07, in GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004).

⁴¹³ Tra le tante, più di recente, vedi Consiglio di Stato, 17.1.2008, n. 102- Latte Artificiale II.

VI.7 L'INAPPLICABILITÀ DELL'ART. 101.3 TFUE

316. Nel corso del procedimento è stata sollevata la tesi secondo cui nel caso di specie ricorrerebbero i requisiti per ottenere - ove fosse dimostrata un'intesa restrittiva ai sensi dell'art. 101, comma 1- un'esenzione in deroga ai sensi dell'articolo 101, comma 3 del TFUE, in ragione della situazione di crisi del settore e dei vantaggi di efficienza che deriverebbero dallo scambio di informazioni posto in essere.

Come noto, la previsione di cui all'art. 101, comma 3 del TFUE stabilisce che ove si fosse in presenza di un'intesa restrittiva, essa potrebbe essere considerata lecita nell'ipotesi che si tratti di accordi che *i*) contribuiscono a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, *ii*) riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva e *iii*) non imponendo restrizioni alla concorrenza non indispensabili per la realizzazione dello scopo, *iv*) né eliminando completamente la concorrenza stessa.

317. Nel caso di specie tuttavia, anche a prescindere dalla circostanza che l'intesa in esame rappresenta una fattispecie di *hard core restriction*, in genere sottratta all'applicazione dell'art. 101, comma 3 del TFUE, si ricorda che è onere della parte fornire la prova della ricorrenza dei requisiti per beneficiare di un'esenzione in deroga.

Ciò presso, si osserva che tale onere non è stato assolto, né, peraltro, dalla documentazione istruttoria agli atti emergono elementi utili a qualificare l'intesa in esame come suscettibile di rivestire i quattro requisiti, che dalla giurisprudenza sono cumulativamente richiesti, *in primis* per quanto riguarda la sua idoneità a promuovere quei miglioramenti di efficienza necessari per l'applicabilità del comma 3 dell'art. 101 del TFUE. Infatti, anche assumendo che l'assenza dell'intesa avrebbe danneggiato le imprese minori (tesi assolutamente indimostrata), tale fenomeno sarebbe solamente l'effetto del normale esplicarsi dei meccanismi concorrenziali tesi a premiare gli operatori più efficienti. Quanto al beneficio che il consumatore avrebbe tratto da tale intesa, agli atti non vi è alcuna evidenza di benefici connessi alla fattispecie contestata.

Ne consegue che non può essere accolta la tesi secondo la quale l'intesa rientrerebbe tra le previsioni dell'art. 101, comma 3, del Trattato TFUE.

VI.8 GRAVITÀ E DURATA

318. 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.

319. Secondo la prassi dell'Autorità, conformemente all'orientamento comunitario, la valutazione della gravità dell'infrazione contestata deve essere svolta tenendo conto di una pluralità di elementi, tra i quali la natura dei comportamenti contestati, il contesto nel quale i comportamenti sono stati attuati e l'importanza delle imprese che li hanno posti in essere.

320. Circa la gravità dell'infrazione, si osserva che, secondo pacifica giurisprudenza, in relazione alla natura della restrizione, le intese orizzontali con le quali le imprese concertano le rispettive strategie di prezzo sono da considerarsi tra le restrizioni più gravi della concorrenza, *“poiché ne ostacolano la capacità di garantire l'efficienza allocativa e di mantenere il livello di prezzi il più basso possibile”*⁴¹⁴.

Inoltre, l'intesa è grave anche in ragione dell'importanza e della dimensione degli operatori coinvolti.

321. Per quanto concerne la durata dell'intesa in esame, si tratta di un'infrazione perdurante quantomeno dall'11 marzo 2002 all'autunno del 2007. In particolare, la documentazione in atti testimonia che l'infrazione è continuata almeno fino al 22 e 23 novembre 2007, momento nel quale almeno due delle imprese Parti della procedura (Albini e Italsempione) discutevano ancora di aumenti di prezzi concertati⁴¹⁵ e nel quale Fedespedi ancora diffondeva il verbale relativo alla riunione del 27 settembre, che dava conto della concertazione⁴¹⁶.

Malgrado sia presumibile per tutte le imprese la partecipazione alla concertazione fino al termine dell'intesa, in assenza di evidenze specifiche per ciascuna di esse ulteriori rispetto alla partecipazione alle riunioni, a fini sanzionatori, si considera come termine della partecipazione all'intesa l'ultima riunione alla quale ciascuna impresa risulta essere stata presente⁴¹⁷,

⁴¹⁴ In tal senso, più di recente, decisione cit, CdS n. 102/08- Latte Artificiale II.

⁴¹⁵ Cfr. doc. 2.26.

⁴¹⁶ Cfr. doc. 6.314 all. 16.

⁴¹⁷ Si veda al riguardo la Tabella 1, nella sezione relativa alle condotte delle parti.

oppure l'ultimo documento in ordine temporale che dà conto della concertazione o della sua attuazione.

322. Con riferimento alle singole responsabilità, la documentazione in atti prova l'intervallo temporale di partecipazione all'infrazione riportato nella seguente Tabella 3, rispetto alla quale si specifica quanto segue.

Per Fedespediti si è considerata la data della prima riunione ad oggetto anticompetitivo e la data dell'ultima diffusione del verbale relativo alla riunione del 27 settembre, che dava conto della concertazione⁴¹⁸.

Per Albini e per Italsempione si è considerata la data della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data dell'ultima prova di concertazione degli aumenti di cui si dispone⁴¹⁹.

