AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXIII - n. 25

Pubblicato sul sito *www.agcm.it*
1 luglio 2013

SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE 5

I719 - ORDINE DEGLI AVVOCATI DI BRESCIA
Provvedimento n. 24404 *5*

I743 - TARIFFE TRAGHETTI DA/PER LA SARDEGNA
Provvedimento n. 24405 *6*

I765 - GARE GESTIONI FANGHI IN LOMBARDIA E PIEMONTE
Provvedimento n. 24406 *51*

SEPARAZIONI SOCIETARIE 56

SP144 - AZIENDA ENERGETICA VALTELLINA E VALCHIAVENNA
Provvedimento n. 24414 *56*

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA 70

AS1058 - CONSIDERAZIONI SULLE DISPOSIZIONI RELATIVE AL MERCATO DELLA DISTRIBUZIONE IN RETE DI CARBURANTI E SULLE RESTRIZIONI ALLO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI SELF SERVICE 70

AS1059 - DISCIPLINA DELLA DISTRIBUZIONE E VENDITA DEI PRODOTTI DA FUMO 76

AS1060 - OSSERVAZIONI IN RELAZIONE ALL'ATTIVITÀ DI PRODUZIONE E VENDITA DI DISPOSITIVI SUPPLEMENTARI DI ADERENZA PER I PNEUMATICI DEGLI AUTOVEICOLI PER LA MARCIA STRADALE SU NEVE O GHIACCIO 80

AS1061 - FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA E DEI SERVIZI CONNESSI PER LE P.A. 83

AS1062 - PROVINCIA REGIONALE DI CATANIA/PUBBLISERVIZI 84

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE 86

PS8985 - ARMANI-PRODOTTI CONTRAFFATTI
Provvedimento n. 24403 *86*

CLAUSOLE VESSATORIE 92

CV27 - MAGGIORE-CONTRATTI DI AUTONOLEGGIO
Provvedimento n. 24399 *92*

CV33 - EUROPCAR NOLEGGIO AUTOVEICOLI A BREVE TERMINE
Provvedimento n. 24400 *117*

CV34 - SICILY BY CAR NOLEGGIO AUTOVEICOLI A BREVE TERMINE
Provvedimento n. 24401 *135*

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

I719 - ORDINE DEGLI AVVOCATI DI BRESCIA
Provvedimento n. 24404

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 giugno 2013;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il provvedimento di avvio dell'istruttoria adottato in data 18 giugno 2009, ai sensi dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei confronti del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Brescia (di seguito C.d.O. di Brescia), volto ad accertare l'eventuale violazione da parte del C.d.O. di Brescia dell'articolo 2 della legge n. 287/90;

VISTO il termine di conclusione del procedimento da ultimo fissato al 30 giugno 2013, con provvedimento del 14 novembre 2012;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATA la necessità di procedere al compimento degli ulteriori adempimenti istruttori e di assicurare alle parti un congruo termine per l'esercizio dei diritti di difesa;

RITENUTO, pertanto necessario, ai fini dell'accertamento dei profili oggetto del procedimento, nonché allo scopo di garantire il pieno esercizio del diritto di difesa e la più ampia applicazione al principio del contraddittorio, procedere al differimento del termine di conclusione del procedimento;

DELIBERA

di prorogare al 31 ottobre 2013 il termine di conclusione del procedimento.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella

I743 - TARIFFE TRAGHETTI DA/PER LA SARDEGNA
Provvedimento n. 24405

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 giugno 2013;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

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

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

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

VISTA la Comunicazione della Commissione sulla cooperazione nell'ambito della rete delle autorità garanti della concorrenza, del 27 aprile 2004;

VISTA la delibera dell'11 maggio 2011, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, per presunta violazione dell'articolo 101 del TFUE, nei confronti delle società Onorato Partecipazioni S.r.l., Moby S.p.A., Marinvest S.r.l., Investitori Associati SGR S.p.A., Grandi Navi Veloci S.p.A., SNAV S.p.A., Lota Marittime S.A. e Forship S.p.A.;

VISTA la delibera del 28 giugno 2011, con la quale il procedimento è stato esteso soggettivamente anche nei confronti delle società Clessidra SGR S.p.A. e L19 S.p.A.;

VISTE le delibere adottate in data 17 ottobre 2012 e 13 marzo 2013 nelle quali il termine di chiusura del procedimento è stato prorogato rispettivamente al 28 marzo 2013 e al 19 giugno 2013;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti in 21 marzo 2013;

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

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

CONSIDERATO quanto segue:

I. Il procedimento istruttorio

1. In data 11 maggio 2011, a seguito delle numerose segnalazioni pervenute a partire da gennaio 2011[1], l'Autorità ha avviato, ai sensi dell'art. 101 del TFUE e dell'art. 14 della legge n. 287/90, un procedimento istruttorio nei confronti della società Moby S.p.a. e della sua co-controllante (assieme ad L19 S.p.a.) Onorato Partecipazioni S.r.l., della società Grandi Navi Veloci S.p.a. e delle sue controllanti Marinvest S.r.l. e Investitori Associati SGR S.p.a., della società SNAV S.p.a. (anch'essa controllata da Marinvest S.p.a.), della società Forship S.p.a. e della sua controllante Lota Maritime S.A., al fine di verificare la sussistenza di eventuali comportamenti restrittivi della

[1] Nella maggior parte dei casi i segnalanti erano privati cittadini. Altre denunce provenivano invece da associazioni dei consumatori, in particolare: Altroconsumo, Adiconsum e Associazione Nazionale Voglio Vivere, Adoc, Codacons, Movimento difesa del cittadino, Unione Nazionale Consumatori. Il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ha più volte trasmesso all'Autorità le numerose segnalazioni ricevute da privati cittadini. Ulteriori denunce sono state presentate dalla Regione Sardegna e dalla Regione Liguria.

concorrenza consistenti in un coordinamento finalizzato ad un aumento dei prezzi dei biglietti per i collegamenti marittimi da/per la Sardegna nella stagione estiva 2011. In data 28 giugno 2011 il procedimento è stato esteso soggettivamente anche nei confronti delle società L19 S.p.a. e della sua controllante Clessidra SGR S.p.a..

2. In data 17 ottobre 2012 e 13 marzo 2013 il termine di conclusione del procedimento è stato prorogato rispettivamente al 28 marzo 2013 e al 19 giugno 2013.

3. A seguito dell'avvio del procedimento, in data 17 maggio 2011 sono stati effettuati gli accertamenti ispettivi presso le sedi delle società Moby, GNV, Forship, SNAV, Marinvest, Onorato Partecipazioni.

4. L'istanza di partecipazione al procedimento presentata dalla società T-Link di Navigazione S.p.a. è stata accolta con lettera del 20 luglio 2011.

5. I rappresentanti delle Parti sono stati sentiti in audizione rispettivamente in data 30 ottobre 2012 per SNAV, 13 novembre 2012 per Forship, 14 novembre 2012 per Moby e 15 novembre 2012 per GNV.

6. Le Parti e i soggetti intervenienti hanno esercitato in più occasioni il diritto di accesso ai documenti del fascicolo istruttorio.

7. Sono state inviate richieste di informazioni alle società GNV, Moby e Forship in data 7 febbraio, 6 novembre 2012 e 25 gennaio 2013, a SNAV in data 7 febbraio e 6 novembre 2012, nonché a Tirrenia di Navigazione S.p.A. in A.S. (di seguito, Tirrenia) e a Saremar-Sardegna Regionale Marittima S.p.a. (di seguito, Saremar), rispettivamente in data 6 e 16 novembre 2012. È stata inviata, infine, una richiesta di informazioni alla Regione Autonoma della Sardegna in data 29 gennaio 2013.

8. Sono stati acquisiti agli atti dell'istruttoria alcuni documenti relativi al fascicolo C11613 - *CIN /Tirrenia di Navigazione*.

9. In data 21 marzo 2013 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie.

10. Hanno presentato memorie conclusive i seguenti soggetti: Investitori Associati (memoria pervenuta in data 14 maggio 2013), Moby, GNV, Ragione Autonoma della Sardegna (memorie pervenute in data 15 maggio 2013), Marinvest, SNAV e Associazione Indipendente di Consumatori – Altroconsumo (memorie pervenute in data 16 maggio 2013).

11. In data 21 maggio 2013 si è svolta l'audizione finale davanti al Collegio di Moby, GNV, Marinvest, SNAV, Investitori Associati e Forship, nonché dei rappresentanti dell'Associazione Indipendente di Consumatori Altroconsumo e della Regione Autonoma della Sardegna.

II. Le Parti

12. Moby S.p.a. (di seguito, Moby) è una società controllata congiuntamente dall'armatore Vincenzo Onorato, che detiene una partecipazione diretta del 9,2% e una partecipazione del 52,6% attraverso la società Onorato Partecipazioni S.r.l. (di seguito, Onorato Partecipazioni), e da L19 S.p.a., con il 32% del capitale sociale; quest'ultima società è indirettamente controllata da Clessidra SGR S.p.a.. Moby è a capo di un gruppo attivo principalmente in Italia nel settore del trasporto marittimo di linea di passeggeri, con o senza veicoli, e di merci (c.d. navi *ro-pax*), sulle rotte di collegamento della Sardegna e dell'arcipelago toscano. Nel 2011 il fatturato complessivo di Moby è stato pari a 285,6 milioni di euro, realizzato quasi interamente in Italia.

13. Onorato Partecipazioni S.r.l. (di seguito, Onorato Partecipazioni) è una società di partecipazioni che controlla, tra le altre, la società di navigazione Moby.
14. Clessidra SGR S.p.a. (di seguito, Clessidra), integralmente controllata dal fondo di *private equity* Clessidra Capital Partners II, è attiva nel settore dei servizi finanziari e, in particolare, nell'istituzione e gestione di fondi di *private equity*, tra i quali figura L19 S.p.a. (di seguito L19).
15. Grandi Navi Veloci S.p.a. (di seguito, GNV) è una società controllata congiuntamente da Marinvest S.r.l. (di seguito, Marinvest) e Investitori Associati SGR S.p.a. (di seguito, Investitori Associati)[2], che opera nel settore dei trasporti marittimi di linea di passeggeri e di veicoli gommati, tramite navi traghetto tutto-merci (c.d. *ro-ro*) o miste merci/passeggeri (c.d. *ro-pax*), su numerose rotte nel bacino del Mediterraneo, nonché nel settore dell'organizzazione e gestione di viaggi da crociera. Nel 2011 il fatturato complessivo di GNV è stato pari a circa 365,7 milioni di euro.
16. Marinvest S.r.l. (di seguito, Marinvest) è la società *holding* di un gruppo di imprese attive nel settore del trasporto marittimo. In particolare, Marinvest controlla le società MSC Crociere S.p.a. e SNAV S.p.a..
17. Investitori Associati SGR S.p.a. (di seguito, Investitori Associati) è la società di gestione del fondo comune di investimento mobiliare chiuso Investitori Associati IV. Il fondo, costituito dal 2004, ha sinora effettuato investimenti in svariate società italiane, attive in vari settori: *retail* sportivo, chimica farmaceutica, emoderivati, distribuzione organizzata, turismo, diagnostica e segnalamento ferroviario, abbigliamento e trasporto marittimo. In quest'ultimo settore la società detiene una partecipazione del 69,8% nel capitale sociale di GNV.
18. SNAV S.p.a. (di seguito, SNAV), controllata interamente da Marinvest, opera nel trasporto marittimo quasi esclusivamente di passeggeri su varie rotte all'interno del Mediterraneo. Nel 2011 il fatturato complessivo di SNAV è stato pari a circa 86,7 milioni di euro.
19. Forship S.p.a. (di seguito, Forship), controllata dalla società di diritto francese Lota Maritime S.A., presta servizi di trasporto di persone e mezzi nel Mediterraneo con i marchi "*Corsica Ferries*" e "*Sardinia Ferries*", in particolare da/per la Sardegna. Forship gestisce inoltre, presso l'area portuale di Savona-Vado Ligure, un *terminal* dedicato al traffico passeggeri e merci per traghetti *ro-ro*. Nel 2011 il fatturato complessivo di Forship è stato pari a circa 176,7 milioni di euro.
20. Lota Maritime S.A. (di seguito, Lota Maritime) è la *holding* di nazionalità francese che controlla Forship.

III. I mercati rilevanti

21. Come è noto, secondo la consolidata giurisprudenza del Consiglio di Stato, "*nell'ipotesi di intese restrittive, la definizione del mercato rilevante è successiva all'individuazione dell'intesa, in quanto sono l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa a circoscrivere il mercato su cui l'illecito è commesso: vale a dire che la definizione dell'ambito merceologico e territoriale nel quale si*

[2] Cfr. provvedimento n. 22109, *C10919 - MARINVEST/GRANDI NAVI VELOCI*, del 9 febbraio 2011, in Boll. n. 6/2011.

manifesta un coordinamento fra imprese concorrenti e si realizzano gli effetti derivanti dall'illecito concorrenziale è funzionale alla decifrazione del grado di offensività dell'illecito"[3].

22. Nel caso di specie, il coordinamento tra concorrenti oggetto di segnalazione ha interessato l'attività di trasporto marittimo di linea di passeggeri tramite traghetti, con o senza veicoli gommati al seguito, su una serie di tratte da/per la Sardegna.

23. Al riguardo l'Autorità, in numerosi precedenti, ha osservato che il servizio di trasporto marittimo di linea di passeggeri, con o senza veicoli, e di merci, che fa la spola tra due porti a cadenze frequenti e regolari, presenta caratteristiche specifiche quali la regolarità del servizio, gli orari e le tariffe prefissate, che consentono di individuare un mercato del prodotto distinto rispetto alle altre modalità di trasporto marittimo di merci (quali quello esercitato con navi porta-container o con navi che trasportano vagoni ferroviari)[4]. Quanto alla dimensione geografica dei mercati, questa è data dalla singola tratta servita o da fasci di rotte tra porti considerati sostituibili dal punto di vista della domanda.

24. Nel caso di specie, i mercati rilevanti sono stati individuati in relazione alla sovrapposizione tra i diversi operatori interessati sulle rotte da/per la Sardegna e al grado di sostituibilità tra i porti di origine e destinazione. In tale ottica, i porti sardi di Olbia e Golfo Aranci possono essere considerati sostituibili dal lato della domanda, così come anche i porti liguri di Genova e Vado Ligure.

Di conseguenza sono stati individuati i seguenti mercati rilevanti: Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci, Genova-Olbia, Livorno-Olbia/Golfo Aranci e Genova/Vado Ligure-Porto Torres.

IV. Le risultanze istruttorie

a) Premessa

25. Il presente procedimento ha ad oggetto una concertazione volta a definire, per la stagione estiva (giugno-settembre) dell'anno 2011, gli incrementi dei prezzi per l'attività di trasporto marittimo di linea di passeggeri tramite traghetti, con o senza veicoli gommati al seguito, sulle rotte sopracitate.

26. Al fine di verificare la sussistenza degli indizi idonei a provare l'eventuale concertazione è stata analizzata l'evoluzione del contesto di mercato nelle suddette rotte nel triennio 2009-2011.

b) Il contesto di mercato tra il 2009 e il 2011

La presenza degli operatori sulle diverse rotte

27. Nelle rotte interessate l'offerta dei servizi di trasporto marittimo di linea di passeggeri tramite traghetti è concentrata tra pochi operatori la cui presenza, nel corso del triennio, ha registrato importanti modificazioni, schematizzate nelle tabelle di seguito riportate.

---

[3] Cfr. sentenza del Consiglio di Stato, Sez. IV, sentenza n. 1271/06 depositata in data 10 marzo 2006 *A351 - COMPORTAMENTI ABUSIVI DI TELECOM ITALIA*. Confermata da ultimo dalla sentenza del Consiglio di Stato, Sez. IV, sentenza n. 2722/13 depositata in data 21 maggio 2013, *A383 – MERCATO DEL CARTONGESSO*, in cui si afferma che l'individuazione del mercato rilevante "*ha valore non assoluto, ma relativo, in quanto presenta in ogni caso margini di opinabilità, pur potendosi in linea di massima ritenere che, in materia di abuso di posizione dominante, l'ambito del mercato rilevante debba essere definito in via preliminare, mentre in materia di intese l'ambito stesso rileva in un momento successivo dal punto di vista logico, per circoscrivere il grado di offensività della condotta*".

[4] Cfr., da ultimo, Provvedimento n. 23629, *C11613 – COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE/TIRRENIA DI NAVIGAZIONE*, in Boll. 22/2012.

Tabella 1 - Attività degli operatori nelle stagioni estive 2009-2010

Società	Genova-Olbia	Genova/Vado Ligure-Porto Torres	Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci	Livorno-Olbia/Golfo Aranci
GNV	X	X	-	-
Forship	-	-	X (Golfo Aranci)	X (Golfo Aranci)
SNAV	-	-	X	-
Tirrenia	X	X	X	-
Moby	X	X	X	X

Tabella 2 - Attività degli operatori nella stagione estiva 2011

Società	Genova-Olbia	Genova/Vado Ligure-Porto Torres	Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci	Livorno-Olbia/Golfo Aranci
GNV	X	X	X	-
Forship	-	-	X (Golfo Aranci)	X (Golfo Aranci)
SNAV	-	-	-	-
Tirrenia	X	X	X	-
Moby	X	X	X	X
Saremar	-	X (Vado Ligure)	X (Golfo Aranci)	-

28. Nel biennio 2009-2010 hanno operato il servizio nelle rotte interessate, oltre all'operatore storico Tirrenia, le compagnie Moby, Forship, SNAV e GNV. Mentre l'offerta di Moby ha riguardato tutte e quattro le rotte e quella di Tirrenia ha omesso la sola rotta Livorno-Olbia, la presenza degli altri operatori risultava invece circoscritta a specifiche tratte.

In particolare Forship operava i collegamenti da Civitavecchia e Livorno per Golfo Aranci, mentre GNV copriva i collegamenti da Genova per la Sardegna settentrionale e SNAV operava soltanto la rotta Civitavecchia/Olbia.

29. Nella primavera del 2011, a seguito del passaggio di GNV sotto il controllo congiunto di Investitori Associati e di Marinvest[5], GNV ha iniziato ad operare anche il collegamento Civitavecchia-Olbia, rilevandolo da SNAV.

Sempre nel 2011 si è avuto l'ingresso nel mercato di Saremar. In particolare, quest'ultima società dal 15 giugno al 15 settembre ha operato sulla rotta Civitavecchia-Golfo Aranci. Nello stesso periodo (dal 22 giugno al 15 settembre) ha operato anche la rotta Vado Ligure-Porto Torres.

