

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 febbraio 2012;

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 9 dicembre 2009 e del 30 luglio 2010, successivamente integrate, relative all'esistenza di un'intesa tra alcune società attive nei servizi di agenzia marittima;

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 26 maggio 2010, 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 Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., APL Italia Agencies S.r.l., Banchemo Costa & C. Agenzia Marittima S.p.A., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., Coscon Italy S.r.l., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk

Italia S.p.A., Medov S.r.l., Safmarine Italia S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A. e Zim Italia S.r.l., nonché dell'Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova e dell'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova, al fine di accertare l'eventuale esistenza di un'intesa volta ad alterare le dinamiche competitive nel mercato dei servizi di agenzia marittima attraverso un coordinamento delle strategie commerciali e, in particolare, delle politiche di prezzo;

VISTO il proprio provvedimento del 13 ottobre 2010, con il quale l'istruttoria è stata estesa oggettivamente al fine di valutare le ulteriori presunte attività di coordinamento poste in essere dalle parti in relazione alle politiche commerciali relative al c.d. "sconto di fidelizzazione";

VISTI i propri provvedimenti del 13 ottobre 2010 e del 16 febbraio 2011, con i quali l'Autorità ha ritenuto gli impegni presentati dalle società APL Italia Agencies S.r.l., Banchemo Costa & C. S.p.A., Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., Coscon Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., Gastaldi & C. S.p.A., Medov S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A., Zim Italia S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., nonché dall'Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova – Assagenti - manifestamente inidonei a far venir meno i profili anti-concorrenziali oggetto dell'istruttoria e ne ha, pertanto, disposto il rigetto;

VISTO il proprio provvedimento del 16 marzo 2011, con il quale l'istruttoria è stata estesa soggettivamente alle società Agenzia Marittima Prosper S.r.l., CSA S.p.A., Medmar S.p.A., Medmar Tramp S.r.l. e Thos Carr & Son S.r.l.;

VISTO il proprio provvedimento del 17 maggio 2011, con il quale è stato prorogato all'11 gennaio 2012 il termine di conclusione del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle Parti in data 30 settembre 2011;

VISTE le istanze di proroga del termine di conclusione della fase istruttoria, presentate dalle società China Shipping Italy Agency Co. S.r.l. e Coscon Italy S.r.l. in data 15 novembre 2011, Gastaldi & C. S.p.A. in data 9 novembre 2011, Medmar S.p.A., Paolo Scerni S.p.A. e Yang Ming Italy

S.p.A. in data 15 novembre 2011, Zim Italia S.r.l. in data 2 novembre 2011, nonché dall'Associazione Agenti Raccomandati Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova e dall'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova, rispettivamente in data 11 e 9 novembre 2011 e motivate dalla necessità di poter esercitare compiutamente il proprio diritto di difesa a seguito della intervenuta desecretazione di alcuni documenti e al conseguente accesso agli stessi;

VISTO il proprio provvedimento del 16 novembre 2011, con il quale è stato prorogato al 2 marzo 2012 il termine di conclusione del procedimento;

VISTE le memorie conclusive delle Parti, pervenute in date 9, 16, 17 e 18 gennaio 2012;

SENTITI in audizione finale, in data 24 gennaio 2012, i rappresentanti delle società Agenzia Marittima LeNavi S.p.A., APL Italia Agencies S.r.l., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA-CGM Italia S.r.l., Coscon Italy S.r.l., CSA S.p.A., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk Italia S.p.A. e Safmarine Italia S.r.l., Medmar S.p.A., Medmar Tramp S.r.l., Medov S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Thos Carr & Son S.r.l., Yang Ming Italy S.p.A., Zim Italia S.r.l., nonché i rappresentanti dell'Associazione Agenti Raccomandati Mediatori Marittimi Agenti Aerei – Genova (Assagenti) e dell'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova (Spediporto);

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

CONSIDERATO quanto segue:

## **I. PREMESSA**

1. A seguito di una domanda di ammissione al beneficio della clemenza, in data 26 maggio 2010 è stato avviato il procedimento I733 nei confronti delle società Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., APL Italia Agencies S.r.l., Banchemo Costa & C. S.p.A., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., Coscon Italy S.r.l., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy

S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk Italia S.p.A., Medov S.r.l., Safmarine Italia S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A., Zim Italia S.r.l., nonchè dell'Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova e dell'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova, volto ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (in seguito anche TFUE).

2. In data 13 ottobre 2010, il procedimento è stato esteso oggettivamente al fine di valutare le ulteriori presunte attività di coordinamento poste in essere dalle parti in relazione alle politiche commerciali concernenti il c.d. “sconto di fidelizzazione”.

3. In data 16 marzo 2011, il procedimento è stato esteso soggettivamente nei confronti delle società Agenzia Marittima Prosper S.r.l., CSA S.p.A., Medmar S.p.A., Medmar Tramp S.r.l. e Thos Carr & Son S.r.l..

4. Successivamente all'avvio del procedimento, una nuova società ha fatto istanza di ammissione al beneficio della clemenza.

Entrambi i soggetti che hanno fatto domanda di clemenza (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 9 dicembre 2009, la società Maersk Italia S.p.A. (di seguito, anche Maersk), appartenente all'omonimo gruppo danese, ha presentato, anche per conto della società Safmarine Italia S.r.l., da essa controllata (di seguito, anche Safmarine), una domanda in forma orale di trattamento favorevole, ai sensi dell'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, successivamente integrata in data 25 gennaio 2010<sup>1</sup>. Tale domanda riguardava l'esistenza di attività di concertazione tra i principali agenti marittimi attivi sul territorio nazionale.

6. Unitamente alla domanda di clemenza e alla sua integrazione, Maersk (e la sua controllata Safmarine) hanno presentato evidenze documentali, dalle quali si è potuto dedurre il novero dei partecipanti alla concertazione, le modalità di realizzazione dell'intesa in ambito associativo, i temi trattati dalle parti nel corso delle riunioni indette in seno alla Commissione Portuale, nonchè la durata della concertazione.

---

<sup>1</sup> Cfr. docc. 1.1 e 1.3.

7. L'Autorità, nella sua adunanza del 22 dicembre 2009<sup>2</sup>, ha ritenuto di accogliere la domanda della società Maersk (e della sua controllata) volta ad ottenere il beneficio della non imposizione delle sanzioni, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

8. In data 30 luglio 2010, la società Hapag Lloyd Italy S.r.l. (di seguito anche Hapag Lloyd o HL) 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 4 novembre 2010, in data 16 dicembre 2010 e in data 13 luglio 2011<sup>3</sup>, allegando alcuni documenti a riprova delle condotte denunciate. Anche tale domanda riguardava le sopra descritte condotte rilevanti ai sensi dell'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (già art. 81 del Trattato CE) relative al mercato dei servizi di agenzia marittima.

9. L'Autorità, nella sua adunanza del 13 ottobre 2010<sup>4</sup>, ha ritenuto di accogliere la domanda di trattamento favorevole della società HL, con riserva di valutare l'ulteriore collaborazione della parte fino alla conclusione del procedimento.

## ***II.2 Lo svolgimento del procedimento***

10. In data 26 maggio 2010, a seguito delle dichiarazioni rese e della documentazione prodotta da Maersk, è stato avviato il procedimento I733 nei confronti delle società Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., APL Italia Agencies S.r.l., Banchemo Costa & C. S.p.A., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., Coscon Italy S.r.l., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk Italia S.p.A., Medov S.r.l., Safmarine Italia S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A., Zim Italia S.r.l., nonché delle Associazioni di categoria degli Agenti Marittimi e degli Spedizionieri di Genova, rispettivamente Assagenti e Spediporto.

11. In data 8 giugno 2010, si sono svolte le ispezioni presso alcune delle imprese parti del procedimento e presso Assagenti<sup>5</sup>. La documentazione acquisita nel corso delle ispezioni, consistente, tra l'altro, nei verbali delle riunioni della Commissione Portuale di Assagenti, consente di confermare la

---

<sup>2</sup> Cfr. doc. 1.2.

<sup>3</sup> Cfr. docc. 3.261, 4.306, 5.359 e 8.531.

<sup>4</sup> Cfr. doc. 4.303.

<sup>5</sup> Segnatamente, le ispezioni sono state svolte presso le seguenti società: Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., Banchemo Costa & C. S.p.A., CMA CGM Italia S.r.l., Coscon Italy S.r.l., Maersk Italia S.p.A. e Paolo Scerni S.p.A..

contestazione prospettata in sede di avvio, fornendo informazioni dettagliate in merito all'oggetto dell'intesa, al novero dei partecipanti, all'ambito geografico di applicazione della stessa e alla sua durata.

**12.** Nel corso del procedimento sono state sentite in audizione le seguenti società: Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., Agenzia Marittima Prosper S.r.l., APL Italia Agencies S.r.l., Banchemo Costa & C. S.p.A., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., Coscon Italy S.r.l., CSA S.p.A., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk Italia S.p.A., Medmar S.p.A., Medmar Tramp S.r.l., Medov S.r.l., Safmarine Italia S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A., Thos Carr & Son S.r.l. e Zim Italia S.r.l.

Sono state sentite in audizione anche le associazioni di categoria Assagenti e Spediporto, nonché la società Savino Del Bene S.p.A. (anche Savino Del Bene o SDB), casa di spedizioni, la quale, come testimoniato dalla documentazione acquisita, non ha mai rispettato le tariffe oggetto di concertazione.

**13.** Nel corso del procedimento è stato 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 Maersk (anche per conto della sua controllata Safmarine) nonché da HL.

**14.** Nel corso del procedimento sono anche state richieste informazioni alle Parti in merito al contenuto e alle modalità di svolgimento delle riunioni, alla partecipazione alle riunioni, nonché ai ricavi, ai costi e ai margini di ciascuna impresa, distinti per attività e per anno.

**15.** 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.

**16.** In particolare, con la comunicazione del 7 settembre 2010, ha presentato impegni *ex art. 14-ter*, della legge n. 287/90, la società APL Italia Agencies S.r.l., consistenti nelle seguenti misure: “[omissis]”\*. Inoltre, la società si è impegnata a fare “[omissis]”.

Infine, APL Italia Agencies S.r.l. si è impegnata “[omissis]”.

Con la comunicazione dell'8 settembre 2010, ha presentato impegni *ex art. 14-ter*, della legge n. 287/90, la società Banchemo Costa & C. S.p.A., consistenti nelle seguenti misure: “[omissis]”.

---

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

Con le comunicazioni del 9 settembre e 28 settembre 2010, ha presentato impegni *ex art. 14-ter* della legge n. 287/90, la società Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., consistenti nelle seguenti misure: “[omissis]”.

Inoltre, [omissis], LeNavi si è impegnata [omissis].

Con comunicazione del 27 gennaio 2011, ha presentato impegni l’associazione Assagenti, consistenti nelle seguenti misure: [omissis].

Con comunicazione del 27 gennaio 2011, ha presentato impegni la società Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., consistenti nelle seguenti misure: [omissis].

Con comunicazione del 27 gennaio 2011, ha presentato impegni la società Coscon Italy S.r.l., consistenti nelle seguenti misure: [omissis].

Con comunicazione del 27 gennaio 2011, ha presentato impegni la società K-Line Italia S.r.l., consistenti nelle seguenti misure: [omissis].

Con le comunicazioni del 28 gennaio 2011, hanno presentato impegni le società China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., Gastaldi & C. S.p.A., Medov S.r.l., Paolo Scerni S.p.A., Yang Ming Italy S.p.A. e Zim Italia S.r.l.

In particolare, gli impegni della società China Shipping Italy Agency Co. S.r.l. consistevano “[omissis]”.

Gli impegni della società Gastaldi & C. S.p.A. consistevano nelle seguenti misure: [omissis].

Gli impegni della società Medov S.r.l. consistevano [omissis].

Gli impegni della società Paolo Scerni S.p.A. consistevano nelle seguenti misure: [omissis].

Gli impegni della società Yang Ming Italy S.p.A. consistevano [omissis].

Gli impegni della società Zim Italia S.r.l. consistevano nelle seguenti misure: “[omissis]”.

Infine, con la comunicazione del 31 gennaio 2011, ha presentato impegni la società CMA CGM Italy S.r.l., consistenti nelle seguenti misure: [omissis].

**17.** L’Autorità, con provvedimenti assunti nelle riunioni del 13 ottobre 2010 e 16 febbraio 2011, ha ritenuto tutti gli impegni presentati manifestamente inidonei a far venire meno i profili anti-concorrenziali 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 nei servizi di agenzia marittima, 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.

**18.** In data 30 settembre 2011 è stata inviata alle parti la comunicazione delle risultanze istruttorie (di seguito anche CRI), con la quale si è attribuita alle Parti (tranne Banchemo Costa & C. Agenzia Marittima SpA, Medmar Tramp Srl, Medov Srl e Safmarine) una violazione delle regole di concorrenza consistente nell'aver posto in essere, almeno dal febbraio 2004<sup>6</sup> e fino al dicembre 2009, un'intesa restrittiva della concorrenza, avente ad oggetto i corrispettivi dei servizi agenziali (ed in particolare i prezzi delle polizze di carico e dei buoni di consegna, sia cartacei che informatici), con la partecipazione attiva e l'ausilio delle Associazioni di categoria degli agenti e degli spedizionieri.

### **III. LE PARTI**

#### ***III.1 Le imprese***

**19.** Agenzia Marittima Le Navi S.p.A. (di seguito, LeNavi o anche Ag. Mar. LeNavi) è una società appartenente al gruppo Mediterranean Shipping Company, conosciuto come MSC, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 38,8 milioni di euro.

**20.** Agenzia Marittima Prosper S.r.l. (di seguito Prosper o anche Ag. Mar. Prosper) è una società appartenente al gruppo Mattioli, che ha operato come agente marittimo monomandatario del gruppo Mitsui fino al giugno 2007, quando cioè il ramo d'azienda di Prosper attivo nei servizi di agenzia marittima è stato acquisito dal gruppo Mitsui.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 400.000 euro.

**21.** APL Italia Agencies S.r.l (di seguito, APL) è una società controllata dalla compagnia di trasporto internazionale Singapore-based Neptune Orient Lines, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi. Più specificamente, APL è una *joint-venture* tra APL Co. (che ne detiene il 70%) ed un socio di minoranza (Paolo Scerni, che ne detiene il 30%).

---

<sup>6</sup> E, relativamente alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, quanto meno a partire dall'aprile 2007.



Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 1,8 milioni di euro.

**22.** Banchemo Costa & C. Agenzia Marittima S.p.A. (di seguito, Banchemo Costa) è una società appartenente all'omonimo gruppo italiano, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 1,4 milioni di euro.

**23.** China Shipping Italy Agency Co. S.r.l. (di seguito, China Shipping o anche China) è una *joint venture* costituita dall'omonimo gruppo China Shipping e da quello italiano Finsea, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 7 milioni di euro.

**24.** CMA CGM Italy S.r.l. (di seguito, CMA CGM) è una società, appartenente all'omonimo gruppo francese CMA CGM, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 18,8 milioni di euro.

**25.** Coscon Italy S.r.l. (di seguito, Coscon) è una *joint venture* costituita dalla capogruppo europea dell'omonimo gruppo cinese Coscon e la società italiana Fratelli Cosulich S.p.A., attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 16,8 milioni di euro.

**26.** CSA S.p.A. (di seguito CSA) è una società appartenente al gruppo Centralfin S.p.A., attiva come agente e raccomandataria marittima: a partire dal 1993 e fino al luglio 2007 è stata agente generale per la Hyundai.

Successivamente a tale data, CSA ha continuato a svolgere attività di agenzia marittima a favore di altri clienti prevalentemente nel traffico *tramp* e solo marginalmente relativamente al traffico di linea.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 3,7 milioni di euro.

**27.** Gastaldi & C. S.p.A. (di seguito, Gastaldi) è una società appartenente al gruppo Final “Finanziaria Ligure” – Trust Spring, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 9,3 milioni di euro.

**28.** Hapag Lloyd è una società appartenente all’omonimo gruppo Hapag Lloyd, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 15,2 milioni di euro.

**29.** K-Line Italia S.r.l. (di seguito, K-Line) è una società appartenente al gruppo giapponese Kawasaki Kisen Kaisha, Ltd, conosciuto come "K" Line, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 11,7 milioni di euro.

**30.** Maersk è una società appartenente al gruppo danese A.P. MØLLER-MAERSK A/S, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 21,9 milioni di euro.

**31.** Medmar S.p.A. (di seguito Medmar) è una società appartenente, a far data dal 1° gennaio 2008, al gruppo Uasac, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 1 milione di euro.

**32.** Medmar Tramp S.r.l. (di seguito Medmar Tramp) è una società appartenente al gruppo Finsea, attiva essenzialmente come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell’esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 2 milioni di euro.

**33.** Medov S.r.l. (di seguito, Medov) è una società appartenente alla famiglia genovese Schenone, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi.

Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 8 milioni di euro.

**34.** Safmarine è una società appartenente al gruppo Maersk, e controllata da Maersk, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi. Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 3 milioni di euro.

**35.** Paolo Scerni S.p.A. (di seguito, Scerni) è una società appartenente all'omonimo gruppo italiano, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi. Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 3,1 milioni di euro.

**36.** Thos Carr & Son S.r.l. (di seguito, Thos Carr) è una società appartenente al gruppo Magillo, attiva solo in misura marginale come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi (è un agente pluri-mandatario). Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 2,2 milioni di euro.

**37.** Yang Ming Italy S.p.A. (di seguito, anche Yang Ming) è una società appartenente al gruppo Finsea, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi. Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 7 milioni di euro.

**38.** Zim Italia S.r.l. (di seguito, Zim Italia o anche Zim) è una società appartenente al gruppo Zim Integrated Shipping, attiva come agente e raccomandataria dei trasportatori marittimi. Nell'esercizio 2010, la società ha realizzato un fatturato pari a circa 6 milioni di euro.

### ***III.2 Le associazioni di categoria***

**39.** Assagenti è l'associazione di categoria alla quale sono iscritti la maggioranza degli agenti marittimi attivi nel porto di Genova. Essa ha per statuto la facoltà di aprire proprie sedi distaccate o delegazioni in altri centri. Missione dell'Assagenti è la tutela degli interessi collettivi della categoria, nonché la promozione e lo sviluppo dell'attività degli associati.

Assagenti si articola in numerose Commissioni, tra cui, per quanto rileva in questa sede, la “Commissione Portuale”, composta da rappresentanti delle aziende associate.

**40.** Spediporto è l’associazione di categoria degli spedizionieri, cui aderisce il 90% delle imprese attive nel porto di Genova, nonché il 20% delle imprese italiane del settore.

Scopo associativo è la protezione degli interessi comuni degli associati, nonché il favorire una leale intesa e una reale collaborazione fra gli stessi prevenendo e reprimendo le forme di sleale concorrenza.

Anche Spediporto si articola in numerose Commissioni, tra cui, per quanto rileva in questa sede, la “Commissione Marittima”.

## **IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE**

### ***IV.1 Il contesto di settore***

**41.** La fattispecie oggetto di istruttoria riguarda, come sarà più diffusamente illustrato nel seguito, la definizione concertata, da parte degli agenti marittimi, in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, dei corrispettivi per i servizi agenziali (*ex* diritti fissi) e cioè i servizi resi dall’agente marittimo allo spedizioniere, relativamente alle attività concernenti l’emissione dei documenti (cartacei e telematici) necessari a procedere al carico sulle navi delle merci in esportazione (c.d. polizze di carico o p/c) e al ritiro al porto, delle merci in importazione (c.d. buoni di consegna o *delivery orders*).

Al fine di apprezzare pienamente i comportamenti contestati nella presente procedura non si può prescindere da una breve illustrazione del contesto del settore e delle dinamiche che hanno caratterizzato il trasporto marittimo di linea, per un lungo periodo di tempo.

**42.** Tale settore è stato interessato, per oltre un ventennio, da un contesto di speciale regolamentazione, con la quale, in sostanza, si è realizzata una significativa deroga ai principi vigenti in materia di concorrenza. Tale deroga, tuttavia, riguardava unicamente gli accordi di *conference* marittime relative al prezzo del servizio (c.d. nolo) e non anche la definizione congiunta dei diritti fissi oggetto di istruttoria.

Infatti, a partire dal 1987, l’applicazione delle norme *antitrust* al settore dei

trasporti marittimi è stata soggetta alle disposizioni contenute nel Regolamento CEE n. 4056/86 del 22 dicembre 1986, concernente le “modalità di applicazione degli articoli 85 e 86 (ora art. 101 e 102 TFUE) del Trattato ai trasporti marittimi”<sup>7</sup> che riconosceva un’esonazione per categoria agli accordi di *conference* marittime (c.d. *liner conference*) e cioè a talune tipologie di accordi tra compagnie marittime che potevano, come già detto, spingersi fino alla definizione congiunta del prezzo del servizio (ossia del nolo) e di altre condizioni di trasporto<sup>8</sup>.

L’esonazione riconosciuta, tuttavia, non era incondizionata, ma subordinata al rispetto di determinati obblighi, quali quelli di non discriminazione degli utenti, di porti o di merci, e all’adempimento di taluni impegni verso i caricatori ed i vettori concorrenti, volti in sostanza ad arginare il rischio che il potere di mercato eventualmente detenuto dalla conferenza venisse utilizzato in maniera abusiva.

**43.** L’esperienza applicativa successiva all’adozione del Regolamento CE 4056/86 e l’evoluzione giurisprudenziale hanno progressivamente riconosciuto che le deroghe e le esenzioni *antitrust* vigenti nel settore in questione dovessero essere interpretate restrittivamente, al pari di quanto avveniva in altri settori dell’economia.

Fu così che, a partire dagli anni 2000, è iniziato a mutare sensibilmente l’atteggiamento di favore verso le conferenze marittime e si è assistito ad un lungo e complesso processo di revisione del settore a seguito della pubblicazione di un rapporto predisposto dall’OCSE e pubblicato nel 2002. In tale rapporto, in particolare, dopo un’attenta analisi dei mutamenti *medio tempore* intervenuti, si auspicò una revisione dell’applicazione della politica di concorrenza al settore del trasporto marittimo di linea e la necessità di ricondurre anche il settore marittimo nell’alveo della normativa generale di applicazione degli artt. 101 e 102 del TFUE<sup>9</sup>.

**44.** Il descritto processo di revisione si è quindi concluso con l’adozione del Regolamento CE n. 1419/2006 del 25 settembre 2006, che ha integralmente abrogato il Regolamento CE n. 4056/86 a far data dal 18 ottobre 2008 e le esenzioni ivi previste<sup>10</sup>. Più specificamente, nel III considerando del citato Regolamento, si legge espressamente: “*un riesame completo dell’industria*

---

<sup>7</sup> Cfr. GU L378 del 31 dicembre 1986, pag. 4 e ss.

<sup>8</sup> Come esplicitato nel testo del Regolamento, il successo delle conferenze marittime aveva una giustificazione di carattere economico: esse erano considerate necessarie per garantire la stabilità dei traffici di linea.

<sup>9</sup> Si tratta del rapporto OCSE del 16 aprile 2002, denominato “*Competition Policy in liner Shipping*”, reperibile sul sito [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

<sup>10</sup> In GU L269/1 del 28 settembre 2006.

*effettuato dalla Commissione ha dimostrato che i trasporti marittimi regolari non hanno un carattere di unicità in quanto la struttura dei costi non differisce sostanzialmente da quella di altri settori. Non ci sono quindi elementi di prova che indicano che tale settore debba essere protetto dalla concorrenza”. Pertanto, “le conferenze di compagnie marittime di linea non soddisfano più le quattro condizioni cumulative relative all’esonazione di cui all’articolo 81, paragrafo 3, del trattato e l’esonazione di categoria relativa a tali conferenze dovrebbe pertanto essere abolita”<sup>11</sup>.*

Ad esito dell’abrogazione dell’esonazione per categoria, sono dunque state sospese tutte le attività relative alle *conference* marittime contrarie all’art. 101 del TFUE, a prescindere dal fatto che altre giurisdizioni consentissero, esplicitamente o tacitamente, la fissazione dei prezzi nel trasporto marittimo di linea.

**45.** Successivamente all’abolizione dell’esonazione di categoria per le *conference* marittime ed alla conseguente applicazione dell’art. 101 TFUE anche al settore del trasporto marittimo, sono poi state approvate le “*Linee direttrici sull’applicazione dell’articolo 81 del trattato CE ai servizi di trasporto marittimo*”, il cui scopo è stato quello di “*aiutare le imprese e le associazioni di imprese che offrono tali servizi (...), a valutare se gli accordi che sottoscrivono sono compatibili con l’articolo 81 del Trattato che istituisce le Comunità Europee*”<sup>12</sup>. In altri termini - coerentemente con quanto previsto dall’emanazione del Regolamento CE n. 1/2003, del 16 novembre 2002 - le imprese marittime operanti nel settore delle merci devono procedere in autotutela alla valutazione della compatibilità delle loro azioni con le norme in materia di concorrenza.

**46.** Da ultimo, si rammenta che, nonostante il chiaro riconoscimento dell’applicabilità degli artt. 101 e 102 del TFUE al settore del trasporto marittimo di linea, quest’ultimo continua ad essere caratterizzato da esenzioni per categoria, riconosciute dal recente Regolamento CE n. 906/2009 del 28 settembre 2009, relativamente a taluni accordi di cooperazione tra compagnie di trasporto marittimo di linea, denominati consorzi, a condizione che questi ultimi abbiano l’effetto di realizzare miglioramenti tecnici nella fornitura di servizi di linea di trasporto marittimo<sup>13</sup>.

In ogni caso, come chiaramente specificato dall’art. 4 del Regolamento citato, l’esonazione non si applica a consorzi aventi ad oggetto la fissazione

---

<sup>11</sup> Così l’VIII° considerando del Regolamento CE n. 1419/2006.

<sup>12</sup> In GU C245/2 del 26 settembre 2008.

<sup>13</sup> In GU L256/31 del 29 settembre 2009.

dei prezzi, la limitazione delle capacità e la ripartizione dei mercati, né riguarda in alcun modo la determinazione congiunta dei diritti fissi.

#### ***IV.2 L'attività svolta dagli agenti***

**47.** Gli agenti marittimi e gli spedizionieri sono figure di carattere ausiliario che collaborano rispettivamente con l'armatore e con il caricatore della merce (importatore e esportatore della merce) nell'espletamento delle attività del trasporto marittimo di linea (containerizzato)<sup>14</sup>. In particolare, gli agenti stipulano, per conto della compagnia di navigazione, i contratti di trasporto con gli spedizionieri e svolgono direttamente i servizi agenziali necessari per garantire il trasporto della merce. Gli spedizionieri, a loro volta, agiscono come ausiliari degli importatori o degli esportatori di merci, che sovente - non avendo le capacità organizzative o le conoscenze tecniche per provvedere direttamente alla ricerca sul mercato del vettore ed alla successiva conclusione di contratti di trasporto strumentali alla propria attività imprenditoriale - preferiscono “*terziarizzare*” tale funzione, stipulando appositi contratti di spedizione”<sup>15</sup>.

**48.** La maggioranza degli agenti attivi sul mercato agiscono come mono-mandatari di una compagnia di navigazione, con la quale sono spesso verticalmente integrati. Anche gli agenti indipendenti - vale a dire non integrati a monte con la linea - di regola non intrattengono rapporti con linee tra loro concorrenti<sup>16</sup>. Ciò comporta che gli agenti si identificano con la linea e che alla concorrenza tra agenti corrisponde, pertanto, una concorrenza tra linee.

**49.** Nell'esercizio delle proprie mansioni, gli agenti svolgono una serie di attività, spesso articolate e complesse, il cui corretto espletamento richiede un *know-how* e l'impiego di risorse tecniche e professionali. Tali prestazioni,

---

<sup>14</sup> Cfr., per tutti, doc. 8.507, nel quale si riporta la distinzione legale fra trasporto di linea e non di linea (*tramp* o anche *volandiero*). Sulla base dell'art. 2.2 del Regolamento CE n. 906/2009 della Commissione del 28 settembre 2009, il trasporto marittimo di linea consiste nel “*trasporto di merci eseguito regolarmente su una o più rotte specifiche tra diversi porti, con orari e date di viaggio preannunciati, e accessibile (...) a qualsiasi utente dietro corrispettivo*” di modo che qualsiasi spedizioniere (per conto del proprio cliente) può caricare la merce al passaggio della nave (dietro pagamento di un nolo alla linea e di un diritto fisso all'agente della linea che ha procacciato la clientela alla linea stessa). Quanto al trasporto marittimo non di linea, invece, ai sensi dell'art. 1.3 lett. a) del Regolamento CE n. 4056/86 del Consiglio del 22 dicembre 1986, per “*servizi di trasporto con navi da carico non regolari (tramps) si intendono i servizi di trasporto di merci alla rinfusa o di break-bulk, mediante una nave totalmente o parzialmente noleggiata ad uno o più caricatori sulla base di un noleggio a viaggio o a tempo o di qualsiasi altro contratto, su linee non regolari o non pubblicate*”, cosicché i contratti di trasporto vengono negoziati direttamente tra la linea e lo spedizioniere/cliente finale, e non vengono corrisposti diritti fissi all'agente.

<sup>15</sup> Cfr. docc. 7.481 e 4.335.

<sup>16</sup> Cfr. docc. 5.341, 5.345, 5.364, 5.366 e 5.371.

qualificabili come servizi agenziali, consistono essenzialmente in servizi logistico-amministrativi resi al cliente (lo spedizioniere ovvero direttamente il suo mandante, cioè l'importatore o l'esportatore della merce) e comportano essenzialmente la predisposizione ed emissione di documenti quali, ad esempio, le polizze di carico per le merci in esportazione ed i c.d. buoni di consegna per le merci in importazione<sup>17</sup>.

**50.** Polizza di carico e buoni di consegna sono i documenti che consentono, rispettivamente, di effettuare l'imbarco e il trasporto di una merce specificata su una nave dal porto di partenza della stessa e di ottenere il rilascio della merce nel porto di arrivo.

Più specificamente, la polizza di carico (di seguito anche p/c) è il documento che viene emesso per la merce in esportazione, trattandosi del documento che viene rilasciato dall'agente all'avente diritto (in larga misura, lo spedizioniere) nel luogo di imbarco della merce sulla nave prima del trasporto. La polizza di carico specifica che determinati beni sono caricati a bordo di una nave come merce per il trasporto in un dato luogo e per la consegna ad un dato ricevente, generalmente identificato<sup>18</sup>.

Il buono di consegna, invece, è il documento che viene emesso per la merce in importazione, in quanto è il documento che - al momento dello sbarco della merce nel porto di arrivo della nave, e della consegna, da parte del ricevitore all'agente, dell'originale della polizza di carico girata - l'agente stesso emette a favore del cliente (in larga misura, lo spedizioniere) onde consentirgli il ritiro della merce dal *terminal* portuale<sup>19</sup>.

Tali documenti sono di solito emessi in formato cartaceo, sebbene negli ultimi anni si siano sviluppate anche le procedure informatiche.

Pertanto, la controparte contrattuale dell'agente (che rappresenta una compagnia di navigazione) è costituita prevalentemente dallo spedizioniere (che è il fornitore del servizio di spedizione nei confronti del proprio cliente)<sup>20</sup>.

**51.** Gli agenti di grandi dimensioni/integrati con le compagnie di navigazione, in genere, svolgono l'attività di emissione delle polizze a livello centralizzato (nazionale) per tutte le merci in uscita dall'Italia (a prescindere dal porto in cui sono imbarcate). Di solito l'emissione delle p/c e dei buoni di

---

<sup>17</sup> Cfr. docc. 7.482 e 8.514.

<sup>18</sup> Cfr. docc. 1.1, nonché 7.485, 7.481, 7.482, 8.514 e 8.531.

<sup>19</sup> Cfr. docc. 7.481 e 8.531.

<sup>20</sup> Cfr., per tutti, doc. 8.531, secondo cui, nei servizi di trasporto di linea, la generalità dei caricatori si avvalgono del servizio di uno spedizioniere, mentre gli unici caricatori che possono fare a meno di questo intermediario del trasporto sono i grandissimi operatori speditori (per esempio, l'Ikea) che, in ragione dei rilevanti volumi movimentati, autoproducono il servizio normalmente svolto dallo spedizioniere e, quindi, si rivolgono direttamente all'agente.



consegna avviene a Genova, a prescindere dal porto nel quale i *container* sono movimentati<sup>21</sup>.

**52.** Sia per gli importatori di merce che per gli esportatori, è particolarmente rilevante l'aspetto qualitativo del servizio svolto dall'agente. Secondo gli operatori del settore, in particolare, per l'esercizio di tali attività rileva *“la qualità del servizio che non può in alcun modo essere considerato un servizio standard”*; ciò in quanto, ad esempio, *“la scelta da parte dello spedizioniere, per le navi in export, dell'armatore con il quale effettuare la spedizione è influenzata anche dalla prestazione dell'agente di cui si avvale, sia in termini di prezzo, ma anche e soprattutto in termini di qualità”*<sup>22</sup>.

Parimenti, secondo Spediporto, *“ciò che più interessa al cliente è la qualità del servizio erogato dallo spedizioniere, in termini di efficienza e di tempestività di reperimento della merce da spedire o da ricevere. E tale qualità dipende in misura determinante anche dalla rapidità di emissione e consegna delle polizze e degli altri documenti necessari allo svincolo della merce, nonché dalle procedure ad esso connesse, svolte dalle agenzie marittime”*<sup>23</sup>.