Per Dhl risulta una partecipazione complessiva all'intesa avvenuta dall'11 marzo 2002 al 4 luglio 2007. In questo arco temporale, la partecipazione deve essere attribuita a Dhl Global Forwarding per il periodo che va dall'11 marzo 2002 al 31 dicembre 2004 e per il periodo che va dal 1° novembre 2006 al 4 luglio 2007, mentre deve essere attribuita a Dhl Express e per il periodo che va dal 1° gennaio 2005 al 4 luglio 2007.

Per le società Cargo Nord, Francesco Parisi, I-Dika, Italmondo, ITX Cargo e Villanova, le evidenze disponibili danno conto di una partecipazione limitata ad un'unica riunione, quella del 7 novembre 2006.

Per quanto riguarda Gefco, l'inizio della partecipazione all'intesa è stato posto in concomitanza con la partecipazione della Società alla riunione del 7 novembre 2006 e non con la partecipazione alla riunione del 12 gennaio 2006, cui la Società pure era presente. Infatti, quest'ultima riunione, per un'impresa che dava inizio in quel momento la propria partecipazione all'attività associativa, poteva non apparire anti-competitiva, non essendovi prove di discussioni esplicite in merito alla concertazione delle politiche commerciali.

Per tutte le altre Parti si sono considerate le date della prima e dell'ultima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo.

⁴¹⁸ Cfr. doc. 6.314 all. 16.

⁴¹⁹ Cfr. doc. 2.26.

Tabella 3 periodo di partecipazione all'intesa

Parte	Inizio	Fine
Fedespedi	11/03/2002	23/11/2007
Agility	11/03/2002	12/12/2006
Albini & Pitigliani	11/03/2002	22/11/2007
Alpi Padana	23/01/2003	21/09/2004
Brigl	24/09/2002	27/09/2007
Cargo Nord	*	*
Dhl	11/03/2002	04/07/2007
<i>Dhl Global Forwarding</i>	<i>11/03/2002</i>	<i>31/12/2004</i>
<i>Dhl Global Forwarding</i>	<i>1/11/2006</i>	<i>04/07/2007</i>
<i>Dhl Express</i>	<i>01/01/2005</i>	<i>04/07/2007</i>
Francesco Parisi	*	*
Gefco	07/11/2006	27/09/2007
Geodis Wilson	11/03/2002	04/07/2007
I-Dika	*	*
Italmondo	*	*
Italsempione	11/03/2002	22/11/2007
ITK Zardini	22/03/2006	27/09/2007
ITX Cargo	*	*
Rhenus	11/03/2002	04/07/2007
Saima	24/09/2002	27/09/2007
Schenker	11/03/2002	27/09/2007
Sittam	07/11/2006	27/09/2007
Spedipra	26/03/2002	21/09/2004
Vidale	11/03/2002	04/07/2007
Villanova	*	*

* Partecipazione limitata ad una sola riunione.

VI.9 L'APPLICAZIONE DEL PROGRAMMA DI CLEMENZA

VI.9.i Concessione a Schenker del beneficio della non imposizione della sanzione

323. Ai sensi del par. 2 della *Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni* (nel seguito la *Comunicazione*)⁴²⁰, il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione può essere concesso all'impresa che, per prima, fornisca spontaneamente all'Autorità informazioni o prove documentali decisive per l'accertamento dell'esistenza di un'intesa (consentendo di svolgere, eventualmente, un'ispezione mirata) e che assolva agli obblighi di collaborazione di cui al paragrafo 7 della citata *Comunicazione*, obblighi assolti da tutti i *leniency applicant*.

324. Qualora le evidenze prodotte, invece, rafforzino o contribuiscano in misura apprezzabile, ma non decisiva, alla capacità dell'Autorità di fornire la prova dell'infrazione, l'impresa può accedere al beneficio della riduzione della sanzione, ai sensi del par. 4 della citata *Comunicazione*.

325. Le informazioni fornite da Schenker si sono dimostrate decisive ai fini dell'accertamento dell'infrazione dell'art. 101 del Trattato nonché ai fini dell'organizzazione di accertamenti ispettivi mirati ed efficaci.

In particolare, l'esistenza di un'ampia attività associativa tra il 2004 ed il 2007 volta alla concertazione degli aumenti dei prezzi, è stata circostanziata con dovizia di particolari con riferimento ai soggetti coinvolti (imprese e rappresentanti partecipanti alle riunioni), date e luoghi delle riunioni. Inoltre, le denunce delle condotte restrittive della concorrenza non si sono limitate alle asserzioni contenute nelle dichiarazioni orali, ma sono state corroborate da un'ampia mole di documentazione idonea a provare le affermazioni rese (verbali delle riunioni associative, circolari e comunicati stampa dell'Associazione, contatti fra le Parti, ecc.).

326. La recente giurisprudenza della Corte di Giustizia afferma che la «prima» impresa collaborante “*non deve aver fornito l'insieme degli elementi atti a provare tutti i dettagli del funzionamento dell'intesa, ma che le basta fornire elementi determinanti*”. Non è richiesto, peraltro, che “*gli elementi forniti siano, di per sé, «sufficienti» per la redazione di una*

⁴²⁰ Comunicazione dell'Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della Legge 10 ottobre 1990, n. 287 (come modificata dal provvedimento n. 21092 del 6 maggio 2010, pubblicato nel bollettino 18 del 24 maggio 2010).

comunicazione degli addebiti o addirittura per l'adozione di una decisione definitiva che accerta l'esistenza di un'infrazione"⁴²¹.