30. Nel 2012 GNV e Forship hanno cessato di operare la rotta Civitavecchia-Olbia.

Nel medesimo anno, nel corso della stagione estiva, Moby ha acquisito il ramo d'azienda di navigazione di Tirrenia[6].

---

[5] Cfr. provvedimento n. 22109, del 9 febbraio 2011, C10919 - *MARINVEST/GNV*, in Boll. 6/2011.

[6] Cfr. provvedimento n. 23670 del 21 giugno 2012, C11613 - COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE/RAMO DI AZIENDA DI TIRRENIA DI NAVIGAZIONE, in Boll. 25/2012.

31. In sintesi, dunque, fino all'estate 2011, momento in cui si è registrato l'ingresso di Saremar, tutte le rotte interessate hanno mantenuto la medesima struttura del biennio precedente. Al riguardo, vale evidenziare che l'avvicendamento tra GNV e SNAV sulla rotta Civitavecchia-Olbia, nella primavera 2011, non rappresenta una modifica dell'assetto di mercato rilevante ai fini del presente procedimento, in considerazione dell'appartenenza di entrambi gli operatori al medesimo gruppo.

D'altro canto sebbene SNAV sia uscita dalla rotta, ciò ha avuto luogo solamente il 2 maggio 2011; fino a quel momento, SNAV operava tali rotte in assoluta autonomia, anche e soprattutto sotto il profilo della determinazione delle politiche tariffarie, come affermato anche in una serie di *e-mail* dell'8 aprile 2011 interne a GNV, da cui si evince che quest'ultima società ha avuto accesso ai sistemi operativi di SNAV solo in data 15 Aprile 2011[7]. Pertanto, almeno fino a quest'ultima data SNAV ha operato autonomamente nella definizione delle tariffe sulla tratta in questione.

L'andamento del traffico passeggeri in Sardegna

32. Nella Tabella 3 e nella Figura 1 sono riportati i dati relativi agli arrivi in Sardegna nelle stagioni estive 2009-2011, distinti per mezzo di trasporto (aereo o traghetto), resi disponibili dalla Regione Sardegna[8].

33. Dall'analisi di tali dati di traffico emerge una lieve contrazione del numero di arrivi complessivi nella stagione estiva 2010 (-3%) e una riduzione più accentuata nel 2011 (-8%). Tuttavia la contrazione degli arrivi nella stagione estiva 2011 rispetto agli arrivi registrati nella stagione precedente risulta interamente attribuibile al trasporto marittimo, con una diminuzione dei passeggeri pari al 23% circa, a fronte di un incremento significativo del traffico via aereo, aumentato del 13% circa. Si noti che nel 2010 il numero di arrivi via aereo era invece diminuito.

Tabella 3 - Numero arrivi Sardegna stagioni estive 2009-2001 (dati in milioni)

	2009	2010	2011	2010 vs 2009	2011 vs 2010
Totale arrivi	7,9	7,7	7,1	-3%	-8%
***di cui* Via traghetto**	4,6	4,5	3,4	-3%	-23%
***di cui* Via aereo**	3,3	3,2	3,7	-3%	13%

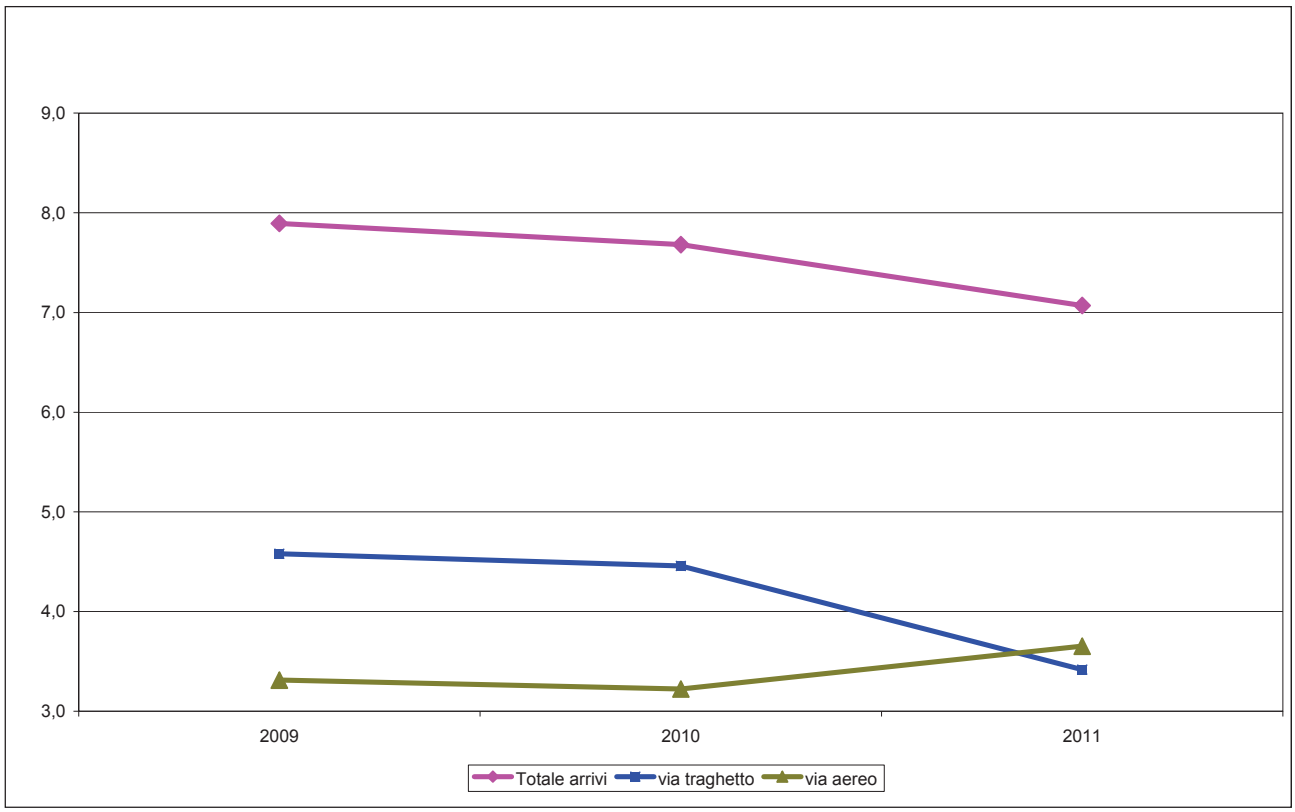
Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalla Regione Sardegna

34. Come si vede nellaFigura 1, nella stagione estiva 2011 si è avuta un'inversione rispetto alle stagioni precedenti del peso relativo dei due mezzi trasporto. In particolare, mentre nel 2009-2010 il numero di persone arrivate via traghetto (4,5 milioni di passeggeri) prevaleva su quelle giunte via aereo (3,2 milioni circa), nel 2011 i passeggeri arrivati via aereo (3,7 milioni) hanno superato quelli che hanno utilizzato il traghetto (3,4 milioni).

[7] Cfr. documento allegato al verbale audizione finale (doc. 10.576, all. 5).

[8] Dati sugli arrivi complessivi nei porti e negli aeroporti della Sardegna, forniti dalla Regione Autonoma della Sardegna nel febbraio 2013 (doc. 8.497).

Figura 1 - Traffico passeggeri Sardegna (milioni di arrivi) stagioni estive 2009-2011



35. La contrazione del traffico complessivo via traghetto nella stagione 2011, con l'eccezione della rotta Genova/Vado Ligure-Porto Torres, risulta ancora più accentuata osservando i dati di traffico relativi alle singole rotte interessate dall'intesa, forniti dagli operatori[9] (Tabella 4). In particolare, la contrazione del traffico passeggeri via traghetto è stata nell'ordine del 20%-30%: i passeggeri sono diminuiti di oltre 300.000 unità su ciascuna delle rotte Civitavecchia-Olbia e Livorno-Olbia (-23% circa su ciascuna rotta), di circa 200.000 unità sulla Genova-Olbia (-30% circa) e di oltre 110.000 unità sulla Genova-Porto Torres (-19% circa).

[9] Le tabelle del presente paragrafo contengono elaborazioni dei dati forniti dalle società attive sulle rotte interessate (docc. da 7.435 a 7.439, 8.471, 8.475, 8.476, 8.477, 8.478, 8.479, 8.482 e 8.483).

Tabella 4 - Numero di passeggeri sui mercati interessati nelle stagioni estive 2009-2011 (migliaia)

Rotta	2009	2010	2010 vs 2009 (%)	2011	2011 vs 2010 (%)
Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci	1.392	1.368	-2%	1.052	-23%
Genova/Vado Ligure-Porto Torres	616	593	-4%	479	-19%
Livorno-Olbia/Golfo Aranci	1.340	1.378	+3%	1.056	-23%
Genova-Olbia	663	632	-5%	440	-30%

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

36. Sulle rotte da Genova e da Civitavecchia una lieve contrazione del traffico via mare era iniziata già nella stagione estiva 2010, con cali nell'ordine del 2%-5% (- 20.000/- 30.000 passeggeri). Diversamente, sulla rotta Livorno-Olbia vi era stato un incremento dei passeggeri (+ 37.000).

L'andamento dei ricavi totali

37. A fronte di una consistente riduzione del numero di passeggeri trasportati, i ricavi da traffico complessivamente realizzati dagli operatori sui mercati interessati presentano un andamento diametralmente opposto (Tabella 5), essendo cresciuti sia nella stagione estiva 2010 (rispetto a quella 2009) sia, in misura nettamente maggiore, in quella 2011.

Tabella 5 - Ricavi (al netto di imposte e oneri portuali) sui mercati interessati nelle stagioni estive 2009-2011 (migliaia di euro)

Rotta	2009	2010	2010 vs 2009 (%)	2011	2011 vs 2010 (%)
Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci	44.599	47.451	+6%	51.713	+9%
Genova/Vado Ligure-Porto Torres	33.107	33.812	+2%	38.770	+15%
Livorno-Olbia/Golfo Aranci	42.627	45.339	+6%	60.687	+34%
Genova-Olbia	40.387	41.267	+2%	43.096	+4%

Fonte: Elaborazioni su dati dalle società attive sulle rotte indicate

38. In particolare, già nel 2010 i ricavi complessivi erano cresciuti di circa 2,8 milioni di euro (+6% circa) su ciascuna sulle rotte Civitavecchia-Olbia e Livorno-Olbia, di 700.000 euro sulla Genova-Porto Torres (+2% circa) e di circa 900.000 euro sulla Genova-Olbia (+2% circa).

Significativamente più consistente è stato l'incremento dei ricavi complessivi nella stagione estiva 2011: pari a circa 4,3 milioni di euro sulla Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci (+9%, a fronte di un -23% di passeggeri trasportati), a circa 5 milioni di euro sulla Genova/Vado Ligure-Porto Torres (+15% circa, a fronte di un -19% di passeggeri), a ben 15,3 milioni di euro sulla Livorno-Olbia/Golfo Aranci (+34%, a fronte di un -23% di passeggeri) e a 1,8 milioni di euro sulla Genova-Olbia (+4%, a fronte di un -30% di passeggeri).

La struttura dei mercati

39. La struttura dei mercati interessati sarà analizzata sia con riguardo al numero di passeggeri trasportati nelle stagioni estive 2009-2011 (quote di mercato in volume) sia con riferimento ai ricavi realizzati (quote di mercato in valore) da tutti gli operatori presenti sulle diverse rotte.

Rotta Civitavecchia-Olbia

40. Per quanto riguarda la rotta Civitavecchia-Olbia le quote di mercato in volume (Tabella 6) mostrano che, nel biennio 2009-2010, Moby (quote del [*35-40*%][10] e [*35-40*%]) e Tirrenia (quote del [*30-35*%] e [*30-35*%]) rappresentavano, ciascuno con quote superiori al 30%, i primi due operatori del mercato; seguivano SNAV ([*15-20*%]) e Forship ([*10-15*%]). Nel 2011 Tirrenia ha incrementato la propria quota fino al [*40-45*%] mentre Moby è scesa al [*25-30*%]. Forship ha mantenuto stabile la propria quota, mentre GNV, subentrando a SNAV, ha visto ridimensionarsi la propria posizione di mercato (con una quota del [*10-15*%]). Il nuovo entrante Saremar ha conquistato il [*5-10*%] del mercato.

Tabella 6 - Quote di mercato (numero di passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*25-30*%]
Tirrenia	[*30-35*%]	[*30-35*%]	[*40-45*%]
SNAV	[*15-20*%]	[*15-20*%]	
Forship	[*10-15*%]	[*10-15*%]	[*10-15*%]
GNV			[*10-15*%]
Saremar			[*5-10*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

41. Passando a considerare le quote di mercato in valore sulla medesima rotta (Tabella 7), emerge che la quota di Moby, nonostante il decremento in volume, è rimasta sostanzialmente stabile lungo l'intero triennio (senza alcuna significativa contrazione nel 2011), così come Tirrenia che nel 2011 torna agli stessi livelli del 2009 dopo una contrazione nel 2010. Appare nel complesso confermata la dinamica subita da Forship, GNV e Saremar, mentre le quote di SNAV nel biennio 2009-2010 evidenziano un incremento in valore a fronte di una stabilità della posizione di mercato in volume.

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

Tabella 7 - Quote di mercato (ricavi) stagioni estive 2009-2011, rotta Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*30-35*%]
Tirrenia	[*40-45*%]	[*35-40*%]	[*40-45*%]
SNAV	[*10-15*%]	[*20-25*%]	
Forship	[*5-10*%]	[*5-10*%]	[*10-15*%]
GNV			[*10-15*%]
Saremar			[*5-10*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

Rotta Genova-Porto Torres

42. Sulla rotta Genova-Porto Torres nel biennio 2009-2010, si osserva, in termini di numero di passeggeri trasportati (Tabella 8), la pressoché omogenea presenza di Moby (quote del [*30-35*%] nel 2009 e [*30-35*%] nel 2010), Tirrenia ([*30-35*%] nel 2009, [*30-35*%] nel 2010) e GNV (quota del [*35-40*%] nel 2009 e 2010). Nel 2011 l'ingresso di Saremar e la contestuale relativa espansione di Tirrenia hanno modificato in senso più asimmetrico la struttura dell'offerta: la quota di Tirrenia è salita al [*45-50*%], quella di Moby è scesa al [*25-30*%], GNV ha più che dimezzato la propria quota scendendo al [*15-20*%], mentre Saremar ha conquistato il [*5-10*%] circa del mercato.

Tabella 8 - Quote di mercato (numero di passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova/Vado Ligure-Porto Torres

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*30-35*%]	[*30-35*%]	[*25-30*%]
Tirrenia	[*30-35*%]	[*30-35*%]	[*45-50*%]
GNV	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*15-20*%]
Saremar			[*5-10*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

43. Sulla stessa rotta, l'evoluzione delle posizioni di mercato in termini di ricavi (Tabella 9) mostra una stabilità delle quote di Moby su tutto il triennio (senza alcuna contrazione nel 2011), mentre per i restanti operatori (Tirrenia, GNV e il nuovo entrante Saremar) resta confermata la dinamica delle quote in volume sebbene con livelli leggermente diversi.

Tabella 9 - Quote di mercato (ricavi) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova/Vado Ligure-Porto Torres

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*30-35*%]	[*30-35*%]	[*30-35*%]
Tirrenia	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*40-45*%]
GNV	[*30-35*%]	[*30-35*%]	[*15-20*%]
Saremar			[*5-10*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

Rotta Genova-Olbia

44. Sulla rotta Genova-Olbia, in termini di numero di passeggeri trasportati, alla presenza significativa di Moby e GNV si associa una posizione minoritaria di Tirrenia (Tabella 10). La quota di Moby resta in tutti e tre gli anni al di sopra del 50%. GNV detiene il [*40-45*%] circa del mercato nel biennio 2009-2010, ma nel 2011 la sua quota scende al [*30-35*%]. Quanto a Tirrenia, essa resta al di sotto del 10% nel 2009 e nel 2010[11], mentre sale al [*10-15*%] nel 2011.

Tabella 10 - Quote di mercato (numero di passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova-Olbia

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*50-55*%]	[*55-60*%]	[*50-55*%]
Tirrenia	[*5-10*%]	[*5-10*%]	[*10-15*%]
GNV	[*40-45*%]	[*40-45*%]	[*30-35*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

45 In termini di ricavi, sulla medesima rotta (Tabella 11), si rileva che, ferma restante la preminenza di Moby e GNV rispetto a Tirrenia, la quota di Moby mostra una dinamica crescente su tutto il triennio (passando dal [*50-55*%] del 2009 al [*60-65*%] del 2011). Restano invece confermate la contrazione subita da GNV nel 2011 e l'evoluzione delle quote di Tirrenia.

Tabella 11 Quote di mercato (ricavi) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova-Olbia

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*50-55*%]	[*55-60*%]	[*60-65*%]
Tirrenia	[*10-15*%]	[*5-10*%]	[*5-10*%]
GNV	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*25-30*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

[11] Con riguardo alla rotta Genova-Olbia, la stagione 2010 si configura come anomala per Tirrenia: la società passa da [*omissis*] a [*omissis*] passeggeri e dimezza i propri ricavi da [*omissis*] a [*omissis*] milioni di euro; nella stagione 2011 tanto il numero di passeggeri ([*omissis*]) quanto l'ammontare dei ricavi ([*omissis*] milioni di euro) tornano ai livelli della stagione 2009 (cfr. doc. 7.438).

Rotta Livorno-Olbia

46. Per quanto riguarda la rotta Livorno-Olbia, sulla quale operano solo Moby e Forship, per l'intero triennio 2009-2011, l'offerta è ripartita, con quote sempre significative, tra Moby e Forship (Tabella 12). In particolare, fino al 2010 Moby detiene il [*60-65*%] del mercato e Forship il restante [*35-40*%]. Nel 2011 la differenza tra i due operatori si riduce: la quota di Forship sale al [*45-50*%] e, specularmente, quella di Moby scende al [*50-55*%].

Tabella 12 - Quote di mercato (numero di passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Livorno-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*60-65*%]	[*60-65*%]	[*50-55*%]
Forship	[*35-40*%]	[*35-40*%]	[*45-50*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

47. Passando a considerare l'evoluzione delle posizioni di mercato in valore (Tabella 13), si osserva che viene sostanzialmente confermata la dinamica delle quote di volume, sebbene con valori diversi che evidenziano migliori risultati per Moby.