**53.** In merito alla qualità del servizio, SDB ha dichiarato che essa è senz'altro importante poichè incide sulla scelta da parte dello spedizioniere dell'armatore con il quale effettuare la prestazione, ed ha concluso affermando che agli incrementi delle tariffe cui si è assistito negli ultimi anni non corrisponde un miglioramento della qualità del servizio<sup>24</sup>.

Nel corso dell'audizione, inoltre, la Società ha rappresentato che *“i diritti fissi (...) costituiscono a livello nazionale una storia “vecchia”, una sorta di “anomalia mediterranea”, a fronte di realtà del Nord Europa in cui, invece, “già da anni si sono sviluppati sistemi più efficienti per la prestazione dei servizi di agenzia, che prevedono l'informatizzazione di quasi tutte le attività inerenti la produzione delle polizze”* e dove, pertanto, proprio grazie all'informatizzazione, i diritti fissi risultano più bassi rispetto a quelli oggetto di istruttoria. SDB a tal proposito ha ricordato la Germania, dove i diritti fissi sono inferiori anche del 25% rispetto a quelli italiani, in particolare Amburgo

---

<sup>21</sup> Cfr. doc. 8.531.

<sup>22</sup> Cfr. doc. 5.364. Parimenti significative, in questo senso, sono le affermazioni di Maersk che in sede di audizione ha dichiarato che *“più del prezzo è la qualità del servizio ad essere rilevante. Non esclude che esso possa rappresentare una variabile importante sia per lo spedizioniere, al fine di rendere le procedure di imbarco/sbarco più rapide, sia per l'armatore, che nel medio-lungo periodo può tener conto di eventuali lamentele dei suoi clienti”* (cfr. doc. 5.365). Nel medesimo senso le affermazioni rese in sede di audizione da China Shipping (cfr. doc. 5.371), Paolo Scerni (cfr. doc. 5.360), Savino del Bene (cfr. doc. 6.396) e Coscon (cfr. doc. 5.341).

<sup>23</sup> Cfr. doc. 5.376.

<sup>24</sup> A dimostrazione del livello elevato dei diritti fissi oggetto di concertazione, SDB, inoltre, ha affermato di riuscire a spuntare dagli agenti diritti fissi inferiori del 20/30% rispetto a quelli vigenti.

(dove sono pari a zero), in quanto nel porto è stato predisposto e messo a disposizione degli operatori un sistema informatizzato per tali pratiche<sup>25</sup>.

**54.** A fronte dell'emissione di polizze di carico e di buoni di consegna, gli agenti percepiscono dei compensi, definiti corrispettivi agenziali (o anche diritti fissi) che rappresentano l'unico elemento del costo complessivo della spedizione della merce determinata dall'agente<sup>26</sup>.

I diritti fissi si applicano, pertanto, ad ogni singola polizza o buono di consegna redatto dall'agente, in relazione ad ogni carico di merce in uscita (export) o in entrata (import)<sup>27</sup>. Ciascuna polizza di carico emessa, infine, può movimentare un solo container o più container<sup>28</sup>.

**55.** I diritti fissi rappresentano una delle fonti di entrata degli agenti marittimi; la fonte principale di ricavo è costituita dalle commissioni sui noli, ovvero una commissione riconosciuta dall'armatore all'agente sul carico prodotto, che solitamente è determinata nel contratto di agenzia stipulato con l'armatore<sup>29</sup>.

Infatti, secondo le informazioni rese dalle Parti, tali diritti rappresentano in media - ponderata per il fatturato di ciascuna delle imprese coinvolte - circa l'11% del fatturato totale realizzato nel periodo 2004-2010, come si evince dalla tabella che segue. Inoltre, secondo alcune Parti della procedura e lo spedizioniere SDB, nei periodi di crisi, in cui il valore dei noli può subire delle forti riduzioni, i diritti fissi diventano una fonte di entrata per l'agente particolarmente rilevante, tale da consentire di chiudere il bilancio in pareggio<sup>30</sup>. Sempre secondo le informazioni rese dalle Parti, in siffatti periodi (2007-2010), i diritti fissi costituiscono in media (ponderata per il

---

<sup>25</sup> Cfr. doc. 6.396.

<sup>26</sup> Cfr. docc. 7.485 e 7.484.

<sup>27</sup> Cfr. doc. 7.485; rilevanti in questo senso anche le affermazioni rese da HL secondo la quale *“la fatturazione dei diritti di agenzia avviene sulla base del singolo documento emesso, a prescindere dal numero di contenitori indicato nelle polizze o nei delivery orders”* (cfr. doc. 7.472).

<sup>28</sup> Cfr. le dichiarazioni rese da taluni operatori quali, ad esempio, Savino Del Bene e CSA (docc. 6.396 e 7.456).

<sup>29</sup> Cfr. docc. 4.324, 5.330 e 5.365.

<sup>30</sup> Cfr. docc. 4.319, 4.329 e 8.521; v. anche doc. 6.396. Quanto alla rilevanza dei diritti fissi, SDB in corso di audizione ha affermato che l'attenzione intorno a tale voce (di ricavo per gli agenti e di costo per gli spedizionieri) è sensibilmente cresciuta a causa della crisi che ha caratterizzato il settore e che ha sensibilmente ridotto i margini delle due categorie.

In tale situazione, gli agenti, a seguito della caduta dei noli e, conseguentemente, delle percentuali sugli stessi ad essi spettanti, *“hanno fatto maggiori pressioni per un aumento dei diritti fissi”*, posto che contribuiscono a sostenere il loro risultato economico.

Parimenti, per gli spedizionieri, che hanno un modesto potere negoziale, l'accordo in merito all'entità dei diritti fissi era accettabile in ragione del tornaconto loro riconosciuto (e cioè lo sconto di fidelizzazione).

La Società, poi, pur riconoscendo che il costo dei diritti fissi rappresenta una voce di costo contenuta rispetto al nolo marittimo, ha affermato che *“in un contesto in cui i margini per gli spedizionieri sono alquanto ridotti...tale voce assume un rilievo non indifferente”*; essa, infatti *“moltiplicata per un numero elevato di container trasportati (mediamente si emette una polizza ogni due-tre container) può raggiungere un livello di tutto rispetto e comunque tale da condizionare gli utili”*.

fatturato) il 13% del fatturato complessivo degli agenti marittimi, come evidenziato nella tabella che segue.

**Tabella 1 – Incidenza percentuale dei proventi da diritti fissi sul fatturato di ciascuna delle Parti**

<i>società / anno</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
società 1	18,8	17,5	18,2	23,4	28,4	24,3	29,1
società 2	7,8	8,3	18,1	18,7	20,2	20,9	22,8
società 3	13,2	16,7	8,0	12,6	12,4	10,3	19,5
società 4	12,1	13,8	15,8	17,8	16,8	17,3	17,9
società 5	6,4	6,9	8,5	20,7	20,4	21,1	15,8
società 6	10,7	10,3	6,1	5,6	8,0	9,4	12,2
società 7	7,0	7,1	9,5	10,2	9,4	12,6	12,2
società 8	7,1	7,5	7,7	7,7	11,4	11,0	11,5
società 9	6,3	6,7	7,4	8,5	10,6	11,1	10,6
società 10	8,0	8,1	9,2	4,4	5,7	7,4	8,6
società 11	4,6	3,4	3,8	5,2	6,4	8,2	6,4
società 12	0,9	2,8	3,8	5,8	4,7	1,3	1,4
altre	6,8	6,9	7,2	8,3	5,0	5,7	6,6
<i>media ponderata per il fatturato</i>	<b>9,2</b>	<b>9,6</b>	<b>9,5</b>	<b>11,6</b>	<b>12,3</b>	<b>13,2</b>	<b>14,7</b>

Fonte: elaborazione degli Uffici su dati forniti dalle Parti.

### ***IV.3 Evidenze in merito alle condotte delle Parti***

**56.** Ciò premesso, l'intesa oggetto di istruttoria concerne la definizione concertata dei diritti fissi da parte dei principali agenti marittimi, in seno alla Commissione Portuale di Assagenti e la successiva "trasfusione" dell'oggetto di tale concertazione quantomeno nell'ambito degli accordi 2004/2006 e 2007/2009, siglati tra Assagenti e Spediporto. L'oggetto della concertazione riguarda, inoltre, lo "*sconto di fidelizzazione*", espressamente previsto nell'ultima edizione dell'Accordo, concernente una somma pari a 4 euro a polizza di carico/buono di consegna, che doveva essere riconosciuta da ciascun agente allo spedizioniere al quale fatturava 40 euro<sup>31</sup>. Si tratta, come sarà più diffusamente illustrato nel seguito, di un importo direttamente connesso all'emissione delle polizze di carico e dei buoni di consegna, la cui entità e le cui modalità di corresponsione sono state oggetto di discussione in ambito associativo.

**57.** Le condotte delle Parti di seguito descritte si desumono dalla documentazione agli atti del procedimento, che è sostanzialmente

<sup>31</sup> Cfr. doc. 2.127. In particolare, come sarà più diffusamente illustrato nella sezione relativa alle principali evidenze in merito alle condotte delle parti, agli atti del fascicolo è presente una circolare inviata da Assagenti alle aziende associate, n. 47/08 recante "*Accordo corrispettivi servizi agenziali*", nella quale si informa che "*dal 1° marzo 2008 entrerà in vigore anche il cd sconto di fidelizzazione*" di 4,00 euro da applicare sia sulla documentazione import che su quella export".

riconducibile a:

- i) le dichiarazioni dei soggetti che hanno fatto domanda di trattamento favorevole (Maersk, HL);
- ii) la documentazione allegata alle domande;
- iii) la documentazione acquisita nel corso delle ispezioni;
- iv) le dichiarazioni rese dalle Parti nel corso delle audizioni, anche corredate da specifica documentazione.

Sotto un diverso profilo, quello della tipologia di documento, la documentazione in atti risulta per lo più composta, oltre che dalle dichiarazioni spontanee di cui si è detto, da:

- i) convocazioni alle riunioni associative;
- ii) verbali delle riunioni associative;
- iii) accordi interassociativi fra Assagenti e Spediporto;
- iv) circolari di Assagenti alle agenzie marittime e di Spediporto agli spedizionieri.

Nel complesso, i documenti in atti<sup>32</sup> convergono nel descrivere le condotte così come saranno esposte di seguito, risultando concordi nel rappresentare le vicende oggetto dell'istruttoria.

**58.** 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, oggettivo e soggettivo, dell'istruttoria.

Vale fin da subito chiarire che l'istruttoria concerne una complessa attività concertativa, che si compone di una pluralità di riunioni in seno ad Assagenti fra gli agenti marittimi (finalizzate alla fissazione coordinata degli aumenti di prezzo dei diritti fissi) e di accordi interassociativi siglati tra Assagenti e Spediporto, nei quali sono stati trasferiti gli esiti di quanto concordato nelle suddette riunioni.

**59.** Gli atti del procedimento documentano un'attività associativa, svoltasi quanto meno dal febbraio 2004 all'autunno del 2007. In particolare, in tale arco temporale si sono tenute almeno 7 riunioni, nell'ambito della Commissione Portuale di Assagenti, per lo studio e la concertazione in ordine alla fissazione dei diritti fissi, poi rinominati, corrispettivi per servizi agenziali, a partire dall'accordo interassociativo 2004/2006<sup>33</sup>.

Le riunioni sono state sempre precedute da convocazioni scritte alle imprese associate, dalle quali risulta il relativo ordine del giorno.

---

<sup>32</sup> Che, in taluni casi, constano di documenti uguali acquisiti da fonti diverse.

<sup>33</sup> Cfr. doc. 1.60; v. anche doc. 1.40.

Inoltre, in tale arco temporale, ma anche successivamente all'ottobre 2007, sono state emesse da Assagenti, in seguito a quanto concordato fra le agenzie marittime, numerose Circolari agli associati volte alla diffusione degli aumenti concordati dei diritti fissi e a monitorarne l'applicazione, anche con riferimento allo sconto di fidelizzazione.

Si ha infine contezza dell'attività svolta da Spediporto volta a "caldeggiare" presso gli spedizionieri la richiesta dello "sconto di fidelizzazione" agli agenti marittimi.

**60.** Nel corso delle riunioni indette in seno ad Assagenti, le imprese presenti hanno affrontato in modo sistematico vari problemi della categoria, fra i quali la necessità di aumentare i diritti fissi e le questioni ad essi connesse, come lo sviluppo del sistema telematico per la prestazione del servizio e il pagamento del relativo corrispettivo. In più di una riunione della Commissione Portuale di Assagenti - sicuramente in occasione di quelle indette per il rinnovo degli Accordi per il 2004 e per il 2007 - gli aumenti auspicati sono stati quantificati ed è stato raggiunto un equilibrio sul *quantum* di tali aumenti.

**61.** Ad esito delle riunioni, poi, un "*pool*" ristretto di partecipanti alle riunioni della Commissione Portuale, composto di norma da tre/quattro persone, procedeva, su mandato degli agenti, a svolgere la trattativa con la categoria degli spedizionieri al fine di addivenire alla conclusione di un accordo con la controparte.

Il *pool* ristretto che ha condotto la trattativa e poi stipulato l'accordo interassociativo del settembre 2004 era composto da quattro persone, e cioè il Presidente di turno della Commissione Portuale, appartenente alla società Gastaldi (suceduto, a partire dalla riunione del luglio 2004 al Presidente precedente, appartenente alla società Medmar), due membri della Commissione Portuale, appartenenti alle società Maersk e Prosper, e il Segretario dell'Associazione.

L'accordo dell'aprile 2007, nonché la versione definitiva di esso, del marzo 2008, sono stati stipulati da un *pool* costituito di tre persone, vale a dire il Presidente di turno della Commissione Portuale, appartenente alla società Gastaldi, nonché un membro della Commissione stessa, appartenente alla società Prosper, e il Segretario dell'Associazione.

La composizione e la funzione del *pool* emerge da alcuni documenti, costituiti - oltre che dai sopra citati accordi interassociativi, che recano l'identità dei firmatari - dal verbale del Consiglio Direttivo di Assagenti del

18 aprile 2007<sup>34</sup>, nonché dalle dichiarazioni di alcune parti effettuate nel corso della procedura<sup>35</sup>.

**62.** Per parte sua, Assagenti informava le imprese associate di quanto veniva concordato nell'ambito della Commissione Portuale attraverso l'invio dei verbali delle riunioni; poi, una volta siglato l'accordo con la categoria degli spedizionieri, inviava circolari agli associati, per caldeggiare il rispetto degli accordi stipulati.

Il medesimo comportamento risulta ascrivibile a Spediporto, che, siglato l'accordo interassociativo, provvedeva ad inviare circolari agli iscritti, al fine di favorire l'osservanza delle pattuizioni raggiunte.

**63.** Nella tabella che segue sono riportate le informazioni in merito alle riunioni che si sono tenute in seno alla Commissione Portuale di Assagenti nel periodo in esame e alla partecipazione delle agenzie marittime a tali riunioni.

In particolare, vengono riportate le riunioni rilevanti ai fini del presente procedimento, che costituiscono prova dell'infrazione.

Si tratta innanzitutto delle riunioni del 18 febbraio 2004, del 23 novembre 2006 e del 12 ottobre 2007, temporalmente antecedenti e propedeutiche alla stipula dei relativi accordi interassociativi. Per tutte, sono stati acquisiti agli atti i verbali e, per quella del 23 novembre 2006, anche il c.d. foglio delle presenze fornito da Assagenti<sup>36</sup>.

Sono inoltre considerate rilevanti anche altre quattro riunioni, indicate nella tabella 2, che consentono di cogliere l'evoluzione delle discussioni in ambito associativo e delle trattative, e testimoniano come gli agenti marittimi - *medio tempore* - tra il rinnovo di un accordo e l'altro, si coordinassero su molteplici aspetti della propria attività commerciale.

---

<sup>34</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.6. Nel verbale si legge "*Interviene il Presidente per testimoniare il risultato positivo dell'accordo e ringraziare, oltre al Signor Cerruti, il Signor Rimassa ed il Segretario per il lavoro svolto in questa delicata e complessa trattativa*".

<sup>35</sup> Cfr. doc. 4.306: nella dichiarazione di HL si legge che i rappresentanti della società alle riunioni successive alla stipula dell'accordo interassociativo del 2007 riferiscono dei contatti ed accordi "*intervenuti tra rappresentanti degli spedizionieri ed un gruppo più ristretto di rappresentanti degli agenti marittimi e di Assagenti (la cd "commissione ristretta")*"; doc. 5.341: nel verbale dell'audizione di Coscon si legge che "*L'equilibrio raggiunto in Commissione costituiva poi oggetto di trattativa da parte di alcuni tra i suoi esponenti con l'Associazione di categoria degli spedizionieri*"; in una successiva comunicazione (doc. 5.367) Coscon precisa che "*le persone chiamate a trattare con gli spedizionieri erano tendenzialmente il Presidente della Commissione Portuale (...) e poi uno massimo due membri della commissione (...)*"; doc. 5.364: nel verbale dell'audizione di CMA CGM si legge che "*Quindi tre o quattro membri della Commissione (...) conducono in rappresentanza degli agenti le negoziazioni con Spediporto: per quanto a sua conoscenza, esse erano il Presidente della Commissione, il Segretario di Assagenti più un paio di rappresentanti delle agenzie (ricordo i Signori Rimassa e Panzera)*".

<sup>36</sup> Inoltre, si segnala che delle riunioni del 20 aprile 2007 e dell'8 maggio 2007 vi sono soltanto le convocazioni con il relativo odg ma non risulta essere stato redatto un verbale ed esse sono successive alla stipula dell'accordo interassociativo dell'11 aprile 2007. Di esse, tuttavia, Assagenti ha fornito il cd foglio delle presenze.

**Tabella 2: Partecipazione alle riunioni della Commissione Portuale (2004-2007)**

	Società	18/2/04	13/7/04	10/3/05	23/11/06	20/4/07	8/5/07	12/10/07
1	Agenzia Marittima Le Navi S.p.A					X	X	X
2	APL Italia Agencies S.r.l		X	X	X	X	X	X
3	Banchero Costa & C. Agenzia Marittima S.p.A.							
4	China Shipping Italy Agency Co. S.r.l.	X	X		X	X	X	X
5	CMA CGM Italy S.r.l.	X	X		X	X	X	X
6	Coscon Italy S.r.l.	X	X	X	X	X	X	X
7	Gastaldi & C. S.p.A.	X	X	X	X	X	X	X
8	Hapag Lloyd Italy S.r.l.				X	X	X	X
9	K-Line Italia S.r.l.		X	X	X	X	X	X
10	Maersk Italia S.p.A.	X		X	X		X	X
11	Medov S.r.l.							
12	Safmarine Italia S.r.l.							
13	Paolo Scerni S.p.A.					X	X	
14	Yang Ming Italy S.p.A.		X	X	X	X	X	X
15	Zim Italia S.r.l.			X	X	X	X	
16	CSA S.p.A	X	X	X	X	X	X	X
17	Medmar S.p.A.	X				X	X	
18	Medmar Tramp S.r.l.		X					X
19	Agenzia Marittima Prosper S.r.l.	X	X	X	X	X	X	X
20	Thos Carr & Son S.r.l.							X

Fonte: informazioni fornite dalle Parti

#### IV.3.1 Ruolo della Commissione e del Consiglio

**64.** Prima di illustrare compiutamente l'andamento delle riunioni citate, indette in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, si ritiene utile illustrare ruolo e modalità di funzionamento della Commissione Portuale e del Consiglio Direttivo di Assagenti.

**65.** La Commissione Portuale di Assagenti è una delle dieci Commissioni nelle quali si articola l'Associazione e, al pari delle altre, è un gruppo di lavoro specifico, un organo operativo che affronta e risolve problematiche di interesse comune, con funzione consultiva<sup>37</sup>.

**66.** Il Consiglio Direttivo è un organo di Assagenti costituito da sedici membri, di cui sette rappresentanti la categoria agenzia di linea, cinque rappresentanti la categoria agenzia *tramp* e quattro mediatori marittimi.

Il Consiglio è presieduto da un Presidente eletto dai consiglieri e rimane in carica due anni; secondo quanto riportato nel sito internet dell'Associazione, è l'organo esecutivo di Assagenti, cui spetta la competenza a deliberare su ogni argomento che sia sottoposto al suo esame.

**67.** Circa le modalità di nomina dei membri del Consiglio e della

<sup>37</sup> Così il sito assagenti [www.assagenti.it](http://www.assagenti.it).

Commissione, una delle parti della procedura, HL, ha affermato che esiste una “*sorta di identificazione tra i membri della Commissione Portuale (Presidente e Segretario) e quelli del Consiglio*”<sup>38</sup>. Ciò in quanto, come chiarito da APL in corso di audizione “*Il Consiglio elegge il Presidente, il quale a sua volta propone un vice-Presidente e alcuni nominativi del Comitato Esecutivo. Il Presidente, a sua volta, nomina i Presidenti delle Commissioni, tra i quali vi è la Commissione Portuale, scelti tra il presidente, il vice-presidente del Consiglio ed i membri del Comitato Esecutivo*”<sup>39</sup>. Infine, una volta nominati i Presidenti delle Commissioni, vengono nominati anche i membri delle Commissioni, selezionati tra esponenti delle agenzie marittime.

**68.** La Commissione Portuale si riunisce mediamente tre volte all’anno e solo quando vi sono argomenti meritevoli di discussione ed approfondimento, mentre il Consiglio usualmente si riunisce con maggiore frequenza e regolarità<sup>40</sup>.

Prima delle riunioni, il Presidente inviava una convocazione agli associati, indicando data, ora ed argomenti oggetto di discussione; all’esito delle riunioni, poi, veniva redatto un verbale che era inviato a tutti i partecipanti<sup>41</sup>.

**69.** Anticipando in questa sede alcune delle eccezioni formulate in corso di procedura dalle parti, si evidenzia sin d’ora come la documentazione agli atti - che verrà nel seguito descritta - dimostra inequivocabilmente che la sede in cui gli agenti si confrontavano in merito al livello dei diritti fissi e concertavano i relativi aumenti era la Commissione Portuale di Assagenti, mentre il Consiglio Direttivo dell’Associazione si limitava a ratificare l’esito delle riunioni, dando conto dei passi posti in essere dai membri della Commissione in vista del rinnovo degli accordi, nonché degli esiti dell’avvenuta negoziazione.

In questo senso rileva anzitutto un documento reperito presso Assagenti, datato 12 aprile 2007, inviato da Spediporto a tutte le case di spedizione, nel quale si evince che la tematica dei diritti fissi era oggetto di acceso dibattito tra Spediporto ed Assagenti “*entrambe rappresentate dalle rispettive Commissioni competenti per materia*”<sup>42</sup>.

Depongono in questo senso, anche:

(i) il verbale della riunione del Consiglio di Assagenti del 23 febbraio 2007,

---

<sup>38</sup> Cfr. quanto dichiarato da HL nella propria audizione (doc. 4.332).

<sup>39</sup> Cfr. doc. 4.324.

<sup>40</sup> Così doc. 4.324.

<sup>41</sup> Sul punto, alcune agenzie e la stessa Assagenti hanno precisato che il verbale non veniva sempre redatto.

<sup>42</sup> Cfr. doc. 1.24.



in cui si dà conto dello stato di avanzamento delle trattative con Spediporto per il rinnovo dell'accordo "(...) si sono nuovamente incontrati i rappresentanti dell'Associazione Spedizionieri ai quali è stata ribadita la nostra volontà di giungere ad un rinnovo sulla base di consistenti incrementi degli attuali corrispettivi (euro 40,00 sia per import che export) mentre la loro posizione è sostanzialmente invariata rispetto al precedente incontro (...) sarà opportuno riunire la nostra Commissione Portuale per definire dettagliatamente (...)”<sup>43</sup>;

(ii) il verbale della riunione del Consiglio di Assagenti del 18 aprile 2007, nel quale si dà notizia dell'avvenuta stipula dell'accordo dell'11 aprile 2007 e del fatto che esso aveva consentito di ottenere incrementi percentualmente più elevati rispetto al passato, nonché della convocazione di una futura riunione della Commissione Portuale allargata sul tema del rinnovo dell'accordo; in esso, in particolare, il Vice-Presidente ricorda che *“l'accordo è stato finalmente siglato l'11 aprile scorso ed ha validità dal 15 aprile. Prosegue affermando che difficilmente si sarebbero potuti ottenere risultati migliori e che l'accordo siglato evidenzia aumenti percentualmente molto più elevati di quanto mai ottenuto in passato”,* e che *“sul tema del rinnovo dell'accordo è già stata convocata per il 20 aprile prossimo una riunione della Commissione Portuale allargata a tutte le agenzie di linea associate”*<sup>44</sup>;

(iii) il verbale della riunione del Consiglio di Assagenti del 21 maggio 2007, in cui il Vice-Presidente informa i presenti di un precedente incontro tra le associazioni di categoria degli agenti e degli spedizionieri *“allo scopo di giungere alla stesura definitiva dell'accordo”* e dà conto del fatto che nel primo periodo di applicazione dell'accordo *“si è iniziato ad applicare gli importi concordati”*<sup>45</sup>.

**70.** Che la sede della discussione per il rinnovo dei diritti fissi fosse la Commissione Portuale si evince, del resto, anche dalle convocazioni alle riunioni del 20 aprile 2007, dell'8 maggio 2007 e del 12 ottobre 2007, delle quali si dirà più specificamente nelle sezioni che seguono.

**71.** Il Consiglio di Assagenti, solo successivamente alla concertazione realizzata in seno alla Commissione, il cui oggetto era poi trasfuso nell'Accordo siglato tra Assagenti e Spediporto, provvedeva a ratificare tale Accordo.

Significativo, in questo senso, il verbale della riunione della Commissione

---

<sup>43</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.1.

<sup>44</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.6.

<sup>45</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.3.

Portuale del 13 luglio 2004, nel quale si esplicita che l'accordo raggiunto dalla Commissione Portuale con l'associazione degli spedizionieri sui diritti fissi *“è stato in seguito ratificato dal Consiglio della nostra Associazione (...) e da quello dell'Associazione Spedizionieri (...)”*<sup>46</sup>.

**72.** Infine, sul ruolo propulsivo della Commissione Portuale di Assagenti ai fini della definizione concertata dei corrispettivi dei servizi agenziali, rilevano le stesse dichiarazioni rese in sede di audizione dalle Parti e/o nelle successive comunicazioni dalle stesse inviate.

Così, ad esempio, Maersk ha dichiarato che *“la tematica dei diritti fissi veniva discussa in seno alla Commissione Portuale di Assagenti (...). I membri della Commissione davano quindi mandato ad alcuni partecipanti (generalmente i soggetti con maggiore esperienza) a prendere parte alla trattativa con Spediporto”,* mentre *“il Consiglio di Assagenti fondamentalmente prendeva atto dell'attività svolta dalla Commissione, ratificandone l'operato”*<sup>47</sup>.

In questo senso si è altresì espressa HL, per la quale *“la Commissione Portuale è l'organo in seno al quale si discutono di solito questioni operative attinenti alle attività portuali e nel suo ambito si è discusso anche della tematica dei diritti fissi”*; la società ha quindi aggiunto che si è sempre avuta una sorta di *“identificazione tra gli esponenti della Commissione Portuale (...) e quelli del Consiglio”* e che *“la Commissione Portuale cd. ristretta, formata da tre/quattro membri, conduceva direttamente la trattativa sui diritti fissi con gli esponenti della categoria degli Spedizionieri e che, successivamente alla stipula dell'accordo, gli esiti della trattazione venivano riportati al Consiglio”*<sup>48</sup>.

Simili le affermazioni rese da Banchemo Costa, secondo la quale *“la Commissione Portuale è la sede nella quale vengono discusse le problematiche relative ai servizi di agenzia marittima”*<sup>49</sup>.

Significative al riguardo anche le affermazioni di Coscon, secondo la quale, *“nell'ambito delle riunioni della Commissione Portuale ogni agente discuteva dei costi sopportati per l'erogazione del servizio in parola (in ragione ovviamente della propria struttura) e poi proponeva un certo prezzo del servizio. Seguiva quindi un'ampia discussione tra i partecipanti, all'esito della quale si trovava un equilibrio sul quantum. L'equilibrio raggiunto in Commissione costituiva poi oggetto di trattativa da parte di alcuni tra i suoi*

---

<sup>46</sup> Cfr. doc. 1.40.

<sup>47</sup> Cfr. doc. 5.365 e anche doc. 1.3.

<sup>48</sup> Cfr. doc. 4.329.

<sup>49</sup> Cfr. doc. 4.319.

esponenti con l'Associazione di categoria degli spedizionieri"; in altri termini, "il processo di stipula dell'Accordo con l'Associazione Spediporto ha sempre seguito queste dinamiche (discussioni tra agenti marittimi in seno alla Commissione Portuale; proposta della Commissione Portuale ad alcuni suoi esponenti che andavano alla trattativa; definitiva conclusione dell'Accordo tra le Associazioni di categoria, non vincolante). Così è stato, in particolare, nel 2004 per il rinnovo 2004/2006, e nel 2007 per il rinnovo 2007/2009"<sup>50</sup>. Sempre Coscon, in una successiva comunicazione, precisa che in Commissione "si ascoltavano le richieste e le opinioni di ogni singolo membro e si cercava di coagulare gli interessi di tutte le aziende per poi dare incarico ad un limitato numero di persone per la trattativa finale con l'Associazione degli Spedizionieri"<sup>51</sup>.

Sullo stesso filone, le argomentazioni di CMA CGM, secondo la quale, pochi mesi prima della scadenza dell'Accordo "la Commissione si riunisce proprio al fine di definire la linea da tenere nella trattativa con gli spedizionieri" e poi "tre o quattro membri della Commissione, noti per la loro esperienza al riguardo, conducono in rappresentanza degli agenti le negoziazioni con Spediporto"<sup>52</sup>.

Paolo Scerni sul punto ha dichiarato che "la Commissione Portuale è l'organo operativo (...).nel suo ambito avevano un ruolo propulsivo alcuni membri, le proposte dei quali venivano poi discusse in seno alla Commissione intera" e che "l'operato della Commissione veniva riportato in Consiglio come fatto accaduto"<sup>53</sup>.

Così CSA ha riconosciuto che nel corso delle riunioni della Commissione Portuale "i partecipanti discutevano e concordavano la misura dei diritti fissi", mentre il Consiglio "si limitava a ratificare le decisioni della Commissione"<sup>54</sup>.

Di rilievo anche le affermazioni di Assagenti, secondo la quale vi erano discussioni in seno alla Commissione Portuale in cui si faceva riferimento a varie percentuali "raggiungendosi poi un equilibrio sul quantum; poi si dava mandato ad alcune persone per condurre la trattativa con Spediporto" e, solo dopo, si "riportava in Consiglio l'operato della Commissione". La medesima Associazione ha altresì affermato che non vi è mai stata "proposta della Commissione che sia stata modificata dal Consiglio"<sup>55</sup>.

---

<sup>50</sup> Cfr. doc. 5.341.

<sup>51</sup> Cfr. doc. 5.367; tali affermazioni sono tuttavia state oggetto di ritrattazione da parte della società in sede di audizione finale.

<sup>52</sup> Cfr. doc. 5.364.

<sup>53</sup> Cfr. doc. 5.360.

<sup>54</sup> Cfr. doc. 7.456.

<sup>55</sup> Cfr. doc. 5.362.

**73.** Con specifico riferimento a Spediporto, nella sua circolare n. 123/07, l'Associazione evidenzia che la Commissione Marittima era la commissione competente per materia a discutere la questione dei diritti fissi e a negoziarne quindi gli importi con la categoria degli agenti: in particolare in tale documento Spediporto afferma che *“Da dicembre si aprì dunque un acceso e articolato dibattito tra la Spediporto e l'Assagenti, entrambe rappresentate dalle rispettive Commissioni competenti per materia, teso a trattare la delicata questione (...). Nel corso dei mesi successivi (...) gli sforzi della Commissione Marittima (...) si rivolsero scrupolosamente (...) a far comprendere le ragioni in funzione delle quali la categoria non avrebbe potuto sopportare dall'oggi al domani un aumento di tale portata”*<sup>56</sup>.

**74.** Ciò premesso, nel seguito è illustrato in dettaglio l'andamento delle discussioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, in vista dei rinnovi degli accordi sui corrispettivi agenziali del 2004 e del 2007.

#### *IV.3.2 Le riunioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti*

##### *IV.3.2.i Le riunioni di febbraio 2004 e di luglio 2004*

**75.** La riunione del 18 febbraio 2004 della Commissione Portuale di Assagenti è stata preceduta da una convocazione del Presidente della Commissione, Filippo Gallo, esponente di Medmar, ai componenti della stessa del 10 febbraio 2004 recante, al punto n. 1 dell'ordine del giorno, *“Informativa circa il rinnovo dell'accordo sui Diritti Fissi”*<sup>57</sup>.

Alla citata riunione hanno partecipato 8 società tra le Parti del procedimento, e cioè China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, Maersk, CSA, Medmar e Prosper<sup>58</sup>.

Il verbale ufficiale della riunione riporta coerentemente con la lettera di convocazione come primo punto all'odg *“Informativa circa il rinnovo dell'accordo sui Diritti Fissi”*.

In tale verbale il Presidente, il Sig. Gallo, ricorda agli associati la scadenza

---

<sup>56</sup> Cfr. doc. 1.24.

<sup>57</sup> Cfr. doc. 1.56.