Infine, si ricorda che l'Autorità "*dispone di un certo margine discrezionale per valutare se la cooperazione di un'impresa sia stata «determinante», (...) per la constatazione dell'esistenza di un'infrazione*"⁴²².

327. Alla luce della citata giurisprudenza, si ritiene che gli elementi complessivamente forniti da Schenker nell'ambito della domanda di *leniency* detengano un carattere "determinante". Infatti, le informazioni e le evidenze fornite da Schenker possono essere considerate, a tal fine, "*ben più di una fonte che consente di orientare le indagini da svolgersi*"⁴²³, potendo essere utilizzate direttamente dall'Autorità per provare l'esistenza dell'intesa.

328. Alla luce di quanto precede, ai sensi dell'articolo 15, comma 2-bis, della legge 10 ottobre 1990, n. 287 e del paragrafo 2 della citata *Comunicazione dell'Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni*, si ritengono sussistenti i presupposti per la non imposizione della sanzione alla società Schenker.

VI.9.ii Concessione ad Agility, a Dhl ed a Sittam del beneficio della riduzione della sanzione

329. Le dichiarazioni orali di Agility e Dhl, con l'allegata documentazione, hanno confermato e rafforzato il quadro probatorio fornito da Schenker.

Con particolare riferimento alle dichiarazioni orali di Agility, risulta che le informazioni rese nell'ambito del programma di clemenza hanno consentito di estendere temporalmente e soggettivamente l'ambito di operatività dell'intesa, rispetto a quanto originariamente comunicato da Schenker. In particolare, con riferimento alla durata, Agility ha prodotto evidenze che hanno consentito di ricondurre l'inizio dei comportamenti quantomeno a partire dal marzo del 2002 ed hanno consentito di ampliare l'ambito soggettivo a Spedipra ed Alpi Padana.

⁴²¹ Corte di Giustizia, sentenza 3 settembre 2009, nei procedimenti riuniti C-322/07P, C-327/07P e C-338/07 Papierfabrik August Koehler AG, Bolloré SA, Distribuidora Vizcaína de Papeles SL/Commissione. In senso analogo si era già pronunciata la Corte con sentenza del 9 luglio 2009 nel procedimento C-511/06 P, Archer Daniels Midland Co./Commissione. Di analogo tenore la sentenza del Tribunale di primo Grado del 15 marzo 2006 nel procedimento T-15/02, BASF AG/Commissione delle Comunità europee nella quale si specifica ulteriormente che sebbene gli "elementi determinanti" non debbano coprire nel dettaglio tutti gli aspetti della concertazione, comunque "Non deve trattarsi [...] semplicemente di una fonte di orientamento per le indagini che la Commissione deve effettuare, bensì di elementi che possano essere utilizzati direttamente come base probatoria principale per una decisione di constatazione di infrazione".

⁴²² Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 Archer Daniels Midland Co./Commissione cit.

⁴²³ Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 Archer Daniels Midland Co./Commissione cit.

330. In relazione alla specifica posizione di Agility rileva anche la circostanza per la quale il coinvolgimento della Società nell'intesa in esame per il periodo dall'11 marzo 2002 al 7 novembre 2006 è stato ammesso, per la prima volta, dalla stessa Agility. In assenza di tale ammissione e delle documentazione allegata, la partecipazione di Agility all'intesa non poteva essere provata prima del 7 novembre 2006. Di tale situazione si terrà conto nel computo della sanzione.

331. Con riferimento alla posizione di Dhl si rileva anche quanto segue.
[OMISSIS]⁴²⁴.

332. Sul punto, data la cronologia dei fatti ed il contenuto delle domande di clemenza rese, non si ritiene si possa accogliere la posizione di Deutsche Post-Dhl.

Infatti, si deve considerare che a livello comunitario⁴²⁵ da un lato vale il principio cardine secondo il quale una domanda di trattamento favorevole presentata ad una data autorità non può essere considerata come presentata anche ad altra autorità. Dall'altro lato, per distinguere l'ambito individuato da ciascuna domanda presso ciascuna autorità, si deve fare riferimento alle nozioni di infrazione, che è individuata dalle condotte poste in essere, dal mercato rilevante interessato, dai soggetti coinvolti, dal periodo temporale interessato.

333. [OMISSIS].

334. Si osserva anche che Dhl in due occasioni nel corso della procedura ha fornito informazioni inesatte all'Autorità in merito alla effettiva durata della partecipazione all'infrazione da parte delle società del gruppo Dhl Express e Dhl Global Forwarding.

In particolare, in un primo momento Dhl ha indicato come società che aveva partecipato all'illecito la Dhl Global Forwarding, senza fare menzione della società Dhl Express, che per questa ragione non è stata oggetto di accertamento ispettivo. Successivamente, ha chiarito come il ramo d'azienda interessato dalla fattispecie fosse stato trasferito (alla fine del 2004) dalla società Dhl Global Forwarding alla società Dhl Express, non specificando, se non dopo l'audizione finale del 3 maggio 2011, che dal 1° novembre 2006 la società Dhl Global Forwarding aveva ricominciato ad operare nel mercato rilevante, seppure in misura minore che in precedenza.

⁴²⁴ Cfr. doc. 17.707 all. 24-I e all. 24-II.

⁴²⁵ Cfr. Comunicazione della Commissione sulla cooperazione nell'ambito della rete della autorità garanti della concorrenza (2004/C 101/03).