Tabella 13 - Quote di mercato (ricavi) stagioni estive 2009-2011, rotta Livorno-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2011
Moby	[*65-70*%]	[*65-70*%]	[*60-65*%]
Forship	[*35-40*%]	[*30-35*%]	[*40-45*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

48. In sintesi, l'osservazione delle quote di mercato evidenzia come le parti del procedimento detengano in tutti e quattro i mercati considerati quote rilevanti, coprendo, anche, nel caso della Livorno-Olbia, l'intero mercato. Anche a voler considerare la stagione estiva 2011, nella quale le quote di mercato delle parti sono state erose sia dall'ingresso di Saremar che da un recupero di Tirrenia, le parti detenevano, infatti, complessivamente quote (in volume) comprese tra il [*45-50*%] della Genova-Porto Torres e l'[*85-90*%] della Genova-Olbia.

49. Inoltre, l'analisi delle posizioni di mercato in valore evidenzia per Moby una dinamica generalmente migliore rispetto alla corrispondente evoluzione delle quote in volume. In particolare, tale società, a fronte di perdite di quote di passeggeri che arrivano fino al 10% sulle rotte Civitavecchia-Olbia, Genova-Porto Torres e Livorno-Olbia, mostra una sostanziale tenuta delle quote in valore. Analogamente, sulla rotta Genova-Olbia, a fronte della stabilità delle quote di passeggeri trasportati, la posizione relativa in valore è crescente, con un rafforzamento di circa [*5-10*] punti percentuali sull'intero triennio.

Tale diverso andamento delle quote di mercato in valore e in volume è indicativo di un rialzo dei prezzi medi per passeggero, in particolare nel 2011, tale da più che controbilanciare la perdita subita in termini di numero di persone trasportate.

c) Le tariffe per il trasporto passeggeri

La definizione delle tariffe

50. Dalle evidenze agli atti[12] risulta che la definizione delle politiche commerciali per la stagione estiva (che va da giugno a settembre) ha luogo alla fine dell'anno precedente (ottobre-novembre) al fine di consentire l'avvio delle prenotazioni fin dall'inizio dell'anno.

Moby, GNV e Forship definiscono la propria politica commerciale per la stagione successiva in genere negli ultimi mesi dell'anno.

In particolare risulta che Forship, dovendo soddisfare le esigenze della propria clientela, di provenienza soprattutto internazionale, si trova ad aprire le prenotazioni fin da settembre-ottobre, per poi rivedere successivamente le proprie scelte tariffarie in funzione delle politiche di prezzo praticate dai concorrenti[13]. A questo proposito, Moby, unico concorrente di Forship sulla rotta Livorno-Olbia, ha fatto presente la capacità di tempestivo adeguamento dei prezzi di Forship a quelli da essa stessa praticati[14].

51. Moby[15], GNV[16] e Forship[17] adottano, almeno a partire dal 2002, per la definizione dei prezzi metodologie di gestione dei ricavi (c.d. *revenue management,* RMS), diffuse in altre attività del settore turistico (ad esempio, alberghi), dei trasporti (ad esempio, trasporto aereo) e dello spettacolo.

L'altra parte del procedimento, SNAV, risulta aver adottato una struttura tariffaria più semplice basata sull'individuazione di alcuni livelli di tariffe (Happy Price, A, B, C) per ciascuna componente di servizio (ad esempio, cabina e auto al seguito) e sulla distinzione residenti/non residenti e adulti/bambini[18].

Il sistema del *revenue management* non sembra invece essere stato adottato nel periodo di riferimento da Tirrenia, l'operatore storico del mercato del trasporto marittimo, essendo tale operatore soggetto ad una serie di obblighi di servizio pubblico (OSP) che ne condizionavano le modalità di esercizio (frequenza delle corse e caratteristiche del naviglio impiegato), nonché le politiche tariffarie.

---

12 Cfr. docc. 3.152, 7.434, 8.470, 8.473, 8.480 e 9.502.

13 Cfr. doc. 8.473.

14 Cfr. verbale audizione Moby (doc. 8.470).

15 Moby ha dichiarato di aver introdotto già nel 2002 un sistema di definizione variabile dei prezzi determinando il superamento di un sistema di tariffe basato sulla divisione del calendario in bassa, media e alta stagione nel quale il prezzo pagato per il servizio di trasporto dipendeva essenzialmente sulla data di partenza (cfr. doc. 3.152, 8.470 e 9.502).

16 GNV ha dichiarato di utilizzare per la definizione dei prezzi un sistema di *revenue management* che "*considera tra le variabili di pricing anche il tasso di riempimento della nave, laddove sulle navi il vincolo di riempimento è dato dalla capacità del garage*" (cfr. verbale di audizione del 15.11.2012, doc. 8.480). La società ha altresì specificato che il sistema adottato "*è predisposto perché la tariffazione venga fissata non già per singola risorsa ma per 'nucleo viaggiante', inteso come combinazione tra il numero di passeggeri, il numero di auto e la tipologia ed il numero di sistemazioni acquistate con il singolo biglietto*" (cfr. risposta alla richiesta d'informazioni del 27.2.2012, doc. 6.400).

17 Forship ha dichiarato di aver elaborato un proprio sistema di definizione dei prezzi a partire dal 1997-98, arricchendolo progressivamente di nuove variabili, quali ad esempio, una griglia di tariffe base, il prezzo praticato dal concorrente di riferimento per la rotta interessata, lo scarto rilevato tra il livello di prenotazioni e gli obiettivi fissati in termini di numero di veicoli e di fatturato. Il sistema si avvale dei meccanismi di raccolta e di elaborazione di informazioni relative alle richieste di preventivi sui siti *web* dei concorrenti. Per Forship, il concorrente di riferimento risulta essere Moby, sia per la Civitavecchia-Golfo Aranci che per la Livorno-Golfo Aranci (cfr. verbale audizione del 13 novembre 2012, doc. 8.473).

18 Cfr. doc. 5.342 all. 1 e verbale audizione del 30 ottobre 2012, doc. 7.434.

52. In linea generale, una volta definiti i livelli tariffari alla fine della stagione precedente, le metodologie di *revenue management* definiscono, in tempo reale, i prezzi da praticare ai consumatori al fine di massimizzare una variabile obiettivo – tipicamente, i ricavi complessivi e/o il livello di riempimento della nave – sulla base dell'osservazione di altre variabili – tra le quali di norma, per il trasporto marittimo, figurano il numero di passeggeri già prenotati, la data e l'orario scelti per la partenza e la data in cui si effettua la prenotazione. Un'importante implicazione dell'adozione diffusa di sistemi di *revenue management* è che i prezzi pagati dai consumatori sono estremamente variabili.

Evidenze sull'andamento delle tariffe nel periodo 2006-2011

53 Per quanto concerne l'andamento delle tariffe praticate dagli operatori nel periodo precedente la stagione 2011, alcuni documenti agli atti del fascicolo evidenziano come le tariffe siano mediamente diminuite dal 2006 al 2009. In tal senso appaiono rilevanti due documenti relativi alla politica tariffaria di GNV (analisi interne di GNV e Moby elaborate all'inizio del 2011, in occasione dell'apertura della campagna commerciale per la stagione estiva di quell'anno).

54. Nello specifico, le elaborazioni realizzate internamente da GNV[19] evidenziano un calo dei prezzi praticati dalla società tra il 2006 e il 2009 sulle rotte Genova-Porto Torres e Genova-Olbia, comprese tra il 27% e il 33%[20].

Allo stesso modo, un documento reperito presso la sede di Moby[21], relativo alle variazioni delle tariffe nel periodo 2007-2011, pone in evidenza come la società abbia ridotto significativamente la tariffa denominata "Best Offer" sia nel 2008 che nel 2009.

55. Il 2010 si configura come un anno intermedio, nel quale GNV aumenta le proprie tariffe in misura compresa tra l'8% e il 12%[22], mentre Moby lascia invariata la tariffa più conveniente, *Best Offer*[23].

56. Nel 2011, invece, la politica tariffaria di GNV e Moby, come emerge dai documenti ispettivi, risulta caratterizzata da incrementi tariffari particolarmente significativi che rappresentano una rottura rispetto alle stagioni precedenti.

57. Nello specifico, nel caso di GNV, un documento contenente l'Overview del *Business Plan*[24] individua in "*60%-90%*" il *range* degli aumenti praticati sulle rotte sarde evidenziando altresì previsioni di una contrazione dei volumi nell'ordine del 20%.

---

[19] Cfr. doc. 4.262 , pag. 2 e doc. 4.263, pag. 5. Il doc. 4.263 è un'*e-mail* interna di GNV del 11 maggio 2011, in cui viene trasmessa una presentazione riguardante l'andamento dei risultati economici della società, nel periodo 2007-2010, nonché l'andamento dei prezzi sulle rotte Genova – Olbia e Genova – Porto Torres tra il 2006 e il 2011.

[20] Il medesimo andamento dei prezzi medi praticati da GNV nel periodo precedente al 2009 è confermato in un documento reperito presso la sede di Moby (doc. 3.213B, all. 6), contenente un'analisi, commissionata ad una società terza, sui profili generali di GNV, datata luglio 2010. In tale documento si afferma che, nel 2009 vi è stata una "*riduzione dei prezzi medi frutto di una minore criticità della componente bunker che ha consentito una strategia di prezzi più aggressiva (in particolare sulla Sardegna)*". Il documento prosegue con il 2010, rilevando come "*sia in atto, anche da parte di GNV una revisione al rialzo dei prezzi (a causa anche dell'andamento del bunker) quantificabile in circa il 10% sia per la componente PAX che freight*".

[21] Cfr. doc. 3.213B all. 11, *e-mail* interna di Moby del 28 febbraio 2011, in cui commenta un'analisi sull'andamento dei prezzi praticati dalla società sulle rotte da/per la Sardegna nel periodo 2007-2011.

[22] Cfr. docc. 4.262 e 4.263.

[23] Cfr. doc. 3.213B all. 11.

Analogamente, il citato documento di Moby del febbraio 2011 mostra che la tariffa *Best Offer* praticata nel 2011 era stata aumentata da un minimo del 125% fino ad un massimo del 177% rispetto al 2010. Al riguardo vale sottolineare il commento dell'autore dell'e-*mail*: "*relativamente alle attuali tariffe, la percentuale di incremento è abbastanza spaventosa…quindi non sarei molto dell'opinione di esporre tale schema* [enfasi aggiunta]"[25].

L'andamento dei ricavi medi unitari

58. In ragione dell'elevato livello di differenziazione dei prodotti, non è ravvisabile sul mercato un unico livello di prezzo per ciascun operatore. Al fine di individuare l'andamento dei prezzi, occorre pertanto utilizzare un indicatore che dia conto della politica tariffaria effettivamente praticata. Tale indicatore è comunemente individuato nel ricavo medio unitario per passeggero, che costituisce una *proxy* del prezzo medio unitario praticato dalle imprese[26].

59. Nella seguente Tabella 14 vengono riportati i ricavi medi unitari per passeggero complessivamente realizzati dagli operatori presenti sulle singole rotte interessate. Da tali dati emerge che nella stagione estiva 2010 rispetto a quella 2009 vi sono stati incrementi contenuti dei prezzi: dal 3% sulla Livorno-Olbia fino all'8% sulla Civitavecchia-Olbia. Nella stagione estiva 2011, invece, i prezzi sono aumentati in misura nettamente superiore: del 42% sulle rotte Civitavecchia-Olbia (passando in media da 35 a 49 euro) e Genova-Olbia (passando da 57 a 81 euro), del 50% sulla Genova-Olbia (passando da 65 a 98 euro) e del 75% sulla Livorno-Olbia (passando da 33 a 57 euro).

Tabella 14 - Ricavi unitari sui mercati interessati nelle stagioni estive 2009-2011 (valori in euro)

Rotta	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci	32	35	+8%	49	+42%
Genova/Vado Ligure-Porto Torres	54	57	+6%	81	+42%
Livorno-Olbia/Golfo Aranci	32	33	+3%	57	+75%
Genova-Olbia	61	65	+7%	98	+50%

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

24 Cfr. doc. 4.270, copia di un *Business Plan* della società GNV per il periodo 2011-2014, in cui, tra le "*main assumptions Sardegna*" si legge "*Sardegna overall pricing attestato sui prezzi medi della prenotazioni (tra +60% e 90% vs 2010). Calo volumi del 30% in bassa stagione e di circa il 20% in alta stagione*".

25 Cfr. doc. 3.213B all. 11.

26 Calcolati rapportando i ricavi totali (al netto delle imposte e degli oneri portuali) al numero di passeggeri trasportati (docc. da 7.435 a 7.439, 8.471, 8.475, 8.476, 8.477, 8.478, 8.479, 8.482 e 8.483).

60. Come già evidenziato per i ricavi complessivi, si rileva come il considerevole incremento dei prezzi (ricavi medi unitari) nella stagione 2011 si sia verificato a fronte di una contrazione dei passeggeri trasportati.

61. Il descritto andamento trova pressoché uniforme riscontro nelle dinamiche dei prezzi praticati (ricavi medi registrati) da ciascuno degli operatori presenti sulle rotte interessate e, in particolare, da Moby e GNV/SNAV[27].

62. Sulla Civitavecchia-Olbia, nel 2010 gli operatori hanno praticato incrementi contenuti ([*1-5*%]) oppure hanno ridotto – è il caso di Forship – i prezzi; fa eccezione la sola SNAV ([*45-50*%]), per la quale il 2010 era l'ultima stagione di operatività (Tabella 15). Nel 2011 Moby e Forship hanno incrementato i prezzi in misura ben più significativa, con rialzi rispettivamente del [*70-75*%] e dell'[*80-85*%], seguiti da GNV che, essendo subentrata a SNAV solo nel 2011, ha praticato aumenti inferiori; decisamente più contenuto è stato l'aumento del [*25-30*%] praticato da Tirrenia.

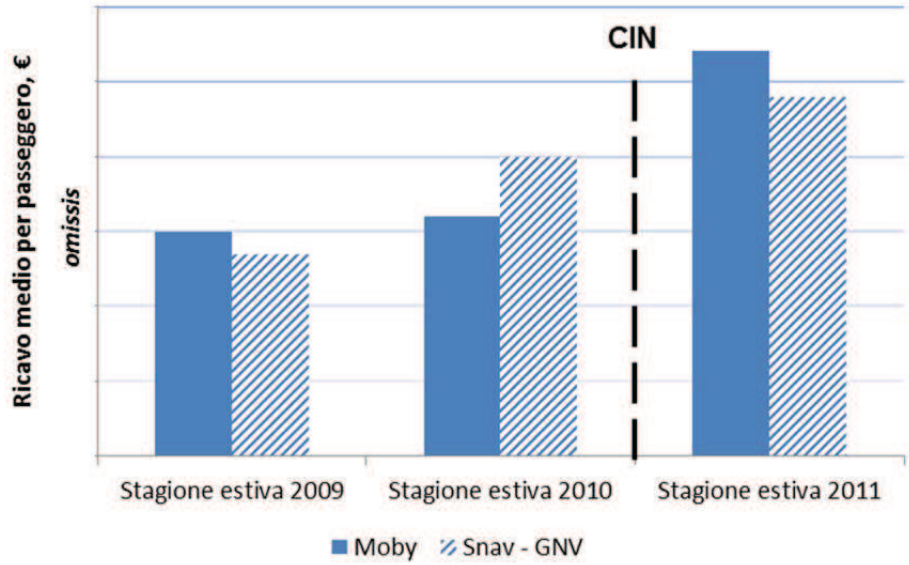
Tabella 15 - Ricavo unitario medio (ricavi/numero passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Civitavecchia-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Moby	[*30-40*]	[*30-40*]	*1-5*%]	[*50-60*]	[*70-75*%]
Tirrenia	[*30-40*]	[*40-50*]	[*1-5*%]	[*50-60*]	[*25-30*%]
SNAV	[*20-30*]	[*40-50*]	[45-*50*%]		
Forship	[*20-30*]	[*20-30*]	-[*1-5*%]	[*40-50*]	[*80-85*%]
GNV				[*40-50*]	
Saremar				[*30-40*]	

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

[27] Più contenuti sono gli incrementi di prezzo praticati da Tirrenia.

Figura 2 : Rotta Civitavecchia-Olbia



63. Quanto alla rotta Genova-Porto Torres, gli incrementi praticati nel 2010 restavano compresi tra il [*5-10*%] e il [*5-10*%], mentre nel 2011 Moby e GNV hanno aumentate i prezzi in misura rispettivamente pari al [*70-75*%] e [*65-70*%] (Tabella 16 e Figura 3). Anche in questo caso l'aumento praticato da Tirrenia nel 2011 è risultato ben inferiore a quello dei due principali concorrenti ([*10-15*%])[28].

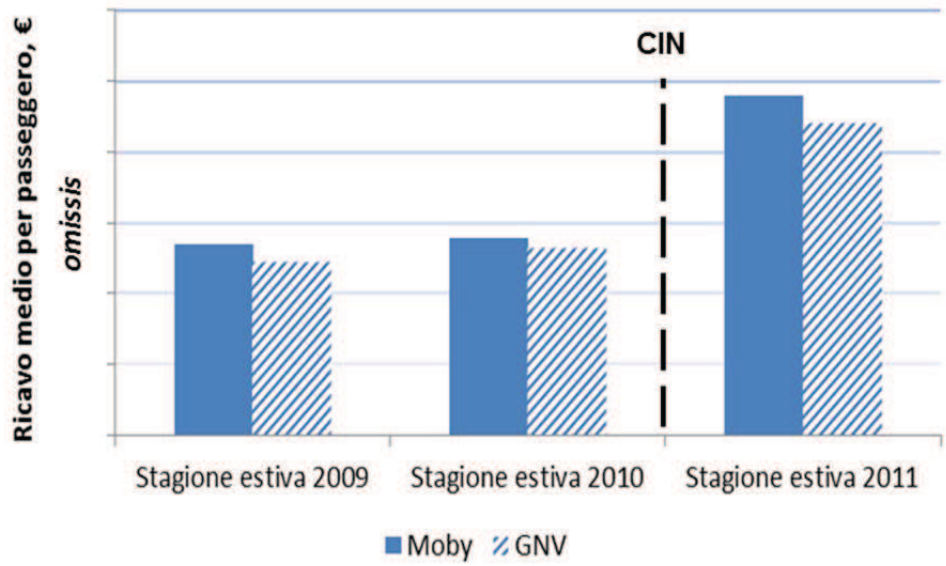
Tabella 16 Ricavo unitario medio (ricavi/numero passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova/Vado Ligure-Porto Torres

Operatore	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Moby	[*50-60*]	[*50-60*]	[*5-10*%]	[*90-100*]	[*70-75*%]
Tirrenia	[*50-60*]	[*60-70*]	[*5-10*%]	[*70-80*]	[*10-15*%]
GNV	[*40-50*]	[*50-60*]	[*5-10*%]	[*80-90*]	[*65%-70*%]
Saremar				[*60-70*]	

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

[28] Al riguardo si ricorda che la stagione 2010 appare anomala per Tirrenia sulla rotta citata tanto in termini numero di passeggeri che di ricavi (cfr. nota **Errore. Il segnalibro non è definito.**).