<sup>58</sup> Cfr. doc. 1.39. Tale presenza risulta confermata dalle suddette parti: cfr. docc. 8.499, 8.515, 8.517, 8.495, 8.494, 8.489, 8.509. Si anticipa, quanto a Prosper, che in relazione a tutte le riunioni oggetto di indagine, *“la persona che vi prendeva parte era il signor Rimassa, che è stato dipendente della Prosper - ritengo - fino al giugno 2007 e poi, una volta andato in pensione, è entrato a far parte del Consiglio di amministrazione della società. (...) il Sig. Rimassa partecipava alle riunioni senza uno specifico mandato da parte degli organi direttivi della società”* (cfr. doc. 8.521: *infra*, nella parte relativa alle argomentazioni delle parti e in ordine alla partecipazione alle riunioni). Quanto a K-Line, la società non ha risposto, né positivamente né negativamente, alla richiesta di informazioni circa la partecipazione della società alla riunione in esame (cfr. doc. 8.514).

dell'accordo del 31 dicembre 2003 e l'esigenza di provvedere ad un suo rinnovo; in particolare, in esso si legge che *“per questo motivo e per recepire le opinioni dei membri della Commissione è stato posto all'ordine del giorno l'argomento (...) il Signor Gallo (...) ricorda gli importi previsti dall'ultimo accordo (...) e sottolinea l'importanza di tenere nel dovuto conto, in fase di rinnovo, la prevedibile evoluzione dell'informatizzazione nella trasmissione dei documenti tra agenzia e spedizioniere”*<sup>59</sup>.

Dalla lettura del verbale emerge poi che *“Si apre quindi un'ampia discussione nel corso della quale si registra una posizione praticamente unanime sull'opportunità di cercare di ottenere un incremento maggiore sui diritti relativi all'importazione – punto 8 dell'accordo “Rilascio buoni di consegna e nulla osta (parola)” – ritenuto strategico e prevedibilmente in maggiore sviluppo rispetto all'export nei prossimi anni, cercando di portarlo a 21 o 22 euro rispetto agli attuali 18,59. (...) Per quanto riguarda l'esportazione - punti 1.A e 1.B dell'accordo “P/C in partenza” e “Diritto fisso su p/c in partenza” – dopo un'ampia disamina e tenendo conto della raccomandazione iniziale del Signor Gallo relativa all'informatizzazione, viene consigliato di cercare di ottenere anche solo un arrotondamento sulla voce 1.A (ad esempio 26 euro rispetto all'attuale 25,31), per ottenere un maggior incremento alla voce 1.B. Da non trascurare anche la possibilità di unificare le due voci, tenendo conto che la maggioranza delle agenzie già addebitano l'importo maggiore a prescindere dalla modalità di emissione delle polizze”*.

**76.** Un ulteriore documento, acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi presso Assagenti, contiene appunti manoscritti presi nel corso della stessa riunione, su carta intestata dell'Associazione<sup>60</sup>. Il documento testimonia chiaramente la volontà dei partecipanti alla riunione di procedere in modo coordinato alla fissazione degli aumenti dei diritti fissi, da sottoporre agli spedizionieri, e di pressare questi ultimi per giungere in breve all'accordo su tali aumenti. In tal senso, nel citato appunto si legge che *“FG [NDR: Filippo Gallo]” ha detto che “Accordo/rinnovo – Lo abbiamo anticipato in una delle ultime riunioni. Li presseremo x giungere nel medio ad un rinnovo. Meccanizzazione/informatizzazione attenzione a questa fase,/ da sfruttare. FG [NDR Filippo Gallo] ricorda importi attuali e si apre la discussione sulla congruità ed i principi su cui basare le richieste di aumento”*<sup>61</sup>. Nel medesimo appunto si riporta inoltre *“Donati [Coscon] chiede situaz. Savino*

---

<sup>59</sup> Cfr. doc. 1.39.

<sup>60</sup> Cfr. doc. 1.42.

<sup>61</sup> Cfr. doc. 1.42.

*del Bene [spedizioniere deviante]”.*

**77.** La riunione successiva si svolge in data 13 luglio 2004. Anche tale riunione è stata preceduta da una convocazione da parte del Presidente della Commissione, Giovanni Cerruti, esponente di Gastaldi, avvenuta il 6 luglio 2004 e recante, al punto n. 2 dell’ordine del giorno, *“Informativa circa le trattative per il rinnovo dell’accordo sui Diritti Fissi”*<sup>62</sup>.

Ad essa prendono parte APL, China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, K-Line, Yang Ming, CSA, Medmar Tramp e Prosper<sup>63</sup>.

Riguardo a tale incontro si dispone del verbale ufficiale che reca, al secondo punto dell’odg, *“informativa circa le trattative per il rinnovo dell’accordo sui Diritti Fissi”*. Nel corso di tale riunione viene riassunto il percorso effettuato dalle agenzie marittime riunite in seno all’associazione a partire dal febbraio dello stesso anno per addivenire alla definizione dei termini dell’intesa sui diritti fissi; viene consegnata ai presenti, in via informale e riservata, una bozza del nuovo accordo sui diritti fissi; vengono esaminati i nuovi importi concordati che avranno valore dal 1° ottobre 2004, e l’ulteriore incremento previsto per l’anno 2006<sup>64</sup>, e viene esplicitato che il risultato raggiunto è conforme a quanto stabilito nella riunione di febbraio in seno alla Commissione Portuale. In particolare, nel verbale è riportato che *“la Commissione prende atto che il risultato ottenuto è sostanzialmente in linea con quanto definito lo scorso mese di febbraio dalla stessa Commissione sotto la presidenza del Signor Gallo”*<sup>65</sup>.

Sempre con riferimento a tale riunione del 13 luglio 2004, il rappresentante di CMA CGM così riassume i risultati della stessa, in sede *“prossima revisione dei diritti di polizza import/export (...). Si è parlato di sconti sui diritti di polizze export trasmesse via edi dal cliente e di polizze consegnate fuori Genova (...)”*<sup>66</sup>.

**78.** In conclusione, nel corso del 2004, gli agenti marittimi riuniti in seno alla

---

<sup>62</sup> Cfr. doc. 1.56.

<sup>63</sup> Cfr. doc. 1.40. Tale presenza risulta confermata dalle suddette parti: cfr. docc. 8.499, 8.503, 8.517, 8.508, 8.495, 8.494, 8.491, 8.489, 8.521.

<sup>64</sup> In tale riunione si precisa che 0,50 euro per polizza export saranno destinati alla società Hub Telematica Scarl – nella cui compagine entrerà a breve anche Assagenti – per l’implementazione della parte telematica degli scambi documentali.

<sup>65</sup> Nella medesima riunione, inoltre, si dà conto della proposta dell’associazione, di concerto con Spediporto, alla Camera di Commercio locale, volta a far inserire tra gli Usi di Piazza una norma relativa a tali diritti fissi e del fatto che tale proposta, con buone probabilità, venga accettata.

In effetti la Raccolta provinciale degli usi 2005 della CCIAA di Genova contiene, all’art. 34, una norma, rubricata *“Compensi alle agenzie”*, recante *“All’agenzia marittima viene riconosciuto un corrispettivo per prestazioni accessorie al rilascio degli originali Polizza (Export), Buoni di Consegna (Import), Dichiarazioni e stampati vari, pertinenti il trasporto marittimo di merce varia e/o containerizzata”* (cfr. doc. 1.30).

<sup>66</sup> Cfr. doc. 1.102.

Commissione Portuale di Assagenti discutono e si accordano sull'entità dei diritti fissi da proporre alla controparte contrattuale in vista del rinnovo dell'Accordo e sulla tempistica di entrata in vigore dei citati aumenti. Già nel corso del 2004, inoltre, gli agenti riuniti in seno alla Commissione Portuale monitorano l'applicazione degli importi concordati anche da parte degli spedizionieri.

**79.** A seguito di tali riunioni, il 21 settembre 2004 viene siglata a Genova l'edizione 2004/2006 dell'accordo tra Assagenti e Spediporto, che prevede importi per i diritti fissi assolutamente coerenti con quanto concordato tra gli agenti riuniti in seno alla Commissione Portuale.

Infatti, l'accordo prevede per le p/c in partenza il pagamento di un diritto fisso pari a 26,40 euro dal 1/10/2004 al 31/12/2005 e pari a 27,40 euro dal 1/1/2006 al 31/12/2006; per il rilascio di buoni di consegna e nulla osta il pagamento di un diritto fisso pari a 21,00 euro dal 1/10/2004 al 31/12/2005 e pari a 22,00 euro dal 1/1/2006 al 31/12/2006<sup>67</sup>.

#### *IV.3.2.ii La riunione del 10 marzo 2005*

**80.** Nel corso del 2005 si svolge un'altra riunione in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, nel corso della quale le agenzie marittime si mettono d'accordo sulle modalità di interpretazione delle voci dell'Accordo relative alla corresponsione dei diritti di polizza secondo il modello tradizionale (cartaceo) e telematico.

La riunione del 10 marzo 2005 della Commissione Portuale di Assagenti è stata preceduta da una convocazione del Presidente della Commissione, Giovanni Cerruti, recante, al punto n. 3 dell'ordine del giorno, "*Interpretazione voce 1b accordo corrispettivi servizi agenziali*"<sup>68</sup>.

Alla riunione del 10 marzo 2005 hanno partecipato 9 tra le Parti del procedimento, e cioè APL, Coscon, Gastaldi, K-Line, Maersk, Yang Ming, CSA, Prosper e Zim<sup>69</sup>. Nel verbale ufficiale viene riportato, al punto n. 3 dell'ordine del giorno, "*Interpretazione voce 1b accordo corrispettivi servizi agenziali*".

In merito a tale punto, il Presidente legge gli articoli 1b) e 1c) dell'accordo in vigore (che si riferiscono rispettivamente alla corresponsione dei diritti di polizza secondo il sistema tradizionale e secondo il nuovo sistema

---

<sup>67</sup> Cfr. doc. 1.60; *infra* per la descrizione dettagliata del contenuto dell'accordo.

<sup>68</sup> Cfr. doc. 1.56.

<sup>69</sup> Cfr. doc. 1.44. Tale presenza risulta confermata dalle seguenti parti: cfr. docc. 8.515, 8.517, 8.503, 8.495, 8.494, 8.521 e 8.492. Con riferimento a tale ultimo documento, di provenienza Zim, la società chiarisce la presenza del Signor Corte, dipendente della Stella Maris, successivamente trasformata in Zim.

telematico, in via di sviluppo).

Con riguardo a tali articoli, viene discussa e concordata dai presenti la corretta interpretazione degli stessi, nonché la linea di condotta comune da tenere conseguentemente a tale decisione.

In particolare, viene precisato che *“l’art. 1b) riguarda il vecchio modo di stampa delle polizze: (...) Per quanto riguarda l’art. 1c), invece, si fa espresso riferimento ai sistemi EDI di trasmissione dati tra agenzia e spedizioniere, lasciando loro facoltà di determinare un corrispettivo. Poiché risulta che un’agenzia marittima (...), mal interpretando o confondendo la voce 1b) con la voce 1c), abbia circolarizzato ad alcuni clienti spedizionieri una comunicazione fundamentalmente errata che risulta venga ora strumentalizzata, è stato deciso di parlarne in commissione, per concordare una linea da portare avanti sia a livello di chiarimento con l’Associazione Spedizionieri, cofirmataria dell’accordo, sia con l’agenzia marittima in questione. Dopo ampia discussione viene deciso di proporre all’Associazione Spedizionieri un’interpretazione dell’art. 1b) come sopra descritto e condiviso dai presenti, di richiamare l’agenzia associata al rispetto dell’accordo specificando e precisando l’interpretazione sempre dell’art. 1b) e quella dell’art. 1c) nel quale, tra l’altro, sempre d’accordo con gli spedizionieri, pur non arrivando ad individuare una cifra come alcuni riterrebbero opportuno, si potrebbe meglio dettagliare la serie minima di dati che devono essere trasmessi con il sistema EDI per poter essere applicato, che dovrebbero essere: booking, istruzioni di compilazione di polizza, verifica e successiva stampa diretta delle polizze da parte dello spedizioniere”*.

**81.** Un ulteriore documento, acquisito nel corso degli accertamenti ispettivi, contiene appunti manoscritti presi nel corso della stessa riunione, su carta intestata Assagenti<sup>70</sup>. Con riguardo al punto n. 3 dell’odg, il documento rappresenta che l’art. 1b) è *“vecchio”* e che comunque *“si deve specificare la tipologia”*; con riferimento all’art. 1c) si riporta *“si dovrebbe tentare di dare una cifra (individuata tra noi)?”* e *“chiarire meglio i dati che devono essere forniti”*.

**82.** In conclusione, da tali documenti si evince che le parti concordano tra di loro le modalità di interpretazione di alcune voci dell’accordo 2004 relative alle procedure cartacee e informatiche, legate all’emissione delle p/c e dei buoni di consegna; intendono definire l’entità dei corrispettivi in merito alle polizze EDI e disciplinare anche il *set* di informazioni necessarie per rendere tale tipologia di servizio. In tale riunione, infine, emerge anche un

---

<sup>70</sup> Cfr. doc. 1.46.



monitoraggio da parte dei presenti sull'applicazione della concertazione indetta in ambito associativo.

#### *IV.3.2.iii La riunione del 23 novembre 2006*

**83.** Le discussioni in merito alla definizione concertata delle tariffe proseguono anche nel 2006, ed in particolare in una riunione del 23 novembre. Anche di questa riunione esiste una convocazione da parte del Presidente, Giovanni Cerruti, del 14 novembre 2006 per il giorno 21 novembre 2006, poi posticipata al 23 novembre<sup>71</sup>. Essa reca, al punto n. 1 dell'ordine del giorno, *“considerazioni sul rinnovo dell'Accordo per Diritti Agenziali in scadenza il 31/12/2006”*.

A questa riunione erano presenti tra le Parti del procedimento APL, China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, HL, K-Line, Maersk, Yang Ming, CSA, Prosper e Zim<sup>72</sup>.

**84.** Il verbale ufficiale di questa riunione è individuato da Assagenti nel documento al fascicolo n. 1.47: l'Associazione precisa al riguardo che *“la riunione della Commissione Portuale alla quale tale verbale si riferisce venne tenuta il 23.11.2006”*<sup>73</sup>.

Il verbale riproduce, al punto n. 1 dell'odg, il medesimo punto contenuto nella lettera di convocazione e cioè *“considerazioni sul rinnovo dell'Accordo per Diritti Agenziali in scadenza il 31/12/2006”*.

Quanto al contenuto, il verbale riporta che *“l'accordo in vigore scadrà il 31 dicembre p.v. e (...) [il Presidente, Giovanni Cerruti] riterrebbe facilmente raggiungibile un accordo “tranquillo” con l'Associazione Spedizionieri, in linea con gli aumenti dei precedenti rinnovi. Tuttavia auspica un atteggiamento diverso che possa portare ad aumenti più consistenti e, riservandosi di approfondire la sua opinione, apre la riunione per un giro di opinioni”*. Il Segretario interviene sottolineando l'importanza dei processi telematici che si stanno sviluppando ed osserva che alcune procedure, anche rientranti nell'accordo, elimineranno il “cartaceo”. Il verbale prosegue, riportando che *“Si susseguono quindi gli interventi dei presenti, non trascurando di esaminare l'entità delle fees richieste in alcuni porti europei dove risultano, in larga parte, maggiori delle nostre. Viene sviscerato l'argomento approfondendo anche la voce trasmissione EDI, sino ad oggi*

---

<sup>71</sup> Cfr. docc. 1.56 e 5.344.

<sup>72</sup> Cfr. doc. 5.344. Tale presenza risulta confermata dalle suddette Parti: cfr. docc. 8.515, 8.499, 8.517, 8.492, 8.503, 8.495, 8.494, 8.491, 8.489, 8.504.

<sup>73</sup> Cfr. doc. 5.344.

*lasciata alla libera contrattazione delle parti ma che, proprio nella previsione di un suo massiccio incremento, viene reputato opportuno stabilire in cifra fissa come le altre voci. A prescindere dall'entità degli aumenti che si andranno a proporre, viene ritenuta indispensabile l'unità della categoria, possibilmente a livello nazionale, delle tariffe che andranno ad essere concordate. Le proposte risultano assai differenti, si passa infatti da aumenti del 5 o 6%, in linea con gli anni precedenti, sino ad arrivare a cifre vicine al 100%, ritenute da alcuni rischioso perché potrebbe diventare uno strumento commerciale che, di conseguenza, farebbe perdere l'auspicata unità. In ogni caso le varie proposte vengono comunque motivate. Riepilogando le varie opinioni pur ritenendo possibile un aumento minimo delle attuali tariffe attorno al 10/12%, che necessita comunque di una richiesta iniziale più alta per poter essere ottenuto, viene in pratica prospettata l'ipotesi di tentare di assestarsi su cifre maggiori, cercando di arrivare, anche con gradualità, ad importi vicini ai 40 Euro per l'export ed ai 35 Euro per l'import".*

Ancora, nella parte finale, il Presidente suggerisce ai presenti di “ragionare su quanto discusso, verificarlo internamente ed aggiornare la riunione ad un futuro prossimo, che viene individuato nel giorno martedì 12 dicembre p.v.”

<sup>74</sup>

**85.** Nel verbale si dà pure conto del fatto che i partecipanti si sono anche coordinati in merito alla possibilità di inserire, nel futuro accordo con Spediporto, i corrispettivi relativi ad altri servizi agenziali (i.e. cambio nave, cambio destinazione, consegna anticipata polizze per prodotti Feoga con restituzione all'importazione)<sup>75</sup>.

**86.** Il contenuto di questa riunione, è altresì confermato da HL, secondo la quale gli agenti marittimi avevano intenzione di aumentare gli importi dei diritti fissi, al pari di quelli riconosciuti in altre realtà portuali europee<sup>76</sup>.

**87.** In conclusione, dal verbale della riunione del 23 novembre 2006 emerge che gli agenti marittimi hanno dato vita ad una discussione in merito all'entità dei diritti fissi, determinandone altresì l'ammontare; hanno deciso di stabilire anche una “cifra fissa” per le *fees* telematiche (trasmissioni via EDI), prima lasciate alla libera contrattazione tra agente e spedizioniere, ed

---

<sup>74</sup> Di tale riunione non vi è un verbale, ma del fatto che si sia tenuta e che abbia costituito un prolungamento della precedente ne danno notizia HL e CSA (cfr. docc. 5.359 e 8.517).

<sup>75</sup> Al riguardo, emerge che mentre la fissazione del prezzo in ordine ad alcuni servizi, ad es. per le cd p/c prodotti Feoga, non sembra necessaria, in quanto tali polizze risultano essere un numero non rilevante (nonostante gli spedizionieri, anche per questo tipo di pratica, richiedono un compenso ai loro clienti), per altri servizi, come i cambi nave e/o destinazione, invece, sarebbe opportuna una regolamentazione dei corrispettivi da parte degli agenti, in quanto essi spesso assumono una valenza commerciale.

<sup>76</sup> Cfr. doc. 5.359.

hanno tentato di coordinarsi anche sui corrispettivi relativi ad altri servizi agenziali (cambio nave, cambio destinazione), ritenuti rilevanti sotto il profilo commerciale.

Infine, dal verbale di tale riunione emerge chiaramente che le parti intendessero concertare il *quantum* dei diritti fissi, aumentandone sensibilmente l'ammontare rispetto al passato.

**88.** A seguito di tali riunioni tenutesi nel biennio 2005/2006, il 20 marzo 2007 ha avuto luogo un incontro tra i rappresentanti di Assagenti e di Spediporto, nel quale è stato stabilito il rinnovo dell'accordo sui corrispettivi per servizi agenziali (siglato il 21 settembre 2004 e scaduto il 31 dicembre 2006). Nel nuovo accordo risultante dall'incontro, il cui verbale è stato siglato l'11 aprile 2007, sono previsti importi per i diritti fissi assolutamente coerenti con quanto concordato tra gli agenti riuniti in seno alla Commissione Portuale<sup>77</sup> e decisamente più elevati di quelli previsti dal pregresso accordo.

In particolare, in esso viene stabilito per le p/c in partenza il pagamento di un diritto fisso pari a 33,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008 e pari a 40,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008; per il rilascio di buoni di consegna il pagamento di un diritto fisso pari a 30,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008 e pari a 40,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008. Inoltre, viene introdotto il prezzo dei diritti per le trasmissioni EDI sia import che export, corrispondenti a 25,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008 ed a 35,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008<sup>78</sup>.

**89.** Gli importi decorrenti dal primo marzo 2008 sono comprensivi, per la prima volta, di uno sconto di fidelizzazione a favore dello spedizioniere pari a 4,00 euro<sup>79</sup>.

Con particolare riferimento alla genesi ed alla *ratio* dello sconto di fidelizzazione, rileva un documento agli atti del fascicolo istruttorio, reperito presso la sede di Assagenti. Si tratta di una circolare, la n. 123/2007 del 12 aprile 2007, recante “*verbale di intesa per rinnovo accordo diritti fissi*” inviata da Spediporto agli associati.

Dal contenuto di tale circolare si evince la ferma volontà degli agenti marittimi di definire tariffe pari a 40 euro sin da subito sia per le polizze di carico che per i buoni di consegna e la ritrosia degli spedizionieri, in particolare degli esponenti della Commissione marittima, “*a sopportare dall'oggi al domani un aumento di tale portata*”. Tuttavia, nel documento, l'Associazione degli Spedizionieri rappresenta che a fronte della “*concreta*

---

<sup>77</sup> Vedi *infra* per una descrizione dettagliata dell'Accordo.

<sup>78</sup> Cfr. doc. 1.1. all. 3.5.

<sup>79</sup> Cfr., doc. 1.3 all. 2.25.

*possibilità di rompere l'intesa e lasciare che, dopo oltre vent'anni, fosse il mercato e la libera contrattazione tra le parti a determinare gli importi da corrispondere alle agenzie marittime a titolo di diritti per servizi agenziali", è prevalso "un senso di responsabilità e di concreto pragmatismo" sfociato in un'intesa "vincolante (...) per le parti che l'hanno sottoscritta e per quelle, agenti e spedizionieri, che ne hanno sempre voluto osservare la portata in virtù di una sorta di gentleman agreement (...). Intesa che (...) riteniamo possa comunque presentare qualche aspetto da non sottovalutare ovvero: (...) richieste di aumento avanzate dagli Agenti Marittimi, relative (...) alle voci p/c in partenza e rilascio buoni di consegna (...). Spalmate su un periodo di 20 mesi (...) e divise in due tranches (...); la definizione, inserita a titolo permanente nell'accordo e direttamente azionabile dalla casa di spedizioni, di uno sconto o premio, pari a euro 4,00 per ogni polizza o svincolo, sia cartaceo – a fronte dei 40 euro pagati alla Compagnia (costo reale netto euro 36,00) – che telematico, effettuato a partire dal 1° marzo 2008 (sul punto, che introduce, formalizza ed istituzionalizza, per la prima volta, un importo a favore delle case di spedizioni pagato dalle agenzie, verranno nei prossimi mesi date indicazioni sulle operazioni per la sua fatturazione e per il controllo sul corretto versamento del dovuto da parte delle agenzie marittime)".*

Nella circolare, infine, si conclude affermando "il verbale di accordo per il rinnovo dell'intesa presenta comunque alcuni aspetti non completamente negativi e che, come nel caso dello sconto premio allo spedizioniere, pone quest'ultimo per la prima volta nella possibilità di vedersi obbligatoriamente riconosciuto un qualcosa di concreto e determinato proprio da parte delle Agenzie Marittime"<sup>80</sup> (sottolineature aggiunte).

**90.** In conclusione, a fronte delle evidenti richieste di aumento dei corrispettivi dei diritti fissi da parte degli agenti marittimi, l'Associazione di categoria degli spedizionieri ha accettato - anziché discostarsene - nell'interesse degli associati, di siglare l'intesa l'11 aprile, assicurandosi come contro-partita lo sconto di fidelizzazione, "determinato" dalle agenzie marittime. Su tale voce, inserita per la prima volta nel verbale di intesa per il rinnovo dell'Accordo 2007, nel corso del 2007 sono state effettuate discussioni in seno alla Commissione Portuale, volte a disciplinarne anche le modalità di corresponsione agli spedizionieri.

---

<sup>80</sup> Cfr. doc. 1.24

#### *IV.3.2.iv Le riunioni del 20 aprile 2007, 8 maggio 2007 e 12 ottobre 2007*

**91.** L'attività di concertazione tra gli agenti marittimi prosegue anche nel corso del 2007, nelle riunioni del 20 aprile 2007, dell'8 maggio 2007 e del 12 ottobre 2007.

**92.** Di tali riunioni esistono le rispettive convocazioni da parte del Presidente, Giovanni Cerruti, del 16 aprile 2007, 27 aprile 2007 e 5 ottobre 2007<sup>81</sup>.

La convocazione del 16 aprile 2007 alla riunione del 20 aprile 2007 informa che si tratterà di una *“riunione allargata della Commissione per commentare ed approfondire il recente rinnovo dell’Accordo sui Corrispettivi per Servizi Agenziali”*.

La convocazione del 27 aprile 2007 alla riunione dell'8 maggio 2007 informa che si tratterà di una *“riunione allargata della Commissione per la prosecuzione della discussione degli argomenti trattati nel corso della riunione del 20 aprile u.s. al riguardo del rinnovo dell’Accordo sui Corrispettivi per Servizi Agenziali”*.

Infine, la convocazione del 5 ottobre 2007 alla riunione del 12 ottobre 2007 informa che si tratterà di una riunione *“per la prosecuzione della discussione degli argomenti trattati nel corso dei precedenti incontri al riguardo del rinnovo dell’Accordo sui Corrispettivi per Servizi Agenziali con particolare riferimento alla bozza di Nota congiunta interpretativa trasmessa in via riservata ai Signori Titolari lo scorso 1° ottobre”*.

**93.** Relativamente alle prime due riunioni indicate – quelle del 20 aprile e dell'8 maggio 2007 – non esistono i relativi verbali<sup>82</sup>.

Tuttavia, Assagenti ha fornito l'elenco dei partecipanti ad esse, mediante i fogli presenze indicanti i nominativi delle persone presenti e le relative società di appartenenza. Sulla base del foglio presenze fornito da Assagenti, alla riunione del 20 aprile 2007 erano presenti tra le Parti del procedimento: LeNavi, APL, China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, K-Line, HL, Yang Ming, Scerni, CSA, Medmar, Prosper e Zim<sup>83</sup>.

Sulla base del foglio presenze fornito da Assagenti, alla riunione dell'8

---

<sup>81</sup> Cfr. docc. 1.3, all. 2.7 e 1.56.

<sup>82</sup> Cfr. doc. 4.337.

<sup>83</sup> Cfr. doc. 4.337. Tale presenza risulta confermata dalle suddette Parti (cfr. docc. 8.499, 8.517, 8.506, 8.502, 8.503, 8.495, 8.494, 8.491, 8.489, 8.504). Anche Medmar che, in prima battuta, aveva dichiarato di essere stata assente (v. doc. 8.509), ha poi motivato tale dichiarazione, precisando che essa era stata resa in ragione del fatto che negli archivi della società non era stata rinvenuta evidenza in ordine alla partecipazione di Medmar a tali riunioni, non essendoci i relativi verbali; in ogni caso, la rappresentante della società, indicata nel foglio presenze di Assagenti, ha ricordato di aver partecipato a due riunioni della Commissione Portuale (v. doc. 8.536).

maggio 2007 erano presenti tra le Parti del procedimento: LeNavi, APL, China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, HL, K-Line, Maersk, Yang Ming, CSA, Medmar, Prosper e Zim<sup>84</sup>. Scerni ha dichiarato di essere stato presente a tale riunione<sup>85</sup>.

**94.** Sebbene non siano presenti agli atti del fascicolo i verbali di tali riunioni, alcune rilevanti informazioni in merito all'andamento delle stesse si desumono dai verbali delle riunioni del Consiglio Direttivo di Assagenti del 18 aprile 2007 e del 21 maggio 2007, nonché dal verbale della successiva riunione della Commissione Portuale del 12 ottobre 2007.

Nel primo dei citati documenti, il Presidente, dopo aver informato i partecipanti che *“sul tema del rinnovo dell'accordo è già stata convocata per il 20 aprile prossimo una riunione della Commissione Portuale allargata a tutte le agenzie di linea associate”*, riporta che *“si sta lavorando per definire l'accordo, completo delle relative back letter (...)”*.

Nel secondo di essi, dopo un'informativa ai partecipanti in merito al fatto che *“si è tenuto lo scorso 10 maggio un ulteriore incontro con i rappresentanti dell'Associazione Spedizionieri allo scopo di giungere alla stesura definitiva dell'accordo i cui punti principali sono comunque già stati individuati nel verbale di intesa siglato l'11 aprile u.s.”*, si legge che *“in questo primo periodo che si è iniziato ad applicare gli importi concordati gli spedizionieri stanno lamentando la mancata possibilità di accedere alle tariffe ridotte previste dalle procedure EDI e a tale scopo, nel corso di quest'ultimo incontro, dopo lunghe discussioni, si è deciso di predisporre una circolare interpretativa congiunta, a seguito della quale si dovrebbe giungere alla firma dell'accordo completo (...)”*.

Nel verbale della riunione della Commissione Portuale del 12 ottobre 2007, infine, si discute del problema di un cliente spedizioniere che non corrisponde i diritti fissi definiti dall'accordo; in particolare, si legge che *“si era deciso comunemente nel corso dell'ultima riunione (...) di tentare di far passare almeno gli ultimi aumenti, incrementando della stessa cifra gli importi che i singoli fatturano a questo spedizioniere, ma anche questo tentativo è stato rigettato [dallo spedizioniere in questione] (...) e sta contribuendo a generare numerosi contenziosi amministrativi”*.

**95.** Sempre in relazione al contenuto delle riunioni, anche i seguenti documenti, provenienti da alcune Parti del procedimento, concorrono a

---

<sup>84</sup> Cfr. doc. 4.337. Tale presenza risulta confermata dalle suddette Parti (cfr. docc. 8.499, 8.517, 8.506, 8.503, 8.495, 8.494, 8.491, 8.489, 8.504). Quanto a Medmar, valgono le medesime considerazioni effettuate nella nota precedente con riguardo alla riunione del 20 aprile 2007.

<sup>85</sup> Cfr. doc. 8.502.

delineare gli argomenti di cui si parlò nel corso delle stesse.

Una mail interna di CMA CGM, datata 20 aprile, inviata dal partecipante alla riunione del 20 aprile 2007 per conto della società, ed acquisita in ispezione, contiene un riassunto dei punti salienti della riunione. La mail reca: *“Seguito riunione odierna presso Assagenti per discutere dei costi delle polizze/svincoli posso riepilogare i punti salienti: - cambio denominazione da “diritti fissi” a “Corrispettivi per Servizi Agenziali” - data di applicazione a Genova: 15 aprile (...) - apertura verso BL telematiche con un margine di negoziazione per l’agenzia che deve riceverne chiari benefici. Rispetto all’accordo precedente si fissa una tariffa ma si lasciano blandi i limiti dell’interpretazione della trasmissione EDI essendo ancora quasi tutti in alto mare con il web (Maersk inclusa), A voce posso essere sicuramente più chiaro. - molta preoccupazione per il caso “Savino”. La Commissione si riaggiorna l’8 maggio per verificare cosa singolarmente si è riuscita ad applicare/incrementare. La maggioranza auspica che si raggiunga almeno ad applicare l’aumento effettivo. (...) – molte agenzie stanno applicando i nuovi diritti a tutta Italia (quasi tutti con eccezione al momento di Livorno). Il restante (30% circa) aspetta la firma tra Federspedi e Federagenti che dovrebbe avvenire i primi di maggio per uscire dai confini di Genova. – Novità dal 1 marzo 2008!!! Lo spedizioniere sarà autorizzato al rebate di 4 euro a polizza/svincolo (...)”*<sup>86</sup>.

**96.** Analogamente, una successiva mail interna di CMA CGM, datata 8 maggio, inviata dal partecipante alla riunione dell’8 maggio 2007 per conto della società, ed acquisita in ispezione, riporta una sintesi degli argomenti trattati nella riunione. In particolare, con riguardo all’applicazione delle nuove tariffe *“dopo riunione odierna in Assagenti tutti gli Agenti ammettono che a Genova non c’è stato il minimo problema ad applicare le nuove tariffe dei diritti (...)”*. In relazione allo spedizioniere deviante *“Per quanto riguarda il caso SDB [leggi: Savino Del Bene] tutti hanno comunicato l’aumento della differenza, quindi minimo 5,70 euro, ma nessuno ha ricevuto l’ok del cliente. I più dichiarano una tariffa SDB attuale tra i 20 e i 22 euro a BL che vorrebbero quindi portare a 25/27 euro. (...) Maersk ha confermato che sta applicando a SDB euro 10 a bl (eredità PONL) e che il contratto scadrà il 30 giugno 2007. Come minimo vuole aumentare di euro 5.70.MSC/Le Navi (...) si presume Zero a SDB”*. Inoltre *“(…) Spediporto vuole delle modifiche sul concetto di trasmissione EDI”*<sup>87</sup>.

---

<sup>86</sup> Cfr. doc. 1.103.