Tali “omissioni informative” sono comunque state spontaneamente sanate da Dhl nel corso della procedura. In ogni caso, le citate omissioni, avendo ad oggetto unicamente il ruolo svolto da tali società nella complessa concertazione descritta e non riflettendosi in alcun modo sulle modalità di realizzazione dell’intesa nel suo complesso - ricostruita anche grazie al contributo di Dhl - non appaiono tali da inficiare l’apporto da essa fornito, in termini qualitativi e quantitativi, ai fini della prova dell’infrazione. Ciò permette pertanto a Dhl di fruire comunque di una riduzione della sanzione.

335. Nel complesso Agility e Dhl hanno fornito all’Autorità evidenze idonee a rafforzare “*in misura significativa, in ragione della loro natura o del livello di dettaglio, l’impianto probatorio di cui l’Autorità già disponga, contribuendo in misura apprezzabile alla capacità dell’Autorità di fornire la prova dell’infrazione*”⁴²⁶.

336. L’Autorità, come noto, dispone di un ampio potere discrezionale per valutare la qualità e l’utilità della cooperazione fornita da un’impresa che si esprime in particolare con l’indicazione, nella *Comunicazione* cit. di una forcella di norma ricompresa tra lo 0% ed il 50% dell’entità della riduzione. L’importo della riduzione va valutato in relazione al fatto che gli elementi di prova forniti da Agility e Dhl presentano un significativo valore aggiunto (di cui detto sopra), tenuto conto degli elementi già in possesso dell’Autorità. Inoltre, [OMISSIS].

337. Tanto premesso, l’Autorità ritiene sussistenti i presupposti per la riduzione della sanzione alla società Agility nella misura del 50% ed alla società Dhl, in considerazione della peculiarità del caso di specie, nella misura del 49%.

338. In merito alla posizione di Sittam rileva il par. 4 della citata *Comunicazione*, che richiede, affinché le imprese possano accedere al beneficio delle riduzione della sanzione, che le evidenze prodotte rafforzino o contribuiscano in misura apprezzabile alla capacità dell’Autorità di fornire la prova dell’infrazione. A tal riguardo si può affermare che la dichiarazione orale di Sittam e le evidenze documentali fornite concorrono a ricostruire la vicenda, aggiungendo dettagli significativi e rafforzando il quadro probatorio complessivo, in particolare per l’ulteriore ammissione di responsabilità e per la valenza di conferma e di riscontro di quanto affermato dagli altri *leniency applicant*.

⁴²⁶ Comunicazione dell’Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell’articolo 15 della Legge 10 ottobre 1990, n. 287 (come modificata dal provvedimento n. 21092 del 6 maggio 2010, pubblicato nel bollettino 18 del 24 maggio 2010).

339. Inoltre, con riferimento a Sittam, risulta che il coinvolgimento della società nell'intesa fino al 3 gennaio 2008 è testimoniato, oltre che dalla dichiarazione orale della stessa Società, da un documento prodotto da Sittam nell'ambito della richiesta di trattamento favorevole. In assenza di tali prove, la partecipazione di Sittam all'intesa non poteva essere provata oltre il 27 settembre 2007. Di tale circostanza si terrà conto nel computo della sanzione.

340. Nel valutare la qualità e l'utilità della cooperazione fornita da Sittam, ed il conseguente importo della riduzione, si deve considerare, da un lato, che gli elementi di prova forniti dalla Società presentano un apprezzabile valore aggiunto, tenuto conto degli elementi già in possesso dell'Autorità, dall'altro, che la cooperazione di tale impresa è iniziata in un momento immediatamente successivo all'avvio del procedimento.

341. Tanto premesso, l'Autorità ritiene sussistenti i presupposti per la riduzione della sanzione alla società Sittam nella misura del 10%.

VI.10 LA QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

342. Una volta accertate la gravità e la durata dell'infrazione posta in essere dalle parti del presente procedimento, ai fini dell'individuazione dei criteri di quantificazione, occorre tenere presente la Comunicazione della Commissione 2006/C 210/02 "Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, par. 2, lettera a), del regolamento CE n. 1/2003".

Al fine di quantificare la sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche, il comportamento delle imprese coinvolte e le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni. Alla luce di tali criteri, si determinano gli importi delle sanzioni comminabili alle parti, prendendo anche in debita considerazione l'effettiva capacità economica delle parti di pregiudicare, in modo significativo, il gioco concorrenziale.

343. Relativamente alla gravità dell'infrazione, nel richiamare le considerazioni già svolte, si rileva che l'infrazione in esame è consistita nell'attuazione di un'intesa complessa volta a porre in essere aumenti concertati del prezzo delle spedizioni internazionali su strada da e per l'Italia.

Tale infrazione è stata posta in essere con riferimento ad un servizio essenziale nei rapporti economici fortemente integrati fra gli stati comunitari

ed europei in generale, nei quali la spedizione transfrontaliera delle merci assume un rilievo spesso determinante. Inoltre rileva, ai fini della gravità dei comportamenti, l'ampiezza della diffusione data alle indicazioni degli aumenti di prezzo.

L'impatto dell'intesa in esame è inoltre significativo poiché essa ha coinvolto le principali imprese del settore, e perché la massiccia comunicazione alla stampa posta in essere era idonea (ed era volta) ad orientare il comportamento non solo dei partecipanti all'intesa ma di tutti gli operatori del settore.