Figura 3: Rotta Genova-Porto Torres



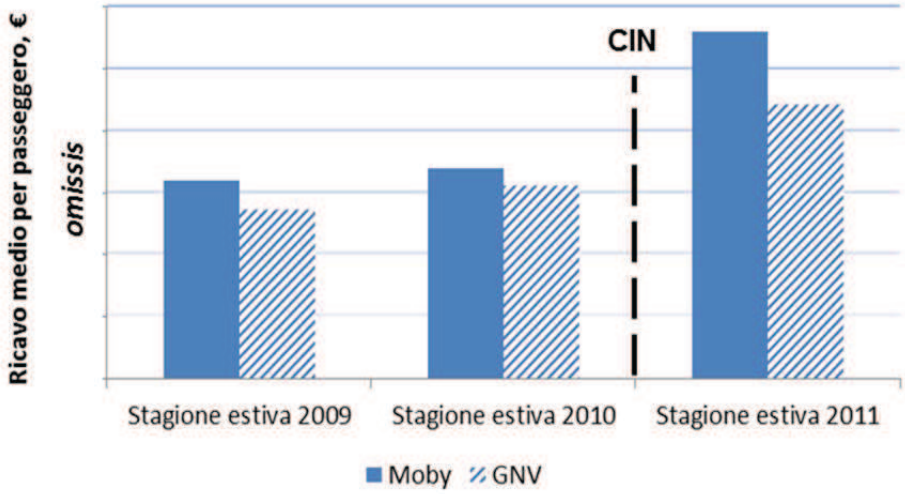
64. Anche nel caso della rotta Genova-Olbia (Tabella 17 e Figura 4) si osservano incrementi contenuti nel 2010 per GNV e Moby, rispettivamente pari al [*15-20*%] e [*5-10*%]; per contro le stesse società hanno praticato, nel 2011, incrementi nettamente superiori, e pari rispettivamente al [*40-45*%] e [*65-70*%]. Rispetto a questi *trend*, si differenzia molto la politica di Tirrenia, che ha ridotto i prezzi nel 2010 (-[*15-20*%]) e, nel 2011, ha applicato un incremento contenuto ([*5-10*%]), posizionandosi su livelli tariffari mediamente inferiori a quelli del 2009.

Tabella 17 - Ricavo unitario medio (ricavi/numero passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Genova-Olbia

Operatore	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Moby	[*60-70*]	[*60-70*]	[*5-10*%]	[*110-120*]	[*65-70*%]
Tirrenia	[*70-80*]	[*60-70*]	-[*15-20*%]	[*60-70*]	[*5-10*%]
GNV	[*50-60*]	[*60-70*]	[*15-20*%]	[*80-90*]	[*40-45*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

Figura 4: Rotta Genova-Olbia



65. Per quanto riguarda la Livorno-Olbia (Tabella 18), nel 2010 sia Moby che Forship hanno modificato in misura marginale i prezzi, la prima al rialzo ([*5-10*%]) mentre la seconda al ribasso (-[*1-5*%]). Diversa la situazione nel 2011, quando entrambi gli operatori hanno praticato incrementi superiori e pari, rispettivamente al [*75-80*%] e [*75-80*%].

Tabella 18 - Ricavo unitario medio (ricavi/numero passeggeri) stagioni estive 2009-2011, rotta Livorno-Olbia/Golfo Aranci

Operatore	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Moby	[*30-40*]	[*30-40*]	[*5-10*%]	[*60-70*]	[*75-80*%]
Forship	[*20-30*]	[*20-30*]	-[*1-5*%]	[*40-50*]	[*75-80*%]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

66. In conclusione, l'analisi relativa alla politica tariffaria praticata dai singoli operatori sulle rotte interessate, conferma l'eccezionalità dei rialzi nella stagione estiva 2011 rispetto a quella precedente, con un repentino cambiamento della politica tariffaria rispetto al periodo precedente. In particolare, gli incrementi di prezzo praticati dalle società Moby, GNV, SNAV e Forship, risultano generalmente superiori al 65% (con punte dell'[*80-85*%]), salvo il caso di GNV sulla Genova-Olbia nel quale l'aumento si è fermato al [*40-45*%].

Per quanto riguarda, in particolare, GNV, vale rilevare che, sulla rotta Civitavecchia-Palermo, l'incremento dei ricavi medi unitari è stato assai più contenuto (+[*5-10*%]) nel 2011, e allo stesso tempo si è avuta una più limitata contrazione del traffico passeggeri (-[*1-5*%])[29]. Inoltre, i dati mostrano che gli aumenti praticati da Tirrenia sono stati ben più contenuti di quelli dei concorrenti Moby, GNV e Forship.

[29] Cfr. doc. 6.400.

d) L'andamento dei costi

L'incidenza della spesa per carburante sui costi totali

67. Nel periodo considerato il prezzo del carburante ha registrato importanti variazioni, che si sono riflesse sull'andamento dei costi sopportati dai diversi operatori. Ai fini della valutazione dell'impatto delle variazioni del prezzo del carburante sui costi sostenuti dagli operatori occorre guardare all'incidenza della spesa per tale *input* produttivo sul totale dei costi[30].

68. I dati forniti dalle parti, relativi ai rispettivi costi sostenuti negli anni 2008-2011, riportati nelle tabelle seguenti[31], evidenziano variazioni sia in incremento che in diminuzione della spesa totale per il carburante, voce sulla quale incidono non solo il costo del prodotto, ma anche il livello di attività sulle singole rotte e i costi specifici delle navi utilizzate[32]. Quanto all'incidenza della spesa per carburanti sui costi totali, emerge invece che, in generale, essa ha subito una flessione nel biennio 2009-2010 tornando nel 2011 ai livelli iniziali del 2008; fa eccezione la sola Forship, per la quale questo indicatore subisce nel 2010 e 2011 incrementi significativi che lo portano ad un livello nettamente più elevato di quello iniziale del 2008.

69. In particolare, sulla rotta Civitavecchia-Olbia (Tabella 19)[33], l'incidenza della spesa per carburante di Moby varia tra il [*30-35*%] del 2009 e il [*40-45*%] del 2008, quella di SNAV tra il [*30-35*%] del 2009 e il [*40-45*%] del 2008 e quella di Forship tra il [*35-40*%] del 2009 e il [*50-55*%] del 2011.

---

30 L'incidenza della spesa per il carburante dipende, oltre che dal prezzo di tale prodotto, dalla frequenza delle corse operate nonché dai consumi specifici delle navi utilizzate.

31 Le tabelle del presente paragrafo contengono elaborazioni dei dati forniti dalle parti nei documenti da 6.398 a 6.403, 7.407, da 8.492 a 8.496, 8.498.
Non si dispone di dati sui costi relativi alla rotta Livorno-Olbia. Inoltre, mancano i dati relativi alle società Tirrenia e Saremar (peraltro entrata nel mercato solo nel 2011).

32 Dalle evidenze agli atti emerge che Moby (cfr. docc. 8.471 e 8.482) ha ridotto nella stagione estiva 2011 la frequenza delle corse operate sulla Civitavecchia-Olbia, passando da 28 corse settimanali su tutto il periodo giugno-settembre 2010 a una programmazione di partenze significativamente inferiore nell'estate 2011 (con 26 corse settimanali nei mesi di giugno e luglio, 28 nel solo mese di agosto e 16 a settembre).
Allo stesso modo, GNV (cfr. docc. 8.477) risulta aver diminuito le corse estive sulla Genova-Olbia: in particolare, la società aveva operato nel biennio 2009-2010 fino a 14 corse settimanali in tutto il periodo giugno-settembre mentre nel 2011 tale frequenza è stata mantenuta solo nel mese di agosto (in giugno, luglio e settembre le corse settimanali si fermavano a 10). Anche sulla Genova-Porto Torres, GNV ha deciso per una riduzione delle corse nella stagione 2011: nello specifico, nel biennio 2009-2010 ha effettuato nella stagione estiva fino a 12 corse settimanali, mentre nel 2011 tale frequenza è scesa a 7 corse.

33 La serie di dati rilevanti per SNAV si interrompe al 2010, anno in cui l'operatore viene sostituito da GNV, appartenente al medesimo gruppo di controllo. Di quest'ultimo non sono disponibili i dati relativi al 2011, che in ogni caso non avrebbero potuto essere messi a confronto con quelli di SNAV relativi al triennio precedente, in ragione delle specificità che caratterizzano la tecnologia di produzione di ciascun operatore.

Tabella 19 - Andamento dei costi sulla rotta Civitavecchia-Olbia (valori in euro)

	Moby			SNAV			Forship		
Anno	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante
2008	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]
2009	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*35-40%*]
2010	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*45-50%*]
2011	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]				[*omissis*]	[*omissis*]	[*50-55%*]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

70. Sulla rotta Genova-Olbia (Tabella 20), Moby registra un'incidenza della spesa per il *bunker* compresa tra il [*30-35%*] del 2009 e il [*40-45%*] del 2008 e del 2011, mentre per GNV i valori sono compresi tra il [*25-30%*] del 2010 e il [*30-35%*] del 2008.

Tabella 20 - Andamento dei costi sulla rotta Genova-Olbia (valori in euro)

	Moby			GNV		
Anno	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante
2008	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]
2009	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*25-30%*]
2010	[*omissis*]	[*omissis*]	[*35-40%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*25-30%*]
2011	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

71. Sulla rotta Genova-Porto Torres (Tabella 21) per Moby l'incidenza del costo del carburante varia tra il [*30-35%*] del 2009 e il [*40-45%*] del 2011, per GNV tra il [*20-25%*] del 2009 e il [*30-35%*] del 2011.

Tabella 21 - Andamento dei costi sulla rotta Genova-Porto Torres (valori in euro)

	Moby			GNV		
Anno	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante	Costi totali della produzione	*di cui* Spesa per carburante	Incidenza carburante
2008	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]
2009	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*20-25%*]
2010	[*omissis*]	[*omissis*]	[*35-40%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*25-30%*]
2011	[*omissis*]	[*omissis*]	[*40-45%*]	[*omissis*]	[*omissis*]	[*30-35%*]

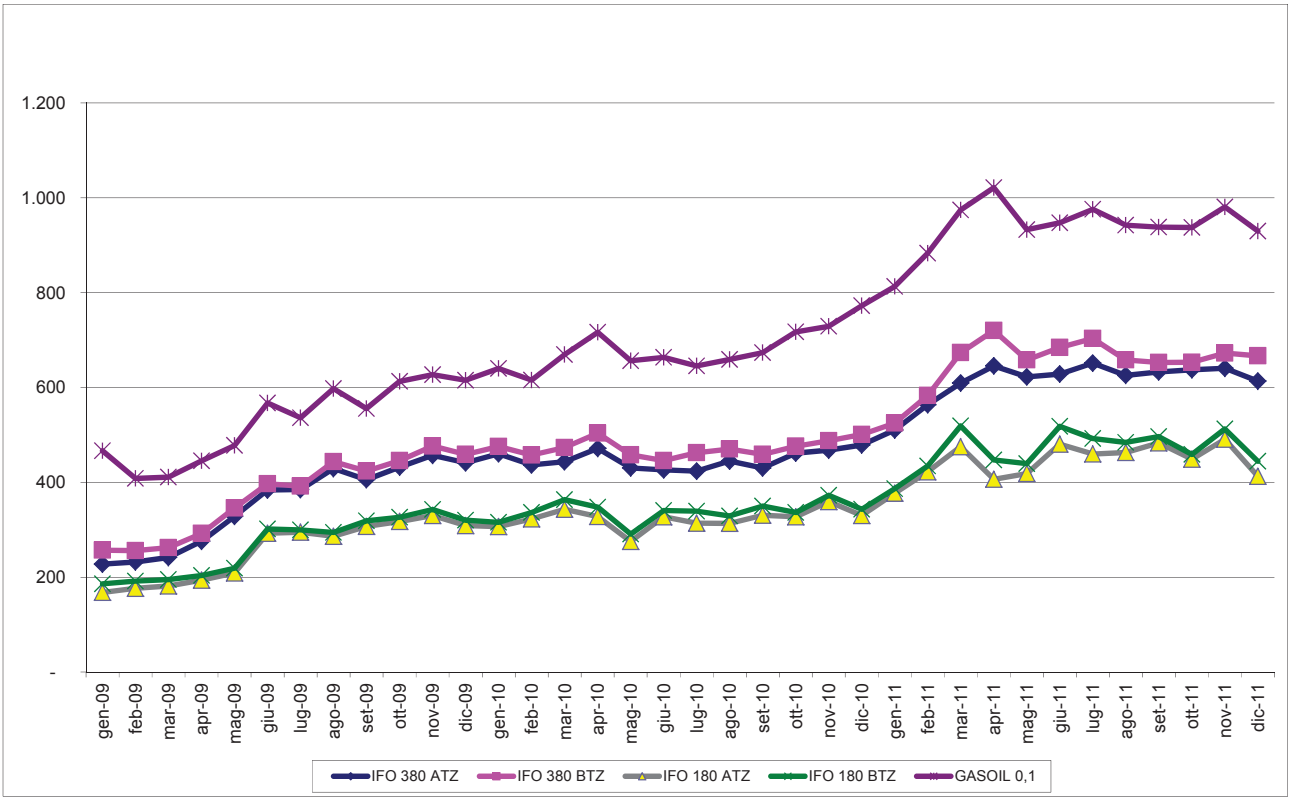
Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

72. In conclusione, l'incidenza della spesa per carburante sul costo totale è restata generalmente al di sotto del 45%, salvo il caso di Forship sulla Civitavecchia-Olbia. In generale, GNV presenta un'incidenza della voce carburante significativamente più bassa di Moby, con valori compresi tra 20%-35% a fronte del 30%-45% di Moby.

Il prezzo del bunker

73. Nel periodo 2009-2011 i valori di riferimento dei principali tipi di carburante utilizzati nel trasporto marittimo (denominati in generale *bunker*) hanno seguito un *trend* chiaramente crescente (si veda Figura 5), nella quale sono riportate le medie aritmetiche mensili delle quotazioni Platt's[34]). In particolare, la crescita appare marcata nel periodo gennaio-giugno 2009 e luglio 2010-marzo 2011.

Figura 5 - Andamento del prezzo del bunker nel periodo 2009-2011 (euro/tonnellata)



74. Per avere un'idea dell'entità dell'incremento del prezzo dei carburanti, si consideri, ad esempio, che il prodotto IFO 380 ATZ era quotato mediamente 354 euro nel 2009, 448 nel 2010 e 616 nel 2011 (Tabella 22, nella quale sono riportate le medie annuali delle quotazioni del

[34] I dati utilizzati sono contenuti nel doc. 7.438 di Tirrenia, acquisito dal fascicolo C11613. Tirrenia ha spiegato che "[a]*lcuni prodotti (IFO 180 ATZ, IFO 180 BTZ) non sono quotati specificamente dal Platt's, in quanto sono delle miscele. La loro valorizzazione è effettuata tramite le quotazioni Platt's dei prodotti che compongono la miscela.*" La società ha altresì precisato che i dati forniti sono espressi in euro (cfr. doc. 10.577).

bunker[35]). Pertanto, tale prodotto ha subito un incremento del 26% nel 2010 e del 38% nel 2011. Anche gli altri prodotti hanno subito incrementi medi nell'ordine del 26%-27% nel 2010[36] e del 38%-39% nel 2011.

Tabella 22 - Quotazioni bunker periodo 2009-2011 (euro/tonnellata)

Prodotto	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
IFO 380 ATZ	354	448	+26%	616	+38%
IFO 380 BTZ	372	472	+27%	655	+39%
IFO 180 ATZ	256	323	+26%	446	+38%
IFO 180 BTZ	267	339	+27%	471	+39%
Gasoil 0,1%	528	679	+29%	941	+38%

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalla società Tirrenia

75. In considerazione del fatto che il carburante è solo uno dei fattori della produzione e – come visto sopra – pesa in generale meno del 50% del totale dei costi, ferme restanti la struttura dei costi e il margine realizzato, anche laddove l'impresa traslasse interamente l'aumento del costo del carburante, l'incremento del prezzo finale sarebbe sempre inferiore all'aumento del costo di tale fattore produttivo[37].

Questo implica che, anche laddove le società interessate avessero traslato sui prezzi del 2011 per intero gli incrementi del costo del *bunker*, che per quell'anno erano nell'ordine del 40%, i prezzi ai consumatori sarebbero dovuti aumentare in misura inferiore a tale valore.

76. Ciò considerato, gli incrementi dei prezzi mediamente praticati dalle società Moby, GNV, SNAV e Forship, come visto generalmente al di sopra del 65%, risultano sicuramente superiori al livello necessario a recuperare per intero l'incremento della spesa per carburante subito dalle medesime società nella stagione 2011.

e) L'andamento dei risultati operativi sulle singole rotte

77. I dati, forniti dalle Parti, relativi ai ricavi realizzati e ai costi totali sopportati per ciascuna rotta interessata negli anni 2008-2011[38], consentono di analizzare la redditività di ciascuna società. Ne risulta una situazione differenziata in base alla quale Moby presenta una situazione sostanzialmente in equilibrio, a fronte di perdite consistenti dei concorrenti.

---

[35] Medie aritmetiche delle medie mensili di fonte Tirrenia, già usate per la figura 5.

[36] Solo il prodotto Gasoil 0,1% ha fatto registrare nel 2010 un incremento superiore e pari al 29%. Si tratta, peraltro, di un prodotto residuale, utilizzato, per motivazioni ambientali, soprattutto all'interno del porto.

[37] A titolo di esempio, si ipotizzi che in un dato anno il prezzo al consumatore è pari a 100 e il costo del carburante pari a 30. Se il carburante aumenta di 10, ovvero del 33%, e tale incremento viene per intero traslato sul prezzo al consumatore, quest'ultimo sale a 110, con un incremento del 10%. In altre parole, un aumento del costo del carburante del 33%, completamente traslato sul consumatore finale, comporta un aumento del prezzo pari al 10%.
Ciò deriva dal fatto che l'aumento del prezzo di un solo fattore produttivo (nel ns. caso il carburante) comporta l'aumento di una sola componente dei costi.