<sup>87</sup> Cfr. doc. 1.82. Il contenuto delle riunioni del 20 aprile e dell’8 maggio risulta confermato da HL nell’ambito delle dichiarazioni orali (cfr. doc. 4.306), nonché quelle rese da Scerni e da Le Navi in corso di

97. Venendo alla riunione del 12 ottobre 2007, come anticipato, essa è stata convocata dal Presidente, Giovanni Cerruti, “*per la prosecuzione della discussione degli argomenti trattati nel corso dei precedenti incontri al riguardo del rinnovo dell’Accordo sui Corrispettivi per Servizi Agenziali con particolare riferimento alla bozza di Nota congiunta interpretativa trasmessa in via riservata ai Signori Titolari lo scorso 1° ottobre*”.

Alla riunione del 12 ottobre 2007 parteciparono le seguenti Parti del procedimento: LeNavi, APL, China Shipping, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, HL, K-Line, Maersk, Yang Ming, CSA, Prosper, Medmar Tramp e Thos Carr<sup>88</sup>.

Il verbale riporta che “*dopo la firma dell’accordo, lo scorso 11 aprile, si è aperto un ampio dibattito tra le due associazioni interessate, circa l’individuazione dei parametri che possono determinare l’applicazione delle tariffe dei corrispettivi per le trasmissioni dei documenti con sistemi EDI. Al riguardo dopo diversi incontri si era stabilito di redigere una “Nota interpretativa congiunta” sul punto in questione, nota che (...) è stata circolarizzata per essere discussa e licenziata oggi (...). (...) per poter concordare la tariffa ridotta [per le trasmissioni EDI] si devono riscontrare degli effettivi vantaggi e risparmi, dalla generalità delle aziende individuati solamente in caso di trasmissione completa*”. Nella riunione si dà quindi lettura del punto della nota interpretativa, dove viene esplicitata la posizione degli agenti<sup>89</sup>: “*(...) Al termine della discussione, (...) viene approvato il testo proposto e sopra riportato che verrà, di conseguenza, trasmesso all’Associazione Spedizionieri per una loro valutazione*”.

---

procedura. Ad esempio, Scerni, tramite il suo rappresentante alle suindicate riunioni, il signor Dellepiane, riferisce che “*in entrambe le riunioni sono state esaminate problematiche attinenti alle modalità di applicazione delle tariffe per i servizi agenziali*” (cfr. doc. 5.373). LeNavi, tramite il suo rappresentante alle suindicate riunioni, il signor Avvenente, ricorda che le riunioni “*si erano aperte con una discussione sul livello massimo dei diritti fissi da applicare, contenuti nell’accordo concluso con Spediporto. Gli operatori presenti esprimevano il loro parere sulla congruità degli importi massimi fissati contenuti nell’accordo, anche in vista dell’applicazione dei nuovi importi previsti dall’accordo per il 2008. Più specificamente, alcuni operatori, tra i quali Maersk ed alcune agenzie di minori dimensioni, si mostravano maggiormente propensi di altri operatori di applicare tariffe elevate. Alla successiva riunione dell’8 maggio 2007 (...) è proseguito il confronto tra gli operatori sulla congruità del livello dei corrispettivi agenziali contenuti nell’Accordo*” (doc. 5.382).

<sup>88</sup> Cfr. docc. 1.50 e 4.337. La presenza è altresì confermata dalle parti (cfr. docc. 8.499, 8.515, 8.506, 8.498, 8.503, 8.495, 8.494, 8.491, 8.489, 8.504, 8.521). Quanto a CSA, la società precisa che la persona indicata come proprio rappresentante nel verbale avrebbe cessato di far parte della società dal giugno 2007 (cfr. docc. 8.517 e 8.501).

<sup>89</sup> La posizione degli agenti viene esplicitata attraverso la dicitura “*la trasmissione telematica di tutti i dati necessari all’espletamento delle intere operazioni in formato elettronico standard o proprietario*” (intendendo con ciò che la tariffa ridotta è applicabile solo soddisfacendo tutti i passaggi in via informatica). La frase è stata completata con l’aggiunta della dicitura “*Tuttavia, in considerazione delle variegate situazioni riscontrate sia a livello agenziale, sia a livello spedizionieristico, ciò non preclude la possibilità, fra le singole parti interessate, di individuare procedure diverse, di reciproca soddisfazione, a cui riferire la tariffa EDF*”.



Il presidente affronta poi un secondo punto, quello relativo allo spedizioniere “deviante” dall’accordo e al riguardo si legge che *“Dopo aver acquisito il parere dei presenti il Signor Cerruti riferisce di ritenere estremamente rischioso portare questo argomento a livello associativo, in quanto potrebbe dare spunto ad altri spedizionieri con importante peso contrattuale di imitarne l’atteggiamento negativo. (...). Suggestisce pertanto di inviare tutti allo spedizioniere in questione una notice con i nuovi importi dei corrispettivi e dopo gestirne singolarmente le reazioni”*.

**98.** A seguito delle tre riunioni indicate del 2007, viene stilata la *“Nota circolare congiunta in relazione all’interpretazione del richiamato termine EDI e delle modalità di riconoscimento degli sconti in osservanza ed applicazione del verbale di intesa sul rinnovo accordo in tema di corrispettivi per servizi agenziali per il biennio 2007-2008”* (di seguito anche *“nota interpretativa congiunta”*)<sup>90</sup> tra le due associazioni di categoria che prevede:

1) quanto alla definizione di trasmissione EDI *“la trasmissione telematica di tutti i dati necessari all’espletamento delle intere operazioni in formato elettronico standard o proprietario”*. *“Tuttavia, in considerazione delle variegate situazioni riscontrate sia a livello agenziale, sia a livello spedizionieristico, ciò non preclude la possibilità di applicazione della tariffa EDI anche in presenza di trasmissioni parziali di dati in formato elettronico, semprechè le singole parti coinvolte ne riscontrino reciproci risparmi oggettivi e soddisfazione”*;

2) quanto alle modalità interpretative ed applicative dello sconto di fidelizzazione *“fatto salvo il diritto riconosciuto alle parti di regolare la corresponsione secondo le modalità e le condizioni che verranno dalle stesse meglio viste ed individuate, resta e permane in capo a ciascuna agenzia/compagnia, sulla base della semplice richiesta della casa di spedizione richiamante i termini dell’intesa, l’obbligo di scontare tale importo dalle fatturazioni relative agli importi dovuti dallo spedizioniere all’agente su singoli giri di polizza e/o svincolo (parola)”*.

**99.** In conclusione, nel corso del 2007, gli agenti marittimi hanno continuato a discutere e a monitorare l’applicazione dell’accordo da parte dei soggetti interessati; hanno discusso, implementato e trovato un punto di convergenza in merito alle trasmissioni telematiche; si sono posti a più riprese la questione inerente lo spedizioniere “deviante”, definendo un comune comportamento nei confronti dello stesso, e si sono resi parti attive nel

---

<sup>90</sup> Cfr. doc. 1.3 all. 2.38.

processo di definizione delle modalità di applicazione dello sconto di fidelizzazione.

**100.** Infine, sulla base delle discussioni svoltesi in seno alla Commissione Portuale di Assagenti nel corso del 2007, il 14 marzo 2008 viene siglata a Genova la versione definitiva dell'accordo tra Assagenti e Spediporto, che conferma quanto stabilito l'11 aprile 2007, estendendo la validità temporale dell'accordo al 31/12/2009, e disciplinando le modalità applicative dello sconto di fidelizzazione. Con particolare riferimento a tale voce, anche alla luce delle discussioni tenutesi in seno alla riunione della Commissione Portuale in data 12 ottobre 2007, viene previsto che lo sconto di fidelizzazione potrà essere o direttamente detratto dagli importi dovuti dallo spedizioniere all'agente per singolo giro di polizza o svincolo o altrimenti corrisposto secondo le modalità e le condizioni liberamente concordate tra le parti.

#### *IV.3.2.v Gli accordi interassociativi Assagenti/Spediporto*

**101.** Nel seguito sono illustrati specificamente gli accordi siglati tra Assagenti e Spediporto nel 2004 e nel 2007.

##### *L'accordo del 2004*

**102.** Come anticipato nei paragrafi precedenti, le riunioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti erano precedenti e propedeutiche al rinnovo di ciascun accordo interassociativo, che veniva stipulato tra Assagenti e Spediporto con cadenza all'incirca biennale.

**103.** Il primo degli accordi presi in esame dalla presente istruttoria è quello siglato il 21 settembre 2004 a Genova tra Assagenti e Spediporto, e valido per il periodo dal 1° ottobre 2004 al 31 dicembre 2006. Per Assagenti hanno siglato l'accordo i signori Cerruti (Gastaldi), Panzera (Maersk), Rimassa (Prosper) e il Segretario Moscatelli (esponenti del *pool* ristretto).

Esso prevede, come anticipato, i seguenti corrispettivi:

1. P/C in partenza<sup>91</sup>:

26,40 euro dal 1/10/2004 al 31/12/2005;

27,40 euro dal 1/1/2006 al 31/12/2006.

Per i soggetti che hanno instaurato o instaureranno sistemi E.D.I. per la trasmissione automatica dati, i diritti potranno essere concordati tra le parti.

---

<sup>91</sup> L'importo relativo alle sole p/c in partenza è comprensivo anche di una quota (pari a 0,55 euro) a favore di Hub Telematica Scarl per finanziare l'attività della stessa.

2. Rilascio buoni di consegna e nulla osta (parola):  
21,00 euro dal 1/10/2004 al 31/12/2005;  
22,00 euro dal 1/1/2006 al 31/12/2006.

*L'accordo del 2007 (e la sua versione definitiva del 2008)*

**104.** Il secondo accordo oggetto di istruttoria è quello risultante da un incontro tra i rappresentanti di Assagenti e di Spediporto, il cui verbale è stato siglato l'11 aprile 2007 e la cui versione definitiva è stata siglata il 14 marzo 2008, ad esito delle discussioni intervenute in ambito associativo. Sia il verbale di intesa del 2007 che la versione definitiva dell'accordo sono stati siglati da un *pool* ristretto costituito dai signori Cerruti (Gastaldi), Rimassa (Prosper) e il Segretario Moscatelli.

Nell'accordo dell'aprile 2007 vengono stabiliti i seguenti corrispettivi:

1. P/C in partenza<sup>92</sup>:  
33,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008;  
40,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008.
2. Rilascio buoni di consegna (parola):  
30,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008;  
40,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008.
3. Trasmissione EDI sia import che export:  
25,00 euro dal 15/4/2007 al 28/2/2008;  
35,00 euro dal 1/3/2008 al 31/12/2008.

**105.** Come già anticipato, questo accordo prevede per la prima volta, e per quanto attiene al secondo scaglione di aumenti - quindi a partire dal 1° marzo 2008 - che gli importi sono comprensivi anche di una cifra convenuta in 4,00 euro che sarà corrisposta dall'agente a favore della casa di spedizione avente per scopo la sua fidelizzazione.

**106.** Nella versione definitiva, siglata il 14 marzo 2008, è previsto che il secondo scaglione di aumenti, decorrente dal 1° marzo 2008, avrà validità fino al 31/12/2009<sup>93</sup>.

Inoltre, nella "*nota allegata all'accordo in tema di corrispettivi per servizi agenziali*" - dopo aver ricordato che nell'aprile 2007 le parti hanno concordato il cd sconto di fidelizzazione (pari a 4,00 euro) a partire dal 1°

---

<sup>92</sup> Anche in tal caso l'importo relativo alle sole p/c in partenza è comprensivo anche di una quota (pari a 0,55 euro) a favore di Hub Telematica Scarl per finanziare l'attività della stessa.

<sup>93</sup> Anche in tale accordo vi sono una serie di altri servizi accessori ed eventuali, retribuiti a parte, quali ad esempio, le *mate's and good receipts*, dichiarazioni varie (età nave, bandiera, *black list*); dichiarazioni soggette a vidimazione notarile; rettifica delle p/c ed emissione correttore; ritardata presentazione delle p/c.

marzo 2008 – si precisa che “*tale cifra potrà essere o direttamente scontata dagli importi dovuti dallo spedizioniere all’agente per singolo giro di polizza o svincolo (parola) o altrimenti corrisposta secondo le modalità e le condizioni che verranno liberamente concordate tra la casa di spedizioni e l’agenzia*”.

**107.** Differentemente da quanto avvenuto in occasione degli accordi 2004 e 2007, in data 10 dicembre 2009, Assagenti e Spediporto siglano un “*Verbale di incontro relativo ai corrispettivi per servizi agenziali*”, senza avere alcun mandato con rappresentanza da parte degli associati<sup>94</sup>. In particolare da tale verbale si legge: “*premesso che 1) in data 31/12/2009 perderà efficacia l’accordo corrispettivi per servizi agenziali stipulato in data 14 marzo 2008; 2) al momento non sussiste da parte degli associati delle due Associazioni, mandato o incarico a queste ultime in merito alla stipula di accordi per l’anno 2010; 3) in assenza di tale mandato o di richiesta da parte degli associati, le Associazioni predette ritengono comunque opportuno esprimere indicazioni, sempre non vincolanti, in merito ai corrispettivi per Servizi Agenziali per l’anno 2010; Le associazioni predette ritengono che i compensi e i corrispettivi di cui al sopra citato accordo, rappresentino (...) un equo compenso (...) dichiarando di ritenere equa l’applicazione per l’anno 2010 (...)*”<sup>95</sup>.

#### ***IV.4 L’attuazione dell’intesa***

**108.** Dagli atti al fascicolo istruttorio risulta che la concertazione tra gli agenti in seno alla Commissione Portuale di Assagenti è stata poi materialmente attuata, con il contributo attivo delle associazioni di categoria. Esse, infatti, non solo hanno stipulato gli accordi interassociativi nel 2004 e nel 2007 ma hanno anche inviato numerose circolari agli associati volte a sollecitare il rispetto delle tariffe concordate.

---

<sup>94</sup> Ciò si deduce chiaramente da una e-mail reperita presso Assagenti, datata 2 dicembre 2009, in cui il Presidente della Commissione Portuale di Assagenti così scrive a Medmar: “*stiamo tentando di estendere la validità dell’accordo genovese al 31.12.2010.....Stiamo pensando di inserire nell’accordo una frase che dica chiaramente che l’accordo non vincola i nostri associati e che Assagenti lo firma senza avere alcun mandato di rappresentanza da qualsivoglia associato. Tutto questo, unito al fatto che ci sono e ci saranno considerevoli differenze di applicazione dei diritti tra agenzia e agenzia, spero e penso che la cosa non sia soggetta a verifiche e/o rischi multe da parte dell’antitrust*” (Cfr. doc. 1.13). La documentazione agli atti testimonia che la stipula dell’accordo tra associazioni di categoria, senza mandato con rappresentanza, era frutto di un parere legale richiesto da Assagenti circa i rischi *antitrust* connessi a tale tipologia di accordi (cfr. doc. 4.337 nonché doc. 1.68).

<sup>95</sup> Cfr. doc. 1.57.

Infine, la documentazione di seguito richiamata testimonia la concreta applicazione delle tariffe oggetto di concertazione da parte degli agenti.

#### *IV.4.1 Le circolari delle Associazioni*

##### *Le circolari Assagenti*

**109.** Le evidenze agli atti del fascicolo istruttorio dimostrano che le Associazioni di categoria degli agenti e degli spedizionieri, erano solite informare gli associati dell'avvenuta conclusione degli accordi e spesso ne sollecitavano l'applicazione, attraverso l'invio di circolari.

**110.** Con particolare riferimento ad Assagenti, dalla documentazione ispettiva emerge che l'edizione 2004/2006 dell'Accordo con Spediporto è stata diffusa agli associati mediante una circolare esplicativa, la n. 101/04 del 23 settembre 2004, nella quale viene riportata l'entità degli aumenti ed indicata la loro decorrenza<sup>96</sup>.

Successivamente, facendo seguito a tale circolare, Assagenti ha inviato un'ulteriore circolare alle associate, la n. 139/05 del 15 dicembre 2005, rammentando l'entrata in vigore del secondo scaglione di aumenti degli importi a decorrere dal 1° gennaio 2006 e riportandone l'entità. In particolare, nella citata circolare l'Associazione scrive “nel raccomandare la scrupolosa osservanza degli importi previsti dall'Accordo citato, si rammenta che restano invariate le quote previste dagli accordi nazionali e locali”<sup>97</sup> (sottolineature aggiunte).

**111.** Anche nel periodo successivo all'edizione dell'accordo 2007/2009, Assagenti invia una circolare alle associate, la n. 061/07 dell'11 aprile 2007, nella quale rammenta i nuovi importi e le decorrenze degli stessi e comunica, per la prima volta, l'entrata in vigore dello sconto di fidelizzazione a far data dal 1° marzo 2008<sup>98</sup>.

Inoltre, a seguito delle discussioni avvenute in seno alla Commissione Portuale nel corso del 2007 ed a seguito della condivisione della *“Nota interpretativa congiunta”* da parte degli agenti marittimi, nella successiva circolare del 14 febbraio 2008 n. 047/08 poi, l'Associazione ricorda non solo l'entrata in vigore degli aumenti degli importi a partire dal 1° marzo 2008 e dello sconto di fidelizzazione sempre a partire da tale data, ma anche l'entità le modalità di corresponsione di tale sconto, in coerenza con le

---

<sup>96</sup> Cfr. doc. 3.201, nonché doc. n. 3.261, all. 3.54.

<sup>97</sup> Cfr. doc. 1.91, nonché doc. n. 3.261, all. 3.55.

<sup>98</sup> Cfr. doc. 1.3 all. 2.25, nonché doc. n. 3.261, all. 3.57.

determinazioni assunte dagli agenti in relazione alla analisi della “*Nota interpretativa congiunta*”.

Infatti, in tale circolare, l’Associazione rammenta che “*dal 1° marzo 2008 entreranno in vigore i nuovi importi previsti dall’accordo siglato l’11 marzo 2007 (...)*” e sottolinea che, “*sempre dal 1° marzo p.v. entrerà in vigore anche il cd. sconto di fidelizzazione di 4 euro da applicare sia sulla documentazione import che su quella export*”. Quindi, prosegue affermando che “*si ritiene opportuno evidenziare al riguardo l’importanza di questa voce [lo sconto di fidelizzazione] e la necessità che ogni agenzia impartisca le giuste disposizioni al proprio reparto amministrativo onde individuare le modalità di corresponsione di questo importo direttamente alle case di spedizione, secondo le modalità individuate tra le parti*”<sup>99</sup>.

Con un’ulteriore circolare, la n. 060/08 del 25 febbraio 2008, poi, Assagenti informa le agenzie marittime associate dell’intervenuta sigla dell’intesa in data 11 aprile 2007 ed afferma che “*siamo quindi tutti concordi nel procedere alla piena attuazione della stessa, con l’entrata in vigore dei nuovi importi previsti dal 1° marzo 2008*”. Inoltre, nella medesima circolare, l’Associazione si sofferma sulla necessità di “*curare*” particolarmente l’entrata in vigore dello “*sconto di fidelizzazione*” ed informa le agenzie marittime che provvederà poi a “*trasmettere l’intero accordo che si confida di poter definitivamente siglare con l’Associazione Spedizionieri nel corso di un ulteriore incontro che si terrà a breve*”<sup>100</sup>.

**112.** Successivamente, l’Associazione si rende parte attiva del coordinamento degli associati in merito alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, con circolare n. 156/08 del 17 luglio 2008; nella stessa, infatti, si legge: “*Tenuto conto che la migliore soluzione, dal punto di vista spedizionieristico, è rappresentata dalla fattura per importo integrale, accompagnata dalla nota di credito per la quota di fidelizzazione, si raccomanda di valutare al proprio interno per quanto possibile la propria procedura amministrativa in materia*”<sup>101</sup>.

**113.** Infine, Assagenti ha agevolato gli associati nel coordinamento delle rispettive politiche commerciali in merito ai diritti fissi, informando gli stessi che l’accordo interassociativo avrebbe avuto validità fino a tutto il 2009, mediante una circolare esplicativa, la n. 264/08 del 3 dicembre 2008<sup>102</sup>.

---

<sup>99</sup> Cfr. doc. 1.3 all. 2.17.

<sup>100</sup> Cfr. doc. 2.140, nonché doc. n. 3.261, all. 3.59.

<sup>101</sup> Cfr. doc. 3.227.

<sup>102</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.21, nonché doc. n. 3.261, all. 3.61.

## *Le circolari Spediporto*

**114.** Anche con specifico riferimento a Spediporto, la documentazione in atti consta di alcune circolari con cui l'Associazione degli spedizionieri ha favorito l'attuazione degli accordi, soprattutto in merito all'introduzione dello sconto di fidelizzazione ed alle sue modalità di fatturazione.

In merito alla previsione dello sconto di fidelizzazione a far data dal 1° marzo 2008, Spediporto ha inviato agli associati una circolare, la n. 123/2007 del 12 aprile 2007 all'indomani della sigla dell'accordo con Assagenti. In tale circolare, in particolare, l'Associazione degli spedizionieri ricorda i punti salienti dell'Accordo ed informa gli associati che *“sebbene amaramente sottoscritto e quasi strappato con la forza, (...) il verbale di accordo per il rinnovo dell'intesa presenta comunque alcuni aspetti non completamente negativi”* nella misura in cui per la prima volta viene riconosciuto uno sconto/premio allo spedizioniere pari a 4 euro<sup>103</sup>.

**115.** In merito alle modalità applicative dello sconto di fidelizzazione, Spediporto poi, con la circolare n. 475/08 del 16 ottobre 2008, nel richiamare le precedenti sue circolari relative al rinnovo dell'accordo sui corrispettivi agenziali, e nel rammentare la decorrenza dello sconto di fidelizzazione a partire dal 1° marzo 2008, si sofferma sulle modalità di fatturazione, in coerenza con quanto definito nella *“Nota interpretativa congiunta”*. In particolare, nella citata circolare, Spediporto sottolinea che *“tale sconto costituisce un pieno diritto rispetto al quale le Case di Spedizione sono titolate a pretendere il pagamento, se del caso anche retroattivamente rispetto agli importi ad oggi non corrisposti”* e che *“tale cifra potrà essere o direttamente scontata dagli importi dovuti dallo spedizioniere all'agente per singolo giro di polizza o svincolo (parola) o altrimenti corrisposta secondo le modalità e le condizioni che verranno liberamente concordate tra la casa di spedizioni e l'agenzia”*<sup>104</sup>.

### *IV.4.2 L'applicazione degli accordi da parte degli agenti*

**116.** Nel seguito si riportano ulteriori evidenze che testimoniano l'applicazione delle tariffe concordate da parte degli agenti. Tali evidenze si riferiscono in particolare alle tariffe poi trasfuse nell'accordo del 2007 e riguardano sia i corrispettivi dei servizi agenziali, sia lo sconto di fidelizzazione.

---

<sup>103</sup> Cfr. doc. 1.24.

<sup>104</sup> Cfr. doc. 1.11.

In particolare, l'applicazione delle tariffe oggetto di istruttoria risulta comprovato sia dai documenti acquisiti nelle ispezioni, sia dalle dichiarazioni rese dalle Parti nel corso delle audizioni e dalle successive informazioni dalle stesse inviate, corredate in alcuni casi da specifica documentazione.

**117.** Con riferimento all'applicazione dei diritti fissi, rileva innanzitutto un documento acquisito in ispezione presso Coscon, consistente in una tabella, risalente al periodo gennaio-febbraio 2010, dalle quale emerge che, oltre Coscon, APL, Yang Ming, CMA CGM, K-Line e Agenzia Marittima Le Navi applicavano, per la voce "*Parola/diritti fissi*", un corrispettivo pari a 40,00 euro, corrispondente a quanto previsto dall'accordo 2007/2008<sup>105</sup>.

In sede di audizione la società ha confermato il contenuto delle informazioni desumibili dalla tabella, precisando che "*nel porto di Genova le società ivi elencate (tranne alcune) erano solite applicare le tariffe relative ai cd "diritti fissi" previste dall'Accordo Assagenti/Spediporto*"<sup>106</sup>.

Sempre con riferimento a Coscon, dai documenti acquisiti in ispezione emerge un'attuazione pedissequa e costante dell'intesa da parte della società. In particolare, da tre distinte *e-mail* interne dell'11 aprile 2007<sup>107</sup>, del 24 gennaio 2008<sup>108</sup> e del 14 febbraio 2008<sup>109</sup> si evince come la società abbia applicato il primo ed il secondo scaglione di aumenti degli importi dei diritti fissi previsti dall'accordo siglato nell'aprile 2007.

Dalla terza *e-mail* del 14 febbraio 2008, risulta inoltre che Coscon ha applicato anche lo sconto di fidelizzazione e che, con riguardo alle modalità di fatturazione dello stesso, l'agente dovrà emettere una fattura pari a 40,00 euro allo spedizioniere (e solo a quello associato a Spediporto). Infatti, in tale *e-mail* si legge che "*da questa data dovremo riconoscere uno sconto di euro 4 a polizza/buono allo spedizioniere al quale fatturiamo i 40. (...) questo storno deve essere concesso solo agli aventi diritto, ovvero agli spediz. di Genova e non a tutti gli altri. (...) vale la pena organizzarci per fatturare 40 euro a tutti, ed istruendo chi ce lo richiederà su come fatturarci il ristorno*"<sup>110</sup>

Tali determinazioni venivano rese note alla clientela. Al riguardo, in ulteriori documenti reperiti presso la sede di Coscon, e datati 22 febbraio 2008 e 2

---

<sup>105</sup> Cfr. doc. 2.115.

<sup>106</sup> Cfr. doc. 5.341.

<sup>107</sup> Cfr. doc. 2.132.

<sup>108</sup> Cfr. doc. 2.128.

<sup>109</sup> Cfr. doc. 2.127.

<sup>110</sup> Da questa *mail* emerge anche un chiaro sfavore della società per l'applicazione della procedura di trasmissione EDI e, dunque, per le relative tariffe ridotte.



aprile 2008, emerge come la società intendesse avvisare la clientela rispettivamente dell'entrata in vigore, a far data dal 1° marzo 2008, del secondo scaglione di aumenti degli importi dei diritti fissi<sup>111</sup> e delle modalità di riconoscimento e corresponsione dello sconto di fidelizzazione<sup>112</sup>.

**118.** Simili documenti risultano altresì reperiti presso la sede di Le Navi; in particolare, negli atti del fascicolo è presente un comunicato della società alla clientela, datato 23 aprile 2007 (e dunque successivo alla stipula dell'accordo dell'aprile 2007), con il quale si informano i clienti della nuova tariffa per l'emissione della polizza di carico (pari a 33,00 euro) e dell'entrata in vigore del nuovo importo. In tale comunicato LeNavi dice espressamente come: *“il nuovo importo abbia vigore per tutte le polizze emesse per navi che partiranno dai porti italiani in data successiva al 30 aprile '07”*<sup>113</sup>.

Ancora, in un ulteriore documento, costituito da una *e-mail* interna datata 29 febbraio 2008, si rammenta l'applicazione, a far data dal 1° marzo 2008, del secondo scaglione dei nuovi importi<sup>114</sup>.

Analogamente, in una *e-mail* interna, datata 4 marzo 2008, avente ad oggetto *“diritti”*, si legge: *“(…) con riferimento all'applicazione delle nuove tariffe dei corrispettivi per servizi agenziali si precisa che il contributo di fidelizzazione di euro 4 sarà determinato, dietro specifica richiesta dello spedizioniere, su base trimestrale. Altresì si procederà al relativo pagamento entro la fine del mese successivo al trimestre di competenza”*<sup>115</sup>.

**119.** Parimenti, in una *e-mail* interna reperita presso la sede di CMA CGM, datata 17 aprile 2007, si evince chiaramente che la società avrebbe applicato i nuovi importi previsti nell'accordo 2007, a far data dal 1° maggio, dopo la ricezione della circolare Assagenti che dava conto dell'entrata in vigore del nuovo accordo. A tal proposito infatti, si legge: *“(…) la circolare è partita ma siamo rimasti d'accordo che la applicheremo dal 1° maggio”*; nella medesima *e-mail* si legge ancora: *“posso confermarti che altre agenzie sono già partite [con i nuovi importi] (…)*. *La clientela locale degli spedizionieri è*

---

<sup>111</sup> Cfr. doc. 2.124.

<sup>112</sup> Cfr. doc. 2.122. Peraltro, l'attuazione dell'intesa è stata confermata dalla società nel corso dell'audizione. Al riguardo, infatti, Coscon ha riconosciuto di aver *“sempre preso a riferimento gli importi dei diversi Accordi succedutisi nel tempo; gli Accordi cioè rappresentavano la base per poter successivamente concludere la trattativa con la clientela”*, e che, per quanto rilevato dalla stessa società, nel porto di Genova quasi tutte le agenzie marittime di linea *“erano solite applicare le tariffe relative ai diritti fissi previste dall'Accordo”* (cfr. doc. 5.341).

<sup>113</sup> Cfr. doc. 3.227.

<sup>114</sup> Cfr. doc. 3.227.

<sup>115</sup> Cfr. doc. 3.227. Coerentemente con la documentazione acquisita, nella propria audizione LeNavi ha evidenziato di aver *“preso a riferimento gli importi definiti nell'Accordo per quanto concerne i diritti fissi”*, eccettuate poi particolari condizioni applicate ad alcuni clienti (cfr. doc. 5.366)

*già sensibilizzata e conosce gli import. Anche oggi, in visita, ho constatato che agiscono già con gli importi nuovi*<sup>116</sup>.

**120.** Infine, sulla base delle fatture allegate alla memoria difensiva finale di CSA, emerge che la società, nel periodo 2004/luglio 2007, nel porto di Genova ha applicato gli importi previsti dagli accordi del 2004 e del 2007<sup>117</sup>.

**121.** L'attuazione della concertazione effettuata in ambito associativo è stata altresì confermata dalle parti in corso di procedura.

Così, ad esempio, K-Line ha dichiarato che *“i diritti fissi, così come formalizzati nell'accordo, costituiscono lo standard di riferimento nei rapporti con gli spedizionieri”* sebbene non siano da escludere condizioni commerciali diverse in ragione della tipologia e del potere contrattuale del cliente<sup>118</sup>.

Parimenti Gastaldi ha affermato che *“vigente l'accordo, Gastaldi ha preso a riferimento gli importi concordati”* pur personalizzando a volte la propria politica tariffaria in ragione della tipologia di cliente<sup>119</sup>.

Anche China Shipping ha dichiarato che *“Il livello dei cd diritti fissi (...) ha da sempre costituito un punto di riferimento nelle relazioni commerciali tra agenti e spedizionieri, un dato che non andava ricontrattato di volta in volta”*, pur differenziando, in alcuni casi, la propria politica tariffaria nei confronti di clienti particolari e delle circostanze del caso concreto<sup>120</sup>.

Ugualmente Yang Ming ha precisato che *“nel periodo compreso tra il 2004 e il 2008 (...) si è sostanzialmente uniformata alle indicazioni contenute negli accordi tra Assagenti e Spediporto, applicando le tariffe ivi previste per i corrispettivi agenziali. Negli ultimi due anni (2009/2010), invece, sebbene la società abbia adottato, nella maggior parte dei casi, una politica tariffaria in linea con le indicazioni contenute nell'accordo 2007/2008, essa ha altresì introdotto degli elementi di diversificazione in relazione ad alcuni clienti (...)”*<sup>121</sup>.

Scerni, inoltre, ha dichiarato che *“l'Accordo (...) risulta ancora applicato negli importi prefissati; venuto a scadenza l'Accordo, per quanto di sua percezione, solo alcuni operatori se ne sono discostati”*<sup>122</sup>.

Infine, Maersk ha dichiarato che *“i diritti fissi definiti nell'Accordo sono stati presi a riferimento dalla Società”*<sup>123</sup>.

---

<sup>116</sup> Cfr. doc. 1.83.

<sup>117</sup> Cfr. doc. 10.670, all. 2.

<sup>118</sup> Cfr. doc. 5.348.

<sup>119</sup> Cfr. doc. 4.340.

<sup>120</sup> Cfr. doc. 5.371.

<sup>121</sup> Cfr. doc. 6.407.

<sup>122</sup> Cfr. doc. 5.360.

<sup>123</sup> Cfr. doc. 5.365.

**122.** HL, pur avendo partecipato all'intesa, si è poi formalmente dissociata dalla stessa quando sono sorte le prime perplessità in ordine alla compatibilità di tale fattispecie con il diritto *antitrust*.

La documentazione in atti testimonia che la società si è formalmente dissociata dall'intesa a partire dai primi di luglio 2008, comunicando ad Assagenti che avrebbe posto in essere una politica tariffaria autonoma<sup>124</sup> e, sempre nel luglio 2008, diffondendo presso la clientela tariffe autonome ed inferiori rispetto a quelle stabilite dall'accordo<sup>125</sup>.

**123.** Con riguardo a Maersk, invece, la documentazione agli atti dimostra che la formale dissociazione di Maersk è databile al 9 dicembre 2009, quando la società ha presentato domanda di clemenza<sup>126</sup>, chiedendo altresì e ottenendo poi, in data 22 dicembre 2009, di essere autorizzata a praticare i corrispettivi frutto della concertazione fino al 3 gennaio 2010<sup>127</sup>.

**124.** APL, infine, ha prodotto in atti un documento da cui si evincerebbe la sua dissociazione dall'intesa. Si tratta di una *e-mail*, datata 22 dicembre 2009, nella quale, nel rispondere alla *e-mail* di pari data con la quale Assagenti comunicava agli associati di ritenere equa l'applicazione dei corrispettivi vigenti anche per l'anno 2010<sup>128</sup>, affermava che la società, già dal 2008, aveva deciso di stabilire i corrispettivi in modo autonomo e disconosceva la validità dell'accordo vigente in quanto, tra l'altro, ritenuto contrario ai principi *antitrust*<sup>129</sup>. Peraltro, da un'altra *e-mail* agli atti<sup>130</sup>, risulta altresì che APL era contraria ad una proroga degli accordi in essere.