344. L'intesa in questione, oltre ad avere un oggetto chiaramente anticoncorrenziale, ha anche avuto attuazione attraverso la divulgazione, da parte dell'associazione di categoria, di verbali e circolari associative e di comunicati stampa ed avvisi a pagamento pubblicati su quotidiani a tiratura nazionale, volti a dare indicazioni circa gli aumenti dei prezzi da adottare in relazione alle spedizioni internazionali su strada da e per l'Italia.

Ricorrono, pertanto, pressoché tutti i fattori che gli orientamenti della Commissione CE per il calcolo delle ammende richiedono come necessari per collocare la misura della sanzione ad un valore elevato della forcella da questi prevista.

345. Nell'individuare la gravità dell'intesa, si è tenuto conto della dimensione relativa delle singole parti cui si contesta la violazione della normativa antitrust, nonché delle singole specificità, date dalla effettiva rilevanza dell'attività di ciascuna impresa nel mercato delle spedizioni internazionali di merci su strada da e per l'Italia. Pertanto, tenuto conto degli Orientamenti contenuti nella citata Comunicazione della Commissione per il calcolo delle ammende, per calcolare l'importo base della sanzione si è preso a riferimento il valore delle vendite dei servizi cui l'infrazione si riferisce, ossia il fatturato realizzato dalle parti in Italia nel mercato delle spedizioni internazionali di merci su strada da e per l'Italia, nell'ultimo anno intero in cui è avvenuta l'infrazione, e cioè il 2006 per tutte le imprese, salvo Agility, Cargo Nord, Francesco Parisi I-Dika, Italmondo, ITX e Villanova, per le quali si è considerato il 2005 (si veda la Tabella 4)⁴²⁷.

⁴²⁷ Cfr. doc. 12.612, doc. 12.615, doc. 13.619, doc. 18.711, doc. 13.620, doc. 17.671, doc. 17.658, doc. 17.659, doc. 18.714, doc. 17.670, doc. 17.675, doc. 18.719, doc. 17.676, doc. 17.703, doc. 18.716, doc. 18.712, doc. 17.679, doc. 17.683, doc. 17.685, doc. 17.684, doc. 17.706, doc. 17.686, doc. 17.687, doc. 18.713, doc. 17.688, doc. 17.690, doc. 18.715, doc. 17.691, doc. 17.693, doc. 17.694, doc. 17.695, doc. 18.717, doc. 17.696, doc. 18.718 e doc. 18.721.

Tabella 4 Fatturato delle parti nel mercato delle spedizioni internazionali di merci su strada nell'anno di riferimento

Parte	Fatturato nel mercato rilevante (€)
Fedespedi	286.685
Agility	13.979.000
Albini & Pitigliani	54.379.114
Brigl	8.581.000
Cargo Nord	8.738.000
Dhl Express	96.478.000
Dhl Global Forwarding	2.106.000
Francesco Parisi	1.426.017
Gefco	78.986.000
Geodis Wilson	87.908.102
I-Dika	13.684.000
Italmondo	18.540.862
Italsempione	77.146.000
ITK Zardini	9.923.000
ITX Cargo	7.272.000
Rhenus	15.676.091
Saima	71.615.000
Sittam	71.460.936
Vidale	22.390.000
Villanova	14.543.000

346. Al fine di determinare l'importo finale della sanzione, occorre considerare la durata dell'infrazione per ciascuna delle parti della procedura.

347. Ai sensi di quanto stabilito dal par. 6 della *Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287*, la partecipazione all'intesa di Agility tenuta in considerazione ai fini della quantificazione della sanzione è corrispondente ad un periodo di mezzo anno, per quanto specificato nella sezione relativa all'applicazione del programma di clemenza.

348. Per quanto esposto nella Sezione su gravità e durata, per le società Cargo Nord, Francesco Parisi, I-Dika, Italmondo, ITX Cargo e Villanova la partecipazione all'intesa è circoscritta ad una sola riunione e, pertanto, a fini sanzionatori, si considera una durata di sei mesi, periodo minimo imputabile ai fini del calcolo della sanzione secondo gli orientamenti comunitari⁴²⁸.

349. Sulla base di quanto esposto e applicando i criteri illustrati, l'importo base della sanzione è fissato nella misura riportata nella seguente Tabella 5.

⁴²⁸ Cfr. 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".

Tabella 5 Importo base della sanzione

Parte	Anni	Importo base (€)
Fedespedit	6	86.006
Agility	0,5	349.475
Albini & Pitigliani	6	16.313.734
Brigl	5,5	2.359.775
Cargo Nord	0,5	218.450
Dhl Express	3	14.471.700
Dhl Global Forwarding	3,5	368.550
Francesco Parisi	0,5	35.650
Gefco	1	3.949.300
Geodis Wilson	5,5	24.174.728
I-Dika	0,5	342.100
Italmondo	0,5	463.522
Italsempione	6	23.143.800
ITK Zardini	2	992.300
ITX Cargo	0,5	181.800
Rhenus	5,5	4.310.925
Saima	5,5	19.694.125
Sittam	1	3.573.047
Vidale	5,5	6.157.250
Villanova	0,5	363.575

350. Ciò premesso, nel caso di specie ricorrono diverse circostanze aggravanti ad attenuanti, di seguito illustrate.

Quanto alle circostanze aggravanti, si ricorda che comportamenti assimilabili a quelli contestati nella presente procedura erano già stati oggetto di una precedente istruttoria dell’Autorità, risalente al marzo del 1993. Più specificamente, nel procedimento I/64 – Federazione Italiana Spedizionieri⁴²⁹, l’Autorità aveva rilevato che la Fedespedit aveva dato vita ad una concertazione restrittiva della concorrenza realizzata attraverso la diffusione di un comunicato stampa sul quotidiano Il Sole 24 Ore nel quale: *i)* annunciava la pubblicazione ed il deposito presso tutte le Camere di Commercio provinciali di un nuovo tariffario che avrebbe dovuto entrare in vigore il 1° novembre 1992; *ii)* riportava integralmente il contenuto del nuovo tariffario e *iii)* imponeva alle imprese associate di rispettare i prezzi ivi contenuti.