[38] L'analisi per rotta, illustrata nei paragrafi seguenti, si riferisce a periodi annuali e confronta i ricavi totali (al netto delle tasse e degli oneri portuali) con i costi della produzione (escludendo quindi i proventi e oneri relativi all'area finanziaria e straordinaria). Essa non si estende alla rotta Livorno-Olbia, per la quale non sono disponibili i dati.

78. Con riferimento alla rotta Civitavecchia-Olbia (Tabella 23), si osserva che Moby ha realizzato perdite, il cui ammontare è restato sistematicamente al di sotto di 1 milione di euro, per tutto il periodo 2008-2010; nel 2011 la società ha invece realizzato un utile operativo di circa [*inferiore a 1 milione*] euro. Per contro, SNAV ha fatto registrare, fin dal 2008, una perdita operativa consistente, che nel tempo si è andata ridimensionando (dai [*10-20*] milioni di euro del 2008 ai [*1-10*] del 2011).
Anche Forship ha registrato sistematicamente un risultato operativo negativo, pur riuscendo, tra il 2009 ed il 2011, a ridimensionare l'entità dello sbilancio inizialmente registrato[39].

Tabella 23 Risultati operativi rotta Civitavecchia-Olbia, periodo 2008-2011 (valori in euro)

Anno	Moby	SNAV	Forship
2008	-[*inferiore a 1 milione*]	-[*10-20 milioni*]	-[*1-10 milioni*]
2009	-[*inferiore a 1 milione*]	-[*1-10 milioni*]	-[*1-5 milioni*]
2010	-[*inferiore a 1 milione*]	-[*1-10 milioni*]	-[*1-5 milioni*]
2011	[*inferiore a 1 milione*]		-[*1-5 milioni*]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

79. Sulla rotta Genova-Olbia (Tabella 24), Moby, fin dall'inizio del periodo considerato, ha realizzato un risultato operativo positivo (valori nell'ordine di [*1-10*] milioni di euro). GNV, invece, nel 2008 ha realizzato una perdita di circa [*1-5*] milioni di euro, che si è aggravata nel biennio successivo (fino a raggiungere la cifra di circa [*1-10*] milioni di euro), per poi tornare nel 2011 ai livelli iniziali.

Tabella 24 - Risultati operativi rotta Genova-Olbia, periodo 2008-2011 (valori in euro)

Anno	Moby	GNV
2008	[*1-10 milioni*]	-[*1-5 milioni*]
2009	[*1-10 milioni*]	-[*1-10 milioni*]
2010	[*1-10 milioni*]	-[*1-10 milioni*]
2011	[*1-10 milioni*]	-[*1-5 milioni*]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

80. Sulla rotta Genova-Porto Torres (Tabella 25) Moby è partita da una situazione di lieve sbilancio (perdita operativa di poco superiore a [*inferiore a 1 milione di*] euro) per passare a risultati operativi positivi e crescenti nel tempo (dai circa [*inferiore a 1 milione di*] euro del 2008 ai circa [*1-5*] milioni di euro del 2011). GNV, al contrario, ha registrato stabilmente perdite nel periodo considerato per valori compresi tra i [*10-20*] e i [*10-20*] milioni di euro.

[39] Sulla rotta è presente anche l'operatore Tirrenia, i cui dati non sono disponibili. Parimenti, non sono disponibili i dati relativi a GNV, che ha operato la rotta a partire dal maggio 2011.

Tabella 25 - Risultati operativi rotta Genova-Porto Torres, periodo 2008-2011 (valori in euro)

Anno	Moby	GNV
2008	-[*inferiore a 1 milione*]	-[*10-20 milioni*]
2009	[*inferiore a 1 milione*]	-[*10-20 milioni*]
2010	[*1-5 milioni*]	-[*10-20 milioni*]
2011	[*1-5 milioni*]	-[*10-20 milioni*]

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle società attive sulle rotte indicate

81. Il quadro che emerge dalle analisi esposte mostra un'evidente asimmetria nella redditività dei diversi operatori. In particolare, GNV, SNAV e Forship hanno realizzato per tutto il periodo considerato perdite operative, anche per importi consistenti, come nel caso di GNV sulla Genova-Porto Torres. Diversamente Moby ha conseguito risultati nettamente migliori, con perdite contenute solo sulla Civitavecchia-Olbia, e utili operativi, anche consistenti, sulla Genova Porto Torrers e la Genova-Olbia.

f) I contatti tra le parti

I contatti in occasione della privatizzazione di Tirrenia

82. Nella seconda metà del 2010 si è verificato un evento di indubbio rilievo nel settore dei servizi di trasporto marittimo nazionale: è iniziata la procedura di privatizzazione del ramo d'azienda di navigazione della società pubblica Tirrenia.

Gli operatori Moby, GNV e SNAV – questi ultimi attraverso la società Marinvest – hanno partecipato, unitamente a Grimaldi Compagnia di Navigazione S.p.a., alla procedura di vendita, in qualità di soci dell'impresa comune Compagnia Italiana di Navigazione S.p.a. (CIN)[40]. L'operazione con la quale CIN (nell'assetto specificato) intendeva procedere all'acquisto di Tirrenia è stata notificata alla Commissione Europea la quale, ritenendo che la concentrazione sollevasse seri dubbi concorrenziali, in data 18 gennaio 2012 ha avviato un'indagine approfondita[41] a seguito della quale l'operazione in quella configurazione è stata ritirata.

83. Deve notarsi che la partecipazione alla procedura di privatizzazione ha coinciso con il periodo nel quale le parti del procedimento stavano definendo le politiche commerciali per la stagione 2011.

---

[40] CIN era stata costituita nel novembre 2010 da Grimaldi Compagnia di Navigazione S.p.a. (Grimaldi), Marinvest e Moby. Pertanto, al momento della costituzione, nella compagine azionaria di CIN erano presenti Moby e la controllante di SNAV, Marinvest. Successivamente, nel marzo 2011, Moby aveva trasferito la propria partecipazione alla controllante Onorato Partecipazioni. Inoltre, all'inizio del 2011 Marinvest era entrata nel capitale di GNV acquisendone il controllo congiunto con Investitori Associati (cfr. operazione C10919). Ne consegue che a marzo 2011 nel capitale di CIN erano presenti la controllante (unitamente a L19) di Moby e la controllante (unitamente a Investitori Associati) di GNV e di SNAV. Infine, in virtù di accordi intervenuti tra GNV e la controllante Marinvest (27 maggio 2011) e tra Moby e la controllante Onorato Partecipazioni (10 giugno 2011), GNV aveva un diritto ad acquisire la partecipazione di Marinvest (entro il 31 dicembre 2011) e Moby aveva un obbligo a subentrare a Onorato Partecipazioni nel capitale di CIN entro il 30 novembre 2011. (Cfr. provvedimento n. 22529 del 15 giugno 2011 in Bollettino n. 24/2011 C11085-COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE/TIRRENIA DI NAVIGAZIONE).

[41] Cfr. Caso COMP/M.6362 – CIN / Tirrenia Business Branch. Successivamente, in ragione della modifica della compagine di CIN (nella quale, dei soci iniziali è restata la sola Moby), l'operazione di concentrazione è stata notificata all'Autorità (cfr. caso C11613).

In particolare, Moby, GNV e SNAV (queste ultime attraverso la controllante comune Marinvest), per il tramite dell'impresa comune CIN, si sono trovate a formulare congiuntamente un'offerta per l'acquisto di Tirrenia. Naturalmente, in tale occasione, la valutazione della redditività della società *target*[42] e dei sussidi destinati a Tirrenia per lo svolgimento degli Obblighi di Servizio Pubblico (che per il 2011 ammontavano complessivamente a circa [*70-80*] milioni, pari al [*45-50*%] dei ricavi da traffico[43]) sono stati oggetto di valutazione da parte dei concorrenti/acquirenti[44].

84. La documentazione reperita in sede ispettiva dà infatti conto di una serie di contatti tra le parti, nel periodo che va dal novembre 2010 fino alla primavera 2011, relativi alla costituzione della *joint venture* CIN, con particolare riferimento alle politiche commerciali dei concorrenti.

85. In un documento del 19 novembre 2010 reperito presso GNV[45], si stila l'elenco dei punti da trattare in una riunione "*con gli altri soci della cordata*". Tra tali punti figura la "*definizione delle linee strategiche su cui dovrà essere impostata la joint venture ed il business plan della newco con particolare riferimento alle rotte in concorrenza e/o fuori convenzione*"; tale argomento è qualificato come uno dei "*presupposti di tutto il resto, immaginando che siano i più complessi*".

86. Presso le sedi di Marinvest è stato altresì reperito un piano industriale di Tirrenia 2011-2018, datato 15 marzo 2011[46], che riporta tra le ipotesi di conto economico la previsione di un aumento progressivo del traffico passeggeri in controtendenza con il passato, che postula il "*recupero di quote di mercato perse da Tirrenia durante gli ultimi anni a causa: i) dell'indisponibilità dell'intera flotta che ha comportato ritardi e sospensioni del servizio; ii) della congiuntura economica sfavorevole; iii) <u>della concorrenza sulle tariffe praticata dai principali competitors</u>*" (enfasi aggiunta).

87. Infine, presso la sede di GNV è stato acquisito un documento, datato 2 marzo 2011, contenente il materiale predisposto dagli *advisors* Banca IMI e Unicredit per la discussione interna alla compagine azionaria di CIN finalizzata alla definizione del piano industriale di Tirrenia 2011-2018[47]. Il documento contiene in appendice uno schema riassuntivo delle tariffe minime e massime previste nella Nuova Convenzione per le linee coperte da OSP (Obblighi di Servizio Pubblico).

---

[42] Sul punto giova ricordare come il valore attuale del flussi di cassa (futuri) attesi di un'impresa (*discounted cash flow*) dipende dai ricavi attesi e dai relativi costi di produzione.

[43] Cfr. doc. 8.475, risposta di Tirrenia alla richiesta d'informazioni del 6 novembre 2012.

[44] La rilevanza delle politiche tariffarie dell'operatore pubblico e dei concorrenti ai fini della definizione dell'offerta per l'acquisto di Tirrenia appare confermata da un documento, reperito presso la sede di GNV, datato 19 maggio 2010 (cfr. doc. 4.278, e-mail interna di GNV). Da tale documento si evince che in prossimità della "Management Presentation" di Tirrenia (del 25 maggio 2010) GNV si è interrogata sulle politiche tariffarie praticabili sulle rotte in concorrenza operate dal soggetto pubblico. Nell'allegato all'e-mail sono illustrate, infatti, tutte le questioni da approfondire tra le quali figura, al punto sub 11), la "*comprensione delle limitazioni alla politica commerciale determinate dall'esistenza di tariffe massime: comparazione tra tariffe massime e tariffe effettivamente applicate sulle rotte in concorrenza da Tirrenia e dai suoi competitors" (enfasi aggiunta). Inoltre, al punto sub 16), il documento prosegue ponendo il seguente quesito: "impatti previsti su conto economico da recente evoluzione del costo del bunker: quanto si pensa di poter recuperare con l'aggiustamento delle tariffe massime?*".

[45] Doc. 4.257, *e-mail* interna di GNV del 19 novembre 2010, in cui si discute delle questioni da porre in occasione dell'incontro con gli altri soci della cordata per la partecipazione alla procedura di privatizzazione di Tirrenia.

[46] Cfr doc. 4.218 (pag. 19), contenente un estratto del "Piano industriale di Tirrenia Navigazione", del 15 marzo 2011.

[47] Cfr. doc. 4.246.

Gli accordi di commercializzazione tra Moby e GNV

88. La documentazione agli atti dà conto, inoltre, dell'esistenza di due accordi, sottoscritti nella primavera del 2011, in base ai quali Moby e GNV operavano un *code sharing* sulla rotta Civitavecchia-Olbia e GNV commercializzava biglietti di Moby sulla rotta Genova-Porto Torres.

89. Un primo accordo riguardava la rotta Civitavecchia-Olbia per il periodo aprile-dicembre 2011[48] e prevedeva, tra l'altro, quanto segue:

i) un programma di partenze concordato con l'utilizzo di navi dell'una e dell'altra società;

ii) una divisione predefinita ([*omissis*]) dei posti (per passeggeri) e degli spazi (per le merci) su ciascuna nave[49];

iii) una suddivisione degli incassi complessivi derivanti dalla vendita di posti e spazi sulle navi, secondo proporzioni predefinite ([*omissis*] a favore di GNV e [*omissis*] a favore di Moby);

iv) l'adozione di un sistema informatico comune che consentiva ad entrambe le società la "*prenotazione in tempo reale*";

v) una cadenza mensile per il conguaglio delle rispettive partite;

vi) la trasmissione "*entro il giorno successivo*" a quello in cui viene effettuato il viaggio del "*rendiconto per* [N]*ave di quanto incassato per vendita dei* [P]*osti e degli* [S]*pazi*".

90. Quanto al secondo accordo, esso prevedeva per il periodo giugno-dicembre 2011[50] la possibilità per GNV di effettuare prenotazioni e vendere biglietti per le navi di Moby sulla linea Genova-Porto Torres. La commercializzazione avveniva anche attraverso un accesso al sito Internet di Moby con profili analoghi a quelli delle agenzie di viaggio. A fronte della vendita di propri biglietti Moby riconosceva a GNV una commissione pari al [*omissis*] del prezzo del biglietto, al netto di tasse e oneri.

91. Con riguardo all'accordo relativo alla linea Civitavecchia-Olbia, si osserva che ciascuna società aveva un ritorno sicuro e predefinito sui ricavi generati dall'attività di vendita dell'altra. Inoltre, non sostenendo alcun costo vivo per la riserva di posti e spazi sulle navi dell'altra, nessuna delle due società aveva un interesse ad applicare politiche commerciali tali da massimizzare il volume delle proprie vendite, sottraendo clienti al *partner*.

Nel complesso, pertanto, per le sue specifiche caratteristiche, l'accordo sottoscritto da Moby e GNV comportava una gestione in comune della linea Civitavecchia-Olbia in assenza di incentivi a competere sul prezzo.

---

[48] Copie reperite presso le sedi delle società (doc. 4.288, acquisito presso GNV, doc. 4.234, acquisito presso SNAV, doc. 3.123B all. 22, acquisito presso Moby).
Nella premessa all'accordo si legge che le Parti intendono "*ottimizzare le rispettive risorse per far fronte in modo economicamente più sostenibile al mantenimento del livello dei servizi sulla rotta in questione, anche a livello di orari di partenza, nella prospettiva di una più razionale e variegata offerta alla clientela altrimenti non economicamente prospettabile in via autonoma*". In effetti, nel corso delle audizioni (docc. 8.470 e 8.480) è emerso che attraverso l'accordo in esame le due società hanno razionalizzato l'uso delle navi (spostandole su rotte più redditizie, nel caso di GNV, o lasciandole ferme, nel caso di Moby) conseguendo una riduzione dei costi operativi e, al contempo, mantenendo il livello di offerta per i propri clienti.

[49] Con possibilità di cedere posti/spazi al *partner*, su richiesta della parte che ha esaurito i posti e gli spazi a propria disposizione.

[50] Accordo per la commercializzazione da parte di GNV di biglietti su navi di Moby nella stagione estiva 2011 (cfr. docc. 8.471 e 8.482). Dalle premesse dell'accordo siglato si evince l'esigenza di GNV di risolvere l'incertezza sulla propria capacità di riuscire a far fronte ai picchi di domanda durante il periodo estivo, dato il numero di navi rese disponibili sulla rotta Genova-Porto Torres.

92. Per quanto concerne l'accordo di commercializzazione relativo alla linea Genova-Porto Torres, occorre considerare che esso è intervenuto su una rotta operata da entrambe le società. Ciò premesso, ciascun biglietto di Moby venduto da GNV veniva di fatto sottratto ai concorrenti diretti delle due società, ovvero, nel caso di specie, Tirrenia e Saremar.

g) Il grado di trasparenza nel mercato

La trasparenza sulle politiche commerciali dei concorrenti

93. Il settore del trasporto marittimo di linea di passeggeri è caratterizzato da una notevole trasparenza sulle condizioni di prezzo applicate. Infatti, non solo le informazioni sui prezzi praticati dai vari operatori sono disponibili sul *web*, ma le società hanno anche organizzato sistemi di monitoraggio più o meno strutturati. D'altra parte, come visto sopra, le politiche commerciali dei concorrenti costituiscono una delle variabili principali nell'ambito della metodologia di definizione dei prezzi diffusa nel settore (RMS).

94. Per le parti del procedimento, la rilevazione costante delle condizioni applicate dai concorrenti costituisce una pratica strutturata risalente già (almeno) al 2002[51]. Il monitoraggio dei concorrenti può prevedere l'uso di *software* specifici capaci di rilevare le tariffe praticate dai concorrenti in una data giornata attraverso la simulazione di prenotazioni sui siti *web*[52].

95. In generale, presso le sedi di tutte le parti del procedimento sono state reperite numerose evidenze relative ad una diffusa conoscenza delle condizioni tariffarie applicate dai concorrenti sulle rotte da/per la Sardegna[53]. Tali evidenze si estendono fino alla stagione estiva 2011, per la quale sono state reperite, presso la sede di Moby, elaborazioni basate sul confronto dei preventivi da/per la Sardegna 2011 di Moby, GNV, Tirrenia e Sardinia Ferries[54].

---

[51] Ciò risulta, ad esempio, dal doc. 3.188, costituito da un'*e-mail* interna di Moby del 20 gennaio 2010, avente ad oggetto le istruzioni per l'inserimento dei preventivi sul sito, in cui viene richiesto dalla direzione commerciale passeggeri ai responsabili del servizio di gestione ricavi, di inserire il preventivo per ogni partenza, anche quando il concorrente non opera una corsa in parallelo.

[52] Tra gli altri, risulta particolarmente esplicativo il doc. 4.265, contenente una presentazione del 2010 sul funzionamento del sistema di gestione dei ricavi di GNV, dal quale emerge che la trasparenza sulle politiche di *pricing* dei concorrenti è completa ed anche estremamente strutturata, nel senso che si basa su un monitoraggio, effettuato grazie ad un programma di ricerca continua sul web (tramite i cosiddetti *spider*), che effettua in rapida successione una richiesta di quotazione di biglietti per ricavare tutti i prezzi praticati sul mercato sulle linee in concorrenza.
Si veda, inoltre, il verbale ispettivo redatto presso la sede di Moby (cfr. doc. 3.152 9.503), nel quale la responsabile della Direzione Commerciale Passeggeri della società spiega che "*nella definizione dei prezzi base vi è un attento e costante monitoraggio della concorrenza attraverso simulazioni di prenotazioni con cadenza giornaliera. Le simulazioni sono elaborate con un pacchetto che consta di 2 passeggeri un auto e la cabina più economica per le traversate notturne. In particolare, Moby si confronta via web con le quotazioni di Sardinia Ferries, GNV e SNAV. Mentre rispetto a Tirrenia il monitoraggio è molto meno assiduo a causa delle inefficienza del sistema web di Tirrenia.*".