**125.** Quasi tutte le parti della procedura - segnatamente Coscon<sup>131</sup>, Zim<sup>132</sup>, CMA CGM<sup>133</sup>, Le Navi<sup>134</sup>, Paolo Scerni<sup>135</sup>, Maersk<sup>136</sup>, China Shipping<sup>137</sup>, Yang Ming<sup>138</sup> - hanno infine riconosciuto di aver applicato lo sconto di fidelizzazione di cui all'accordo 2007/2008.

---

<sup>124</sup> Cfr. doc. 3.261, all. 1.

<sup>125</sup> Cfr. doc. 3.261, all. 2.

<sup>126</sup> Cfr. doc. 1.1. Nel documento si evidenzia inoltre che la società ha iniziato a praticare una politica tariffaria autonoma in attuazione di una decisione della capogruppo danese, risalente al 16 settembre 2009, di introdurre un nuovo sistema omogeneo e razionalizzato per la determinazione delle cd *Manual Documentation Fees* (MDF) all'interno del gruppo Maersk (e quindi per tutte le sue filiali, compresa quella italiana), con decorrenza dal 1° novembre 2009.

<sup>127</sup> Cfr. doc. 1.2.

<sup>128</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.22.

<sup>129</sup> Cfr. doc. 4.324.

<sup>130</sup> Cfr. doc. 1.18.

<sup>131</sup> Cfr. doc. 5.341.

<sup>132</sup> Cfr. doc. 5.345.

<sup>133</sup> Cfr. doc. 5.364.

<sup>134</sup> Cfr. doc. n. 5.358.

<sup>135</sup> Cfr. doc. 5.360.

<sup>136</sup> Cfr. doc. 5.365.

<sup>137</sup> Cfr. doc. 5.371.

<sup>138</sup> Cfr. doc. 6.407.

La generalità di esse, inoltre, ad eccezione di CMA CGM, Zim e di HL, hanno affermato di aver emesso fatture al lordo di tale sconto, in coerenza con le determinazioni assunte in ambito associativo.

## V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

**126.** Le parti oggetto della procedura istruttoria hanno avuto modo di esporre le proprie posizioni sia nel corso delle audizioni che presentando memorie scritte; le stesse hanno avuto altresì la possibilità di rappresentare le proprie difese nel corso dell'audizione finale svoltasi innanzi al Collegio e depositando ulteriori memorie in vista di quest'ultima.

Nel seguito si darà conto delle difese delle imprese e delle Associazioni di categoria, raggruppandole per tematiche.

### *V.1 Eccezioni preliminari*

#### *V.1.i. La violazione dei diritti di difesa e l'eccessiva dilatazione dei tempi procedurali*

**127.** In via preliminare, Zim ha sostenuto la violazione dei diritti di difesa essendole stato negato ripetutamente l'accesso a taluni documenti del fascicolo istruttoria, nonché l'accesso alle trascrizioni delle dichiarazioni orali rilasciate nell'ambito dei programmi di clemenza.

In particolare, Zim (in qualità di accusato) avrebbe avuto il diritto di esaminare i dichiaranti, sulla base dell'art. 6.2, lett. d), CEDU (norma interposta ex art. 117 Cost.), che sarebbe direttamente applicabile nel nostro ordinamento ed, in particolare, nei procedimenti *antitrust*, considerato che le sanzioni comminate dall'Autorità avrebbero natura penale<sup>139</sup>.

**128.** Infine, nel corso dell'audizione finale, la società ha eccepito che - essendole stato negato di esaminare i soggetti che hanno rilasciato le dichiarazioni orali nell'ambito del programma di clemenza - queste ultime sarebbero inutilizzabili per vizio nel sub-procedimento di acquisizione della prova, causa violazione degli artt. 24.2 e 111.2 Cost.<sup>140</sup>.

**129.** CMA CGM ha invece contestato l'eccessiva dilatazione dei tempi procedurali ed i numerosi ritardi nell'accesso al fascicolo istruttoria<sup>141</sup>.

---

<sup>139</sup> Cfr. doc. 10.688.

<sup>140</sup> Cfr. doc. 11.725.

<sup>141</sup> Cfr. doc. 10.690 e 11.725 all. 5.

### V.1.ii. L'attendibilità dei leniency applicant

**130.** Alcune Parti hanno contestato le dichiarazioni rese dai *leniency applicant*; perlopiù, esse hanno eccepito l'uso strumentale dei programmi di clemenza all'unico scopo di danneggiare le imprese concorrenti e di fruire di un regime premiale. Inoltre, le Parti hanno sollevato dubbi sulla scarsa credibilità delle domande di clemenza e sulle numerose imprecisioni ivi contenute.

**131.** Rilevano in questo senso le eccezioni sollevate soprattutto in sede di audizione finale dalle società K-Line e Zim; in particolare, secondo K-Line, i *leniency applicant* avrebbero fornito informazioni non suffragate da alcun impianto probatorio e comunque confuse, non essendo peraltro chiara, in sede di avvio dell'istruttoria, la tipologia di tariffe cui si riferivano i corrispettivi oggetto di concertazione (tariffe relative ai corrispettivi dei servizi agenziali ovvero tariffe definite *ex lege* in qualità di agenti raccomandatari)<sup>142</sup>.

**132.** Quanto poi alle modalità di realizzazione della concertazione, Zim ha eccepito l'incongruenza delle dichiarazioni rese dai *leniency applicant* ed in particolare da Maersk, poiché tale società non avrebbe in realtà mai detto che gli *ex diritti fissi* erano oggetto di concertazione in sede di Commissione Portuale<sup>143</sup>.

### V.1.iii. L'estraneità alla concertazione

**133.** Sempre in via preliminare, alcune Parti della procedura - segnatamente Banchemo Costa, Medov e Medmar Tramp - hanno eccepito la propria estraneità alla concertazione oggetto di istruttoria.

In particolare, Banchemo Costa ha dichiarato di essere attiva prevalentemente nei servizi di agenzia marittima c.d. *tramp* (servizi di agenzia marittima non di linea) e solo in maniera assolutamente marginale nei servizi di agenzia marittima oggetto di istruttoria.

La medesima società ha altresì affermato che nessun esponente di Banchemo Costa ha mai preso parte alle riunioni della Commissione Portuale di Assagenti, organo tradizionalmente deputato alla discussione delle "problematiche relative ai servizi di agenzia marittima", tranne che a quella del 23 giugno 2009 "in occasione della quale non sono stati trattati argomenti pertinenti all'istruttoria in corso"<sup>144</sup>.

<sup>142</sup> Cfr. doc. 10.693 e 11.725 all. 10.

<sup>143</sup> Cfr. doc. 10.688 e 11.725 all. 19.

<sup>144</sup> Cfr. doc. 4.319 e 5.346, nonché doc. 10.697.

In ragione di tali motivazioni, Banchemo Costa ha affermato che non le possa essere imputata la concertazione su cui verte la presente procedura.

**134.** Similmente Medov ha affermato la propria estraneità alla concertazione oggetto di istruttoria, poiché *“il core business della società è rappresentato dalle attività di raccomandazione marittima nel settore crocieristico”* e solo in via residuale *“svolge attività di raccomandazione in relazione alle navi cd. volandiere ed al trasporto di autovetture”*<sup>145</sup>. Anch'essa ha pure affermato di non aver partecipato ad alcuna delle riunioni della Commissione Portuale di Assagenti, sopra descritte<sup>146</sup>.

**135.** Nel medesimo senso si è espressa Medmar Tramp, che ha dichiarato di essere estranea alla concertazione in esame in quanto attiva nei soli *“servizi di agenzia marittima per navi da carico non regolari (...) navi tramp o volandiere”*<sup>147</sup>.

## ***V.2 L'assenza di un cartello segreto in ordine alla definizione dei corrispettivi agenziali e la qualificazione della fattispecie***

**136.** Alcune parti e Assagenti hanno eccepito che la fattispecie in esame non sarebbe un cartello segreto, essendo contenuta in un formale e pubblico accordo concluso tra Assagenti e Spediporto. In altri termini, si sarebbe trattato di un negoziato condotto tra le associazioni di categoria interessate e in posizioni negoziali contrapposte.

Sotto questo punto di vista, pertanto, vi sarebbe stata un'errata qualificazione della fattispecie, in quanto gli accordi sarebbero unicamente quelli di natura verticale e non sarebbero illeciti secondo la recente decisione resa dal Consiglio di Stato nel caso *Ania/Periti*.

In tal senso depongono le dichiarazioni rilasciate dalle Parti nelle relative audizioni<sup>148</sup>, nonché contenute nelle memorie depositate in atti da Assagenti<sup>149</sup>, CMA CGM<sup>150</sup>, Gastaldi<sup>151</sup>, LeNavi<sup>152</sup>, Coscon<sup>153</sup>, K-Line<sup>154</sup>, Yang Ming<sup>155</sup>, China<sup>156</sup>, APL<sup>157</sup> e Zim<sup>158</sup>.

---

<sup>145</sup> Cfr. docc. 5.347 e 7.486; v. anche doc. 8.538.

<sup>146</sup> Cfr. doc. 8.490; v. anche doc. 8.538 e doc. 11.725 all. 13.

<sup>147</sup> Cfr., docc. n. 8.487 e 8.507, nonché doc. 11.725 all. 12.

<sup>148</sup> Cfr., per tutti, doc. 5.348.

<sup>149</sup> Cfr. doc. 4.285 nonché doc. 11.725 all. 17 e doc. 10.681.

<sup>150</sup> Cfr. doc. 4.283, nonché doc. 10.725 all. 5.

<sup>151</sup> Cfr. doc. 4.286, nonché doc. 10.682 e 11.725 all. 8.

<sup>152</sup> Cfr. doc. 4.288 nonché doc. 10.687 e doc. 11.725 all. 2.

<sup>153</sup> Cfr. doc. 10.683 e doc. 11.725 all. 6.

<sup>154</sup> Cfr. doc. 10.693 e doc. 11.725 all. 10.

<sup>155</sup> Cfr. doc. 10.694.

<sup>156</sup> Cfr. doc. 10.695.

### ***V.3. Il legittimo affidamento***

**137.** Alcune Parti della procedura - segnatamente Coscon<sup>159</sup>, Zim<sup>160</sup>, K-Line<sup>161</sup>, Yang Ming<sup>162</sup>, APL<sup>163</sup> ed Agenzia Le Navi<sup>164</sup>, nonché le associazioni di categoria Assagenti e Spediporto - hanno eccepito che gli accordi verticali erano già stati portati all'attenzione dell'Autorità ed analizzati da quest'ultima nel 2002.

In particolare, in risposta ad una richiesta di informazioni inviata dall'Autorità a Federagenti e a Fedespedi, queste ultime avevano chiaramente rappresentato che la negoziazione in merito all'entità dei diritti fissi era rimessa alle associazioni di categoria; pertanto, la circostanza che l'Autorità avesse deciso di non avviare un'istruttoria all'epoca, ma di effettuare solo una segnalazione in merito alla definizione *ex lege* dei corrispettivi relativi agli agenti raccomandatari, avrebbe ingenerato nelle Parti un legittimo affidamento circa la liceità di siffatti accordi.

### ***V.4 La definizione dei corrispettivi agenziali in seno ad Assagenti***

**138.** Alcune Parti della procedura hanno sostenuto che la definizione e la negoziazione in merito all'entità dei diritti fissi avveniva in seno al Consiglio Direttivo dell'Associazione e non nell'ambito della Commissione Portuale; inoltre, le stesse hanno anche affermato che non esisterebbero evidenze in merito alla determinazione dello sconto di fidelizzazione da parte della citata Commissione<sup>165</sup>.

**139.** Con riguardo al primo punto, ad esempio, APL, ha dichiarato che *“la negoziazione dei diritti fissi con Spediporto, per quanto di sua memoria, competeva poi ad un “pool” ristretto di membri di estrazione del Consiglio”*<sup>166</sup>. Nella successiva comunicazione APL precisa al riguardo che tale *pool* era *“il Comitato Direttivo composto dal Presidente del Consiglio di Assagenti, dal suo Segretario e da un altro consigliere”*<sup>167</sup>.

Analogamente K-Line ha affermato che la *“Commissione Portuale è un*

---

<sup>157</sup> Cfr. doc. 10.705.

<sup>158</sup> Cfr. doc. 4.278 e doc. 10.688.

<sup>159</sup> Cfr. doc. 10.683.

<sup>160</sup> Cfr. doc. 10.688.

<sup>161</sup> Cfr. doc. 10.693.

<sup>162</sup> Cfr. doc. 10.694.

<sup>163</sup> Cfr. doc. 10.705.

<sup>164</sup> Cfr. doc. 10.687.

<sup>165</sup> Cfr., per tutti, docc. citati contenenti gli scritti difensivi finali.

<sup>166</sup> Cfr. docc. 4.324 e 6.389, nonché doc. 10.705.

<sup>167</sup> Cfr. doc. 6.389.

*organo provvisorio ed ufficioso (...) privo di potere decisionale”*; che le discussioni ivi condotte avevano un tono assolutamente generico, mentre le trattative negoziali in merito ai diritti fissi intercorrevano tra i vertici di Assagenti e quelli di Spediporto<sup>168</sup>.

Ancora, Zim ha affermato che l'unico organo *“dotato di potere decisionale in Assagenti è il Consiglio”*<sup>169</sup>.

**140.** Similmente, altre parti, nell'attribuire alla Commissione Portuale un ruolo meramente consultivo, hanno evidenziato come in seno ad essa, conseguentemente, venissero effettuate discussioni ed emergesse infine un orientamento dei presenti in ordine all'entità dei diritti fissi, ma non si addivenisse ad una decisione definitiva e vincolante su di essi.

Al riguardo, LeNavi ha dichiarato che *“la Commissione Portuale ha un ruolo consultivo in seno all'Associazione, (...) gli esiti delle discussioni in seno alla Commissione sono portati a conoscenza del Consiglio, il quale non è vincolato dai risultati delle discussioni della Commissione. In linea di massima può capitare che membri del Consiglio siano presenti anche nella Commissione Portuale”*<sup>170</sup>.

Il rappresentante di China Shipping, dal canto suo, ha affermato che, sebbene nelle riunioni della Commissione Portuale gli associati discutessero e proponessero di aumentare gli importi dei diritti fissi: *“non ricorda che all'interno della Commissione si addivenisse poi ad una decisione definitiva sul livello di diritto da proporre nella trattativa con Spediporto”*<sup>171</sup>. Nella successiva comunicazione ha aggiunto che *“La commissione (...) è un organo con funzioni consultive, non decisionali (...). Dalle discussioni che si svolgono nel corso delle riunioni della Commissione Portuale emerge tutt'al più un orientamento, sulla base dei pareri espressi dai soggetti presenti (...)”*<sup>172</sup>. Similmente, Yang Ming ha dichiarato che nel corso delle riunioni si assisteva *“allo svolgimento di un confronto tra i presenti, dal quale poteva emergere un orientamento prevalente, non già una decisione vincolante per le imprese ivi rappresentate”*<sup>173</sup>. Infine, e in linea con le affermazioni dei concorrenti in ordine al ruolo della Commissione Portuale, Gastaldi ha confermato che *“la prassi che si era soliti seguire in occasione delle riunioni della Commissione era quella di partire dagli accordi precedenti e di dar vita ad un confronto di opinioni tra i partecipanti alle riunioni.*

---

<sup>168</sup> Cfr. doc. 6.390, nonché doc. 11.725 all. 10.

<sup>169</sup> Cfr. doc. 5.345, nonché doc. 10.688.

<sup>170</sup> Cfr. doc. 5.366.

<sup>171</sup> Cfr. doc. 5.371, nonché doc. 11.725 all. 4 e doc. 10.695.

<sup>172</sup> Cfr. doc. 6.399.

<sup>173</sup> Cfr. doc. 6.407.



*L'orientamento emerso nel corso di tali riunioni veniva sottoposto alla Presidenza della Commissione, al fine di consentire le successive trattative con Spediporto (...)*<sup>174</sup>.

Di identico tenore, infine, le argomentazioni espresse da Coscon<sup>175</sup>.

### ***V.5 Il peso marginale dei diritti fissi sui ricavi dell'agente***

**141.** Numerose parti della procedura hanno eccepito l'irrilevanza dell'intesa sotto il profilo *antitrust*.

**142.** In particolare APL, dopo aver ricordato che la voce principale di entrata di un agente marittimo è rappresentata dalle commissioni sui noli, ha affermato che le c.d. *documentation fee* “*rappresentano una minima componente dell'importo totale pagato dal caricatore per i servizi che compongono il trasporto merci*”. In altri termini, i corrispettivi agenziali hanno un peso irrisorio per un'impresa di agenzia dedita al trasporto marittimo merci su scala transoceanica<sup>176</sup>.

Nel medesimo senso si è espressa K-Line, ricordando che “*i diritti fissi sono un'entrata rilevante per gli agenti marittimi cd. puri, i quali, tuttavia, rappresentano ormai una minoranza nel mercato in ragione dei fenomeni di aggregazione*” che hanno caratterizzato il settore<sup>177</sup>.

Anche Gastaldi ha evidenziato che le tariffe definite nell'accordo sono: “*(...) di rilevanza assai modesta rispetto al costo del trasporto*”<sup>178</sup>; similmente Coscon ha asserito che i diritti fissi costituiscono solo l'1% del costo complessivo del trasporto a mezzo container<sup>179</sup>.

Così Zim ha affermato che l'intesa “*non sarebbe idonea ad alterare le dinamiche concorrenziali in quanto gli agenti competono essenzialmente sul valore dei noli (...) e sul valore dei servizi resi alla clientela*” mentre “*gli importi delle fees in questione non rivestono rilievo per gli agenti*”<sup>180</sup>.

Simili affermazioni risultano altresì ascrivibili alle società CMA CGM<sup>181</sup> e Agenzia Le Navi<sup>182</sup>, nonché alle associazioni di categoria Assagenti<sup>183</sup> e Spediporto<sup>184</sup>.

<sup>174</sup> Cfr. doc. 4.340, nonché doc. 10.682 e 11.725 all. 8.

<sup>175</sup> Cfr. doc. 10.683 e doc. 11.725 all. 6.

<sup>176</sup> Cfr. doc. 6.389 nonché doc. 11.725 all. 3.

<sup>177</sup> Cfr. doc. 5.348 nonché doc. 10.693.

<sup>178</sup> Cfr. doc. 4.340, nonché doc. 10.682.

<sup>179</sup> Cfr. doc. 10.683.

<sup>180</sup> Cfr. doc. 5.345, nonché doc. 10.688.

<sup>181</sup> Cfr., doc. 10.690.

<sup>182</sup> Cfr. doc. 10.687.

<sup>183</sup> Cfr. doc. 10.681.

<sup>184</sup> Cfr. doc. 10.684.

## ***V.6 La natura non concorrenziale dei servizi offerti dall'agente***

**143.** CMA CGM ha affermato che, per quanto concerne i servizi prestati dagli agenti, non vi sarebbe alcuno spazio per un confronto concorrenziale sui prezzi. In particolare, secondo la Parte, quando gli spedizionieri effettuano una spedizione in *export*, valutano “*la migliore offerta tra i diversi armatori in termini di nolo*” e, poiché ad ogni armatore corrisponde un agente, “*questa scelta sull’armatore porta con sé la scelta del relativo agente*”<sup>185</sup>.

**144.** Viceversa, HL ha evidenziato che, sebbene la competizione sia sulle linee, ciò non significa che non vi sia spazio per un confronto competitivo tra gli agenti, le cui tariffe rappresentano un costo che può indurre lo spedizioniere - che è il procacciatore di clienti - a sostituire una linea con un'altra. In questo senso la Parte ha affermato che, rispetto agli spedizionieri, “*gli agenti sono tra loro in concorrenza, in quanto soggetti che rappresentano linee tra loro in concorrenza: l’esistenza di un unico prezzo concordato per l’emissione di tutte le polizze di carico emesse nel porto di caricazione delle merci elimina un possibile elemento di scelta per lo spedizioniere, escludendo quindi che il prezzo dei diritti fissi possa concorrere a comporre il costo complessivo del servizio di trasporto che lo spedizioniere richiede alla linea. Certamente, il diritto fisso è soltanto una componente del costo del trasporto, ed è anche una componente minoritaria: peraltro, essa non appare trascurabile, e certamente non lo è per l’agente, che si colloca in questo mercato intermedio*”<sup>186</sup>. Ancora, HL ha rilevato che “*non sempre è vero che l’impatto dei costi agenziali sia irrilevante per il caricatore/spedizioniere: basti pensare che, stante la larghissima prevalenza dei costi fissi sui variabili per il trasporto marittimo di linea, nei periodi di crisi addirittura le compagnie amatoriali arrivano a non fatturare il nolo marittimo e quindi il caricatore paga soltanto i costi portuali e agenziali, nonché i costi della tratta inland per spedire merce (e contenitore) da un luogo ad un altro (...). In contesti del genere, i servizi agenziali assumono nel complesso un rilievo ovviamente superiore*”<sup>187</sup>.

## ***V.7 La natura pro-concorrenziale dell’Accordo***

**145.** Alcune parti della procedura hanno poi rimarcato come gli accordi

---

<sup>185</sup> Cfr. doc. 5.364.

<sup>186</sup> Cfr. doc. 8.531.

<sup>187</sup> Cfr. doc. 3.261.

oggetto di istruttoria presenterebbero tutti i requisiti per una valutazione ai sensi dell'art. 101, paragrafo 3, del TFUE.

Ciò in quanto, da un lato, essi hanno contribuito in misura significativa al miglioramento delle prestazioni dei servizi di trasporto, riducendo al contempo l'onerosità dei servizi agenziali ed eliminando i costi connessi a negoziazioni quotidiane ed individuali e, dall'altro, essi non avrebbero imposto restrizioni particolari agli agenti ed agli spedizionieri né avrebbero eliminato la concorrenza in un mercato nel quale la competizione si gioca sui noli e non già sui corrispettivi dei servizi agenziali<sup>188</sup>.

**146.** Più nello specifico, secondo CMA-CGM le ragioni dell'Accordo erano due: *“un'esigenza di semplificazione delle relazioni contrattuali e la necessità di mantenere buoni rapporti con gli spedizionieri”*<sup>189</sup>.

Anche secondo Paolo Scerni, l'accordo *“serviva essenzialmente a velocizzare le transazioni”*<sup>190</sup>; similmente, secondo Prosper *“permetteva di ridurre i costi di transazione con gli spedizionieri, evitando che qualcuno si lamentasse perchè aveva ottenuto da un agente condizioni migliori di quelle praticate da un altro”*; inoltre, sempre secondo Prosper *“anche per gli spedizionieri il fatto che il livello dei diritti fissi fosse uniforme contribuiva a migliorare le relazioni con gli agenti, da un lato, e consentiva di riversare in automatico questa voce di costo sui clienti, trattandosi di una voce fissa, condivisa da tutti”*<sup>191</sup>.

Di medesimo tenore le affermazioni di Yang Ming, secondo la quale l'accordo *“è servito ad evitare lo svolgimento di negoziazioni giornaliere tra agenti e spedizionieri sui corrispettivi dei servizi agenziali (...) a beneficio della celerità e dell'efficienza tra le due categorie di operatori”*<sup>192</sup>.

Anche LeNavi ha evidenziato che l'accordo consentiva agli spedizionieri di ottenere *“(...) una riduzione dei costi di transazione che sarebbero stati dovuti in presenza di negoziazioni individualizzate con ciascuna agenzia”*<sup>193</sup>.

Similmente, secondo Zim, la fissazione dei corrispettivi dei servizi agenziali *“mettendo gli spedizionieri al riparo da possibili negoziazioni con l'agente nel caso dell'import ed introducendo una certa rigidità verso l'alto sui valori economici”*<sup>194</sup>, rivestiva un interesse soprattutto per tale categoria,

---

<sup>188</sup> Si vedano in questo senso le difese finali di Assagenti, Gastaldi, Zim, CMA CGM, K-Line, Yang Ming, China, APL e Le Navi.

<sup>189</sup> Cfr. doc. 5.364 e doc. 10.690.

<sup>190</sup> Cfr. doc. 5.360 e doc. 10.699.

<sup>191</sup> Cfr. doc. 8.521.

<sup>192</sup> Cfr. doc. 6.407 e doc. 10.694.

<sup>193</sup> Cfr. doc. 5.383 e doc. 10.687.

<sup>194</sup> Cfr. doc. 5.345 e doc. 10.688.

garantendo una certa standardizzazione delle prestazioni<sup>195</sup>.

**147.** Secondo alcune Parti, infine, l'Accordo avrebbe avuto una funzione calmierante.

In questo senso, ad esempio, depongono le dichiarazioni rese da K-Line, secondo la quale *“l'accordo ha principalmente l'effetto di calmierare i corrispettivi che gli spedizionieri devono pagare agli agenti per i servizi agenziali”*<sup>196</sup>.

Analogamente, secondo Gastaldi, *“le tariffe definite nell'accordo erano calmieranti (...)”*<sup>197</sup>; così, per Coscon, l'accordo *“aveva una funzione calmierante”*<sup>198</sup> e per CMA CGM, secondo la quale *“l'Accordo ha innanzitutto una funzione calmierante dei diritti fissi”*<sup>199</sup>. Medesime dichiarazioni sono state altresì rese da CSA<sup>200</sup>, Le Navi<sup>201</sup> e da Prosper<sup>202</sup>.

A conferma della natura calmierante, le stesse parti hanno evidenziato che, una volta venuto meno l'accordo, i prezzi dei diritti fissi sarebbero aumentati.

A suffragio di tale considerazione, le associazioni di categoria Spediporto ed Assagenti, nonché le società Gastaldi, Coscon, Zim, CMA CGM, K-line, Yang Ming, APL e Agenzia Le Navi hanno riportato gli esiti di un'indagine commissionata ad una società di consulenza dalla quale emergerebbe con chiarezza la natura calmierante degli accordi oggetto di istruttoria<sup>203</sup>.

**148.** Di avviso opposto è HL, secondo il quale l'Accordo era di interesse oltre che per la categoria degli agenti anche per quella degli spedizionieri. Infatti essi erano disposti a pagare tariffe più elevate, in quanto automaticamente trasferibili sui clienti (giacché figuravano come un costo fisso previsto dall'Accordo) e, dal 1° marzo 2008, hanno beneficiato anche dello sconto di fidelizzazione. In questo senso HL ha dichiarato che *“la possibilità per gli spedizionieri di riversare sui loro clienti il ristorno fedeltà, rappresentandolo come un costo proveniente dall'agente, ha consentito allo spedizioniere di beneficiare in parte della rendita determinata dall'intesa. In questo senso, sia la natura anelastica della domanda dei servizi di cui trattasi, sia l'esistenza di una prassi nei rapporti tra spedizionieri e loro clienti caratterizzata da scarso livello di dettaglio dei*

---

<sup>195</sup> Cfr. doc. 5.341.

<sup>196</sup> Cfr. doc. 5.348.

<sup>197</sup> Cfr. doc. 4.340.

<sup>198</sup> Cfr. doc. 5.341.

<sup>199</sup> Cfr. doc. 5.364.

<sup>200</sup> Cfr. doc. 7.456.

<sup>201</sup> Cfr. doc. 5.366.

<sup>202</sup> Cfr. doc. 8.521.

<sup>203</sup> Cfr., per tutti, docc. 10.681, all.1.

*costi esposti dai primi ai secondi, hanno facilitato il ribaltamento di questi importi sul cliente finale”<sup>204</sup>.*

### ***V.8 L’assenza di effetti dell’intesa***

**149.** Alcune parti della procedura hanno eccepito di non aver mai applicato i corrispettivi frutto della concertazione indetta in ambito associativo.

In questo senso rilevano le dichiarazioni rese da CSA<sup>205</sup>, Coscon<sup>206</sup>, Zim<sup>207</sup>, CMA CGM<sup>208</sup> ed APL<sup>209</sup>, che hanno ricordato come gli accordi costituissero unicamente una base di riferimento alla quale eventualmente ispirarsi (un tetto massimo non vincolante) per poi condurre trattative individuali con la clientela ed hanno comunque rivendicato l’attuazione di una politica tariffaria autonoma.

**150.** Sotto un diverso profilo, Assagenti<sup>210</sup> ha rappresentato che le circolari diffuse tra gli associati successivamente alla conclusione dei singoli accordi inter-associativi non costituivano in alcun modo attuazione della concertazione realizzata in seno all’associazione di categoria, ma si limitavano unicamente a diffondere gli esiti della contrattazione intercategoriale.

### ***V.9 L’assenza di pregiudizio al commercio intra-comunitario***

**151.** Alcune parti della procedura - segnatamente Spediporto<sup>211</sup>, Assagenti<sup>212</sup>, Gastaldi<sup>213</sup>, CMA CGM<sup>214</sup>, Le Navi<sup>215</sup> ed APL<sup>216</sup> - hanno infine eccepito che la concertazione non investirebbe l’intero territorio italiano, ma riguarderebbe il solo porto di Genova.

Pertanto, anche se detta concertazione venisse considerata restrittiva della concorrenza in quanto pregiudizievole per il commercio intra-comunitario, e, dunque, la stessa venisse sanzionata, secondo Yang Ming occorrerebbe

---

<sup>204</sup> Cfr. doc. 8.531.

<sup>205</sup> Cfr. doc. 10.670.

<sup>206</sup> Cfr., doc. 10.683.

<sup>207</sup> Cfr. doc. 10.688.

<sup>208</sup> Cfr. doc. 10.690.

<sup>209</sup> Cfr. doc. 10.705.

<sup>210</sup> Cfr. doc. 10.681.

<sup>211</sup> Cfr. doc. 10.684.

<sup>212</sup> Cfr. doc. 10.681.

<sup>213</sup> Cfr. doc. 10.682.

<sup>214</sup> Cfr. doc. 10.690.

<sup>215</sup> Cfr. doc. 10.687.

<sup>216</sup> Cfr. doc. 10.705.

prendere a riferimento unicamente i ricavi conseguiti dalle parti nella realtà portuale genovese<sup>217</sup>.

## **V.10 Le circostanze attenuanti ed il ravvedimento operoso**

### *V.10.i La partecipazione assolutamente marginale all'infrazione*

**152.** Alcune parti, inoltre, hanno evidenziato la natura meramente passiva della partecipazione del proprio rappresentante alle riunioni e/o le mansioni operative (e non direttive) dello stesso, ovvero, ancora, che il soggetto partecipante non era munito di mandato da parte della società.

Così, K-Line ha sottolineato che la società *“rappresenta una piccola entità nel mercato italiano e, pertanto, non è in grado di influenzare l'andamento dei dibattiti e di determinarne l'indirizzo”*<sup>218</sup>, e che i rappresentanti di K-Line che partecipavano alle riunioni avevano funzioni meramente operative<sup>219</sup>.

Similmente Gastaldi ha dichiarato di non essere mai *“stata coinvolta in maniera massiva in seno a tale Commissione, anche in quanto la società opera principalmente nei servizi tramp”*<sup>220</sup>.

Zim ha riconosciuto che il proprio rappresentante *“partecipò [alle riunioni] (...) senza intervenire”* e di non essere comunque stato presente a tutte le riunioni indette in seno alla Commissione Portuale<sup>221</sup>.

CMA CGM ha dichiarato che *“il rappresentante della società in Commissione era (...), un tecnico, non di livello dirigenziale, che si limitava a riferire il contenuto e l'esito delle stesse ai propri superiori”*<sup>222</sup>.

Parimenti, China Shipping ha affermato di essere stata presente nella Commissione nel 2004 *“con un proprio membro, (...), che ha un ruolo essenzialmente operativo nell'ambito della società”*<sup>223</sup>. Nel verbale dell'audizione di Yang Ming si legge poi che *“alle riunioni in esame la società ha mandato sempre un rappresentante con mansioni meramente operative”*<sup>224</sup>. Scerni ha notato che per la società ha partecipato *“un funzionario (...) addetto alla contabilità”*<sup>225</sup>.

---

<sup>217</sup> Cfr. doc. 10.694.

<sup>218</sup> Cfr. doc. 5.348.

<sup>219</sup> Cfr. doc. 6.390.

<sup>220</sup> Cfr. doc. 4.340.

<sup>221</sup> Cfr. doc. 5.369, nonché doc. 11.725 all. 19.

<sup>222</sup> Cfr. doc. 5.364 nonché doc. 10.690.

<sup>223</sup> Cfr. doc. 5.371. Tuttavia: *“nella persona del sottoscritto [il General Manager della società], a partire dal 2005”*, nonché doc. 10.695.

<sup>224</sup> Cfr. doc. 5.381, nonché doc. 10.694.

<sup>225</sup> Cfr. doc. 5.373.

Prosper, inoltre, ha dichiarato che il soggetto presente per la società<sup>226</sup> in realtà: “*partecipava alle riunioni senza uno specifico mandato da parte degli organi direttivi della società; piuttosto la sua presenza era richiesta dall’Associazione alla luce della lunga esperienza maturata nel settore (...)*”<sup>227</sup>.

Ugualmente, Medmar ha precisato che “*La rappresentante della società alle riunioni del 2007, (...), è una dipendente della società ma non aveva un mandato specifico da parte della società stessa, né ricopriva cariche rilevanti all’interno di essa*”<sup>228</sup>.

Anche Coscon ha ribadito che “*la presenza di tali soggetti non è avvenuta in rappresentanza della società ma in qualità di membri della commissione designati secondo le regole associative*”<sup>229</sup>.

CSA ha evidenziato, con esclusivo riferimento alla riunione del 12 ottobre 2007, che “*erroneamente è stata indicata la presenza del (...) in rappresentanza della CSA SpA: questo, infatti, ha cessato di far parte della stessa a decorrere dal Giugno 2007*”<sup>230</sup>.

**153.** Infine, Thos Carr e Medmar Tramp hanno dichiarato la propria presenza alle riunioni della Commissione Portuale per scopi ed interessi del tutto differenti da quello della concertazione.

In particolare, Thos Carr ha affermato che la presenza del proprio rappresentante all’unica riunione cui la società ha partecipato (quella del 12 ottobre 2007) era motivata dal fatto che tale riunione recava tra i punti all’odg l’unica tematica di interesse per la società, vale a dire la discussione e l’aggiornamento sul tema del sistema EDI e che essa, su questo tema, rappresentava la prosecuzione di una riunione tenutasi il precedente 9 ottobre presso la Commissione Informatica cui il rappresentante di Thos Carr aveva preso parte, data la sua competenza in materia informatica<sup>231</sup>.

Medmar Tramp, come anticipato, avendo rappresentato di operare esclusivamente in un mercato diverso da quello di riferimento, ha motivato

---

<sup>226</sup> Persona che era un dipendente della Prosper fino al giugno 2007 e poi, in pensione, è entrato a far parte del Consiglio di amministrazione della società (cfr. doc. 8.521). Vedi anche la dichiarazione di tale soggetto che conferma che “*ogni mia attività è stata (...) posta in essere non nell’interesse – e neppure su sollecitazione – della Prosper bensì di tutti gli Agenti Marittimi ovvero dell’Associazione medesima, come un vero e proprio mio “secondo lavoro (...)*” (cfr. doc. 8.525).

<sup>227</sup> Cfr. doc. 8.521. Per completezza si segnala che tale dichiarazione è confermativa di quanto la società aveva precedentemente dichiarato e cioè che il rappresentante di Prosper avrebbe partecipato alle riunioni indette in seno alla Commissione Portuale “*a titolo personale...per una sua carica all’interno dell’Associazione*” e non in rappresentanza della Prosper e/o del suo Presidente (cfr. doc. 7.475).

<sup>228</sup> Cfr. doc. 8.529.

<sup>229</sup> Cfr. docc. 8.495 e 5.367.

<sup>230</sup> Cfr. doc. 8.501 nonché doc. 10.670.

<sup>231</sup> Cfr. doc. 8.498 nonché doc. 11.725 all. 15.

la propria presenza a due riunioni della Commissione Portuale, quelle del 13 luglio 2004 e del 12 ottobre 2007, con il fatto che, nel 2004, tra le “varie ed eventuali”, previste all’odg, vi potessero essere questioni rilevanti per l’attività di Medmar Tramp e, nel 2007, con la circostanza che in essa si sarebbero discusse le principali problematiche operative del Voltri Terminal Europa, come poi risulta dal verbale della stessa<sup>232</sup>.

#### *V.10.ii La dissociazione dalla concertazione*

**154.** Alcune Parti della procedura – ed in particolare APL e HL – hanno inoltre ricordato di essersi dissociate dalla concertazione in esame.

**155.** In particolare, APL ha ribadito di essersi dissociata dall’intesa a partire dal 2008 e di aver incominciato, da quella data, ad applicare corrispettivi autonomi. In questo senso deporrebbe la mail versata in atti del 22 dicembre 2009 (indicata nella sezione dedicata all’attuazione degli accordi) e le stesse dichiarazioni di Maersk.

**156.** HL, controdeducendo in audizione finale ad alcune delle eccezioni sollevate dalle altre parti della procedura, ha ricordato di essersi dissociata dall’intesa a partire dai primi di luglio 2008, comunicando ad Assagenti che avrebbe posto in essere una politica tariffaria autonoma, cosa che nei fatti ha poi realizzato in costanza di accordo 2007.

#### *V.10.iii Il ravvedimento operoso*

**157.** Nel corso della procedura alcune parti hanno presentato impegni ai sensi dell’articolo 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, la società Le Navi ha presentato anche i seguenti impegni di natura commerciale: “[omissis]”.

In corso di audizione finale la citata Società ha altresì rappresentato di aver attuato gli impegni nonostante il rigetto degli stessi da parte dell’Autorità e di aver deciso di prorogare unilateralmente la durata degli impegni anche oltre la data del 31 dicembre 2011 inizialmente prevista<sup>233</sup>.

---

<sup>232</sup> Cfr. doc. 8.535.

<sup>233</sup> Cfr., doc. 11.725 all. 2.



## ***V.11 Le argomentazioni dei leniency applicant***

**158.** In sede di audizione finale entrambi i *leniency applicant* hanno ricordato la valenza della collaborazione apportata.

In particolare, Maersk 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<sup>234</sup>.

**159.** Similmente HL ha ricordato di aver contribuito ad estendere la durata temporale dell'illecito (ad un periodo precedente alla primavera del 2007, quanto meno dal febbraio del 2004) e di aver consentito una migliore comprensione dell'impatto della descritta concertazione nel mercato di riferimento. In ragione del contributo fornito, la Società ha chiesto di poter fruire dell'immunità per il periodo antecedente alla primavera del 2007, poiché rispetto a tale periodo sarebbe stata proprio lei a fornire la prova dell'infrazione<sup>235</sup>.

Pertanto, ai fini sanzionatori, la partecipazione della società all'intesa dovrebbe essere ricompresa tra la primavera del 2007 ed il luglio del 2008, data della sua dissociazione.

## **VI. VALUTAZIONI**

### ***VI.1 Premessa***

**160.** In via preliminare, si ritiene anzitutto opportuno replicare alle obiezioni sollevate da alcune Parti, secondo le quali:

- i) la procedura sarebbe stata minata da una violazione dei diritti di difesa per diniego di accesso ad alcuni atti del fascicolo istruttorio, nonché alle trascrizioni delle dichiarazioni orali rilasciate nell'ambito dei programmi di clemenza (con conseguente violazione, in tale ultimo caso, del disposto di cui all'art. 6, comma 2, lettera *d*) della CEDU, attesa la natura penale delle sanzioni *antitrust*, ed inutilizzabilità di dette dichiarazioni per violazione degli artt. 24 e 111 della carta costituzionale);
- ii) la procedura sarebbe stata caratterizzata da un'eccessiva dilatazione dei tempi procedurali;

---

<sup>234</sup> Cfr. doc. 10.689.

<sup>235</sup> Cfr. doc. 10.685.

iii) i *leniency applicant* sarebbero inattendibili in quanto le domande di clemenza risulterebbero imprecise e confuse in merito alle contestazioni formulate ed inoltre non sarebbero adeguatamente comprovate.

#### *VI.1.i L'accesso agli atti e alle trascrizioni delle dichiarazioni orali dei leniency applicant*

**161.** In merito alla prima obiezione, diversamente da quanto eccepito, si osserva quanto segue.

Non è stato violato il diritto di difesa per diniego di accesso - peraltro sempre motivato - a taluni documenti del fascicolo istruttorio. Ciò in quanto, tutti i documenti posti a fondamento della CRI sono stati resi accessibili alle Parti; alcuni documenti non resi accessibili non erano pertinenti rispetto all'oggetto dell'istruttoria e quindi non rilevavano in alcun modo ai fini della valutazione della fattispecie né sarebbero stati in alcun modo di ausilio ai richiedenti; infine, alcuni documenti, rispetto ai quali in un primo momento era stato precluso l'accesso, sono stati poi resi accessibili in un secondo momento ed anzi, proprio al fine di consentire alle Parti di analizzarne il contenuto e di articolare compiutamente le proprie difese, il termine di chiusura della fase istruttoria e, di conseguenza, il termine finale della procedura sono stati prorogati di circa due mesi<sup>236</sup>.

**162.** Quanto poi alla presunta violazione del diritto di difesa per mancato accesso alle trascrizioni delle dichiarazioni orali rese dai *leniency applicant*, si osserva quanto segue.

Impregiudicata la questione - controversa sia in dottrina che in giurisprudenza - relativa all'applicabilità nel nostro ordinamento ed, in particolare, nei procedimenti innanzi all'Autorità, dell'art. 6, comma 2 (*rectius*, comma 3), lettera *d*) della CEDU<sup>237</sup>, si evidenzia che nel procedimento in esame sono stati comunque garantiti i diritti di parità di trattamento, di accesso e di difesa, anche relativamente alle trascrizioni delle dichiarazioni orali rese dai *leniency applicant*.

**163.** Infatti, in corso di procedura sono stati resi accessibili tutti i documenti comprovanti la concertazione indetta in seno alla Commissione Portuale di Assagenti e tutte le parti hanno avuto modo di esprimere le proprie posizioni e difese, sia in sede di audizione che presentando memorie e altre comunicazioni scritte, in ogni stadio del procedimento in oggetto.

---

<sup>236</sup> E cioè, lo si ricorda, dall'11 gennaio 2012 al 2 marzo 2012.

<sup>237</sup> Tale articolo garantisce ad ogni accusato il diritto di "esaminare o far esaminare i testimoni a carico ed ottenere la convocazione e l'esame dei testimoni a discarico nelle stesse condizioni dei testimoni a carico".

Inoltre, - in concomitanza con l'invio della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie - è stato consentito alle parti anche l'accesso alle trascrizioni delle dichiarazioni ufficiali rese in forma orale dai *leniency applicant*, con l'unico limite, per queste ultime, rappresentato dall'impegno a non “*copiare con qualsiasi mezzo meccanico od elettronico nessuna informazione ivi contenuta*”, secondo quanto previsto dall'art. 10 *bis*, comma 2, della “*Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'art. 15 della legge n. 287/90*”.

Detta disposizione è giustificata dalla necessità di introdurre elementi di “protezione” dei potenziali cooperanti da possibili azioni di *private enforcement* che potrebbero derivare da dichiarazioni orali rilasciate all'Autorità. E tali rischi ben potrebbero sussistere nel caso di specie, atteso che la procedura interessa operatori appartenenti a gruppi multinazionali di notevole rilievo<sup>238</sup>.

Infine, le parti hanno avuto accesso a tutte le memorie finali incluse quelle dei *leniency applicant* e, anche in corso di audizione finale innanzi al Collegio, hanno potuto ascoltare le posizioni espresse da questi ultimi e controdedurre rispetto alle stesse.

Ne consegue che, non sussistendo - alla luce delle considerazioni che precedono - violazioni dei sopra richiamati diritti di parità di trattamento, accesso e difesa delle Parti, prive di pregio risultano le eccezioni sollevate dalla società Zim.

#### *VI.1.ii La dilatazione dei tempi della procedura*

**164.** Parimenti deve essere respinta l'eccezione relativa ad un'eccessiva dilatazione dei tempi della procedura, per le seguenti ragioni.

Anzitutto, il caso coinvolge ben 22 Parti alle quali è stato pienamente garantito il diritto di essere sentite e di produrre scritti e memorie difensive, spesso anche oltre i termini previsti.

Inoltre, la procedura trae origine da due domande di clemenza (una delle quali in corso di procedimento) e quindi nel corso della stessa si è posta la necessità di garantire l'anonimato e un'adeguata tutela dei *leniency*

---

<sup>238</sup> Peraltro si segnala che tale scelta procedimentale rispecchia fedelmente l'approccio adottato a livello comunitario dalla Commissione nella comunicazione sui programmi di clemenza adottata nel 2006. In particolare i 33 e 34 della Comunicazione del 2006 prevedono, in particolare, che “*l'accesso alle dichiarazioni ufficiali rese per via orale è accordato soltanto ai destinatari della comunicazione degli addebiti, (con esclusione dunque dei denunciatori) purché si impegnino a non copiare nessuna di tali informazioni e le utilizzino ai soli fini dei procedimenti giudiziari e amministrativi per l'applicazione delle regole comunitarie sulle quali verte il procedimento antitrust*”.

*applicant*, prestando particolare attenzione al trattamento della documentazione probatoria prodotta.

Infine, la procedura è stata caratterizzata da due estensioni, oggettiva e soggettiva, nonché da varie richieste di informazioni alle Parti, finalizzate alla comprensione delle dinamiche caratterizzanti il settore di riferimento.

### *VI.1.iii L'attendibilità dei leniency applicant*

**165.** In merito al terzo profilo, infine, destituite di fondamento risultano le eccezioni sollevate dalle Parti; infatti, contrariamente a quanto sostenuto, i *leniency applicant* sono attendibili per le seguenti ragioni.

Anzitutto, gli elementi di fatto illustrati nelle domande di clemenza (e nelle successive integrazioni) sono risultati decisivi ai fini della comprensione e della ricostruzione della fattispecie concreta oggetto di contestazione e collimano tra loro.

Inoltre, i provvedimenti dell'Autorità, di avvio e di estensione oggettiva del procedimento, hanno indicato l'oggetto della contestazione e, dunque, dell'indagine, mettendo le Parti nella condizione di comprendere fin dall'inizio la fattispecie contestata.

Ed infatti, a riprova di ciò, già nel mese di settembre 2010, alcune Parti hanno presentato impegni ai sensi dell'art. 14<sup>ter</sup> della legge n. 287/90, coerenti con le preoccupazioni concorrenziali oggetto dell'istruttoria.

Ancora, a seguito dell'estensione oggettiva del procedimento, numerose Parti hanno presentato impegni coerenti con la fattispecie contestata e, nel corso della procedura, tutte le Parti hanno beneficiato di un tempo adeguato per la predisposizione delle memorie difensive e si sono difese coerentemente con l'oggetto dell'indagine.

Inoltre, le dichiarazioni orali e la documentazione allegata hanno consentito di svolgere accertamenti ispettivi mirati, reperendo ulteriore documentazione atta a corroborare il *set* informativo inizialmente fornito.

Ne consegue che le domande di clemenza sono assolutamente attendibili poiché: *a)* le domande di clemenza risultano collimare tra loro nella descrizione del modello concertativo utilizzato ed ampiamente descritto nella parte in fatto; *b)* il supporto probatorio fornito dai *leniency applicant* ha trovato pieno riscontro nella documentazione acquisita nel corso degli accertamenti ispettivi (ed ampiamente illustrata nelle sezioni che precedono).

#### *VI.1.iv L'iter valutativo*

**166.** Ciò premesso, la fattispecie in esame costituisce un'intesa unica e complessa, che si compone di una parte orizzontale, che ha coinvolto le imprese di agenzia marittima nell'ambito delle riunioni indette in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, e di una parte verticale, che ha interessato le associazioni di categoria, Assagenti e Spediporto, attraverso la stipula degli accordi interassociativi del 2004 e del 2007.

Come sarà diffusamente illustrato nel seguito, a livello orizzontale, gli agenti marittimi hanno concordato un aumento dei corrispettivi dei servizi agenziali, sia con riferimento ai diritti fissi sia, a partire dal 1° marzo 2008, con riferimento allo sconto di fidelizzazione.

A livello verticale, gli accordi stipulati tra le Associazioni di categoria Assagenti e Spediporto, erano finalizzati, (i) a far data dal 2004, a riversare interamente sul cliente finale l'importo dei diritti fissi pattuito in seno alla Commissione Portuale e, (ii) a partire dal 1° marzo 2008, anche a consentire agli spedizionieri di usufruire di una parte della rendita frutto di concertazione, grazie all'introduzione dello sconto di fidelizzazione, fissato in 4 euro (per polizza o buono di consegna).

**167.** Il profilo orizzontale dell'intesa è stato attuato attraverso la stipula da parte delle Associazioni di categoria Assagenti e Spediporto dei citati accordi, che ne costituiscono al tempo stesso il profilo verticale.

In particolare, grazie alla stipula degli accordi interassociativi, i diritti fissi erano percepiti da parte del cliente come una componente fissa del prezzo complessivo corrisposto allo spedizioniere. Ciò consentiva agli spedizionieri di riversare interamente sul cliente finale l'aumento del prezzo delle polizze e dei buoni di consegna - sottraendo questa componente dal confronto concorrenziale - e, a partire dal marzo del 2008, anche di trattenere per sé una parte di tale aumento (4 euro su 40).

**168.** L'invio di circolari volte a indurre gli associati al rispetto degli aumenti di prezzo concordati, da parte di Assagenti ai propri associati, ha ulteriormente contribuito ad attuare il profilo orizzontale dell'intesa.

Il profilo verticale dell'intesa è stato infatti attuato anche attraverso l'invio delle menzionate circolari, nonché attraverso le circolari inviate da Spediporto agli associati, al fine di indurli a praticare al cliente finale gli aumenti trasfusi negli accordi interassociativi.

**169.** Nell'arco del periodo in esame – oltre alla sostanziale stabilità del modello di concertazione utilizzato – si è avuta anche una certa stabilità nella

strategia di coordinamento. Numerose agenzie marittime hanno preso parte alla concertazione sin dall'inizio, alcune di esse rappresentando anche i principali operatori del settore.

**170.** Infine, come risulta dalla documentazione in atti, in alcuni casi in ambito associativo si è anche discusso dell'efficacia degli aumenti concertati, ovvero delle difficoltà riscontrate nell'applicazione degli aumenti, effettuando in tal modo un monitoraggio della concertazione.

Nel complesso se ne può dedurre che la politica di concertazione in merito ai corrispettivi dei servizi agenziali ha ottenuto in molti casi un sostanziale successo, quantomeno consentendo a tutti gli operatori coinvolti di usufruire di una base di partenza uniforme (secondo le indicazioni emerse in seno alla Commissione Portuale di Assagenti) da utilizzare nelle successive negoziazioni con la clientela.

Numerosi documenti agli atti testimoniano infatti che la politica tariffaria definita dagli agenti marittimi in merito ai diritti fissi, così come le determinazioni assunte in merito alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, sono state effettivamente adottate<sup>239</sup>.

**171.** La ricostruzione effettuata, basata sulla documentazione disponibile, risulta, infine, corrispondente con le dichiarazioni orali rese dai *leniency applicant*, le quali sono tra loro concordanti e danno conto dei comportamenti volti alla concertazione dei corrispettivi dei servizi agenziali ed alla determinazione dell'entità e delle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, nonché degli accordi siglati tra Assagenti e Spediporto e delle circolari associative diffuse presso gli iscritti.

**172.** Nelle sezioni che seguono si darà conto del mercato rilevante interessato dall'intesa unica e complessa sopra descritta e della sua valenza restrittiva.

La trattazione proseguirà poi indicando in particolare il ruolo di alcune parti nella concertazione.

Seguiranno, poi le sezioni relative alla consistenza dell'intesa, al pregiudizio al commercio, ed alla gravità e durata delle restrizioni<sup>240</sup>.

## ***VI.2 Il mercato rilevante***

**173.** Preliminarmente si osserva che, nei casi riguardanti intese restrittive della concorrenza, la definizione del mercato è essenzialmente funzionale

---

<sup>239</sup> Cfr. sezione 4.2 della parte in fatto.

<sup>240</sup> In ciascuna delle sezioni verranno di volta in volta confutate le principali argomentazioni difensive delle parti.

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 mercato.

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.

**174.** Ai fini della valutazione della presente fattispecie, rileva la circostanza che le riunioni nelle quali si è realizzato il coordinamento relativo ai corrispettivi per diritti fissi (ed al connesso sconto di fidelizzazione) poi trasfusi nelle diverse edizioni degli accordi tra Assagenti e Spediporto, avvenivano tra i principali agenti marittimi italiani, riuniti in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, e che l'oggetto della concertazione erano i corrispettivi relativi all'emissione di polizze di carico e di buoni di consegna sia cartacei che telematici da parte degli stessi, nonché quelli connessi all'entità ed alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione.

Inoltre, la concertazione in questione ha coinvolto anche Assagenti e Spediporto, che costituiscono, rispettivamente, la principale associazione di categoria degli agenti marittimi e la più rappresentativa associazione di categoria degli spedizionieri sul territorio nazionale.

**175.** In merito all'ampiezza geografica del mercato, poi, si osserva che, sebbene l'accordo oggetto di istruttoria sia intervenuto tra operatori e associazioni di categoria attivi perlopiù nel porto di Genova, numerosi documenti agli atti del fascicolo istruttorio testimoniano che le tariffe ivi praticate erano atte ad influenzare anche le transazioni in altri porti del Mediterraneo, quali ad esempio Gioia Tauro e La Spezia.

Significativo, in questo senso, è un estratto del verbale di riunione del Consiglio Direttivo di Assagenti del 18 aprile 2007, dal quale risulterebbe l'impegno dell'associazione di trasmettere alla federazione il nuovo accordo che *“lo distribuirà alle varie associazioni locali con invito ad allinearsi alle cifre pattuite a Genova”*<sup>241</sup>; parimenti, in un promemoria di Assagenti predisposto in vista di un incontro tra le Federazioni nazionali degli agenti e degli spedizionieri del febbraio 2010, emerge che l'accordo genovese sui corrispettivi agenziali sarebbe *“in realtà applicato anche su scala*

---

<sup>241</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.6.

*nazionale*”<sup>242</sup>.

**176.** Del resto, l’importanza delle decisioni assunte a Genova anche in altre realtà portuali italiane, emerge da un documento reperito nel corso degli accertamenti ispettivi presso la sede di CMA CGM. Si tratta di una e-mail interna, datata 23 aprile 2007, nella quale il rappresentante della società alle riunioni indette in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, nel riassumere i contenuti della riunione del 20 aprile 2007, afferma che *“molte agenzie stanno applicando i nuovi diritti a tutta Italia”*<sup>243</sup>; similmente, in una e-mail del 20 febbraio 2008 inviata da Coscon a tutta la clientela, avente ad oggetto *“Adeguamento tariffario “DIRITTO POLIZZA IMPORT”*, la società, nell’avvisare che a far data dal 1° marzo 2008 la tariffa sarà aggiornata a 40 euro per polizza di carico, informa che *“tale tariffa sarà applicata per tutti gli arrivi a Genova, Livorno e La Spezia”*<sup>244</sup>.

Ancora in un documento acquisito presso la sede di Le Navi, del 29 febbraio 2008 si legge che le tariffe del nuovo accordo *“saranno applicate a Genova, La Spezia e Gioia Tauro ed avranno validità sino al 31.12.2008, salvo estensione all’intero 2009”*<sup>245</sup>.

Similmente, in un documento descritto nella parte in fatto, consistente in un comunicato inviato da Le Navi a tutta la clientela in data 23 aprile 2007, tale società - dopo aver ricordato l’intervenuta stipula dell’Accordo nel mese di aprile - dispone che *“il nuovo importo abbia vigore per tutte le polizze emesse per navi che partiranno dai porti italiani in data successiva al 30 aprile ‘07”*<sup>246</sup>.

Del resto, come espressamente riconosciuto da Assagenti in audizione, *“ciascuna agenzia tende ad applicare l’accordo ai propri clienti a prescindere dal porto in cui si svolge il rapporto”*; ciò in quanto *“a Genova sono presenti tutti i principali agenti”* e *“gran parte dei loro clienti è presente in più di un Porto italiano”*<sup>247</sup>.

In ultima battuta, vale osservare che la documentazione agli atti sopra descritta collima pienamente con le dichiarazioni rese da Maersk e da HL<sup>248</sup>.

**177.** La portata della restrizione è suscettibile di andare oltre il solo porto di Genova anche in considerazione del fatto che gli agenti di grandi dimensioni/integrati svolgono l’attività di emissione delle polizze a livello

---

<sup>242</sup> Cfr. doc. 1.27.

<sup>243</sup> Cfr. doc. 1.103.

<sup>244</sup> Cfr. doc. 2.124.

<sup>245</sup> Cfr. doc. 3.227.

<sup>246</sup> Cfr. doc. 3.227.

<sup>247</sup> Cfr. doc. 5.362.

<sup>248</sup> Cfr. docc 1.1, 1.3, 3.261 e 8.531.



centralizzato (nazionale e prevalentemente a Genova) per tutte le merci in uscita dall'Italia (a prescindere dal porto in cui sono imbarcate), che (nel caso degli operatori integrati come la maggior parte delle società coinvolte nella presente procedura) vengono trasportate mediante la compagnia di linea appartenente al gruppo.

Significativo in questo senso un documento agli atti del fascicolo istruttorio prodotto da Maersk; si tratta, in particolare, di una e-mail interna, datata 16 aprile 2007 avente ad oggetto i “*corrispettivi per servizi agenziali*” nella quale espressamente si legge “*visto il considerevole numero di porti scalati (...) ormai da anni (almeno 10) Maersk ha adottato ufficialmente le tariffe stabilite dall'Associazione di Genova (...) applicabili per tutti i porti scalati indipendentemente dall'esistenza o meno di una locale associazione. La ns. posizione è peraltro rafforzata dal fatto che tutte le p/c sono emesse a Genova dove la ns. società ha la sua sede*”<sup>249</sup>.

Analoghe osservazioni in merito all'impatto geografico dell'intesa sono state svolte da HL<sup>250</sup>.

### **VI.3 La qualificazione e la restrittività dell'intesa**

#### **VI.3.1 Un'intesa unica e complessa**

**178.** 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 manifestano<sup>251</sup>.

**179.** 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, costituendo

---

<sup>249</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.37.

<sup>250</sup> Cfr. doc. 8.531.

<sup>251</sup> Cfr. 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, che evidenzia come 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 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*”.

espressione di un unico “piano d’insieme” restrittivo della concorrenza.

**180.** In particolare, le evidenze agli atti testimoniano che le società (tutte tranne Banchemo Costa, Medov, Safmarine e Medmar Tramp, per i motivi che saranno illustrati nelle sezioni seguenti), nonché le Associazioni di categoria Assagenti e Spediporto, hanno dato luogo alla realizzazione di un’intesa unica e complessa, restrittiva della concorrenza, in violazione dell’art. 101 del Trattato sul funzionamento dell’Unione Europea.

Tale intesa è costituita da un profilo orizzontale e da un profilo verticale.

Il primo ha avuto per oggetto la fissazione, da parte dei principali agenti marittimi, degli aumenti di prezzo dei servizi agenziali legati all’emissione delle polizze di carico e dei buoni di consegna (sia cartacei che telematici), nonché in merito all’entità ed alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, attraverso numerose riunioni tenutesi in seno alla Commissione Portuale di Assagenti.

Il secondo - che rappresenta anche l’attuazione del profilo orizzontale ed è inscindibile rispetto ad esso - ha avuto per oggetto il trasferimento dei suddetti aumenti al cliente finale (il caricatore della merce), attraverso la stipula da parte delle Associazioni di categoria degli Agenti e degli Spedizionieri degli accordi interassociativi del 2004 e del 2007, nei quali sono stati traslati gli esiti della concertazione tra agenzie marittime.

**181.** Le Associazioni Assagenti e Spediporto hanno contribuito all’attuazione dell’intesa sopra descritta, oltre che attraverso la stipula degli accordi interassociativi, anche mediante l’emanazione di circolari concernenti l’aumento coordinato dei prezzi dei diritti fissi, nonché l’entità e le modalità di fatturazione dello sconto di fidelizzazione, diffuse presso gli associati (agenzie marittime e spedizionieri).

**182.** L’intesa si è protratta senza soluzione di continuità, quanto meno dal mese di febbraio 2004<sup>252</sup> fino al dicembre 2009.

In particolare, a livello orizzontale, si è svolta un’attività associativa continuata di coordinamento degli aumenti di prezzo, specialmente nel periodo antecedente la scadenza di ciascun accordo interassociativo e in vista del suo rinnovo, nonché dell’entità e delle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione. Il modello seguito è consistito nello svolgimento di almeno sette riunioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, nelle quali le parti hanno concordato l’entità dell’aumento dei diritti fissi, le modalità e i tempi di realizzazione dello stesso, nonché l’entità e le modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione.

---

<sup>252</sup> E, relativamente alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, quanto meno a partire dall’aprile 2007.

Inoltre, la concertazione a livello orizzontale si è intensificata in occasione del rinnovo dell'Accordo 2007: ciò in quanto non solo sono continuate in seno ad Assagenti le discussioni in merito all'entità dei diritti fissi, ma le Parti hanno anche definito in cifra fissa gli importi relativi alle trasmissioni telematiche ed hanno trovato un punto di convergenza con l'associazione degli spedizionieri, riconoscendo, per la prima volta, lo sconto di fidelizzazione ed istituzionalizzando in tal modo una modalità di "spartizione della rendita" tra agenti e spedizionieri, secondo le modalità definite in seno alla Commissione Portuale di Assagenti.

Una volta raggiunto un consenso in seno alla Commissione Portuale, poi, un *pool* ristretto dei membri, su mandato degli agenti marittimi, conduceva nei fatti la negoziazione con Spediporto, finalizzata alla stipula degli accordi interassociativi.

L'oggetto della concertazione avvenuta a livello orizzontale, è stato recepito, a livello verticale, negli accordi interassociativi firmati dalle Associazioni Assagenti e Spediporto, accordi che costituiscono al tempo stesso l'attuazione del profilo orizzontale dell'intesa e lo strumento di realizzazione del profilo verticale della stessa, ovvero il trasferimento degli aumenti di prezzo concordati tra gli agenti marittimi ai clienti degli spedizionieri.

**183.** Nello specifico, dalla documentazione acquisita emerge come Assagenti, attraverso la Commissione Portuale, 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, coordinamento poi sfociato nella stipula degli accordi del 2004 e del 2007 con Spediporto; dall'altro, su mandato delle imprese, ha concretamente dato attuazione a tale coordinamento, sia siglando i citati accordi (finalizzati a riversare sul cliente finale il maggior costo delle polizze di carico e dei buoni di consegna e a permettere agli spedizionieri di usufruire dello sconto di fidelizzazione) sia inviando circolari alle imprese associate in cui rammentava gli esiti delle negoziazioni con l'Associazione degli Spedizionieri e gli importi dei diritti fissi (e a far data dal marzo 2008, dello sconto di fidelizzazione) annualmente applicabili, al fine di agevolare le agenzie marittime nell'assunzione di politiche commerciali omogenee (tanto con riferimento ai diritti fissi, quanto con riferimento allo sconto di fidelizzazione).

**184.** Specularmente un duplice ruolo nella descritta intesa ha assunto Spediporto, siglando gli accordi frutto della concertazione realizzata in seno ad Assagenti nel 2004 e nel 2007 ed inviando, quanto meno a partire dal

2007, agli associati numerose circolari, in cui ha sollecitato gli spedizionieri a pretendere lo sconto di fidelizzazione, secondo le modalità di corresponsione definite in seno alla Commissione Portuale.

**185.** Le evidenze raccolte dimostrano come talune società hanno partecipato alla concertazione orizzontale sin dall'inizio e per un periodo maggiore di altre - segnatamente APL, China, CMA CGM, Coscon, Gastaldi, K-Line, Maersk e Yang Ming.

### *VI.3.2 Il profilo orizzontale: l'intesa di prezzo*

**186.** 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 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”*<sup>253</sup>.

**187.** Inoltre, 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”*<sup>254</sup>.

Inoltre, affinché 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”*<sup>255</sup> e non è necessario che l'accordo sia giuridicamente vincolante per le parti. Ciò in quanto si è in

---

<sup>253</sup> 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*.

<sup>254</sup> Cfr., al riguardo, per tutte, la decisione del Consiglio di Stato, sezione VI<sup>^</sup>, n. 1397/06 depositata il 16 marzo 2006, *Test Diagnostici per diabete* e la decisione del Consiglio di Stato, sezione VI<sup>^</sup>, n. 2205/09 depositata il 16 aprile 2009, *Servizi Aggiuntivi Trasporto Pubblico nel Comune di Roma*.

<sup>255</sup> 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*.

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*”<sup>256</sup>.

**188.** Ciò premesso, dall’analisi complessiva della documentazione acquisita, illustrata nelle sezioni che precedono, emerge che le condotte commerciali e, in particolare, di prezzo degli agenti marittimi non risultano fondate su scelte imprenditoriali autonome bensì coordinate. Il coordinamento orizzontale - nella specie, finalizzato a definire in maniera congiunta il prezzo dei diritti fissi, nonché l’entità e le modalità di fatturazione dello sconto di fidelizzazione a partire dal 1° marzo 2008 - era volto ad evitare pressioni concorrenziali tra le agenzie marittime operanti nel medesimo mercato.

Peraltro, gli esiti di tale coordinamento, sulla base di quanto verrà più diffusamente illustrato nel seguito, sono stati possibili anche con l’ausilio della categoria degli spedizionieri, che ha beneficiato di tale coordinamento, ancor più a seguito dell’introduzione dello sconto di fidelizzazione.

**189.** Inoltre, la descritta concertazione ha avuto ad oggetto un accordo di prezzo, che rappresenta, per sua stessa natura, una delle tipologie di accordo più gravi sotto il profilo della restrizione della concorrenza, poiché esso comporta 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 consumatori<sup>257</sup>.

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 vietata ogni forma di condotta collusiva mediante la quale le imprese ne alterino il meccanismo di formazione*”<sup>258</sup>.

**190.** 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*

---

<sup>256</sup> Cfr. per tutte, sentenza della Corte di Giustizia CE del 15 luglio 1970, *Chemiefarma*, cit..

<sup>257</sup> 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*.

<sup>258</sup> Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI<sup>a</sup> sezione, n. 896/2011, *cit.*.

*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”<sup>259</sup>.*

Infatti, è sufficiente che i concorrenti si scambino informazioni in merito alle proprie future strategie commerciali perché il comportamento di ciascuno di essi tenga necessariamente conto delle indicazioni ricevute. In altri termini, 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.

**191.** Nel caso in esame, contrariamente a quanto sostenuto dalle Parti nel corso del procedimento, le agenzie marittime riunite in seno alla Commissione Portuale di Assagenti hanno concordato una reciproca collaborazione, allo scopo di sostituire la concorrenza con un meccanismo di concertazione delle rispettive politiche di prezzo dei servizi agenziali legati all'emissione delle polizze di carico e dei buoni di consegna. Le medesime agenzie si sono peraltro coordinate anche in merito all'entità ed alle modalità di fatturazione dello sconto di fidelizzazione, applicato a far data dal marzo 2008; in tal modo gli spedizionieri hanno potuto assicurarsi una parte della rendita, frutto della concertazione.

**192.** Giova chiarire, confutando le eccezioni formulate da alcune Parti, che oggetto di sindacato nella presente procedura è un'intesa unica e complessa costituita da due profili, il primo dei quali è il coordinamento orizzontale tra le agenzie marittime in merito all'entità dei diritti fissi (sia con riferimento alle trasmissioni cartacee che telematiche), nonché l'entità e le modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, poi attuata con gli accordi stipulati tra Assagenti e Spediporto del 2004 e del 2007. In altri termini, il profilo orizzontale dell'intesa consiste in un cartello segreto posto in essere dagli agenti per il tramite dell'Associazione di categoria, che costituiva la sede nella quale si svolgevano le riunioni della Commissione Portuale e, dunque, il veicolo di tale coordinamento.

**193.** La documentazione in atti prova chiaramente che la definizione dei corrispettivi dei servizi agenziali tra agenti avveniva in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, attraverso periodiche riunioni, e che, quindi, si è in presenza di una concertazione orizzontale tra agenti.

---

<sup>259</sup> Cfr., al riguardo, per tutte, decisione del Consiglio di Stato n. 103/2008 del 17 gennaio 2008 – *Latte Artificiale II*.

Si ricorda al riguardo che, nella riunione del 18 febbraio 2004, le agenzie marittime riunite in seno alla Commissione Portuale hanno definito un importo dei buoni di consegna, pari a “21 o 22 euro” ed un importo per le polizze di carico pari “ad esempio a 26 euro” e che l’edizione 2004 dell’Accordo Assagenti/Spediporto fissa l’entità di tali voci esattamente in tale cifra e quindi in maniera del tutto coerente con le indicazioni emerse a seguito dei dibattiti e degli scambi di opinioni effettuati nel corso della citata riunione della Commissione Portuale.

Parimenti, nel corso della riunione del 23 novembre 2006, prodromica al rinnovo dell’Accordo Assagenti/Spediporto del 2007, le parti prospettano “l’ipotesi di tentare di assestarsi su cifre maggiori, cercando di arrivare, anche con gradualità, ad importi vicini ai 40 euro per l’export ed ai 35 per l’import”. E’ appena il caso di ricordare che tali importi, seppure con un piccolo ritocco per i buoni di consegna (comunque al rialzo), sono esattamente quelli che si desumono dall’Accordo del 2007.

Ancora, sempre nel corso della riunione del 23 novembre 2006, le agenzie marittime concordano di stabilire in cifra fissa la “voce trasmissione EDI (...) proprio nella previsione di un suo massiccio incremento”. Specularmente, nell’Accordo Assagenti/Spediporto del 2007, compare per la prima volta anche un importo in cifra fissa per le trasmissioni telematiche, pari a 25 euro nel 2007 e a 35 euro nel 2008 (sia per l’export che per l’import).

**194.** Prive di pregio appaiono pertanto le eccezioni sollevate dalle Parti, secondo le quali la definizione dei corrispettivi dei servizi agenziali, oggetto di istruttoria, sarebbe attribuibile al Consiglio Direttivo di Assagenti, unico organo associativo dotato di potere decisionale.

Al riguardo, la documentazione descritta nelle sezioni che precedono testimonia chiaramente come il coordinamento delle politiche di prezzo in esame avvenisse nell’ambito della Commissione Portuale e che, viceversa, il Consiglio Direttivo si limitava a dare conto dell’avanzamento delle trattative in corso ovvero a dare atto degli esiti delle negoziazioni intervenute o ancora a ratificarle<sup>260</sup>.

Né può essere accolta l’eccezione di APL, secondo la quale l’attività concertativa sarebbe ascrivibile al solo “pool” ristretto. Infatti, come illustrato nella parte in fatto, il pool ristretto agiva su mandato delle agenzie marittime e coerentemente con le decisioni assunte dalle stesse nel corso delle riunioni della Commissione Portuale<sup>261</sup>.

---

<sup>260</sup> Cfr. paragrafi nella parte in fatto concernenti il ruolo del Consiglio.

<sup>261</sup> Cfr. paragrafi nella parte in fatto concernenti il ruolo della Commissione e del pool ristretto.

**195.** Le riunioni della Commissione Portuale hanno avuto ad oggetto la discussione e la definizione delle future politiche di prezzo delle agenzie marittime, in merito ai diritti fissi, nonché all'entità e alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione.

Esse, dunque, erano idonee ad influenzare sensibilmente le scelte di ciascuna impresa, alterando l'autonomia della scelta e, conseguentemente, l'interazione competitiva tra agenzie.

In altri termini, le riunioni hanno avuto un chiaro oggetto anticoncorrenziale, poiché erano idonee ad eliminare ogni ragionevole incertezza in merito alla politica commerciale di ciascun partecipante alle stesse.

**196.** Peraltro, che l'attività delle agenzie nella Commissione Portuale fosse volta alla concertazione sui prezzi è desumibile dalle affermazioni e dalla documentazione fornita dai *leniency applicant* ed ha trovato riscontro nella cospicua documentazione acquisita in sede di accertamenti ispettivi anche grazie al loro apporto.

Si richiama, in primo luogo, quanto dichiarato da Maersk, secondo cui *“la tematica dei diritti fissi veniva discussa in seno alla Commissione Portuale di Assagenti (...). I membri della Commissione davano quindi mandato ad alcuni partecipanti (generalmente i soggetti con maggiore esperienza) a prendere parte alla trattativa con Spediporto”*, mentre *“il Consiglio di Assagenti fondamentalmente prendeva atto dell'attività svolta dalla Commissione, ratificandone l'operato”*<sup>262</sup>.

Secondo HL *“la Commissione Portuale è l'organo in seno al quale si discutono di solito questioni operative attinenti alle attività portuali e nel suo ambito si è discusso anche della tematica dei diritti fissi”*; la società ha quindi aggiunto che si è sempre avuta una sorta di *“identificazione tra gli esponenti della Commissione Portuale (...) e quelli del Consiglio”* e che *“la Commissione Portuale cd. ristretta, formata da tre/quattro membri, conduceva direttamente la trattativa sui diritti fissi con gli esponenti della categoria degli Spedizionieri e che, successivamente alla stipula dell'accordo, gli esiti della trattazione venivano riportati al Consiglio”*<sup>263</sup>.

Inoltre, da un documento reperito presso Assagenti, datato 12 aprile 2007, e inviato da Spediporto a tutte le case di spedizione, si evince che per entrambe le associazioni di categoria vi erano le rispettive Commissioni competenti per materia per la trattazione della tematica dei diritti fissi<sup>264</sup>.

---

<sup>262</sup> Cfr. doc. 5.365 e anche doc. 1.3.

<sup>263</sup> Cfr. doc. 4.329.

<sup>264</sup> Cfr. doc. 1.24. Nel documento si legge infatti che la tematica dei diritti fissi era oggetto di acceso dibattito tra Spediporto ed Assagenti *“entrambe rappresentate dalle rispettive Commissioni competenti per materia”*.



Affermazioni di contenuto simile a quelle dei *leniency applicant* sono inoltre ascrivibili a CMA CGM, secondo la quale, pochi mesi prima della scadenza dell'Accordo “*la Commissione si riunisce proprio al fine di definire la linea da tenere nella trattativa con gli spedizionieri*” e che poi “*tre o quattro membri della Commissione, noti per la loro esperienza al riguardo, conducono in rappresentanza degli agenti le negoziazioni con Spediporto*”<sup>265</sup>.

Paolo Scerni sul punto ha dichiarato che “*la Commissione Portuale è l'organo operativo (...) nel suo ambito avevano un ruolo propulsivo alcuni membri, le proposte dei quali venivano poi discusse in seno alla Commissione intera*” e che “*l'operato della Commissione veniva riportato in Consiglio come fatto accaduto*”<sup>266</sup>.

Così CSA ha riconosciuto che nel corso delle riunioni della Commissione Portuale “*i partecipanti discutevano e concordavano la misura dei diritti fissi*”, mentre il Consiglio “*si limitava a ratificare le decisioni della Commissione*”<sup>267</sup>.

Di rilievo anche le affermazioni di Assagenti, secondo la quale vi erano discussioni in seno alla Commissione Portuale in cui si faceva riferimento a varie percentuali “*raggiungendosi poi un equilibrio sul quantum; poi si dava mandato ad alcune persone per condurre la trattativa con Spediporto*” e, solo dopo, si “*riportava in Consiglio l'operato della Commissione*”. La medesima Associazione ha altresì affermato che non vi è mai stata “*proposta della Commissione che sia stata modificata dal Consiglio*”<sup>268</sup>.

**197.** Pertanto, e contrariamente a quanto sostenuto dalle Parti, la fattispecie oggetto della presente istruttoria è evidentemente diversa rispetto a quella portata all'attenzione dell'Autorità nel 2002. Infatti, mentre la precedente era un'intesa verticale, avente ad oggetto gli accordi intercategoriaли realizzati dalle Associazioni nei porti di Livorno e Genova nel 2002, quella in esame è un'intesa unica e complessa, comprovata a partire dal febbraio 2004 e fino al dicembre 2009, che si compone di condotte collusive sia tipo orizzontale che verticale. Pertanto, la rilevanza *antitrust* degli accordi intercategoriaли deve essere letta congiuntamente alla (e alla luce della) concertazione orizzontale tra gli agenti marittimi, atteso che entrambi i profili (orizzontale e verticale) costituiscono elementi costitutivi della fattispecie in esame.

Ne consegue che nessun legittimo affidamento può essere invocato dalle

---

<sup>265</sup> Cfr. doc. 5.364.

<sup>266</sup> Cfr. doc. 5.360.

<sup>267</sup> Cfr. doc. 7.456.

<sup>268</sup> Cfr. doc. 5.362.

Parti e non risulta pertinente il richiamo alla decisione resa dal Consiglio di Stato nel caso *Ania/Periti*.

### *VI.3.3 Il contesto di settore e la rilevanza antitrust dell'intesa*

**198.** Come illustrato nelle sezioni che precedono, l'intesa oggetto di istruttoria va letta alla luce del particolare contesto di settore che ha storicamente beneficiato di esenzioni *ex art.* 101.3 TFUE accordate alle *conference* marittime; per effetto di tali esenzioni la concorrenza sui prezzi del nolo marittimo è stata per lungo tempo esclusa sulla stessa linea.

In questo contesto, la definizione concertata da parte degli agenti marittimi anche dei corrispettivi dei servizi agenziali - che non hanno mai beneficiato di esenzioni per categoria - e il loro automatico trasferimento al consumatore finale attraverso gli accordi interassociativi, hanno sicuramente contribuito ad ingessare ancor più il settore, evitando qualsiasi stimolo competitivo tra agenti e, quindi, tra linee.

Venute meno le esenzioni accordate alle *conference*, piuttosto che ridursi fino ad annullarsi, la concertazione tra gli agenti marittimi è proseguita vischiosamente eliminando del tutto ogni spazio per un confronto competitivo tra gli agenti e tra gli spedizionieri in materia di prezzi.

**199.** In questo senso, prive di pregio appaiono le eccezioni sollevate da alcune Parti, secondo le quali una concertazione sui diritti fissi sarebbe irrilevante, poiché questi ultimi costituirebbero una porzione minima del fatturato totale dell'agente, la cui parte preponderante sarebbe invece costituita dalle commissioni sui noli.

Anzitutto, il profilo orizzontale dell'intesa oggetto di istruttoria è un accordo di prezzo che, per sua stessa definizione, non può dirsi irrilevante e rispetto al quale non trova applicazione il principio del *de minimis*.

Inoltre, per espressa ammissione delle Parti, i diritti fissi possono rappresentare, “una porzione assolutamente rilevante del fatturato degli agenti di linea”<sup>269</sup> siano essi agenti integrati che indipendenti.

E ciò soprattutto in periodi di crisi, quando la concorrenza sui noli può diventare accesissima; in tal caso, infatti, i diritti fissi possono rappresentare la voce di entrata che permette all'agente di tenere il bilancio in pareggio<sup>270</sup>.

Significative in questo senso, oltre alle dichiarazioni di alcune Parti, anche quelle rese in sede di audizione dallo spedizioniere “deviante” SDB, che ha

---

<sup>269</sup> Cfr., per tutti, docc. 4.329 e 8.531.

<sup>270</sup> Cfr. docc. 4.319, 4.329, 8.531 e 8.521; v. anche doc. 6.396.

affermato come “negli ultimi anni l’attenzione intorno a questa voce (di ricavo per gli agenti, di costo per gli spedizionieri) è cresciuta a causa di una crisi del settore che ha ridotto sempre più i margini delle due categorie. In questo contesto, gli agenti, tenuto conto che alcune delle loro principali voci di entrata - le percentuali sui noli - si sono ridotte in termini assoluti a causa della forte riduzione dei noli, hanno fatto maggiori pressioni per un aumento dei diritti fissi, voce certamente ancillare, ma tale comunque, almeno in alcuni periodi, da contribuire a sostenere il loro risultato economico”. Ciò in quanto, “é vero che si tratta di una voce di costo contenuta, ma tale voce, moltiplicata per un numero elevato di container trasportati (mediamente si emette una polizza ogni due-tre container) può raggiungere un livello di tutto rispetto e comunque tale da condizionare gli utili”<sup>271</sup>.

Peraltro, come già evidenziato nella parte in fatto, i diritti fissi - nel periodo oggetto di concertazione - rappresentavano, in media, l’11% del fatturato realizzato dalle Parti; inoltre, nei periodi di crisi, essi hanno costituito il 13% del fatturato complessivo degli agenti marittimi coinvolti nella presente procedura.

**200.** A conferma di ciò, come si evince dalla tabella che segue, si osserva che nel biennio 2006/2008, interessato dalla concertazione in esame, a fronte di una lieve riduzione del fatturato complessivo degli agenti marittimi Parti della procedura, pari a circa il 4%, i ricavi da diritti fissi, nel medesimo periodo, sono aumentati del 28%<sup>272</sup>.

**Tabella 3 – Totale dei proventi da diritti fissi e dei fatturati delle Parti. Anni 2006 e 2008**

	2006	2008	variazione percentuale
Proventi da diritti fissi	17.544.838	22.391.657	27,6
Fatturato	209.542.539	201.115.791	- 4,0

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle Parti

**201.** Il coordinamento orizzontale ha consentito di definire corrispettivi dei diritti fissi più elevati di quelli che avrebbero potuto essere ottenuti in un contesto realmente competitivo.

Che l’entità dei diritti fissi sia risultata negli anni più elevata di quanto gli agenti avrebbero potuto individualmente ottenere, emerge chiaramente dalla documentazione acquisita. Significativo al riguardo - oltre ai verbali delle riunioni della Commissione Portuale (del 2004 e del 2006) descritti nel fatto

<sup>271</sup> Cfr. doc. 6.396.

<sup>272</sup> Elaborazione degli Uffici su dati forniti dalle Parti.

- il verbale della riunione del Consiglio Direttivo del 18 aprile 2007, in cui il Vice-Presidente, relativamente all'accordo siglato l'11 aprile, afferma che *“difficilmente si sarebbero potuti ottenere risultati migliori e che [esso] evidenzia aumenti percentualmente molto più elevati di quanto mai ottenuto in passato”*<sup>273</sup> (sottolineature aggiunte).

**202.** Priva di pregio, pertanto, appare l'eccezione delle Parti relativa alla natura calmierante degli accordi oggetto di concertazione, che sarebbe dimostrata dall'indagine commissionata ad una società di consulenza esterna, secondo la quale, al venir meno degli accordi, i prezzi dei diritti fissi sarebbero aumentati.

Tale analisi, infatti, è priva di rilievo, perché ha ad oggetto i prezzi effettivi relativi a sole 4 o 5 agenzie (a fronte delle 16 imprese coinvolte nella presente procedura istruttoria) senza precisare il loro peso in termini di fatturato.

Inoltre, con riferimento a tali agenzie, i prezzi presentano o un andamento sostanzialmente costante o marginalmente variabile, con aumenti che generalmente interessano il secondo semestre 2010 per poi ritornare a livelli anche più bassi di quelli oggetto di intesa.

Peraltro, l'analisi non prende in considerazione il processo di informatizzazione in corso, che, impregiudicata la modalità di determinazione delle tariffe telematiche (cfr. infra paragrafo 208), implica l'applicazione di tariffe sostanzialmente più basse rispetto ai prezzi delle polizze di carico e dei buoni di consegna emessi in formato cartaceo (25/35 euro a fronte di 30/40 euro).

Infine, la fattispecie in esame concerne un'intesa avente ad oggetto la definizione dei corrispettivi dei servizi agenziali e quindi, si tratta di un'intesa di prezzo, perciò stesso restrittiva della concorrenza.

**203.** Sempre sul punto, poi, gli atti istruttori testimoniano che vi sono taluni operatori che hanno aumentato i prezzi dei diritti fissi<sup>274</sup>, mentre altri, quali Le Navi e HL, applicano tariffe più basse di quelle oggetto di concertazione<sup>275</sup>.

In generale, dunque, la documentazione istruttoria testimonia come, al venir meno degli accordi, si sia evidenziata una certa variabilità dei corrispettivi.

**204.** Sotto un diverso profilo si evidenzia come - in un mercato in cui, per espressa ammissione degli operatori, rileva la qualità delle prestazioni rese dagli agenti marittimi - agli aumenti delle tariffe legate all'emissione delle

---

<sup>273</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.6.

<sup>274</sup> Cfr. docc. 5.365, 4.340 e 4.324 .

<sup>275</sup> Cfr. docc. 10.687. e 3.261 all. 3.2

polizze di carico e dei *delivery order* (sia cartacei che telematici) non è assolutamente conseguito un miglioramento della qualità del servizio prestato da tali operatori. Significativo, in questo senso, quanto affermato da Savino del Bene, spedizioniere che non ha mai applicato le tariffe frutto di concertazione, il quale - nel sottolineare l'importanza dello sviluppo delle procedure informatiche al fine di ottenere una riduzione dei prezzi - ha dichiarato *“di non essere disposto ad accettare pedissequamente incrementi delle tariffe non corrispondenti a miglioramenti nella qualità dei servizi resi”*<sup>276</sup>.

**205.** Né varrebbe per converso a sanare questa situazione il mero passaggio a procedure informatizzate di emissione di p/c e di buoni di consegna, rispetto alle quali, l'ultima edizione dell'accordo interassociativo prevede importi dei diritti fissi più bassi - pari a 25 euro per il 2007 e 35 euro per il 2008 - e sulle quali, a far data dal 2006, si erano anche concentrate le discussioni in seno alla Commissione Portuale.

Ciò in quanto le evidenze in atti dimostrano che anche l'entità delle tariffe telematiche risulta essere stata fissata ad un livello comunque elevato e tale da non riflettere la riduzione dei costi che da esse potrebbero effettivamente scaturire. Significative in tal senso, quanto dichiarato da Savino del Bene secondo il quale *“la riduzione dei costi [delle tariffe EDI] è tale da consentire riduzioni del prezzo maggiori. Non è un caso che, nei paesi dove si è già realizzata una totale informatizzazione delle procedure, i prezzi sono di gran lunga più bassi dei nostri”*<sup>277</sup>.

**206.** Nel complesso, pertanto, l'intesa, lungi dall'avere una natura pro-concorrenziale, ha invece consentito la definizione di prezzi dei diritti fissi più elevati di quelli che avrebbero potuto scaturire da un contesto realmente competitivo procurando evidenti vantaggi sia alla categoria degli agenti che a quella degli spedizionieri.

Quanto ai riflessi dell'intesa sugli agenti, vale osservare che questi, al fine di attirare gli spedizionieri (che per l'agente sono procacciatori di clientela), non potrebbero fissare un livello dei diritti fissi troppo elevato; grazie all'accordo, invece, gli agenti sono in grado di mantenere i diritti fissi ad un livello più alto di quello che risulterebbe dal confronto competitivo, senza preoccuparsi di ripercussioni sulla scelta della linea da parte dello spedizioniere (per il quale diventa irrilevante scegliere un agente piuttosto che un altro, almeno per quanto concerne il livello dei diritti fissi).

---

<sup>276</sup> Cfr. doc. 6.396.

<sup>277</sup> Cfr. doc. 6.396.

**207.** Quanto poi ai vantaggi della descritta concertazione per la categoria degli spedizionieri, si osserva che l'adesione all'accordo da parte di questi ultimi era anzitutto finalizzata a riversare sul cliente finale il maggior costo della polizza.

Infatti, la circostanza che i diritti fissi fossero percepiti come un costo fisso dal cliente, ha consentito nel tempo agli spedizionieri di trasferire su quest'ultimo tariffe più alte; inoltre, a partire dal marzo del 2008, grazie alla previsione dello sconto di fidelizzazione, gli spedizionieri hanno potuto beneficiare anche di una parte delle tariffe più alte percepite dagli agenti.

Significativi sul punto sono la circolare di Spediporto e quanto dichiarato dalle stesse Parti in istruttoria<sup>278</sup>.

Gli spedizionieri hanno del resto potuto acquisire tale beneficio in quanto - come emerso dalla documentazione in atti - essi non forniscono al cliente il dettaglio dei costi sostenuti. Valgano per tutti le dichiarazioni rese da Prosper in corso di audizione, in virtù delle quali *“generalmente gli spedizionieri, quando riversano sul cliente finale i costi, raramente ne danno un resoconto dettagliato (...)”*<sup>279</sup>.

**208.** In conclusione, in ragione dei descritti vantaggi della concertazione per entrambe le categorie coinvolte, prive di pregio appaiono le eccezioni sollevate in corso di procedura secondo le quali l'intesa avrebbe avuto esclusivamente la funzione di standardizzare e semplificare le negoziazioni tra le parti.

Pertanto, le considerazioni che precedono, unitamente alla circostanza che la descritta concertazione è consistita in una determinazione congiunta dei corrispettivi dei servizi agenziali (e dunque che si tratta di un'intesa di prezzo), permettono di escludere l'applicabilità al caso di specie dell'art. 101, para. 3 del TFUE.

#### *VI.3.4 L'idoneità a restringere la concorrenza e l'attuazione*

**209.** Al riguardo si ricorda 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

---

<sup>278</sup> In tal senso depongono le dichiarazioni di HL (cfr. doc. 8.531) e di Medmar (cfr. doc. 8.529). Per il contenuto della circolare Spediporto si veda la sezione 4.1.

<sup>279</sup> Cfr. doc. 8.521.

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 mercato<sup>280</sup>.

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”*<sup>281</sup>, nonché nella recentissima 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 produca anche l'effetto concreto di impedire, restringere o falsare la concorrenza”*<sup>282</sup>.

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”*<sup>283</sup>.

I principi generali esposti appaiono particolarmente appropriati al caso di specie, concernente, come si è visto, un'intesa unica e complessa - costituita da un profilo orizzontale di concertazione dei prezzi e da un profilo verticale che è al tempo stesso attuazione dell'accordo orizzontale - necessariamente idonea ad alterare in modo irreversibile le strategie competitive delle imprese del settore.

**210.** Infatti, il profilo orizzontale è l'attività di concertazione sull'entità dei diritti fissi (legati sia alle trasmissioni cartacee che telematiche) nonché sull'entità e sulle modalità di fatturazione dello sconto svolta a livello associativo, attraverso la quale gli agenti marittimi hanno deciso di concordare congiuntamente tali voci, poi trasfuse nelle edizioni 2004 e 2007 degli Accordi Assagenti-Spediporto, strumenti di realizzazione del profilo verticale dell'intesa. Ciò, di per sé, risulta restrittivo della concorrenza, in

---

<sup>280</sup> Cfr., al riguardo, sentenza della Corte di Giustizia dell'8 luglio 1999, C-49/92.

<sup>281</sup> Cfr., sentenza del TAR Lazio, num. 36126/2010, relativa al caso I/700 – PREZZO DEL GPL PER IL RISCALDAMENTO REGIONE SARDEGNA.

<sup>282</sup> Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI<sup>a</sup> sezione, n. 896/2011, *cit.*

<sup>283</sup> Si veda il caso T-9/99 HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft 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

quanto una volta realizzata la concertazione anche con il contributo attivo delle associazioni di categoria degli agenti e degli spedizionieri, l'interazione competitiva tra agenti è risultata per lungo periodo eliminata. Le imprese, infatti, nel richiedere i diritti fissi, partivano da una base di trattativa comune con la chiara consapevolezza che tutta la categoria si sarebbe comportata all'unisono. Allo stesso modo, sapevano di ricevere l'avallo degli spedizionieri, ai quali hanno poi riconosciuto, a far data dal 2008, anche una parte della rendita percepita.

**211.** Le evidenze descritte nella parte in fatto dimostrano chiaramente che la concertazione orizzontale tra gli agenti marittimi ha poi concretamente avuto attuazione anche grazie al contributo attivo delle Associazioni di categoria Assagenti e Spediporto.

Ciò in quanto, come già illustrato, tali associazioni hanno siglato gli accordi del 2004 e del 2007, in cui erano previsti importi dei diritti fissi coerenti con quelli concertati nel corso delle riunioni della Commissione Portuale.

Inoltre, le medesime associazioni hanno inviato circolari agli associati, anch'esse finalizzate a garantire il rispetto degli accordi sui corrispettivi dei servizi agenziali.

**212.** Infine, e a differenza di quanto eccepito dalle parti della procedura, le evidenze raccolte testimoniano che anche gli agenti marittimi hanno attuato la concertazione orizzontale adoperandosi fattivamente per attestarsi sugli importi dei diritti fissi concordati in ambito associativo, nonché sull'entità e sulle modalità di fatturazione dello sconto di fidelizzazione.

In taluni casi, inoltre, le Parti hanno anche monitorato l'applicazione degli importi frutto di concertazione.

**213.** Con particolare riferimento all'attuazione da parte degli agenti marittimi di quanto concordato, valga per tutti il documento acquisito presso Coscon, dal quale si evince che ancora nel gennaio-febbraio 2010 alcune delle agenzie marittime coinvolte nella procedura applicavano un corrispettivo pari a 40 euro, in coerenza con quanto previsto nell'Accordo 2007/2008<sup>284</sup>.

Depongono in questo senso anche le indicazioni fornite da CMA CGM alla clientela in data 17 aprile 2007, dalle quali emerge che, a seguito dell'entrata in vigore dell'accordo del 2007, molte agenzie marittime erano “*già partite con i nuovi importi*” e che “*agiscono già con gli importi nuovi*”<sup>285</sup>.

Infine, l'applicazione generalizzata dei nuovi importi emerge da un verbale

---

<sup>284</sup> Cfr. doc. 2.115.

<sup>285</sup> Cfr. doc. 1.83.



del Consiglio Direttivo di Assagenti del 18 aprile 2007 nel quale si legge che, dopo la stipula dell'accordo del 2007 *“si è iniziato ad applicare gli importi concordati (...)”*<sup>286</sup>.

**214.** Parimenti, in merito allo sconto di fidelizzazione, risulta che la generalità delle Parti ha applicato tale sconto. Inoltre, esse, ad eccezione di CMA CGM, HL e di Zim, hanno fatturato i diritti fissi al lordo dello sconto<sup>287</sup>.

Tuttavia, sia nel caso di emissione di fattura allo spedizioniere al lordo dello sconto (e quest'ultimo sia poi contro-fatturato all'agente), sia nel caso di emissione di fattura allo spedizioniere al netto dello sconto, l'istruttoria ha evidenziato che gli effetti sono stati generalmente analoghi. Ciò in quanto il cliente - che percepisce il costo dei diritti fissi come un dato - è disposto a pagare allo spedizioniere l'importo inclusivo dello sconto; quest'ultimo, dal canto suo, generalmente non fornisce al cliente il dettaglio dei costi sostenuti.

**215.** Infine, risulta che le Parti della procedura hanno anche costantemente monitorato, sempre in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, l'applicazione delle tariffe frutto di concertazione.

Depongono in questo senso, ad esempio, alcuni estratti dei verbali delle riunioni del 10 marzo 2005 e del 12 ottobre 2007. Nel primo, a fronte del fatto che un'agenzia marittima, mal interpretando o confondendo la voce 1b) con la voce 1c) dell'accordo, abbia circolarizzato ad alcuni clienti spedizionieri una comunicazione errata che risulta venga ora strumentalizzata, *“è stato deciso di parlarne in commissione, per concordare una linea da portare avanti sia a livello di chiarimento con l'Associazione Spedizionieri, cofirmataria dell'accordo, sia con l'agenzia marittima in questione. Dopo ampia discussione viene deciso di proporre all'Associazione Spedizionieri un'interpretazione dell'art. 1b) come sopra descritto e condiviso dai presenti, di richiamare l'agenzia associata al rispetto dell'accordo (...)”*<sup>288</sup>. Nel secondo, le agenzie, a fronte del comportamento di Savino Del Bene “deviante” dall'accordo, convengono sull'opportunità di adottare un comportamento comune consistente nell’*“inviare tutti allo spedizioniere in questione una notice con i nuovi importi dei corrispettivi e dopo gestirne singolarmente le reazioni”*<sup>289</sup>.

**216.** Alla luce delle considerazioni che precedono, le agenzie marittime e le

---

<sup>286</sup> Cfr. doc. 1.3, all. 2.6.

<sup>287</sup> Cfr. documenti citati nella parte in fatto concernenti l'attuazione degli accordi da parte degli agenti.

<sup>288</sup> Cfr. doc. 1.44.

<sup>289</sup> Cfr. doc. 1.50.

associazioni di categoria Assagenti e Spediporto hanno dato vita ad un'intesa unica e complessa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'art. 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea.

#### *VI.3.5. La necessità di un'esplicita dissociazione*

**217.** Nel complesso, le evidenze raccolte testimoniano un generale consenso di tutti i partecipanti a voler concordare una politica di incremento dei diritti fissi, determinando i valori degli incrementi in ambito associativo.

**218.** Quanto alla presunta dissociazione invocata da APL si osserva che la società non ha prodotto la documentazione relativa al 2008 attestante la volontà esplicita di dissociarsi.

La stessa ha prodotto in corso di audizione una *e-mail* datata 22 dicembre 2009, dalla quale soltanto emerge una volontà esplicita in tal senso. Tuttavia a tale dissociazione non è poi conseguita nei fatti la definizione di una politica tariffaria autonoma da parte di APL, poiché dalla citata tabella acquisita presso la società Coscon emerge che APL ha continuato ad applicare gli importi, frutto della concertazione, almeno fino al gennaio 2010<sup>290</sup>. Pertanto, l'eccezione sollevata da APL in merito alla dissociazione dall'intesa non può essere accolta.

**219.** Diversa risulta invece la posizione di HL che non solo si è dissociata dall'intesa in data 2 luglio 2008, ma ha anche applicato tariffe differenti rispetto a quelle frutto di concertazione. E di tale dissociazione si terrà conto ai fini della quantificazione della sanzione a tale società.

**220.** Per il resto, invece, nessun altro documento in atti dà conto di forme di dissenso o di dissociazione delle parti dall'attività di concertazione.

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.

---

<sup>290</sup> Cfr. doc. 2.115.

**221.** Con riferimento alla chiara adesione di tutti i partecipanti alle riunioni alla concertazione si vedano, ad esempio, i verbali delle riunioni del 18 febbraio 2004 e del 10 marzo 2005, più volte citati, da cui risulta che i presenti analizzano e condividono quanto proposto. Nel primo si legge che “*si registra una posizione praticamente unanime sull’opportunità di cercare di ottenere (...).*” Così nel secondo si legge che “*Dopo ampia discussione viene deciso di proporre all’Associazione Spedizionieri un’interpretazione dell’art. 1b) come sopra descritto e condiviso dai presenti (...)*”.

**222.** La Corte di Giustizia, infatti, ha affermato che è sufficiente la mera partecipazione delle imprese a riunioni nel corso delle quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza esservi manifestamente opposte, per essere considerate responsabili di un’infrazione *antitrust*.

Al contrario, la Corte ha affermato che la responsabilità delle imprese è esclusa solo quando esse prendano pubblicamente “le distanze” dal contenuto di accordi illeciti<sup>291</sup>.

**223.** Prive di pregio appaiono, pertanto, le argomentazioni sollevate dalle parti, che hanno evidenziato di aver partecipato alle riunioni assumendo un ruolo passivo o defilato (K-Line, Gastaldi, Zim, CMA CGM), ovvero tramite

---

<sup>291</sup> 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.

In particolare, secondo la Corte, “*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 esservi 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 responsabilità dell’impresa stessa, bensì sull’ampiezza di tale responsabilità e dunque sull’entità della sanzione”.

un rappresentante dotato di mansioni operative e non direttive (K-Line, CMA CGM, China Shipping, Yang Ming, Scerni), ovvero, ancora, che il soggetto partecipante non era in realtà munito di mandato da parte della società (Prosper, Medmar, Coscon, CSA).

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”*<sup>292</sup>.

**224.** Comunque, nel caso di specie, le evidenze in atti testimoniano che le società hanno anche applicato gli importi frutto della concertazione.

Si ricorda innanzitutto che dalla tabella reperita presso la sede di Conscon - risalente al periodo gennaio/febbraio 2010 - emerge che APL, Coscon, CMA GGM, Le Navi, K-Line e Yang Ming applicavano, a tale data, importi corrispondenti a quanto previsto dall'Accordo 2007.

Parimenti CSA, nel periodo di partecipazione all'intesa, applicava nel porto di Genova gli importi previsti dagli Accordi del 2004 e del 2007.

Infine, anche per China, il livello dei diritti fissi, concordato tra gli agenti ha costituito un punto di riferimento nei rapporti commerciali con gli spedizionieri *“un dato che non andava ricontrattato di volta in volta”*.

**225.** Per lo stesso principio, anche la mera adesione ad una sola delle riunioni indette in ambito associativo e per asseriti interessi differenti dalla concertazione (come nel caso di Thos Carr), laddove tale riunione abbia avuto un oggetto restrittivo, costituisce inevitabilmente esplicitazione della volontà di prendere parte alla concertazione con i concorrenti<sup>293</sup>. E ciò a meno che non si riesca a dimostrare tangibilmente la dissociazione dell'impresa.

Anche tale prova, tuttavia, non è desumibile dal verbale della riunione della Commissione Portuale, né da altri documenti agli atti, e, dunque, non possono, per le motivazioni che precedono, essere accolte le eccezioni formulate dalla società Thos Carr.

---

<sup>292</sup> Cfr., al riguardo, decisione del Consiglio di Stato, VI<sup>a</sup> sezione, n. 896/2011, *cit.*.

<sup>293</sup> Cfr., al riguardo, la sentenza della Corte di Giustizia UE in causa C8/08 del 4 giugno 2009, *T-MOBILE*.

## ***VI.4 Il ruolo dei soggetti coinvolti***

### *VI.4.1 Il ruolo delle imprese*

**226.** La documentazione istruttoria non dimostra chiaramente un ruolo propositivo e di coordinamento di alcune imprese nell'ambito delle riunioni della Commissione Portuale. Pertanto, in assenza di specifiche indicazioni in merito, si deve attribuire a tutte - salvo a quelle per le quali sussistano particolari attenuanti - un peso analogo nella realizzazione dell'intesa.

**227.** Dalla documentazione in atti risulta che le Società Banchemo Costa e Medov non operano nel mercato interessato dall'intesa di riferimento e non hanno partecipato alle riunioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, rilevanti per questo procedimento<sup>294</sup>. Sulla base di queste circostanze, la partecipazione all'intesa non risulta imputabile a tali società. Anche Safmarine non ha presenziato ad alcuna delle riunioni nelle quali si è realizzata la concertazione, e, pertanto, la partecipazione all'intesa non risulta imputabile a tale società<sup>295</sup>.

Con riguardo a Medmar Tramp, si osserva che essa, pur avendo partecipato a due riunioni rilevanti ai fini della concertazione, non opera nel mercato di riferimento; la società, inoltre, ha motivato la partecipazione in ragione della trattazione in tali riunioni anche di altri argomenti di interesse per l'attività della società. Pertanto, sulla base di tali circostanze, la partecipazione all'intesa non risulta imputabile a tale società.

**228.** Diversamente, gli atti istruttori dimostrano che la società Thos Carr ha partecipato all'attività associativa illecita, benché abbia preso parte alle riunioni associative solo in occasione della riunione del 12 ottobre 2007 .

Si ribadisce che tale riunione risulta sicuramente emblematica ai fini delle contestazioni effettuate nel procedimento, in quanto gli agenti marittimi in tale riunione hanno continuato a discutere e a concordare comportamenti comuni in merito all'applicazione dell'accordo<sup>296</sup>.

---

<sup>294</sup> Cfr. i documenti nella parte in fatto concernenti le evidenze in merito alle condotte delle parti e alle argomentazioni di parte concernenti l'estraneità alla concertazione.

<sup>295</sup> Peraltro tale società è controllata da Maersk, la quale ha presentato la domanda di *leniency* in forma orale anche per Safmarine (a mero scopo cautelativo).

<sup>296</sup> Cfr. doc. 1.50.

#### VI.4.2 Il ruolo delle Associazioni di categoria

**229.** Dalla documentazione agli atti del fascicolo emerge come Assagenti e Spediporto abbiano assunto un ruolo significativo nella descritta concertazione.

Con particolare riferimento ad Assagenti, le evidenze descritte testimoniano l'ampia attività organizzativa svolta dall'Associazione, consistente, da un lato, nel convocare ed ospitare le riunioni tra agenti marittimi, costituendo così il veicolo del coordinamento dei singoli associati; dall'altro, nel partecipare attivamente a tale coordinamento, siglando gli accordi interassociativi (che costituiscono al tempo stesso il profilo verticale dell'intesa e l'attuazione della concertazione tra le agenzie marittime) e inviando le circolari alle imprese associate. In tali circolari, Assagenti rammentava gli esiti delle negoziazioni con l'Associazione degli Spedizionieri e gli importi dei diritti fissi (e, a far data dal marzo 2008, dello sconto di fidelizzazione) annualmente applicabili, al fine di agevolare le agenzie marittime nell'assunzione di politiche commerciali omogenee (sia con riferimento ai diritti fissi che con riferimento allo sconto di fidelizzazione)<sup>297</sup>.

**230.** Specularmente un ruolo significativo nella descritta concertazione ha assunto Spediporto, (i) che ha siglato gli accordi frutto della concertazione realizzata in seno ad Assagenti nel 2004 e nel 2007 (finalizzati a riversare sul cliente finale il maggior costo della polizza e a beneficiare, a partire dal marzo 2008, di una parte della rendita frutto della concertazione) ed (ii) ha inviato agli associati numerose circolari, in cui ha sollecitato gli spedizionieri a pretendere lo sconto di fidelizzazione secondo l'entità e le modalità di corresponsione definite in seno alla Commissione Portuale<sup>298</sup>.

**231.** In tal modo, entrambe le associazioni hanno accresciuto la coesione tra le imprese del settore e facilitato, da un lato, l'obiettivo degli agenti di rendere accettabili per la clientela gli aumenti del prezzo dei diritti fissi e, dall'altro, l'interesse degli spedizionieri di riversare sui propri clienti il maggior costo della polizza e del buono di consegna e anche di fruire, a far data dal 1° marzo 2008, dello sconto di fidelizzazione, ottenendo una parte della rendita percepita dagli agenti, frutto dell'intesa.

**232.** Pertanto, le circolari emanate dalle citate associazioni rappresentano l'ultimo tassello di un disegno collusivo sostanzialmente unitario, finalizzato

---

<sup>297</sup> Cfr. i documenti nella parte in fatto concernenti le circolari dell'Associazione.

<sup>298</sup> Cfr. i documenti nella parte in fatto concernenti le circolari dell'Associazione.

ad aumentare il prezzo dei servizi agenziali legati all'emissione delle polizze di carico e dei buoni di consegna (sia cartacei che telematici).

### ***VI.5 La consistenza dell'intesa***

**233.** 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 interessate e, di conseguenza, il principio del *de minimis* sollevato dalle Parti non si applica alla fattispecie in esame.

Ciò premesso, l'intesa descritta ha coinvolto gli agenti marittimi attivi nel porto di Genova e le associazioni di categoria più rappresentative, non solo nel citato porto, ma anche sull'intero territorio nazionale.

**234.** Con specifico riferimento agli agenti marittimi coinvolti, in particolare, la tabella che segue testimonia che gli stessi, nel solo porto di Genova (ove per espressa ammissione della Parti risiedono i principali agenti attivi nel mercato italiano), raggiungono una quota di mercato pari al 50% circa dei *container* movimentati nel periodo 2004/2009, interessato dalla concertazione oggetto di istruttoria.

**Tabella 4: TEU pieni movimentati (sia in entrata sia in uscita) dalle società parti del procedimento e nel complesso nel porto di Genova. Dati in migliaia. Anni 2005-2010**

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Totale TEU Parti</b>	598	745	805	642	560
<b>Totale TEU complessivi</b>	1.280	1.327	1.486	1.387	1.190
<b>%</b>	<b>46,7</b>	<b>56,1</b>	<b>54,2</b>	<b>46,3</b>	<b>47,1</b>

*Fonte: elaborazione degli Uffici su dati agli atti del fascicolo*

**235.** 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 intracomunitario***

**236.** 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 unico<sup>299</sup>.

**237.** L'intesa oggetto del presente provvedimento investe i principali agenti marittimi attivi nel porto di Genova, oltre che le principali associazioni di categoria degli Agenti e degli Spedizionieri. 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 Europea<sup>300</sup>.

**238.** Né tali considerazioni risultano scalfite dalle eccezioni formulate dalle parti, secondo le quali l'intesa risulterebbe circoscritta al solo porto di Genova, per le ragioni che verranno di seguito illustrate.

Anzitutto, secondo la Comunicazione della Commissione, il pregiudizio al commercio intra-comunitario sussiste anche quando l'intesa non abbraccia l'intero territorio di uno Stato membro, ma una porzione rilevante di esso; del resto, la stessa Corte di Giustizia, ha espressamente affermato che il porto di Genova costituisce una parte sostanziale del mercato comune<sup>301</sup>.

Nel caso di specie, peraltro, come già illustrato nelle sezioni che precedono, il porto di Genova assume un ruolo "pivotale" nella realtà italiana e le tariffe ivi praticate sono atte ad influenzare le transazioni anche in altri importanti porti del Mediterraneo.

Infine, dalla documentazione agli atti emerge che la maggioranza degli agenti presenti a Genova emettono polizze di carico a livello centralizzato (nel porto di Genova) per tutte le merci in uscita dall'Italia (a prescindere dal porto in cui sono imbarcate).

**239.** In conclusione, per l'insieme delle argomentazioni che precedono, l'intesa in esame è da ritenersi idonea a pregiudicare il commercio fra gli

---

<sup>299</sup> 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).

<sup>300</sup> Tra le tante, più di recente, vedi Consiglio di Stato, 17.1.2008, n. 102- *Latte Artificiale II*.

<sup>301</sup> Così la sentenza della Corte di Giustizia del 10 dicembre 1991, in causa C/179-90, *Merci convenzionali Porto di Genova S.p.A./ Siderurgica Gabrielli S.p.A.*, che al punto 15 così dispone: "tenuto conto del volume di traffico in tale porto e della sua rilevanza rispetto al complesso delle attività d'importazione ed esportazione marittime nello Stato membro interessato, si deve ravvisare in questo mercato una parte sostanziale del mercato comune".



Stati membri e che, pertanto, esse sono suscettibili di esame ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea.

### ***VI.7 Gravità e durata***

**240.** 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.

**241.** 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.

**242.** 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*"<sup>302</sup>.

**243.** Inoltre, l'intesa è molto grave anche in ragione dell'importanza e della dimensione degli operatori coinvolti, nonché della rappresentatività delle associazioni Assagenti e Spediporto.

**244.** Infine, la descritta concertazione è molto grave in quanto è stata realizzata in un contesto di mercato assolutamente peculiare. Infatti, fino al 2008, il prezzo del trasporto a mezzo *container* è stato del tutto ingessato, per effetto delle esenzioni accordate alle *conference* marittime e a seguito della definizione congiunta dei prezzi dei servizi agenziali da parte delle agenzie marittime, che costituivano uno dei pochi spazi nei quali era possibile un confronto competitivo tra agenti. A partire dal 2008, e nonostante il venir meno delle esenzioni accordate alle *conference* marittime non sono mutati, come avrebbero dovuto, i rapporti tra agenti marittimi e tra agenti e spedizionieri.

**245.** Per quanto concerne la durata dell'intesa in esame, si tratta di un'infrazione perdurante quantomeno dal febbraio 2004 fino a tutto il

---

<sup>302</sup> In tal senso, più di recente, decisione cit, CdS n. 102/08- *Latte Artificiale II*.

dicembre 2009. In particolare, la documentazione in atti testimonia che l'infrazione è continuata almeno fino al 31 dicembre 2009, in quanto nella versione definitiva dell'ultimo accordo interassociativo, siglata il 14 marzo 2008, è previsto che esso avrà validità fino al 31 dicembre 2009. Inoltre, Assagenti ha diffuso una circolare agli associati nel dicembre del 2008, segnalando che l'ultimo accordo interassociativo, frutto della concertazione, avrebbe avuto validità fino al 31 dicembre 2009.

**246.** Le prove raccolte, tuttavia, non consentono di attribuire a tutte le Parti della procedura la stessa durata della partecipazione all'infrazione.

Infatti, con riguardo al termine iniziale, rileva il momento del primo intervento di ciascuna delle Parti nell'attività associativa<sup>303</sup>.

Analogamente, quanto al termine finale, la sussistenza di prove specifiche in merito all'attuazione dell'intesa oltre il 31 dicembre 2009 (per un sotto-insieme di imprese), ovvero di prove relative alla cessazione della stessa prima di tale data, consentono di graduare diversamente la durata della partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione.

**247.** Con riferimento alle singole responsabilità, la documentazione in atti prova l'intervallo temporale di partecipazione all'infrazione riportato nella seguente Tabella 5, rispetto alla quale si specifica quanto segue.

Per Assagenti si sono considerate la data della prima riunione ad oggetto anticompetitivo e la data del 31 dicembre 2009.

Per Spediporto si sono considerate la data della stipula del primo accordo interassociativo in contestazione, quello del 21 settembre 2004, e la data del 31 dicembre 2009.

Per Ag. Mar. LeNavi, APL, CMA CGM, Coscon, K-Line e Yang Ming, si sono considerate la data della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data dell'ultima prova di attuazione della concertazione sugli aumenti, di cui si dispone (id est il 31 gennaio 2010)<sup>304</sup>.

Per Prosper, CSA e Medmar, si sono considerate la data della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data della cessione del ramo d'azienda concernente i servizi di agenzia marittima, con la conseguente uscita dal mercato di riferimento<sup>305</sup>.

Per Hapag Lloyd, si sono considerate la data della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data della esplicita dissociazione dell'impresa dall'intesa, risultante da un documento in atti<sup>306</sup>.

---

<sup>303</sup> Si veda al riguardo la Tabella 2, nella parte relativa alle evidenze in merito alle condotte delle parti.

<sup>304</sup> Cfr. doc. 2.115.

<sup>305</sup> Cfr. rispettivamente docc. 10.698, 10.670 e 10.715.

<sup>306</sup> Cfr. doc. 3.261, all. 3.1. Vedi anche doc. 3.199.

Per Maersk, si sono considerate la data della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data della esplicita dissociazione dell'impresa dall'intesa, risultante da un documento in atti<sup>307</sup>.

Per Thos Carr si sono considerate la data della prima ed unica partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data del 31 dicembre 2009.

Per tutte le altre Parti si sono considerate le date della prima partecipazione ad una riunione ad oggetto anticompetitivo e la data del 31 dicembre 2009.

**Tabella 5: periodo di partecipazione all'intesa**

Parte	Inizio	Fine
Assagenti	18/02/2004	31/12/2009
Spediporto	21/09/2004	31/12/2009
Ag. Mar. LeNavi	20/04/2007	31/01/2010
Ag. Mar. Prosper	18/02/2004	30/06/2007
APL	13/07/2004	31/01/2010
China	18/02/2004	31/12/2009
CMA CGM	18/02/2004	31/01/2010
Coscon	18/02/2004	31/01/2010
CSA	18/02/2004	17/07/2007
Gastaldi	18/02/2004	31/12/2009
Hapag Lloyd	23/11/2006	02/07/2008
K-Line	13/07/2004	31/01/2010
Maersk	18/02/2004	09/12/2009
Medmar	18/02/2004	31/12/2007
Scerni	20/04/2007	31/12/2009
Thos Carr	12/10/2007	31/12/2009
Yang Ming	13/07/2004	31/01/2010
ZIM	10/03/2005	31/12/2009

## ***VI.8 L'applicazione del programma di clemenza***

### ***VI.8.1. Concessione a Maersk Italia del beneficio dell'immunità***

**248.** Ai sensi del par. 2 della *Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni* (nel seguito la *Comunicazione*)<sup>308</sup>, il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione può essere concesso all'impresa che, per

<sup>307</sup> Cfr. doc. 1.1.

<sup>308</sup> 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).

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 assolvere agli obblighi di collaborazione di cui al paragrafo 7 della citata Comunicazione, obblighi assolti da tutti i *leniency applicant*.

**249.** 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.

**250.** Come è noto, 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 comunicazione degli addebiti o addirittura per l’adozione di una decisione definitiva che accerta l’esistenza di un’infrazione”*<sup>309</sup>.

Inoltre, si ricorda anche 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”*<sup>310</sup>.

**251.** Ciò posto, le informazioni fornite da Maersk si sono dimostrate decisive ai fini dell’accertamento dell’infrazione dell’articolo 101 del Trattato, nonché ai fini dell’organizzazione di accertamenti ispettivi mirati ed efficaci. In particolare, Maersk ha comunicato per prima l’esistenza della concertazione fornendo una descrizione dell’intesa, del suo oggetto, della sua durata e delle sue modalità di realizzazione: nello specifico, l’impresa ha altresì consentito di “svelare” e ricostruire il meccanismo concertativo realizzato in seno alla Commissione Portuale di Assagenti nel periodo oggetto di contestazione; ha consentito l’individuazione dei partecipanti all’intesa, dettagliando i nomi e le funzioni dei soggetti che partecipavano alle riunioni in ambito associativo per conto di ciascuna impresa coinvolta nel cartello. Ha inoltre fornito di sua spontanea iniziativa documenti rilevanti al fine di dimostrare l’esistenza dell’intesa.

---

<sup>309</sup> 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”*.

<sup>310</sup> Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 Archer Daniels Midland Co./Commissione cit.

Inoltre, le denunce delle condotte restrittive della concorrenza non si sono limitate alle asserzioni contenute nelle dichiarazioni orali, ma sono state corroborate da documentazione idonea a provare le affermazioni rese (convocazioni alle riunioni associative, circolari dell'Associazione, ecc.).

**252.** 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 Maersk.

#### *VI.8.2 Concessione ad Hapag Lloyd del beneficio della riduzione della sanzione*

**253.** Le dichiarazioni orali di Hapag Lloyd, con l'allegata documentazione, hanno confermato e rafforzato il quadro probatorio fornito da Maersk.

Con particolare riferimento alle dichiarazioni orali di Hapag Lloyd, risulta che le informazioni rese nell'ambito del programma di clemenza hanno consentito di estendere temporalmente e oggettivamente l'ambito di operatività dell'intesa, rispetto a quanto originariamente comunicato da Maersk. In particolare, con riferimento alla durata, Hapag Lloyd ha prodotto evidenze che hanno consentito di ricondurre l'inizio dei comportamenti e del disegno collusivo ad un periodo temporale antecedente alla primavera del 2007 ed hanno consentito di ampliare l'ambito oggettivo dell'istruttoria al c.d. sconto di fidelizzazione.

Infine, le dichiarazioni orali di HL hanno agevolato la comprensione dell'effettivo impatto dell'intesa rispetto al mercato di riferimento.

**254.** In relazione alle specifica posizione di Hapag Lloyd non rileva invece la circostanza che sia stata la stessa Hapag Lloyd ad ammettere il proprio coinvolgimento per il periodo precedente alla primavera del 2007, in quanto - anche in assenza di tale ammissione - almeno alla riunione del 23 novembre 2006 la partecipazione di HL è stata provata da Assagenti<sup>311</sup>.

**255.** Nonostante ciò, comunque Hapag Lloyd ha 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”*<sup>312</sup>.

---

<sup>311</sup> L'Associazione, infatti, in data 1° dicembre 2010 ha individuato nel documento al fascicolo n. 1.47 il verbale ufficiale di tale riunione, recante, tra l'altro, l'indicazione della lista dei partecipanti a tale riunione (cfr. doc. 5.344).

<sup>312</sup> Comunicazione dell'Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della Legge 10 ottobre 1990, n. 287, cit..

**256.** 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 citata di una forcilla di norma ricompresa tra lo 0% ed il 50% dell’entità della riduzione. L’importo della riduzione va valutato considerando che gli elementi di prova forniti da Hapag Lloyd presentano un significativo valore aggiunto (di cui detto sopra), tenuto conto, da un lato, degli elementi già in possesso dell’Autorità, dall’altro, del fatto che la cooperazione di tale impresa è iniziata in un momento immediatamente successivo all’avvio del procedimento ed è continuata costantemente fino al termine dello stesso.

**257.** Tanto premesso, l’Autorità ritiene sussistenti i presupposti per la riduzione della sanzione alla società Hapag Lloyd nella misura del 50%.

### ***VI.9 La quantificazione della sanzione***

**258.** 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.

**259.** Relativamente alla gravità dell’infrazione, nel richiamare le considerazioni già svolte, si rileva che l’infrazione in esame, in quanto consistita nell’attuazione di un’intesa unica e complessa volta a porre in essere aumenti concertati del prezzo dei servizi agenziali nel porto di Genova, si connota come una violazione molto grave ai sensi della disciplina *antitrust*.

Tale infrazione è stata posta in essere con riferimento ad un servizio essenziale nei rapporti economici al fine di poter addivenire alla spedizione ed allo svincolo delle merci sia *in export* che *in import*.

L’impatto dell’intesa in esame è inoltre significativo poiché essa ha

coinvolto le principali imprese del settore e le due principali associazioni di categoria nel porto di Genova, Assagenti e Spediporto.

**260.** L'intesa in questione, oltre ad avere un oggetto chiaramente anticoncorrenziale, ha anche avuto attuazione attraverso la stipula degli accordi interassociativi tra Assagenti e Spediporto e la diffusione, da parte delle associazioni di categoria, di circolari associative, volte a dare indicazioni circa gli aumenti dei prezzi da adottare in relazione ai servizi agenziali legati all'emissione delle polizze di carico e dei buoni di consegna delle merci.

Ricorrono, pertanto, numerosi 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.

**261.** Ai fini della quantificazione della sanzione, inoltre, si deve considerare il paragrafo 25 degli Orientamenti contenuti nella citata Comunicazione della Commissione; pertanto, nell'importo di base dell'ammenda verrà inserita una somma pari al 15% del valore delle vendite realizzate nel mercato rilevante da tutte le Parti della procedura.

**262.** Infine, sempre ai fini della quantificazione della sanzione si deve considerare il paragrafo 30 degli Orientamenti contenuti nella citata Comunicazione della Commissione, secondo cui è possibile aumentare *“l'ammenda da infliggere alle imprese che abbiano un fatturato particolarmente grande aldilà delle vendite dei beni e servizi ai quali l'infrazione si riferisce”*. Infatti, nel caso di specie, alcune imprese, Parti della procedura, hanno fatturato particolarmente rilevanti rispetto a quelli derivanti dai servizi ai quali l'infrazione in esame si riferisce. A tali imprese verrà pertanto applicata una somma pari al 30% dell'importo base dell'ammenda.

**263.** Ciò premesso, 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 nel porto di Genova nel mercato dei servizi agenziali legati all'emissione di polizze di carico e di buoni di consegna, nell'ultimo anno intero in cui è avvenuta l'infrazione, e cioè il 2009 per le associazioni di categoria e tutte le imprese, salvo che per Maersk, HL e Medmar, per le quali sono stati considerati, rispettivamente, il 2008, il 2007 ed il 2007, e per Prosper e CSA, per le quali si è considerato il 2006 (si veda la Tabella 6)<sup>313</sup>.

---

<sup>313</sup> Cfr., secondo l'indicazione delle Parti riportata nella tabella, i relativi docc. 9.605, 9.602, 11.733, 11.740, 11.736, 11.734, 11.730, 11.728, 10.724, 11.747, 11.727, 11.732, 11.743, 11.729, 11.739, 11.737, 11.738 e 11.742.

**Tabella 6: fatturato delle parti nel mercato dei servizi agenziali del porto di Genova nell'anno di riferimento**

<b>Parte</b>	<b>Fatturato nel mercato rilevante</b>
Assagenti	[omissis]
Spediporto	[omissis]
Ag. Mar. LeNavi	[omissis]
Ag. Mar. Prosper	[omissis]
APL	[omissis]
China	[omissis]
CMA CGM	[omissis]
Coscon	[omissis]
CSA	[omissis]
Gastaldi	[omissis]
Hapag Lloyd	[omissis]
K-Line	[omissis]
Maersk	[omissis]
Medmar	[omissis]
Scerni	[omissis]
Thos Carr	[omissis]
Yang Ming	[omissis]
ZIM	[omissis]

**264.** A tale ammontare è stata, poi, applicata una percentuale pari al 10% in ragione della particolare gravità dell'infrazione. Gli importi così ottenuti, moltiplicati per il numero di anni di partecipazione all'infrazione, conducono alla definizione dell'importo base della sanzione nella misura riportata nella seguente Tabella 7.

**Tabella 7 Importo base della sanzione**

<b>Parte</b>	<b>Anni</b>	<b>Importo base</b>
Assagenti	6	[omissis]
Spediporto	5,5	[omissis]
Ag. Mar. Le Navi	3	[omissis]
Ag. Mar. Prosper	3,5	[omissis]
APL	6	[omissis]
China	6	[omissis]
CMA CGM	6	[omissis]
Coscon	6	[omissis]



<b>Parte</b>	<b>Anni</b>	<b>Importo base</b>
<b>CSA</b>	3,5	<i>[omissis]</i>
<b>Gastaldi</b>	6	<i>[omissis]</i>
<b>Hapag Lloyd</b>	2	<i>[omissis]</i>
<b>K-Line</b>	6	<i>[omissis]</i>
<b>Maersk</b>	6	<i>[omissis]</i>
<b>Medmar</b>	4	<i>[omissis]</i>
<b>Scerni</b>	3	<i>[omissis]</i>
<b>Thos Carr</b>	2,5	<i>[omissis]</i>
<b>Yang Ming</b>	6	<i>[omissis]</i>
<b>ZIM</b>	5	<i>[omissis]</i>

**265.** Ciò premesso, nel caso di specie ricorrono diverse circostanze attenuanti, di seguito illustrate.

In particolare, occorre considerare la posizione di quelle società come China, CMA CGM e Medmar, che risultano aver interrotto la partecipazione alle riunioni per periodi pari o superiori ai 24 mesi (rispettivamente, a 28 mesi le prime due e 38 mesi Medmar).

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, indicando una partecipazione meno intensa, comporta una coerente mitigazione del trattamento sanzionatorio.

**266.** Anche l'iniziativa assunta da Le Navi, risultando idonea ad attenuare le conseguenze dell'infrazione commessa, in quanto finalizzata a limitare il prezzo di cessione dei servizi offerti, può essere valutata quale circostanza attenuante nell'applicazione della sanzione: la società, infatti, si è impegnata, *[omissis]*.

**267.** Particolare menzione merita la collaborazione fornita da Assagenti nel corso della procedura. Come infatti illustrato nella parte in fatto, essa ha spontaneamente individuato nel documento al fascicolo n. 1.47 il verbale ufficiale della riunione del 23 novembre 2006, consentendo all'Autorità una più puntuale ricostruzione degli argomenti e delle riunioni, oggetto di indagine.

Anche Scerni ha spontaneamente ammesso di aver partecipato alla riunione dell'8 maggio 2007, nonostante non risultasse dal foglio presenze relativo a tale riunione, in atti; la società ha pure contribuito a fornire indicazioni circa

il contenuto della stessa riunione, nonché della precedente riunione del 20 aprile 2007, delle quali, come indicato nella parte in fatto, non vi sono i relativi verbali.

Ugualmente Le Navi ha contribuito a descrivere il contenuto e le modalità di svolgimento delle suddette riunioni, consentendo all'Autorità una più puntuale ricostruzione degli argomenti trattati in sede associativa, 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 ridurle l'importo della sanzione<sup>314</sup>.

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 se la condotta dell'impresa in questione rende più agevole alla Commissione accertare l'infrazione o inibirla”*<sup>315</sup>.

Alla luce della richiamata giurisprudenza si osserva che l'apporto fornito da Assagenti, Scerni e Le Navi, deve considerarsi significativo, nella misura in cui i documenti e le informazioni prodotte - peraltro in assenza di un verbale ufficiale che fosse riferibile alla riunione del 23 novembre 2006 prima del contributo di Assagenti, e in assenza dei verbali delle riunioni del 20 aprile e 8 maggio 2007 - 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 ad Assagenti, nonché alle suddette società Scerni e Le Navi.

**268.** Infine, in ragione delle situazioni di perdita in bilancio, si ritiene di dover applicare una riduzione all'importo base della sanzione, per la società Scerni che nell'ultimo esercizio disponibile ha registrato perdite d'esercizio, suscettibili di pregiudicare irrimediabilmente la redditività economica dell'impresa.

**269.** La seguente Tabella 8 riepiloga, per ciascuna parte, gli elementi costitutivi della sanzione.

---

<sup>314</sup> 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.

<sup>315</sup> Cfr., *ex multis*, sentenza della Corte di Giustizia delle CE, del 16 novembre 2000, in causa C-297/98P Sca Holding, punto 36.

**Tabella 8: elementi costitutivi della sanzione per le singole parti**

	Durata	Importo base	Paragrafo 25 Orientamenti (+15% del fatturato rilevante)	Paragrafo 30 Orientamenti (+30% dell'importo base)	Attenuante Impegni di prezzo attuati	Attenuante per collaborazioni e particolare	Attenuante per interruzione partecipazione a riunioni	Riduzione per perdita nell'ultimo esercizio disponibile
			15%	30%	-5%	-6%	-20%	-20%
Assagenti	6	[omissis]	[omissis]			[X]		
Spediporto	5,5	[omissis]	[omissis]					
Le Navi	3	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[X]	[X]		
Prosper	3,5	[omissis]	[omissis]					
APL	6	[omissis]	[omissis]					
China	6	[omissis]	[omissis]				[X]	
CMA CGM	6	[omissis]	[omissis]	[omissis]			[X]	
Coscon	6	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
CSA	3,5	[omissis]	[omissis]					
Gastaldi	6	[omissis]	[omissis]					
Hapag Lloyd	2	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
K-Line	6	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
Maersk	6	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
Medmar	4	[omissis]	[omissis]				[X]	
Scerni	3	[omissis]	[omissis]			[X]		[X]
Thos Carr	2,5	[omissis]	[omissis]					
Yang Ming	6	[omissis]	[omissis]					
Zim	5	[omissis]	[omissis]					

**270.** In considerazione di quanto sopra, l'importo finale della sanzione, è fissato nella misura seguente:

**Tabella 9: sanzioni**

Parte	Sanzione (in euro)
Assagenti	81.958
Spediporto	81.657
Ag. Mar. Le Navi	322.753
Ag. Mar. Prosper	43.397
APL	115.146
China	152.888
CMA CGM	895.789
Coscon	731.478
CSA	107.879
Gastaldi	25.232
Hapag Lloyd	243.678
K-Line	435.247
Medmar	98.386
Scerni	3.456
Thos Carr	4.089
Yang Ming	477.188
ZIM	287.516

Tutto ciò premesso e deliberato;

## DELIBERA

a) che le società Agenzia Marittima Le Navi S.p.A., Agenzia Marittima Prosper S.r.l., APL Italia Agencies S.r.l., China Shipping Italy Agency Co. S.r.l., CMA CGM Italy S.r.l., Coscon Italy S.r.l., CSA S.p.A., Gastaldi & C. S.p.A., Hapag Lloyd Italy S.r.l., K-Line Italia S.r.l., Maersk Italia S.p.A., Medmar S.p.A., Paolo Scerni S.p.A., Thos Carr & Son S.r.l., Yang Ming Italy S.p.A. e Zim Italia S.r.l., nonché l'Associazione Agenti Raccomandati Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova e l'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova, 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 dei corrispettivi dei servizi agenziali;

b) che le società e le associazioni 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 Maersk Italia 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 alla società Hapag Lloyd Italy 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 del 50%;

e) di irrogare, in ragione di quanto indicato in motivazione, le sanzioni amministrative pecuniarie alle seguenti associazioni e società:

<b>Parte</b>	<b>Sanzione (in euro)</b>
<b>Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova</b>	<b>81.958</b>
<b>Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova</b>	<b>81.657</b>
<b>Agenzia Marittima Le Navi S.p.A.</b>	<b>322.753</b>
<b>Agenzia Marittima Prosper S.r.l.</b>	<b>43.397</b>
<b>APL Italia Agencies S.r.l.</b>	<b>115.146</b>
<b>China Shipping Italy Agency Co. S.r.l.</b>	<b>152.888</b>
<b>CMA CGM Italy S.r.l.</b>	<b>895.789</b>
<b>Coscon Italy S.r.l.</b>	<b>731.478</b>
<b>CSA S.p.A.</b>	<b>107.879</b>
<b>Gastaldi &amp; C. S.p.A.</b>	<b>25.232</b>
<b>Hapag Lloyd Italy S.r.l.</b>	<b>243.678</b>
<b>K-Line Italia S.r.l.</b>	<b>435.247</b>
<b>Medmar S.p.A.</b>	<b>98.386</b>
<b>Paolo Scerni S.p.A.</b>	<b>3.456</b>
<b>Thoss Carr &amp; Son S.r.l.</b>	<b>4.089</b>
<b>Yang Ming Italy S.p.A.</b>	<b>477.188</b>
<b>ZIM Italia S.r.l.</b>	<b>287.516</b>

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'articolo 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'articolo 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'articolo 8 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

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*