Ad esito di tale istruttoria, l’Autorità – riscontrando una violazione della normativa a tutela della concorrenza – deliberava che la Fedespedit ponesse termine all’infrazione contestata, diffidandola contestualmente dal porre in essere analoghe iniziative “*volte alla determinazione dei livelli tariffari applicati dalle singole imprese di spedizioni internazionali*”.

⁴²⁹ Cfr. provvedimento AGCM n. 1047, del 31 marzo 1993, I/64 - Federazione Italiana Spedizionieri.

351. Peraltro, che la Fedespedi fosse protagonista del coordinamento delle strategie commerciali delle imprese, addirittura anteriormente al procedimento I/64, emerge chiaramente dalle dichiarazioni rese nel corso dell'audizione da Italsempione. A tal proposito, il rappresentante della società ha espressamente affermato che, negli anni 80', la discussione associativa, *“indirizzata dalle grandi aziende, toccava aspetti quali il coordinamento sulle politiche tariffarie”*⁴³⁰.

352. La circostanza che l'illiceità di una tale concertazione fosse già stata rilevata in un'istruttoria dell'Autorità impone di considerare a carico della Fedespedi l'aggravante della reiterazione dell'illecito.

353. Inoltre occorre valutare pienamente il ruolo organizzativo e di promozione dell'accordo, nonché di monitoraggio degli effetti dello stesso, imputabile ad alcune società, segnatamente Albini, Brigl, Dhl, Italsempione, Saima, Schenker e Vidale, per il periodo in cui ciascuna di esse lo ha svolto. A tal riguardo, si rileva che il ruolo di coordinamento, pur svolto da Agility, non rileva ai fini sanzionatori in quanto verificatosi nel periodo antecedente al 7 novembre 2006.

354. Per converso, si devono considerare alcune circostanze attenuanti emerse nel corso della procedura.

In particolare, per le società Cargo Nord, Francesco Parisi, I-Dika, Italmondo, ITX e Villanova sono emerse evidenze circa la partecipazione ad una sola riunione (quella del 7 novembre 2006); pertanto, malgrado non vi sia prova di una loro dissociazione, condizione indispensabile per dimostrare di non aver partecipato all'illecito, ciò indica la loro partecipazione marginale all'illecito.

355. Inoltre, si deve considerare che le società Gefco e Villanova operano nel mercato rilevante in maniera del tutto peculiare.

Villanova, svolge la sua attività per la massima parte nei confronti di un unico grande gruppo industriale, dotato di notevole potere di mercato.

Gefco, in quanto appartenente al gruppo automobilistico Peugeot-Citroen (PSA), svolge la maggior parte della propria attività per conto del gruppo di appartenenza.

Pertanto, in considerazione della peculiare posizione di Gefco e Villanova l'idoneità dell'intesa a produrre effetti era per queste società minore, a causa della peculiare domanda che esse fronteggiavano.

⁴³⁰ Cfr. doc. 8.436.

356. Tra le circostanze attenuanti occorre altresì considerare la posizione di quelle società come Geodis, Rhenus, Vidale e, astrattamente, Agility⁴³¹, che risultano aver interrotto la partecipazione alle riunioni per periodi pari superiori ai 24 mesi, rispettivamente, a 39 mesi, 27 mesi, 25,5 mesi e 30 mesi.

Per tali società, alle quali la partecipazione all'intesa deve comunque essere imputata per l'intero periodo, in ragione delle modalità di realizzazione dell'intesa e non avendo le stesse manifestato alcuna dissociazione, l'interruzione nella partecipazione alle riunioni comporta una coerente mitigazione del trattamento sanzionatorio.

Per Vidale, il periodo di interruzione nella partecipazione alle riunioni non coincide con il periodo nel quale la Società ha svolto un ruolo organizzativo del cartello.

357. Anche le iniziative assunte da alcune delle parti in corso di istruttoria, segnatamente le società Italsempione e Rhenus, risultando idonee ad attenuare le conseguenze dell'infrazione commessa, in quanto finalizzate a [OMISSIS].

358. Particolare menzione merita la collaborazione fornita da Villanova nel corso della procedura. Come infatti illustrato nella parte in fatto, essa ha spontaneamente prodotto il testo di alcuni appunti manoscritti di un rappresentante della società che aveva preso parte alla riunione allargata del 7 novembre 2006, consentendo all'Autorità una più puntuale ricostruzione degli argomenti oggetto di indagine.

Come è noto, secondo gli *“Orientamenti per il calcolo delle ammende”*, qualora un'impresa collabori efficacemente con la Commissione (e dunque con l'Autorità) al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole e oltre quanto richiesto dagli obblighi di collaborazione previsti dalla legge, la Commissione (e dunque l'Autorità) può ridurre l'importo della sanzione⁴³².

Come chiarito dalla giurisprudenza comunitaria, la collaborazione prestata deve essere efficace; in particolare, *“una riduzione sulla base della cooperazione nel corso del procedimento amministrativo è giustificata solo*

⁴³¹ Per Agility, l'attenuante non ha effetti sulla sanzione in quanto l'interruzione nella partecipazione alle riunioni è avvenuta in un periodo di partecipazione all'intesa per il quale la Società non è sanzionata, per le ragioni di cui sopra.