[53] Risulta interessante in proposito il doc. 3.154, reperito presso la sede di Moby contenente una dettagliata tabella avente ad oggetto il raffronto con i prezzi che sarebbero stati applicati da Sardinia Ferries (con la quale Moby compete anche sulle rotte da/per la Corsica), nel corso della stagione estiva 2010, su tutte le rotte da/per la Corsica e da/per la Sardegna sulla base di preventivi effettuati nel corso del mese di ottobre 2009.
Parimenti rilevante il doc. 4.269 (datato marzo 2010), acquisito presso GNV, che contiene un'analisi delle variazioni di *pricing* del concorrente Moby (come risultanti nel periodo compreso tra il 16/2 e il 25/2 del 2010) sulle linee Genova-Olbia e Genova-Porto Torres per la stagione estiva 2010 (mesi di giugno, luglio, agosto e settembre). Le simulazioni effettuate riportano varie proposte di *pricing* da parte di GNV al fine di mantenere l'allineamento con il concorrente, ovvero operare delle variazioni di prezzo.

[54] Cfr. docc. 3.165, 3.166 e 3.167.

La trasparenza sulla capacità di trasporto

86. Alcuni documenti agli atti sono relativi ad accordi cosiddetti di "riprotezione" dei passeggeri, che costituiscono una prassi diffusa del settore. In particolare, si tratta di strumenti finalizzati a ricollocare su navi di altri operatori i propri passeggeri in caso di impossibilità di operare la partenza prevista. Nel caso di specie è emerso che tali accordi siano stati anche utilizzati per ottimizzare il programma delle partenze al livello di riempimento delle navi giudicato idoneo, annullando le partenze di navi vuote e spostando i passeggeri su navi di un'altra società.

97. Le evidenze agli atti del fascicolo testimoniano dell'esistenza di vari accordi di riprotezione, spesso non formalizzati, tra gli operatori presenti sulle rotte interessate e, segnatamente, tra Moby e Forship[55] (relativo a partenze effettuate nella primavera 2011), nonché tra SNAV e Tirrenia (relativo ad alcuni periodi del 2009 e 2010)[56].

98. Gli accordi in questione, in ragione delle loro caratteristiche e della loro diffusione, se, da un lato, contribuiscono ad aumentare la trasparenza del mercato sull'utilizzo di capacità di trasporto dei concorrenti, dall'altro lato, rispondono all'esigenza fondamentale del settore di assicurare il trasporto dei passeggeri anche in caso di problemi alla partenza.

99. Il fascicolo istruttorio dà altresì conto dell'esistenza di accordi commerciali, finalizzati a consentire ad un operatore non presente su una rotta di commercializzare i titoli di viaggio di un concorrente alla stregua di un agente. La *ratio* di tali accordi è quella di ampliare l'offerta di servizi di trasporto fino a coprire un insieme giudicato adeguato di linee[57].

V. Le argomentazioni delle Parti

a) Questioni procedurali

100. GNV e Moby hanno rappresentato che esiste una diversità sostanziale tra la fattispecie oggetto dell'atto di avvio e quella contestata. In particolare, esse ritengono che l'esclusione dalla contestazione della società Forship, e dunque della rotta Livorno-Olbia, che costituisce la rotta più redditizia in termini di passeggeri e di ricavi, così come la valutazione di autonoma restrittività degli accordi commerciali tra GNV e Moby, abbia determinato una violazione dei diritti di difesa.

101. In primo luogo, GNV contesta la qualificazione di Forship come *follower,* dal momento che, secondo la teoria economica, il ruolo di *follower* compete a quelle imprese che "*si affacciano sul mercato e che presentano una sostanziale debolezza nelle competenze di innovazione e progettazione del prodotto/servizio, cui fanno fronte adattando e soprattutto imitando i prodotti/servizi offerti dalle imprese leader*".

Moby, dal canto suo, evidenzia come Forship sia un operatore di primo piano, con una quota di mercato vicina al 50% sulla rotta più importante (Livorno-Olbia); la stessa circostanza che Forship apra la stagione fin da settembre-ottobre, in anticipo rispetto ai concorrenti, escluderebbe la natura di *follower* di tale operatore.

---

[55] Cfr. docc. da 3.158 a 3.162, da 3.171 a 3.178, da 3.180 a 3.187 e 3.189.

[56] Cfr. doc. 4.233.

[57] Accordo di *cross selling* tra GNV e Forship relativo al periodo 1° marzo al 31 dicembre 2010 sulle rotte rispettivamente operate (cfr. docc. 4.287, 4.299, 8.473 e 8.476).
Accordo tra Tirrenia e SNAV, relativo alla stagione 2011, sulla rotta Civitavecchia-Olbia (cfr. doc. 4.235 e 7.434).

102. Secondo Moby e GNV, pertanto, poiché l'intesa originariamente avrebbe interessato tutte le "*rotte da/per la Sardegna con riferimento alla stagione estiva 2011*", compresa ovviamente la rotta Livorno-Olbia, su cui operano solamente Moby e Forship, l'estromissione di quest'ultima dalla contestazione, escluderebbe per definizione il coordinamento sui collegamenti marittimi con la Sardegna.

103. Sotto il profilo oggettivo, Moby e GNV escludono la possibilità per l'Autorità di considerare come autonomi illeciti *antitrust* gli accordi commerciali, dal momento che gli stessi non sarebbero stati contestati né con l'atto di avvio né con uno specifico provvedimento di estensione oggettiva del procedimento.

b) L'assenza di un parallelismo negli incrementi di prezzo

104. Nel merito, Moby e GNV affermano che non sussistono prove in ordine ad un effettivo parallelismo di comportamenti tra le imprese; infatti, salva la prova del fatto che tutti gli operatori avrebbero aumentato i prezzi nel 2011, non si riscontrano, nel caso in esame, né prezzi uguali, né incrementi omogenei. In particolare, l'offerta in questo mercato presenta una grande diversità di servizi venduti cui corrisponde un "*enorme diversità dei prezzi*". Ciò comporterebbe, a detta di Moby e GNV, "*una sostanziale variabilità degli aumenti tariffari applicati nel 2011*" e renderebbe poco significativa l'individuazione di un indice di prezzo medio, quale ad esempio il ricavo medio unitario.

105. In ogni caso, anche laddove si ravvisasse un parallelismo di comportamenti, questo andrebbe qualificato come "*naturale o intelligente*", tipico dei mercati oligopolistici, qual è quello in esame.

c) L'assenza di contatti qualificati

106. GNV evidenzia come non possano considerarsi qualificati i contatti intrattenuti con Moby in occasione della procedura di privatizzazione di Tirrenia: "*è paradossale che un'operazione che GNV non ha nemmeno compiuto, ma solo preliminarmente valutato, che comunque si inserisce in un progetto fortemente caldeggiato dal Governo italiano, sia stato lo stimolo, occasione per dare vita o supportare una collusione tra le compagnie*". A questo proposito GNV precisa di aver partecipato da sola alla prima gara per la privatizzazione di Tirrenia bandita nel dicembre 2009, per la quale l'accesso alla *data room* è stato svolto nel maggio 2010. Solo quando, nel settembre 2010, venne bandita la seconda gara vi è stata la creazione della cordata CIN, alla quale GNV ha partecipato, insieme a Moby, al fine di rispondere alla "*sollecitazione delle istituzioni pubbliche*".

107. A conferma dell'irrilevanza ai fini della collusione dei contatti avvenuti nell'ambito della procedura per la vendita di Tirrenia, sia GNV che Moby hanno contestato uno per uno i documenti che conforterebbero la tesi della natura qualificata degli scambi di informazioni avvenuti in sede CIN. In particolare, i documenti 4.246 e 4.218, predisposti dagli *advisors* di Tirrenia, sono datati marzo 2011 e, dunque, risalgono a un periodo successivo a quello nel quale viene definita la politica tariffaria per la stagione estiva. Il doc. 4.257, risalente al novembre 2010, riporta, invece, un'interlocuzione tra GNV e Grimaldi, che, pur facendo parte di CIN, non è coinvolto nell'intesa contestata.

108. Per quanto concerne, infine, gli accordi commerciali conclusi tra GNV e Moby, essi sono stati sottoscritti ad aprile e a giugno 2011, cioè evidentemente in un momento successivo alla formazione del prezzo per la stagione estiva 2011. Pertanto, in relazione ad essi andrebbe escluso il nesso di causalità con la presunta intesa.

109. Inoltre, vi sarebbe una spiegazione razionale perfettamente lecita alla stipula di tali accordi, posto che essi erano finalizzati ad una razionalizzazione della capacità di trasporto impegnata da GNV e Moby sulle rotte interessate.

d) Giustificazioni alternative

110. Moby e GNV hanno rappresentato le seguenti argomentazioni per spiegare l'incremento delle tariffe nel 2011: la scarsa elasticità della domanda di servizi di trasporto verso la Sardegna nella stagione di riferimento, la trasparenza delle condizioni di mercato, l'incremento del costo del *bunker* e la necessità di ripianare le perdite subite nell'anno precedente.

La scarsa elasticità della domanda

111. Con riferimento all'elasticità della domanda, Moby e GNV hanno sostenuto che, data la crisi economica, una riduzione delle tariffe non avrebbe comunque determinato nella stagione 2011 un incremento della domanda.

112. In particolare, Moby ha spiegato che per la stagione estiva 2011 "*una strategia commerciale basata su una riduzione del prezzo dei biglietti non avrebbe creato domanda addizionale*" citando a supporto di tale tesi la contrazione del traffico passeggeri in Sardegna pari a circa 1.000.000[58]. La società ha inoltre affermato che "*molti dei passeggeri in arrivo via aereo in Sardegna nel 2011* […] *provengono dai Paesi del Nord Europa, approfittando dell'apertura di voli offerti, proprio a partire dalla stagione 2011, per lo più da compagnie low cost*"[59].

113. Allo stesso modo, GNV riteneva che nel 2011 non fosse possibile "*incrementare la domanda per mezzo di una riduzione dei prezzi*"[60]. Al riguardo, la società ha posto in evidenza come la domanda di trasporto verso la Sardegna dipenda in misura sostanziale dai costi di soggiorno sull'isola; essa ha altresì rilevato che le tariffe praticate da Saremar "*erano economicamente irrazionali e sono state possibili solo in ragione delle sovvenzioni illecitamente elargite dalla Regione Sardegna*"[61]. Infine, la rotta Civitavecchia-Palermo, sulla quale gli aumenti tariffari del 2011 sono stati ben più contenuti rispetto alle rotte oggetto dell'intesa contestata, non costituisce un utile raffronto in quanto per la Sicilia gli operatori marittimi fronteggiano la concorrenza di treni e navette sullo Stretto (che assicurano la continuità territoriale) e la loro redditività è sostenuta da un rilevante traffico merci che si svolge nel corso dell'intero anno.

La trasparenza dei prezzi

114. Con riferimento al simultaneo incremento dei prezzi, le società hanno evidenziato che, il mercato dei servizi di trasporto marittimo è caratterizzato da un elevato grado di trasparenza sulle condizioni praticate dai singoli operatori, dovuto alla diffusione dei sistemi di *revenue management system* (RMS).

115. Dal canto suo Moby ha affermato che "*i tempi di adeguamento dei concorrenti sono in genere molto rapidi"* dichiarandosi, in particolare, sorpresa "[dal]*l'estrema rapidità di adeguamento di Sardinia Ferries* [Forship] *alle decisioni di prezzo di Moby. Moby, che pur dispone di risorse*

---

[58] Cfr. verbale dell''audizione di Moby del 14 novembre 2012 (doc. 8.470).

[59] Cfr. memoria di Moby per l'audizione finale (doc. 10.552).

[60] Cfr. verbale dell'audizione di GNV del 15 novembre 2012 (doc. 8.480).

[61] Cfr. memoria di GNV per l'audizione finale (doc. 10.553).

esclusivamente dedicate al monitoraggio dei siti internet dei concorrenti per rilevare i relativi preventivi, ha tempi di adeguamento che, per quanto rapidi, non sono paragonabili a quelli di Sardinia Ferries."[62].

Con specifico riferimento alla stagione 2011, GNV ha precisato che la disponibilità dei preventivi in rete le ha consentito di verificare che tutti gli operatori avevano "*incorporato nelle rispettive politiche commerciali il forte rialzo dei prezzi del carburante*"[63].

Incremento del costo dei carburanti

116. Le società hanno dato particolare rilievo al fatto di aver dovuto fronteggiare un significativo rialzo del costo del carburante a partire dal 2009, a seguito del quale la spesa per carburante era divenuta la principale voce di costo.

117. GNV, più precisamente, ha sostenuto che nella stagione estiva 2011 era necessario recuperare gli aumenti del *bunker* (registrati) per il 2010 e (previsti) per il 2011, poiché nel settore marittimo, dove le vendite si realizzano prima del momento di prestare il servizio, non è possibile traslare immediatamente tali costi sui prezzi finali. Al riguardo, GNV ha rilevato che, secondo uno studio condotto (per conto della stessa società) da MKT121 S.r.l. - Centro Studi Codacons, l'aumento dei ricavi di GNV è "*pienamente giustificato*" dagli aumenti dei costi del carburante[64].

118. Moby, dopo aver osservato che l'analisi condotta dall'Autorità sarebbe basata su valori errati (quotazioni Platt's in dollari piuttosto che in euro), ha specificato che, considerando il periodo 2007-2010, essa aveva ridotto o mantenuto invariate le proprie tariffe, a fronte degli aumenti registrati del costo del carburante. Di conseguenza, è stato necessario aumentare le tariffe per compensare le perdite che si erano nel frattempo realizzate[65].

Necessità di recuperare le perdite subite nell'anno precedente

119. Sotto un diverso profilo, le società hanno evidenziato la necessità di recuperare nel 2011 le perdite subite nell'anno precedente, anche in considerazione dei vincoli imposti dalle banche per l'accesso al credito.

120. Moby ha spiegato che "[o]*ltre ad incamerare l'aumento del costo del carburante, le tariffe per la stagione estiva 2011 dovevano anche servire a ripianare, almeno in parte, le perdite subite nel 2010. Ciò anche in conseguenza degli impegni presi da Moby con le banche al fine di assicurare il rientro dei finanziamenti ottenuti (covenants*)". Quanto al fatto che i concorrenti avrebbero seguito la medesima politica di rialzo dei prezzi, Moby ha affermato che era lecito attendersi un adeguamento da parte dei concorrenti, in quanto anche questi ultimi fronteggiavano vincoli di bilancio stringenti[66].

121. Più specificamente, Moby ha sottolineato di aver avuto nel solo 2010 una perdita complessiva di quasi 20 milioni di euro. A fronte di ciò, la società ha ritenuto necessario incrementare il fatturato e, dato il *load factor* medio della flotta Moby, che nel periodo giugno-settembre è

---

[62] Cfr. verbale dell'audizione di Moby del 14 novembre 2012, cit..

[63] Cfr. verbale dell'audizione di GNV del 15 novembre 2012, cit..

[64] Cfr. memoria di GNV per l'audizione finale (doc. 10.553).

[65] Cfr. memoria di Moby per l'audizione finale (doc. 10.552).

[66] Cfr. verbale dell''audizione di Moby del 14 novembre 2012, cit..

generalmente pari all'80% circa, l'unico modo per ottenere tale risultato era quello di aumentare i prezzi unitari dei biglietti[67].

122. Dal canto suo, GNV ha sottolineato la delicatissima situazione finanziaria in cui versava nel 2010-2011, avendo essa registrato in bilancio perdite per 9,9 milioni di euro nel 2008, per 19,1 milioni di euro nel 2009 e per 37,9 milioni di euro nel 2010, nonché 54,8 milioni di euro nel 2011. GNV, pertanto, era soggetta "*alle condizioni che le dettavano i vincoli con le banche, quanto all'equilibrio economico della società*" e pertanto aveva come priorità "*il riequilibrio del conto economico, piuttosto che l'incremento della propria quota di mercato*"[68].

e) La posizione di SNAV e Marinvest

123. SNAV ha posto in evidenza che, in ragione dell'accordo tra Investitori Associati e Marinvest (cfr. C10919 Marinvest/Grandi Navi Veloci), era uscita dal settore dei traghetti già dall'ottobre 2010, sebbene il passaggio del ramo d'azienda traghetti di SNAV a GNV sia effettivamente avvenuto nel maggio 2011. A tal proposito, la società ha precisato che "*l'interessamento e l'attività degli uffici commerciali di SNAV in relazione alle tariffe traghetto per l'anno 2011* […] *era espletata da SNAV per conto di GNV sulla base di un contratto di servizi, così come provato dalla lettera d'intenti dell'8 gennaio 2011*"[69]. Peraltro, nessuno degli elementi probatori a supporto dell'intesa contestata riguarda direttamente SNAV.

In via subordinata, SNAV ha chiesto che l'Autorità tenga conto del fatto che la sua partecipazione all'intesa avrebbe avuto durata minima e che la società ha realizzato perdite in tutti gli anni in cui ha operato la Civitavecchia-Olbia.

124. Marinvest ha sottolineato che il coinvolgimento della società nell'intesa contestata si basa sul rinvenimento di un unico documento, che, peraltro, appare privo di rilievo, in quanto contiene valutazioni che riguardano esclusivamente Tirrenia e la convenienza ad acquisirne il controllo tramite CIN. Pertanto, non sarebbe stato spiegato in cosa si concretizzava la partecipazione diretta di Marinvest all'intesa[70].

f) La posizione della Regione Autonoma della Sardegna

125. La Regione Autonoma della Sardegna ha evidenziato come il repentino incremento dei prezzi determinato dall'intesa abbia prodotto un gravissimo pregiudizio alla collettività della Sardegna, sia in termini di riduzione del flusso turistico e aumento del costo di trasporto delle merci, sia con riferimento al pregiudizio del diritto alla mobilità da e per la Sardegna. Inoltre, considerato che l'aumento dei prezzi è proseguito nel 2012[71].

126. Per quanto riguarda la genesi dell'intesa contestata, la Regione Sardegna ha evidenziato come essa si sia sviluppata proprio a seguito del conclamarsi, tra il 2010 e il 2011, della crisi di Tirrenia, che ha decretato l'insostenibilità del modello centrato sulla presenza di un operatore pubblico il quale fosse in grado, anche sulle rotte per la Sardegna, di farsi carico degli oneri di servizio pubblico nel trasporto marittimo di passeggeri (e merci). In tal senso, si è verificato il passaggio da

---

[67] Cfr. memoria di Moby per l'audizione finale, cit..

[68] Cfr. memoria di GNV per l'audizione finale, cit..

[69] Cfr. memoria di SNAV per audizione finale (doc. 10.557).

[70] Cfr. memoria di Marinvest per audizione finale (doc. 10.556).

[71] Cfr. memoria della Regione Autonoma della Sardegna per audizione finale (doc. 10.551).

una situazione di competizione sul prezzo, che aveva caratterizzato le stagioni estive fino al 2009, ad una di concertazione tra gli operatori principali.

g) La posizione di Altroconsumo

127. Altroconsumo ha posto in evidenza l'importanza che per i consumatori riveste il presente procedimento, invitando l'Autorità a considerare anche gli incrementi dei prezzi nel 2012 ed a valutare la partecipazione all'intesa anche da parte di Forship[72].

VI. Valutazioni

a) Premessa

128. L'istruttoria è stata avviata al fine di verificare la sussistenza di comportamenti restrittivi della concorrenza adottati dalle società Moby S.p.a., Onorato Partecipazioni S.r.l., SNAV S.p.a., Grandi Navi Veloci S.p.a., Marinvest S.r.l., Investitori Associati SGR S.p.a., Forship S.p.a. e Lota Maritime S.A., consistenti in condotte volte ad alterare le dinamiche competitive nei mercati dei servizi di trasporto passeggeri sulle rotte da/per la Sardegna, e in particolare ad aumentare i prezzi nella stagione estiva (giugno-settembre) 2011.

129. In merito alle osservazioni di Moby e GNV, che ravvisano nell'esclusione di Forship dalla contestazione dell'intesa e nella conseguente estromissione della rotta Livorno-Olbia un elemento idoneo a modificare in maniera sostanziale l'ipotesi di avvio del procedimento, occorre preliminarmente considerare che gli accertamenti istruttori, pur condotti su tutte le rotte individuate nell'avvio e nei confronti di tutte le parti del procedimento, non hanno mostrato il coinvolgimento di Forship, come sarà ampiamente esposto nel seguito. D'altronde, è evidente che il procedimento istruttorio ha proprio l'obiettivo di verificare l'effettiva sussistenza della fattispecie così come ipotizzata all'atto dell'avvio, circostanza che, nel caso di specie, si è realizzata solo in parte. L'estromissione di Forship dall'illecito contestato riflette solo l'apprezzamento delle evidenze acquisite in istruttoria in relazione a tale soggetto e non incide sulla configurazione dell'intesa sulle altre rotte, che rappresentano, peraltro, mercati distinti.

130. Per quanto concerne l'ultima questione procedurale sollevata da Moby e GNV e relativa alla modifica della fattispecie oggetto di istruttoria, che riguarda la natura autonomamente restrittiva degli accordi di *code sharing* e di commercializzazione intercorsi tra Moby e GNV nel 2011, in ordine alla quale le Parti sostengono che non vi sarebbe stata contestazione né nell'atto di avvio né con specifica estensione oggettiva del procedimento, si osserva che tali accordi non vengono considerati nell'ambito del presente procedimento come autonome restrizioni della concorrenza, potendo bensì assumere rilevanza quale elemento del contesto in cui si è realizzata l'intesa oggetto del procedimento.

b) L'intesa restrittiva della concorrenza e i soggetti coinvolti

131. Ad esito dell'istruttoria svolta è stato possibile accertare che le società Moby, GNV e SNAV (quest'ultima solo fino al maggio 2011[73]) hanno posto in essere un'intesa unica e complessa in violazione dell'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

---

[72] Cfr. memoria di Altroconsumo per audizione finale (doc. 10.558).

[73] Quando è avvenuto il trasferimento a GNV delle attività relative alla linea Civitavecchia-Olbia (paragrafo 29).

Tale intesa si è concretizzata in comportamenti paralleli consistenti in aumenti generalizzati e significativi dei prezzi per la stagione estiva 2011, supportati da qualificati contatti tra le parti rinvenibili in occasione della procedura di privatizzazione di Tirrenia, nonché nella sottoscrizione di accordi commerciali.

132. La fattispecie ha visto anche il coinvolgimento della società Marinvest, controllante di SNAV e di GNV, presso la quale è stato reperito un piano industriale di Tirrenia, nel quale sono riportate le ipotesi di conto economico per tale società nel periodo 2011-2018, finalizzate al recupero di quote di mercato grazie a una minore concorrenza sulle tariffe praticata dai principali concorrenti, che nel caso di specie erano proprio gli acquirenti riuniti nell'impresa comune CIN[74] (paragrafo 86). In merito, Marinvest ritiene irrilevante tale documento su cui si fonderebbe la contestazione a suo carico, lamentando che si tratterebbe del piano industriale di Tirrenia di cui essa aveva la disponibilità solo al fine di valutare la convenienza ad acquisirne il controllo tramite CIN. Invero, come più oltre evidenziato, si tratta di un documento in cui viene riportata la politica commerciale pianificata per l'operatore Tirrenia nel periodo 2011-2018, che, oltre a rientrare in una serie di contatti previsti dalla procedura di privatizzazione al tempo in corso, dà conto delle strategie di prezzo previste dai concorrenti/acquirenti della stessa Tirrenia.

133. Anche SNAV ha eccepito di non poter essere considerata parte dell'intesa in quanto è uscita dal settore traghetti nell'ottobre 2010 e la politica tariffaria per il 2011 sarebbe stata condotta da GNV. Al contrario, dalle risultanze istruttorie emerge che tale società ha definito in autonomia le tariffe sulla rotta Civitavecchia-Olbia almeno fino al 15 aprile 2011, come dimostra il fatto che GNV non aveva avuto accesso ai sistemi informatici di SNAV fino a tale data (paragrafo 32). D'altra parte la circostanza che SNAV agisse per conto di GNV solo sulla base di un "Contratto di servizi" (paragrafo 123) non è idonea ad escludere il coinvolgimento di SNAV in quanto si tratta di un contratto, la cui efficacia è condizionata al perfezionamento del trasferimento del ramo d'azienda traghetti a GNV, riguardante solo i servizi tecnici e non la politica commerciale. Si deve dunque concludere che la società SNAV ha partecipato all'intesa, sebbene per un periodo più circoscritto.

134. Per quanto concerne Forship, invece, le risultanze istruttorie evidenziano che tale operatore ha svolto un ruolo di *follower* delle politiche di prezzo dei concorrenti. In tal senso, infatti risulta che questa società, pur avendo una clientela tipicamente internazionale, che la induce ad aprire le prenotazioni in anticipo rispetto ai concorrenti, abbia costantemente adeguato le proprie scelte tariffarie in funzione delle politiche di prezzo di Moby, che è il suo concorrente di riferimento, mantenendo i propri ricavi medi unitari ad un livello sempre inferiore rispetto a quelli degli altri operatori (paragrafi 62 e 65). Lo stesso concorrente Moby ha rappresentato nel corso del procedimento che Forship ha mostrato una capacità di tempestivo adeguamento alle proprie politiche commerciali (paragrafo 50). Inoltre, Forship è sempre risultata un operatore minore sulle rotte considerate, seppur nel caso della Livorno-Olbia, rotta ove si trova ad operare in concorrenza con la sola Moby, la sua quota di mercato è arrivata quasi al 40% nel triennio 2009-2011. Di conseguenza, anche considerando che non risultano agli atti prove di contatti tra Forship e i concorrenti, non esistono elementi sufficienti per configurare una violazione in capo a tale operatore. Né tale conclusione osta alla configurazione di una intesa unica e complessa sulle rotte

[74] Cfr. doc. 4.218.

Civitavecchia-Olbia, Genova-Olbia e Genova-Porto Torres, trattandosi di mercati distinti, che coinvolga Moby, GNV, SNAV e Marinvest.

c) Il parallelismo di condotte

135. Ciò premesso, nel caso di specie, in primo luogo è stato accertato un parallelismo di condotte, nella stagione estiva 2011, da parte di Moby, GNV e SNAV, le quali hanno tutte applicato incrementi significativi dei prezzi, generalmente superiori al 65%. Si consideri che, come risulta dalla documentazione agli atti, sulle medesime rotte, negli anni precedenti, si osservano comportamenti sostanzialmente competitivi delle imprese (periodo 2006-2009) e comunque coerenti con strategie commerciali autonome (2010). A fronte di tale situazione, il 2011 è invece caratterizzato da un assoluto cambiamento di tendenza che vede le imprese, nessuna esclusa, incrementare significativamente i prezzi.

136. L'analisi dei ricavi medi unitari, che in presenza di prezzi fortemente differenziati, come nel caso in esame, rappresentano una *proxy* delle tariffe effettivamente praticate, ha evidenziato incrementi che arrivano fino al [*70-75*%] per Moby e all'[*80-85*%] per GNV sulla rotta Genova-Olbia (paragrafi 58 e ss.). D'altra parte sia Moby che GNV erano consapevoli dell'assoluta rilevanza degli aumenti applicati, tanto che Moby commenta in termini di "*spaventosa*" la sua percentuale di incremento e GNV, inspiegabilmente, associa il proprio aumento tariffario del 60%-90% con previsioni di contrazione del traffico (paragrafo 56 e ss.).

137. Moby e GNV affermano che sul mercato non sarebbe ravvisabile un parallelismo di comportamenti dal momento che i prezzi sono assolutamente diversi tra loro e gli aumenti praticati dalle varie imprese sono disomogenei. A tal fine, le suddette società eccepiscono l'inidoneità del ricavo medio unitario quale indice sintetico dell'andamento dei prezzi.

In merito si osserva che l'accoglimento della tesi sopra riportata porterebbe ad escludere la possibilità di accertare intese di prezzo in tutti i casi in cui la differenziazione dei prodotti implichi un diverso livello del prezzo fra operatori, circostanza del tutto comune in settori oligopolistici in cui operano imprese diverse fra loro. In tal senso vale la consolidata giurisprudenza del Consiglio di Stato, in base alla quale sono vietate non solo le intese volte alla fissazione di determinati prezzi o prezzi minimi, ma anche quelle il cui obiettivo o effetto sia di "*cortocircuitare la libera determinazione individuale del prezzo e, quindi, la sua naturale flessibilità*"[75].

Proprio in considerazione della enorme diversità dei prezzi, in questo come in altri settori dei trasporti e del turismo, si rende necessario il ricorso ad un indicatore che consenta di cogliere le dinamiche delle politiche commerciali. Tale indicatore è individuabile nel ricavo medio unitario il quale, dato il numero di passeggeri trasportati, riflette le variazioni dei ricavi totali derivanti dalle specifiche politiche commerciali adottate.

138. Nel complesso, le evidenze istruttorie mostrano un chiaro parallelismo che vede le imprese coinvolte agire al rialzo sui prezzi, senza temere le reciproche reazioni, laddove, in un normale contesto competitivo e in un'ottica di massimizzazione dei profitti individuali, ciascun operatore avrebbe dovuto razionalmente adottare strategie tariffarie volte a sottrarre clienti alla concorrenza.

---

[75] Cfr. sentenza del Consiglio di Stato, n. 102/08, depositata in data 17 gennaio 2008, *PREZZI DEL LATTE PER L'INFANZIA.*

d) L'assenza di spiegazioni alternative

139. La giurisprudenza ha chiarito che "*un parallelismo consapevole delle condotte tenute da imprese, di per sé lecito, può essere considerato come frutto di un'intesa anticoncorrenziale, ove emergano indizi gravi, precisi e concordanti rappresentati, alternativamente o cumulativamente* (enfasi aggiunta): *a) dall'impossibilità di spiegare alternativamente la condotta parallela come frutto plausibile delle iniziative imprenditoriali (onere a carico dell'Autorità); b) dalla presenza di elementi di riscontro (quali contatti e scambi di informazioni) rivelatori di una concertazione e di una collaborazione anomala (l'onere probatorio contrario viene spostato in capo alle imprese*)"[76].

140. La fattispecie contestata costituisce appunto una pratica concordata in cui le imprese hanno tenuto condotte parallele consapevoli che non possono essere qualificate come autonomi comportamenti d'impresa, dal momento che le risultanze istruttorie hanno evidenziato l'assenza di spiegazioni economiche alternative. Sotto questo profilo, nel corso del procedimento sono state analizzate le possibili cause economiche a cui ricondurre gli anomali aumenti dei prezzi e, come di seguito illustrato, né l'elasticità della domanda, né la trasparenza del mercato, né l'incremento del costo del carburante, né, infine, le perdite subite dagli operatori, sono risultati elementi idonei a giustificare la contestuale impennata dei prezzi dei traghetti per la Sardegna nella stagione estiva 2011.

La scarsa elasticità della domanda

141. Le condotte parallele riscontrate nella stagione estiva 2011 non sono spiegabili con la scarsa elasticità della domanda, in presenza della quale sarebbe stato irrazionale per le imprese ridurre i prezzi, dato che ciò non avrebbe comunque comportato un aumento delle vendite.

Le evidenze istruttorie mostrano che la domanda di trasporto verso la Sardegna, lungi dall'essere anelastica, ha reagito al rilevantissimo aumento delle tariffe via mare, scegliendo l'unico operatore, Saremar, che non aveva praticato aumenti, ovvero spostandosi su altri mezzi di trasporto (aereo).

I dati forniti dalla Regione Sardegna, evidenziano che la lieve contrazione del numero di arrivi complessivi nella stagione estiva 2011 (-8%) è interamente attribuibile al trasporto marittimo (-23% circa), essendo al contrario il traffico aereo aumentato (+13%), con un'inversione della tendenza rispetto al biennio precedente (paragrafo 32 e ss.). Inoltre, nello stesso periodo è entrato sul mercato un nuovo operatore (Saremar) che, pur avendo appena avviato l'attività, ha ottenuto quote di mercato non trascurabili ([*5-10*%] sulla Civitavecchia-Olbia e [*5-10*%] sulla Genova-Porto Torres), sottraendole, in particolare, a Moby e GNV.

D'altro canto su una rotta comparabile a quelle oggetto dell'intesa contestata, quale la Civitavecchia-Palermo, una delle parti del procedimento (GNV) ha praticato un incremento dei prezzi assai più contenuto e di conseguenza la contrazione della domanda è stata molto più limitata rispetto a quanto osservato sulle rotte per la Sardegna (paragrafo 66).

---

[76] Cfr. sentenza del Consiglio di Stato, n. 597/08, depositata in data 20 febbraio 2008, *RIFORNIMENTI AEROPORTUALI.*

142. Ciò dimostra che esisteva una domanda di trasporto per la Sardegna nel 2011 e che tale domanda rispondeva alle variazioni dei prezzi. Ne deriva che il calo significativo della domanda di trasporto marittimo per la Sardegna è attribuibile alla vistosa ascesa dei prezzi.

La trasparenza dei prezzi

143. L'istruttoria ha evidenziato che il mercato del trasporto marittimo via traghetto è da tempo caratterizzato da un elevato livello di trasparenza derivante dall'utilizzo da parte dei principali operatori di sistemi di gestione dei ricavi e definizione delle tariffe (paragrafi 50 e ss.) che presuppongono un monitoraggio reciproco dei prezzi. In particolare, il Revenue Management System esiste almeno a far data dal 2002. Tuttavia, la trasparenza indotta da tali sistemi non aveva precluso, nel periodo precedente alla stagione estiva 2011, l'attuarsi di un confronto competitivo che aveva prodotto una discesa delle tariffe almeno fino al 2009.

L'incremento del costo del carburante

144. Al fine di verificare le possibile cause dell'aumento delle tariffe nel 2011, sono state condotte delle analisi sull'andamento del costo del carburante a partire dal 2009. In particolare, le quotazioni del *bunker* sono aumentate nel 2010 fino al 29% rispetto all'anno precedente; nel 2011, tale valore è cresciuto fino al 39% (paragrafo 73 e ss.); tuttavia, le tariffe sono aumentate in modo più che proporzionale, ossia fino al 65% nell'anno considerato.

Ciò risulta tanto più rilevante laddove si consideri che la spesa per carburante, che è una - ma non la sola - delle voci di costo delle imprese, non supera mai per Moby e GNV il [*40-45*%] dei costi produttivi totali (paragrafi 67 e ss.).

145. Moby ha sollevato una prima eccezione di tipo formale relativa al fatto che l'Autorità avrebbe utilizzato valori errati delle quotazioni Platt's del *bunker* (espresse in dollari piuttosto che in euro). Al riguardo, si fa presente che le elaborazioni contenute nella Tabella 22 sono state predisposte utilizzando dati forniti da Tirrenia, la quale ha confermato che la valuta è l'euro[77]. L'elaborazione condotta è dunque corretta. Ad ogni modo, anche volendo considerare che i dati utilizzati fossero espressi in dollari, le conclusioni tratte risulterebbero confermate: in particolare, nel caso del prodotto ATZ 380 IFO, gli incrementi delle quotazioni in euro nel 2010 e nel 2011, che risultano pari rispettivamente a 26% e 38%, diventerebbero pari al 34% e 31%. Si deve, anzi, osservare che, ricalcolando gli incrementi come indicato da Moby, l'incremento del costo del carburante risulterebbe nel 2011 più contenuto e, dunque, l'aumento delle tariffe sarebbe ancora meno spiegabile.

146. Le società hanno affermato di aver effettuato aumenti delle tariffe tenendo conto sia dell'incremento del carburante nel 2010 che delle previsioni per il 2011, la cui somma ammonta proprio al 65%. Tuttavia, tale argomento non è convincente, dal momento che la spesa per carburante, come emerso nel corso del procedimento, pesa sui costi totali in misura inferiore al [*40-45*%]. Pertanto, anche considerando la necessità di recuperare l'aumento del costo del *bunker* dell'intero biennio 2010-2011, l'incremento complessivo delle tariffe non avrebbe dovuto superare il 30%.