⁴³² Cfr., *Orientamenti per il calcolo delle ammende* inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CE) n. 1/2003, paragrafo 29, quarto trattino.

se la condotta dell'impresa in questione rende più agevole alla Commissione accertare l'infrazione o inibirla"⁴³³.

Alla luce della richiamata giurisprudenza si osserva che l'apporto fornito da Villanova deve considerarsi particolarmente significativo, nella misura in cui gli appunti prodotti - peraltro in assenza di un verbale ufficiale della riunione - hanno agevolato l'Autorità nell'accertamento dell'infrazione, consentendole di suffragare l'impianto probatorio a disposizione. Ne consegue la possibilità di ridurre l'importo della sanzione alla società Villanova.

359. Infine, in ragione delle situazioni di perdita in bilancio, si ritiene di dover applicare una riduzione all'importo base della sanzione, per tutte quelle società che nell'ultimo esercizio disponibile hanno registrato perdite d'esercizio, suscettibili di pregiudicare irrimediabilmente la redditività economica dell'impresa.

In tale situazione rientrano le società Agility, Albin & Pitigliani, Dhl Express, Geodis Wilson, ITK Zardini e Vidale.

360. La seguente Tabella 6 riepiloga, per ciascuna parte, gli elementi costitutivi della sanzione.

⁴³³ Cfr., ex multis, sentenza della Corte di Giustizia delle CE, del 16 novembre 2000, in causa C-297/98P Sca Holding, punto 36.

Tabella 6: Elementi costitutivi della sanzione per le singole parti

	Anni	Importo base (€)	Aggravante recidiva	Aggravante organizzativa	Attenuante applicazione impegni di prezzo e prova dei relativi effetti	Attenuante per partecipazione meno assidua o meno idonea a produrre effetti	Attenuante particolare collaborazione	Riduzione per perdita di esercizio
Fedespedit	6		X					
Agility	0,5							X
Albini & Pitigliani	6			X				X
Brigl	5,5			X				
Cargo Nord	0,5					X		
Dhl Express	3			X*				X
Dhl Global Forwarding	3,5			X*				
Francesco Parisi	0,5					X		
Gefco	1					X		
Geodis Wilson	5,5					X		X
I-Dika	0,5					X		
Italmondo	0,5					X		
Italsempione	6			X	X			
ITK Zardini	2							X
ITX Cargo	0,5					X		
Rhenus	5,5				X	X		
Saima	5,5			X				
Sittam	1							
Vidale	5,5			X**		X		X
Villanova	0,5					X	X	

* Solo dal 12 gennaio 2006.

** Solo fino al 3 dicembre 2004.

361. In considerazione di quanto sopra, l'importo finale della sanzione, è fissato nella misura seguente:

Parte	Sanzione (€)
Fedespedi	103.207
Agility	139.790
Albini & Pitigliani	8.477.792
Brigl	942.900
Cargo Nord	152.915
Dhl Express	6.642.510
Dhl Global Forwarding	198.701
Francesco Parisi	24.955
Gefco	3.159.440
Geodis Wilson	12.087.364
I-Dika	239.470
Italmondo	324.465
Italsempione	12.480.000
ITK Zardini	793.840
ITX Cargo	127.260
Rhenus	3.233.194
Saima	23.632.950
Sittam	3.215.742
Vidale	347.200
Villanova	159.973

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che l'Associazione Fedespedi - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionali e le società Agility Logistics S.r.l., Albini & Pitigliani S.p.A., Alpi Padana S.r.l., Armando Vidale S.p.A. Trasporti Internazionali in Liquidazione, Brigl S.p.A., Cargo Nord S.r.l., DHL Express S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A., Francesco Parisi Casa di Spedizioni S.p.A., Gefco Italia S.p.A., Geodis Wilson Italia S.p.A., I-DIKA - S.p.A., Italmondo – Trasporti Internazionali S.p.A., Italsempione – Spedizioni Internazionali S.p.A., ITK Zardini S.r.l., ITX Cargo S.r.l., Rhenus Logistics S.p.A., Saima Avandero S.p.A., Schenker Italiana S.p.A., S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l., Spedipra S.r.l. e Villanova S.p.A hanno posto in essere un'intesa

restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, avente per oggetto l'incremento concertato del prezzo delle spedizioni internazionali di merci su strada da e per l'Italia;

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

c) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, è riconosciuto alla società Schenker Italiana S.p.A. il beneficio della non imposizione della sanzione, di cui al paragrafo 2 della Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287;

d) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, è riconosciuto alle società Agility Logistics S.r.l., DHL Express S.r.l., DHL Global Forwarding (Italy) S.p.A. e S.I.T.T.A.M. – Spedizioni Internazionali Trasporti Terrestri Aerei Marittimi S.r.l. il beneficio della riduzione della sanzione, di cui al paragrafo 4 della Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287 nella misura, rispettivamente, del 50%, del 49%, del 49% e del 10%;

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

Parte	Sanzione (€)
Fedespedi	103.207
Agility	139.790
Albini & Pitigliani	8.477.792
Brigl	942.900
Cargo Nord	152.915
Dhl Express	6.642.510
Dhl Global Forwarding	198.701
Francesco Parisi	24.955
Gefco	3.159.440
Geodis Wilson	12.087.364
I-Dika	239.470
Italmondo	324.465
Italsempione	12.480.000
ITK Zardini	793.840
ITX Cargo	127.260
Rhenus	3.233.194
Saima	23.632.950
Sittam	3.215.742
Vidale	347.200
Villanova	159.973

Le sanzioni amministrative di cui alla precedente lettera e) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando l'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997. Tale modello può essere presentato in formato cartaceo presso gli sportelli delle banche, di Poste Italiane e degli Agenti della Riscossione. In alternativa, il modello può essere presentato telematicamente, con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane, ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* www.agenziaentrate.gov.it.

Ai sensi dell'art. 37, comma 49, del decreto-legge n. 223/2006, i soggetti titolari di partita IVA, sono obbligati a presentare il modello F24 con modalità telematiche.

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 nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai sensi dell'art. 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

Sommario

I	PREMESSA	3
II	IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO	4
	<i>II.1 Le domande di trattamento favorevole</i>	4
	<i>II.2 Lo svolgimento del procedimento</i>	6
III	LE PARTI	10
IV	LE RISULTANZE ISTRUTTORIE	17
	IV.1 IL SETTORE INTERESSATO	17
	IV.2 EVIDENZE IN MERITO ALLE CONDOTTE DELLE PARTI.....	20
	IV.2.i <i>L'attività di concertazione di marzo ed aprile 2002</i>	24
	IV.2.ii <i>Le riunioni da settembre 2002 a gennaio 2003</i>	27
	IV.2.iii <i>L'attività concertativa tra febbraio e dicembre 2003 relativa all'incremento generale dei costi</i>	31
	IV.2.iv <i>L'attività di concertazione tra febbraio e dicembre 2003 relativa al ribaltamento dei pedaggi autostradali</i>	34
	IV.2.v <i>L'attività concertativa dal maggio al dicembre 2004 relativa all'incremento generale dei costi</i>	41
	IV.2.vi <i>L'attività di concertazione dal maggio al dicembre 2004 relativa al ribaltamento dei pedaggi autostradali</i>	43
	IV.2.vii <i>L'attività di concertazione nel 2005</i>	44
	IV.2.viii <i>L'attività di concertazione nel primo semestre del 2006</i>	47
	IV.2.ix <i>L'attività di concertazione nel secondo semestre del 2006</i>	51
	IV.2.x <i>L'attività di concertazione da giugno a dicembre 2007</i>	61
	IV.2.xi <i>Riepilogo dell'attività di concertazione</i>	67
V	LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI	69
	V.1 ECCEZIONI PRELIMINARI	69
	V.1.i <i>L'inattendibilità dei leniency applicant</i>	69
	V.1.ii <i>L'inattendibilità della documentazione a supporto della prova dell'intesa</i>	70
	V.1.iii <i>L'intervenuta prescrizione</i>	71
	V.1.iv <i>L'imputabilità del comportamento</i>	72
	V.2 IL MERCATO RILEVANTE	73
	V.3 LA PARTECIPAZIONE ALLE RIUNIONI.....	75
	V.4 L'ASSENZA DI INTESA	77
	V.5 LA GIUSTIFICAZIONE DEL COMPORTAMENTO TENUTO	80
	V.6 LA CONCERTAZIONE SUI PEDAGGI AUTOSTRADALI	81
	V.7 L'ASSENZA DI EFFETTI DELL'INTESA	84
	V.8 LE CIRCOSTANZE ATTENUANTI ED IL RAVVEDIMENTO OPEROSO.....	86
	V.8.i <i>L'inconsapevolezza in merito all'antigiuridicità del proprio comportamento</i>	86

V.8.ii	<i>La partecipazione assolutamente marginale all'infrazione</i>	87
V.8.iii	<i>Il ravvedimento operoso.....</i>	88
V.9	ALTRE ECCEZIONI.....	89
V.9.i	<i>L'Applicazione dell'art. 101.3 TFUE</i>	89
V.9.ii	<i>L'assenza di un ruolo di coordinamento</i>	89
V.9.iii	<i>Le argomentazioni dei leniency applicant</i>	91
VI	VALUTAZIONI.....	91
VI.1	PREMESSA	91
VI.2	IL MERCATO RILEVANTE.....	100
VI.3	LA QUALIFICAZIONE E LA RESTRITTIVITÀ DELL'INTESA.....	103
VI.3.i	<i>Una fattispecie unica e complessa.....</i>	105
VI.3.ii	<i>Un'intesa di prezzo</i>	106
VI.3.iii	<i>La necessità di un'esplicita dissociazione</i>	122
VI.4	IL RUOLO DEI SOGGETTI COINVOLTI.....	125
VI.4.i	<i>Il ruolo di coordinamento di alcune imprese.....</i>	125
VI.4.ii	<i>Il ruolo di Fedespedi.....</i>	131
VI.4.iii	<i>La partecipazione delle altre imprese.....</i>	132
VI.5	LA CONSISTENZA DELL'INTESA	136
VI.6	IL PREGIUDIZIO AL COMMERCIO.....	137
VI.7	L'INAPPLICABILITÀ DELL'ART. 101.3 TFUE	138
VI.8	GRAVITÀ E DURATA	139
VI.9	L'APPLICAZIONE DEL PROGRAMMA DI CLEMENZA.....	142
VI.9.i	<i>Concessione a Schenker del beneficio della non imposizione della sanzione.....</i>	142
VI.9.ii	<i>Concessione ad Agility, a Dhl ed a Sittam del beneficio della riduzione della sanzione.....</i>	143
VI.10	LA QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE	146