147. Né vale quanto sostenuto da GNV in ordine alla piena congruità degli incrementi tariffari da essa applicati con l'andamento del costo del carburante, congruità che emergerebbe da uno studio

[77] Cfr. doc. 10.577.

condotto dalla società MKT121 S.r.l. - Centro Studi Codacons. Infatti, è appena il caso di notare che tale studio si fonda su dati pubblici e su mere ipotesi di consumi delle navi, tanto che è lo stesso autore ad affermare che l'analisi è "*ovviamente ipotetica*"; mentre una credibile valutazione di congruità dell'aumento tariffario avrebbe invece dovuto essere basata su elaborazioni di dati di contabilità industriale interni alla società.

148. L'anomalo incremento dei prezzi nella stagione estiva 2011 non può essere dunque spiegato solo come reazione razionale e autonoma ricollegabile all'andamento del costo del carburante.

Necessità di recuperare le perdite subite nell'anno precedente

149. Nel corso del procedimento è stato analizzato il conto economico degli operatori coinvolti al fine di verificare i risultati operativi sulle rotte interessate, in quanto la sussistenza di perdite avrebbe potuto rappresentare una spiegazione razionale alla condotta contestata.

I dati di bilancio mostrano che, nel 2010, Moby ha avuto una perdita complessiva di circa 20 milioni di euro, derivante principalmente dagli oneri finanziari, mentre per GNV la perdita è stata pari a circa 37,9 milioni di euro, attribuibile anche ai risultati operativi negativi.

Con specifico riferimento alle rotte interessate da e per la Sardegna, dalle risultanze istruttorie emerge che GNV e Moby hanno subito perdite diversificate nel periodo 2008 e il 2011 (paragrafi 77 e ss.); più nel dettaglio, Moby ha conseguito risultati operativi positivi sulla Genova-Porto Torres e sulla Genova-Olbia, a fronte di perdite, peraltro contenute, solo sulla Civitavecchia-Olbia. GNV ha subito perdite operative significative su tutte le rotte analizzate. SNAV stava sostanzialmente recuperando le perdite subite negli anni precedenti.

150. Risulta, pertanto, un'evidente asimmetria nella redditività delle Parti che difficilmente può giustificare la decisione comune di aumentare i prezzi. Infatti, anche laddove, in astratto, gli operatori avessero registrato perdite equivalenti, il recupero contestuale delle stesse attraverso l'aumento delle tariffe non sarebbe potuto avvenire senza la consapevolezza di un'analoga iniziativa del concorrente. D'altro canto si deve considerare che almeno uno degli operatori coinvolti sulle rotte interessate aveva ottenuto risultati positivi e avrebbe avuto valide ragioni per tenere un comportamento indipendente.

In linea generale, poi, occorre rilevare che la sussistenza di perdite non è di per sé idonea a giustificare il rialzo parallelo dei prezzi, seppur finalizzato a "*gestire*" le difficoltà economico-finanziarie.

151. In conclusione, dall'analisi condotta dall'Autorità emerge che le condotte parallele di aumento dei prezzi dei servizi di trasporto da/per la Sardegna nella stagione estiva 2011 sono il frutto di un'intesa anticoncorrenziale, non potendosi spiegare tali comportamenti in chiave di autonoma e consapevole scelta imprenditoriale. Né le Parti hanno fornito una dimostrazione tecnico-economica plausibile dell'anomalo comportamento commerciale assunto solo nel 2011 o né hanno prodotto analisi supportate da dati aziendali atte a suffragare la tesi della autonoma e consapevole scelta di incrementare in modo rilevante i prezzi. Pertanto, gli elementi probatori acquisiti mostrano la sussistenza di indizi gravi, precisi e concordanti nel senso che le condotte parallele di aumento dei prezzi dei servizi di trasporto da/per la Sardegna nella stagione estiva 2011 sono il frutto di un'intesa anticoncorrenziale, non potendosi spiegare tali comportamenti alla luce delle cause economiche sopra esposte.

e) I contatti qualificati

152. La giurisprudenza citata ha specificato che la pratica concordata sussiste quando "*alternativamente o cumulativamente*" siano assenti spiegazioni razionali alla concertazione, ovvero vi siano "*elementi di riscontro (quali contatti e scambi di informazioni) rivelatori di una concertazione*". Come sopra esposto, nel corso del procedimento è stato dimostrato che la pratica concordata non trova giustificazioni economiche plausibili, circostanza che la rende suscettibile di una valutazione di restrittività.

153. Nel caso di specie, sono emersi anche alcuni elementi di contatto tra le Parti. L'intesa contestata si è infatti realizzata in concomitanza con la procedura di privatizzazione di Tirrenia, alla quale Moby, GNV e SNAV (queste ultime tramite la controllante Marinvest) hanno partecipato per il tramite della società comune CIN[78]. Sotto il profilo temporale, la gara alla quale ha partecipato CIN è stata avviata proprio nel settembre 2010, ovvero nel periodo in cui sono state definite le politiche tariffarie per stagione 2011.

154. Ai fini della definizione dell'offerta di acquisto, le suddette società hanno dovuto considerare le rispettive politiche tariffarie, dal momento che esse condizionavano la redditività futura della società oggetto di acquisizione in quanto operavano sui medesimi mercati. A conferma di ciò, risultano agli atti vari elementi documentali che attestano proprio la preoccupazione dei concorrenti/acquirenti di conoscere e condividere le politiche tariffarie proprie e di Tirrenia.

155. D'altro canto non sono condivisibili le preoccupazioni espresse da Moby e GNV, che ritengono inappropriata la valutazione condotta dall'Autorità in ordine alla valenza anticompetitiva dei contatti intervenuti in ambito CIN. È appena il caso di rilevare che la valutazione della presente fattispecie attiene alla restrittività della pratica concordata di aumento di prezzi e vede nell'impresa comune CIN solo l'occasione nella quale le società Moby, GNV e SNAV si sono confrontate. Non si tratta di incontri aventi di per sé valenza restrittiva, ma di occasioni di contatto idonee a costituire ulteriori elementi a supporto della pratica concordata.

156. GNV e Moby hanno contestato la rilevanza dei singoli documenti che conforterebbero il carattere sensibile degli scambi di informazione avvenuti in CIN, in ragione del periodo temporale nel quale tali documenti si collocano (docc. 4.218 e 4.246) ovvero del fatto che essi coinvolgono soggetti estranei all'intesa (doc. 4.257).

In merito vale osservare che i singoli contatti rappresentano solo un indizio del fatto che, nell'ambito dell'impresa comune CIN, Moby e GNV/SNAV hanno discusso di politiche tariffarie per le stagioni successive, ivi compresa quella 2011. In questo senso essi, anche se riferiti a periodi successivi a quello dell'apertura delle prenotazioni, danno conto della tipologia di contatti intrattenuti in sede CIN e nel complesso confermano che tale impresa comune è stata l'occasione per numerosi contatti tra le Parti. Inoltre, il documento 4.257, in merito al quale GNV ha eccepito che si tratta di una *e-mail* destinata ad un soggetto esterno all'intesa (Grimaldi), rappresenta

---

[78] Cfr. Caso COMP/M6362 – CIN/Tirrenia Business Branch, in merito al quale è stata avviata nel gennaio 2012 un'indagine approfondita ai sensi del regolamento sulle concentrazioni, in ragione del fatto che "*le parti in causa detengono congiuntamente quote di mercato molto elevate – ove non una vera e propria posizione di monopolio - su numerose rotte marittime italiane, segnatamente su alcune rotte da e verso la Sardegna. […] L'acquisizione proposta potrebbe restringere notevolmente la concorrenza sul mercato, a detrimento di milioni di viaggiatori e di numerosi trasportatori.*" (press release IP/12/29).

l'indizio della necessità dei concorrenti Moby e GNV/SNAV di discutere tra di loro le politiche tariffarie: tale documento fa riferimento, infatti, ad un incontro "*con gli altri soci della cordata*".

157. Le risultanze istruttorie hanno altresì evidenziato l'esistenza di due accordi commerciali tra Moby e GNV che, per le loro specifiche caratteristiche, hanno avuto la funzione di consolidare gli esiti collusivi raggiunti sulle rotte Civitavecchia-Olbia e Genova-Porto Torres, sulle quali nella primavera del 2011 il nuovo operatore Saremar annunciava una politica di prezzi aggressiva. In particolare, l'accordo di *code sharing* sulla Civitavecchia-Olbia implicava una gestione comune della linea e una partecipazione, secondo percentuali definite, ai ricavi, indipendentemente dal numero di biglietti venduti (paragrafi 88 e ss.). L'accordo commerciale sulla Genova-Porto Torres, indirizzando verso Moby i consumatori la cui domanda non poteva essere soddisfatta da GNV, limitava il deflusso di clienti GNV verso gli altri concorrenti (Tirrenia e Saremar).

158. Le parti hanno eccepito che tali accordi commerciali, oltre ad intervenire in un momento nel quale le tariffe erano già definite, rispondevano ad esigenze di razionalizzazione dell'attività e non limitavano le rispettive autonomie commerciali. Al riguardo si osserva che, come sopra esposto, siffatti accordi non sono valutati come restrittivi della concorrenza di per sé nell'ambito del presente procedimento, ma solo come occasioni di contatto .tra le Parti. Tra l'altro, la sottoscrizione di siffatti accordi presume una elaborazione e condivisione nella fase pre-contrattuale che deve essersi necessariamente realizzata nel periodo precedente.

Si osserva, inoltre, che gli accordi commerciali hanno contribuito a stabilizzare il cartello, come dimostra il fatto che essi si collocano a ridosso dell'ingresso di Saremar sulle due rotte interessate.

VII. Conclusioni

159. L'intesa in esame consiste in un'alterazione delle dinamiche competitive nel mercato del trasporto passeggeri sulle rotte Civitavecchia-Olbia, Genova-Olbia e Genova-Porto Torres con riferimento alla stagione estiva 2011, in violazione dell'art. 101 del TFUE. In particolare, il significativo aumento dei prezzi dei biglietti risulta essere il frutto di un'intesa, nella forma di una pratica concordata che non trova giustificazioni alternative se non la concertazione.

160. L'intesa si presenta come particolarmente consistente in considerazione della rilevante quota di mercato complessiva detenuta dalle parti in tutte le rotte interessate (paragrafo 39 e ss.). In particolare, nella stagione estiva 2011 GNV e Moby hanno realizzato complessivamente quote di mercato oscillanti tra il [*35-40*%] della rotta Civitavecchia-Olbia ad addirittura l'[*85-90*%] della rotta Genova-Olbia.

161. L'intesa è idonea a restringere il commercio fra gli Stati membri, in violazione all'art. 101 del TFUE, in considerazione del fatto che i collegamenti marittimi per la Sardegna costituiscono una parte rilevante del trasporto marittimo in Italia.

VIII. Gravità e Durata

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

Secondo quanto espressamente chiarito dalla Corte di Giustizia, *"per valutare la gravità di un'infrazione, si deve tener conto di un gran numero di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa*"[79].

163. In relazione alla natura della restrizione, sia in ambito nazionale che in ambito comunitario, l'intesa descritta attraverso la quale soggetti imprenditoriali operanti al medesimo livello della filiera produttiva hanno concertato le rispettive strategie di prezzo deve essere considerata tra le restrizioni più gravi della concorrenza, poiché ne ostacola la capacità di garantire l'efficienza allocativa e di mantenere il livello dei prezzi il più basso possibile[80].

164. Per quanto riguarda la durata, l'intesa ha interessato almeno tutto il periodo in cui sono state determinate le politiche commerciali per il 2011, ovvero dall'inizio di settembre 2010, fino almeno alla fine del mese di settembre del 2011, data di chiusura della stagione estiva.

IX. La quantificazione della sanzione

165. 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.

166. Relativamente alla gravità dell'infrazione, nel richiamare le considerazioni già svolte, si rileva che l'infrazione in esame, in quanto consistita nell'attuazione di una pratica concordata finalizzata ad aumenti del prezzo dei servizi di trasporto via traghetto da e per la Sardegna nel 2011, si connota come una violazione molto grave ai sensi della disciplina *antitrust*.

167. L'intesa ha coinvolto le principali rotte di collegamento e in particolare la Civitavecchia-Olbia, la Genova-Olbia e la Genova-Porto Torres ed ha prodotto rilevanti incrementi dei prezzi, che si sono tradotti in un pregiudizio sia alla collettività dei consumatori sia, in particolare, per quanto riguarda la Sardegna, in una riduzione del flusso turistico e in un aumento del costo di trasporto delle merci, come rappresentato dalla Regione Autonoma della Sardegna (paragrafo 125).

---

[79] Cfr. sentenza del 7 giugno 1983, *Musique Diffusion Française*, C-1000-03/80, para. 120; si vedano anche Corte di Giustizia, sentenza del 15 luglio 1970 C-45/69 *Boehringer*, sentenza del 9 novembre 1983 C-322/81 *Michelin.*

[80] Così la Corte di Giustizia, sentenza Imperial Chemical Industries Ltd./Commissione, para. 115: "*la funzione della concorrenza, in materia di prezzi, è infatti quella di far sì che il livello di questi resti il più basso possibile ... al fine di giungere così ad una distribuzione ottimale delle attività, in funzione della produttività e della capacità di adattamento delle imprese*". Nello stesso senso, si veda la decisione dell'Autorità del 23 novembre 2000, adottata nel caso n. I/337 *BRACCO-BYK GULDEN ITALIA-FARMADES-NYCOMED AMERSHAM SORIN-SCHERING.*

L'intesa è stata posta in essere da imprese che complessivamente detengono quote di mercato molto elevate: tra il [35-40%] della rotta Civitavecchia-Olbia e l'[85-90%] della rotta Genova-Olbia nella stagione estiva 2011.

168. Tutto ciò considerato, alla luce degli Orientamenti della Commissione per il calcolo delle ammende, la percentuale dell'importo base sanzionatorio va collocata su un livello significativo della forcella da questi prevista, commisurandola al 12%.

169. 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 sulle rotte Civitavecchia-Olbia, la Genova-Olbia e la Genova-Porto Torres, nell'ultimo anno intero in cui è avvenuta l'infrazione, e cioè il 2011.

Nel caso di specie la società Marinvest, in quanto *holding* di partecipazioni, non risulta avere un fatturato specifico sui mercati interessati. Parimenti, la società SNAV ha affermato di non aver realizzato nel 2011 alcun fatturato per servizi di trasporto marittimo passeggeri sulla rotta Civitavecchia-Olbia, in quanto a maggio dello stesso anno ha ceduto tale attività a GNV. Pertanto, in mancanza di fatturati specifici, per le società SNAV e Marinvest la determinazione delle relative sanzioni deve essere basata sui criteri indicati dall'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90[81], ovvero prendendo a riferimento i fatturati totali realizzati nell'anno antecedente la notifica del provvedimento. Nello specifico, non essendo ancora approvati i bilanci relativi all'esercizio 2012, si prenderanno a riferimento i fatturati totali realizzati nel 2011.

Per Marinvest si considera il fatturato d'esercizio e non quello consolidato, in ragione del fatto che nel caso di specie vengono sanzionate le società operative controllate GNV e SNAV.

170. Con riguardo alla durata dell'infrazione, per Moby, GNV e Marinvest la partecipazione all'intesa deve essere imputata per il periodo compreso tra settembre 2010 e lo stesso mese del 2011. Quanto a SNAV occorre osservare che la società ha preso parte all'intesa da settembre 2010 fino a maggio 2011, avendo in tale data ceduto il relativo ramo d'azienda; il periodo di partecipazione all'infrazione è superiore a 6 mesi e, pertanto, ai fini del calcolo della sanzione, esso è considerato equivalente ad un intero anno (cfr. punto 24 della Comunicazione).

171. In considerazione della gravità e della durata dell'infrazione, per Moby e GNV gli importi base sanzionatori risultano rispettivamente pari a 7.803.300 euro e 3.386.850 euro.

172. Al fine di garantire una parità di trattamento di SNAV e Marinvest rispetto a Moby e GNV, per il calcolo delle sanzioni delle prime due si prenderà a riferimento l'incidenza degli importi base calcolati per Moby e GNV sui fatturati complessivi delle stesse società. Considerato che tali importi corrispondono rispettivamente al 2,7% e all'1% circa dei fatturati totali 2011 di Moby e GNV, le sanzioni di SNAV e Marinvest vengono proporzionate in un'ottica di *favor* alla minore di tali due percentuali[82].

173. Con riguardo a Moby e GNV si osserva che non ricorrono né circostanze aggravanti né attenuanti.

---

[81] Si rammenta, infatti, che ai sensi del paragrafo 37 degli Orientamenti della Commissione per il calcolo delle ammende, "*nonostante i presenti Orientamenti espongano la metodologia generale per la fissazione delle ammende, le specificità di un determinato caso, o la necessità di raggiungere un livello dissuasivo, possono giustificare l'allontanamento da tale metodologia o dei limiti fissati al punto 21*".

[82] Si ricorda, infatti, che SNAV è uscita dal mercato nel maggio 2011 e che Marinvest è la *holding* di partecipazioni.

Con riferimento a SNAV, si deve invece valutare che la sua partecipazione all'intesa è stata limitata ad una sola rotta, Civitavecchia-Olbia, onde l'importo base della sanzione viene riproporzionato in ragione del peso di tale rotta sul complesso dei mercati interessati, e quindi ridotto del 60%.

174. Infine, in ragione del fatto che dai dati di bilancio disponibili risultano perdite che interessano tutte le società, si ritiene di applicare una riduzione all'importo base della sanzione nella misura del 30%.

175. Tutto ciò considerato gli importi delle sanzioni sono pari a:
- per Moby 5.462.310 euro;
- per GNV 2.370.795 euro;
- per SNAV 231.765 euro;
- per Marinvest 42.575 euro.

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che le società Moby S.p.A., SNAV S.p.A., Grandi Navi Veloci S.p.A. e Marinvest S.r.l. hanno posto in essere un'intesa finalizzata all'aumento dei prezzi per i servizi di trasporto passeggeri nella stagione estiva 2011 sulle rotte Civitavecchia-Olbia, Genova-Olbia e Genova-Porto Torres;

b) che le Moby S.p.A., SNAV S.p.A., Grandi Navi Veloci S.p.A. e Marinvest S.r.l. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata;

c) che, in ragione della gravità e durata delle infrazioni di cui al punto a) alle società Moby S.p.A., SNAV S.p.A., Grandi Navi Veloci S.p.A. e Marinvest S.r.l. vengano applicate sanzioni amministrative pecuniarie rispettivamente pari a:
- per Moby 5.462.310 euro;
- per GNV 2.370.795 euro;
- per SNAV 231.765 euro;
- per Marinvest 42.575 euro.

Le sanzioni amministrative di cui alla precedente lettera c) 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 S.p.a. 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 S.p.a., 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, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella