

AL14 - COOP ITALIA-CENTRALE ADRIATICA/CONDIZIONI CONTRATTUALI CON FORNITORI

Provvedimento n. 25797

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2015;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTO l'articolo 62 del D.L. 24 gennaio 2012, n. 1, recante *Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*, convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2012 n. 27, e successive modificazioni (di seguito, D.L. 1/2012);

VISTO il Decreto 19 ottobre 2012, n. 199, del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali *Regolamento di attuazione dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1 recante disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività convertito con modificazioni dalla legge 24 marzo 2012 n. 27* (di seguito, *Decreto di attuazione*);

VISTO il "Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di disciplina delle relazioni commerciali concernenti la cessione di prodotti agricoli e alimentari" adottato con delibera dell'Autorità del 6 febbraio 2013, n. 24220 (di seguito, *Regolamento sulle procedure istruttorie*);

VISTI i propri provvedimenti del 18 giugno 2015, con i quali sono stati disposti accertamenti ispettivi, ai sensi dell'articolo 62, comma 8, del D.L. 1/2012 e dell'articolo 10 del *Regolamento sulle procedure istruttorie*, presso le sedi delle società consortili Coop Italia s.c. a r.l. e Centrale Adriatica s.c. a r.l.;

VISTA la propria delibera del 30 settembre 2015, con la quale è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, ai sensi dell'articolo 7, comma 3, del *Regolamento sulle procedure istruttorie*;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1) Gli operatori segnalati

1. Coop Italia S.c. a r.l. (di seguito anche Coop Italia, CI o il "distributore") è un Consorzio di secondo grado del quale fanno parte più di cento cooperative di consumo attive nel settore della GDO, più altre società, anche consortili, costituite tra tali cooperative e/o controllate da, o collegate a, tali cooperative. Tra le cooperative di consumo aderenti a Coop Italia ve ne sono, in particolare, 9 di grandi dimensioni (Coop Adriatica, Nova Coop, Coop Lombardia, Coop Liguria, Coop Nordest, Coop Estense, Unicoop Firenze, Unicoop Tirreno, Coop Centro Italia e Ipercoop Sicilia), che coprono circa i due terzi del fatturato complessivo (pari, nel 2013, a circa 12,7 miliardi di euro), mentre le restanti hanno dimensioni medio piccole, operando sostanzialmente su scala provinciale o interprovinciale o con un numero limitato di punti di vendita a livello locale¹.

Nel loro insieme, le cooperative aderenti a Coop Italia costituiscono il c.d. sistema Coop, attivo in 17 regioni italiane e primo operatore a livello nazionale, con una quota pari a circa il 14,3%².

Il fatturato di Coop Italia, nel 2014, è stato pari a circa 256 milioni di euro.

2. Centrale Adriatica S.c.a.r.l. (di seguito anche, Centrale Adriatica o CA) è un consorzio costituito da 9 cooperative di consumo (tra cui anche le tre grandi cooperative Coop Adriatica, Coop Estense e Coop Nord Est³) e società di capitali da loro controllate o a loro collegate facenti parte del sistema Coop del Distretto Adriatico.

Il fatturato di Centrale Adriatica, nel 2014, è stato pari a circa 2,6 miliardi di euro.

2) L'operatore segnalante

3. Celox Trade S.r.l. (di seguito anche Celox o il "fornitore") è società attiva nella lavorazione, nel confezionamento e nel commercio all'ingrosso di prodotti ortofruttili freschi. Celox è stata negli anni 1998-2014 fornitore di pere di Coop, sia di produzione nazionale che di importazione dall'estero, sia a marchio COOP (cd. *private label*), sia prive di marchio (cd. *convenzionali*). Nello specifico, per il tramite del consorzio Centrale Adriatica, Celox è stata fornitore della società Coop Adriatica nelle regioni Emilia Romagna e Marche (e occasionalmente, anche, Veneto e Friuli Venezia Giulia).

¹ [La rete COOP è complessivamente costituita da quasi 1600 punti di vendita, con una struttura multicanale essenzialmente formata da supermercati e ipermercati (Guida Nielsen Edizione febbraio 2015 "GNLC: La Mappa della Distribuzione - dati al 31 Dicembre 2014").]

² [Elaborazioni interne su dati GNLC - Nielsen (feb. 2015).]

³ [Il 10 dicembre 2015, l'Autorità ha deliberato di non avviare un'istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 4, della legge n. 287/90, in relazione all'operazione di concentrazione consistente nella fusione fra Coop Estense, Coop Nordest e Coop Adriatica, mediante la costituzione di una nuova società cooperativa denominata "Coop Alleanza 3.0 Soc. Coop.".]

Celox ha realizzato un fatturato pari a circa 5 milioni di euro, nell'anno 2013, e a circa 2 milioni di euro, nell'anno 2014.

II. LE CONDOTTE OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

4. Il procedimento concerne le condotte commerciali poste in essere, successivamente al 24 ottobre 2012 (data di entrata in vigore dell'articolo 62 del D.L. 1/2012), da Coop Italia e Centrale Adriatica nei confronti del proprio fornitore di pere Celox Trade. Tali condotte consistono in particolare:

A) nella previsione all'interno di lettere annuali aventi ad oggetto "*Nostre forniture a Vostre associate*", predisposte da Coop Italia e sottoscritte da Celox Trade negli anni 2012, 2013 e 2014, di una serie di condizioni contrattuali a carico del fornitore, quali sconti sul prezzo di listino (cd. sconti "*contrattuali*") e compensi da riconoscere al distributore, non oggetto di specifica negoziazione tra le parti;

B) nell'applicazione, nel corso del rapporto, di ulteriori sconti cd. "*extracontrattuali*", aggiuntivi rispetto agli sconti "*contrattuali*" e legati alla realizzazione del "*piano promozionale nazionale*", definiti e concordati da Coop Italia e Centrale Adriatica e successivamente comunicati a Celox Trade;

C) nell'interruzione unilaterale, da parte di Coop Italia e Centrale Adriatica, del rapporto di fornitura con Celox Trade avvenuta tramite: *i.* l'annullamento degli ordinativi relativi alle pere estere e la sensibile riduzione di quelli relativi alle pere nazionali, da parte di Centrale Adriatica, nei primi mesi dell'anno 2014, a fronte della mancata pattuizione *ex ante* di quantitativi di fornitura (o perlomeno, di criteri in base ai quali definirli) e nonostante fossero state definite le condizioni commerciali valide per tutto il 2014; *ii.* la concessione di un preavviso non adeguato in relazione al peculiare rapporto tra le parti, nella lettera di formale disdetta al contratto di fornitura inviata da Coop Italia a Celox Trade solo il 21 luglio 2014.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) L'iter del procedimento

5. In relazione alle condotte commerciali sopra descritte, oggetto di segnalazione da parte di Celox⁴, in data 24 giugno 2015 è stato comunicato a Coop Italia e Centrale Adriatica l'avvio del procedimento istruttorio AL14, adottato il 18 giugno 2015, volto a verificare l'eventuale violazione dell'articolo 62, comma 1 e comma 2, lettere a) ed e), del D.L. n. 1/12 e dell'articolo 4, comma 1 e comma 2, del *Decreto di attuazione*⁵; contestualmente sono stati condotti accertamenti ispettivi presso le sedi legali di entrambe le società consortili.

6. Celox Trade ha prodotto le proprie memorie in data 14 luglio 2015, 29 ottobre 2015 e 2 dicembre 2015⁶. La società segnalante è stata sentita in audizione in data 30 ottobre 2015⁷.

7. Coop Italia ha prodotto le proprie memorie difensive in data 15 settembre 2015 e 2 dicembre 2015⁸. La società consortile è stata sentita in audizione in data 16 ottobre 2015⁹.

8. Centrale Adriatica ha prodotto le proprie memorie difensive in data 15 settembre 2015 e 2 dicembre 2015¹⁰. La società consortile è stata sentita in audizione in data 19 ottobre 2015¹¹.

9. L'Autorità, nella sua adunanza del 30 settembre 2015, ha deliberato di prorogare il termine di conclusione del procedimento al 30 dicembre 2015, secondo quanto previsto dall'articolo 7, comma 3, del "*Regolamento sulle procedure istruttorie*"¹².

10. In data 12 novembre 2015 è stata comunicata alle Parti la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'articolo 16, comma 1, del "*Regolamento sulle procedure istruttorie*", concedendo loro un termine di 20 giorni per la presentazione di memorie e documenti¹³.

11. In data 2 dicembre 2015, Coop Italia e Centrale Adriatica hanno chiesto che fosse disposta l'audizione finale dinanzi al Collegio¹⁴. Con lettera del 16 dicembre 2015 è stato comunicato alle Parti che l'istanza non poteva essere accolta, alla luce delle previsioni degli artt. 9 *Richieste di informazioni e audizioni* e 12 *Chiusura dell'istruttoria* del

⁴ [Doc. 1.1.]

⁵ [Doc. 1.2.]

⁶ [Doc. 1.12, 1.36 e 2.52.]

⁷ [Doc. 1.37.]

⁸ [Doc. 1.19 e 2.51.]

⁹ [Doc. 1.31.]

¹⁰ [Doc. 1.18 e 2.50.]

¹¹ [Doc. 1.32.]

¹² [Doc. 1.22, 1.23 e 1.24.]

¹³ [Doc. 2.46, 2.47 e 2.48.]

¹⁴ [Doc. 2.50 e 2.53.]

"Regolamento sulle procedure istruttorie", anche tenuto conto del fatto che, nel rispetto del principio del contraddittorio, entrambi gli operatori erano già stati sentiti in apposite audizioni infra-procedimentali¹⁵.

2) Le evidenze acquisite

2.1) Il sistema COOP: il ruolo di Coop Italia e di Centrale Adriatica

12. Il sistema COOP si articola sostanzialmente su tre livelli, partendo dalla base: 1. i soci consumatori, riuniti in Cooperative di consumo, 2. le Cooperative di consumo, associate a Coop Italia, e 3. il consorzio Coop Italia. Inoltre, è stato istituito un ulteriore livello organizzativo, intermedio tra le Cooperative di consumo e Coop Italia, rappresentato da due Consorzi distrettuali commerciali: Centrale Adriatica (alla quale sono associate Coop Adriatica, Coop Estense, Coop Consumatori Nord-Est, Coop Reno e altre minori) e Consorzio Nord – Ovest (al quale sono associate Nova Coop, Coop Liguria, Coop Lombardia e alcune cooperative minori). Tali consorzi, a loro volta associati a Coop Italia, sono stati costituiti con l'obiettivo di centralizzare diverse funzioni delle associate, tra cui la logistica (gestione di un magazzino comune), gli acquisti e il *marketing*¹⁶.

13. Le relazioni all'interno del sistema COOP sono regolate dallo "Statuto del consorzio COOP", dal "Regolamento dei prodotti a marchio COOP", dal "Regolamento per l'uso dei Marchi COOP", dal "Regolamento per la qualità e sicurezza dei prodotti nei P.V. COOP" e dal "Regolamento sui compensi della gestione consortile di COOP Italia", alla cui osservanza sono obbligati tutti gli associati¹⁷.

2.1.1) Coop Italia

14. All'interno del sistema COOP, il consorzio Coop Italia riveste un ruolo di fondamentale importanza. In particolare, sulla base delle previsioni dello "Statuto del consorzio Coop", Coop Italia svolge numerose e rilevanti attività per conto e nell'interesse dei propri associati, tra cui le principali sono rappresentate senz'altro: *i.* dall'individuazione e selezione sia dei fornitori cd. di interesse nazionale¹⁸, sia di tutti i fornitori di prodotti *private label* (come, nel caso in esame, la società segnalante Celox Trade) e dalla definizione delle relative condizioni contrattuali e commerciali di acquisto (cd. condizioni nazionali); *ii.* dalla gestione centralizzata di tutti i prodotti venduti, dalle singole cooperative associate, con il marchio COOP.

2.1.1.a) Il contratto "regolamentare" con produttori di interesse nazionale e di prodotti private label

15. Il consorzio Coop Italia individua e seleziona a livello centralizzato, per conto delle cooperative associate, i fornitori di interesse nazionale e i fornitori di prodotti a marchio COOP, stipulando con essi il cd. "contratto regolamentare dei rapporti tra fornitori, Coop Italia e imprese associate", che contiene disposizioni di carattere generale relative alle condizioni di base della fornitura.

16. Nel caso in esame, Coop Italia ha concluso con Celox Trade il "contratto regolamentare dei rapporti tra fornitori, Coop Italia e imprese associate" in data 23 febbraio 1998¹⁹. Si specifica che Celox ha sottoscritto il contratto regolamentare con Coop Italia in quanto, pur rifornendo una sola delle associate, ossia Centrale Adriatica, era fornitore di prodotti *private label*. La negoziazione con Celox è, pertanto, avvenuta, sin dal 1998, a livello centralizzato da parte di Coop Italia, secondo le specificazioni e nei termini illustrati nel presente e nei successivi paragrafi. Tale peculiare sistema di negoziazione, a livello centralizzato, ha interessato il rapporto di fornitura di Celox nella sua "interezza", ossia con riguardo a tutte le tipologie di pere oggetto di cessione al proprio cliente della GDO, sia *private label* che convenzionali.

17. Nel contratto regolamentare sottoscritto nel 1998 si prevede che le condizioni di acquisto (ad esempio qualità dei prodotti, prezzi, sconti, condizioni di pagamento, fatturazione, termini di consegna) saranno oggetto di ulteriori specifici accordi scritti fra le Parti, definiti come "Condizioni di acquisto" e/o "Capitolati", che saranno considerati parte integrante del contratto regolamentare²⁰.

2.1.1.b) Il cd. contratto o accordo commerciale

18. A valle del contratto regolamentare, che determina l'"attivazione" di un fornitore, Coop Italia definisce annualmente le condizioni commerciali della fornitura, che vengono riportate in lettere *standard* aventi ad oggetto "Nostre forniture a Vostre associate", predisposte dal Consorzio e sottoscritte dal fornitore (che figura come

¹⁵ [Docc. 2.54 e 2.55.]

¹⁶ [Per una disamina dettagliata del sistema COOP si veda l'Indagine conoscitiva condotta dall'Autorità sulla Grande distribuzione organizzata (delibera n. 24465 del 24/07/2013 "IC43 - SETTORE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA", Boll. 31/2013).]

¹⁷ [Cfr. tra le altre la decisione sul caso C11968 COOP CENTRO ITALIA/GRANDI MAGAZZINI SUPERCONTI-SUPERCONTI SUPERMERCATI TERNI- SUPERCONTI SERVICE.]

¹⁸ [In base a quanto emerso nel corso dell'istruttoria C11968 viene definito "fornitore nazionale" quello di interesse comune ad almeno 7 delle maggiori associate (in precedenza era sufficiente che fosse di interesse di almeno due delle associate).]

¹⁹ [Tale contratto, già allegato alla segnalazione, è stato altresì acquisito presso la sede di Coop Italia (all. 5 al doc. 1.1 e all. 1 al doc. 1.5).]

²⁰ [Cfr. art. 3 Condizioni di acquisto del Contratto regolamentare.]

mittente)²¹. Il contenuto di tali comunicazioni viene considerato e indicato da Coop Italia e Centrale Adriatica quale "contratto e/o accordo commerciale" di fornitura annuale²².

19. Le lettere "Nostre forniture a Vostre associate" agli atti, sottoscritte da Celox Trade e relative agli anni 2012-2014, contengono l'elenco degli sconti e dei corrispettivi che il fornitore si impegna a riconoscere al distributore. In particolare, sono previsti: **i.** "sconti logistici in fattura sul valore delle merci", legati all'entità del singolo ordine ([inferiore a 1%]* per ordini da 5 a 10 pallets; [inferiore a 1%] per ordini da 11 a 20 pallets; [1-5%] per ordini superiori ai 20 pallets per il 2012, 2013 e 2014); **ii.** altri sconti incondizionati in fattura ([5-10%] gamma ortofrutta per il 2013 e [5-10%] gamma ortofrutta per il 2014); **iii.** "sconti incondizionati di fine periodo" fuori fattura, riconosciuti a fine trimestre con nota di credito ([5-10%] gamma ortofrutta per il 2012, [1-5%] gamma ortofrutta per il 2013); **iv.** un compenso per attività di "Co-marketing", liquidato a seguito di fattura promo semestrale emessa dalle associate Coop ([1-5%] per il 2012); **v.** un "Compenso Centrale ortofrutta Coop Italia", liquidato con fattura promo trimestrale emessa da Coop Italia ([inferiore a 1%] sul fatturato globale con le associate Coop per il 2012, 2013 e 2014); **vi.** "Compenso analisi" pari a [0-2.000] euro (2012) e a [0-2.000] euro (2013 e 2014) da corrispondere dietro fattura emessa da Coop Italia a fine anno.

20. Il testo agli atti non contiene alcun riferimento né alle quantità dei prodotti oggetto della fornitura (neppure in via indicativa), né al loro prezzo di listino (o al modo in cui determinarlo). Solo nella comunicazione avente ad oggetto "Nostre forniture a vostre associate" relativa all'anno 2014 viene specificato che "Le quantità saranno quelle presenti sugli ordini dei vostri associati". Nulla viene indicato in ordine alle modalità dell'eventuale rinnovo, tacito o espresso.

21. Coop Italia ha precisato che il cd. *contratto commerciale* ha durata annuale, senza obbligo di rinnovo, e che non vi sono vincoli di quantità né alcun impegno all'acquisto per il distributore: si tratta, nello specifico, di una convenzione che contiene l'elenco delle condizioni economiche che il fornitore è tenuto a praticare ai Distretti e/o alle associate Coop, laddove essi decidano di rifornirsi presso di lui²³. Coop Italia agisce in nome e per conto dei propri associati (nel caso in esame di Centrale Adriatica) nel senso che laddove uno di essi decida di acquistare da un fornitore "attivato" e contrattualizzato da Coop Italia (se e quanto, è scelta rimessa agli associati), si applicheranno le condizioni economiche definite annualmente dal Consorzio a livello centrale²⁴.

22. Con riferimento ai rapporti negoziali in essere con i propri fornitori, risulta agli atti che, in data 5 novembre 2012, all'indomani dell'entrata in vigore dell'articolo 62 del D.L. 1/2012, Coop Italia ha inviato ad essi una comunicazione *standard* avente ad oggetto "Lettera di ricognizione di contratto di fornitura", domandandone la sottoscrizione²⁵.

2.1.1.c) Il Capitolo tecnico di fornitura

23. La realizzazione dei prodotti *private label*, il cui assortimento fa parte del cd. "tronco comune assortimentale"²⁶, è demandata interamente al Consorzio Coop Italia, unica responsabile della loro progettazione, produzione e commercializzazione. Allo scopo precipuo di garantire particolari caratteristiche di qualità di tipo igienico-sanitario, merceologico e organolettico ai prodotti ortofruttili *private label*, Coop Italia ha predisposto un "Capitolato tecnico di fornitura ortofrutta", che costituisce parte integrante del contratto regolamentare tra il Consorzio committente e il fornitore.

²¹ [Tali comunicazioni sono state allegare alla segnalazione (all. 9 al doc. 1.1.) e acquisite anche nel corso degli accertamenti ispettivi (all. 11 filename 45, 46 e 47 al doc. 1.5).]

²² [Cfr. ad esempio doc. 1.5, all. 89 al doc. 1.1, all. 3 al doc. 1.5, doc. 1.19, doc. 1.31, doc. 1.32.]

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

²³ [Nelle dichiarazioni rese in sede ispettiva i rappresentanti di Coop Italia hanno rilevato che a partire dall'attivazione di un nuovo fornitore da parte del Consorzio può passare anche molto tempo perché i Distretti e/o le singole associate se ne avvalgano concretamente, potendo anche non usufruirne mai (cfr. doc. 1.5 del fascicolo istruttorio).]

²⁴ [Come rilevato nella lettera inviata da Coop Italia a Celox il 5 novembre 2012 "alle condizioni del contratto commerciale fanno riferimento gli ordini di acquisto a Voi inviati dalle ns. associate Coop, e riassunti nelle relative fatture" (Cfr. all. 87 al doc. 1.1).]

²⁵ [Cfr. all. 87 al doc. 1.1. Tale lettera risulta redatta sotto forma di convenzione tra Coop Italia, nella sua veste di mandataria delle imprese proprie associate, e la "vs. società", nella veste di impresa fornitrice delle associate a Coop Italia. Nel testo si prevede che le due parti del contratto di fornitura, Coop Italia e la "vs. società", considerata la necessità di adeguare i rapporti negoziali in essere alle prescrizioni dell'art. 62, comma 1, del D.L. 1/2012 e del suo Decreto di attuazione, convengano di procedere ad una "ricognizione" delle attuali condizioni contrattuali e di "avviare una revisione [delle stesse] per regolare il rapporto di fornitura che interverrà tra la ns. associata e la Vs. società a partire dal 1 Gennaio 2013 sino al 31 Dicembre 2013", nonché di "eseguire la revisione del contratto di fornitura in corso tra le associate Coop e la vs. impresa nel rispetto dei termini di legge e delle buone pratiche commerciali, ricercando la coerenza tra i miglioramenti contrattuali e le prestazioni commerciali di reciproco interesse". Nella lettera si prevede espressamente che, in difetto di un accordo di modifica e/o integrazione delle attuali condizioni commerciali, queste ultime verranno applicate al rapporto di fornitura per tutto il 2013 e altresì che, in difetto di disdetta scritta inviata da una parte all'altra almeno un mese prima della scadenza, il contratto di fornitura corrente tra la "vs. società" e le associate Coop Italia si intenderà rinnovato per il successivo anno solare alle stesse condizioni commerciali, se non diversamente convenuto per iscritto dalle parti. La lettera si chiude con il seguente invito: "Pertanto, al fine di regolare il presente accordo commerciale secondo le richiamate regole giuridiche introdotte dall'art. 62 D.L. 1/2012 e dal D.M. applicativo, Vogliate inviarci copia della seguente lettera di ricognizione da Voi sottoscritta per la conferma delle condizioni in essa richiamate, entro dieci giorni dal ricevimento della stessa".]

²⁶ [Il tronco comune assortimentale è l'insieme delle referenze che tutte le cooperative socie inseriscono nel proprio assortimento, integrandole, eventualmente, sulla base delle proprie specifiche esigenze territoriali.]

24. Nel caso in esame risulta che Coop Italia e Celox Trade hanno sottoscritto un primo "Capitolato di fornitura", in data 30 maggio 2000, poi sostituito da un nuovo "Capitolato tecnico di fornitura ortofrutta", in data 2 luglio 2010, in vigore dal 20 aprile 2010²⁷.

25. Tramite la sottoscrizione di tale documento il fornitore si impegna a recepire nella propria organizzazione i requisiti richiesti dal Capitolato tecnico e a produrre ortofruttili freschi contraddistinti dal marchio di proprietà del Committente, ottenuti da produzione integrata (prodotti a marchio COOP) oppure da agricoltura biologica (prodotti a marchio Vivi Verde Coop), in conformità alle specifiche di prodotto, aziendali e gestionali riportate nel Capitolato stesso. Nel Capitolato sono, dunque, specificate le caratteristiche dei prodotti finiti²⁸, i requisiti degli stabilimenti produttivi²⁹ nonché le regole sulla gestione del processo di condizionamento³⁰, che attiene a raccolta e confezionamento in campo, accettazione, conservazione, stoccaggio, movimentazione, confezionamento, etichettatura e trasporto. Il fornitore si impegna a effettuare adeguati controlli, nelle varie fasi di gestione del prodotto, per garantire il rispetto delle caratteristiche di qualità richieste dal Committente, producendo idonei piani di controllo³¹. Vi sono, poi, regole relative, per esempio, alla identificazione, rintracciabilità, ritiro e richiamo del prodotto³², alla gestione delle non conformità e dei reclami³³ e al sistema di gestione per la qualità³⁴. Il fornitore è vincolato a specifici obblighi di segretezza su tutte le informazioni relative alle tecniche produttive dei prodotti oggetto del Capitolato, la cui violazione comporta il pagamento di una penale³⁵. Nel Capitolato è previsto, in caso di mancata ottemperanza alle disposizioni ivi contenute, il pagamento di specifiche penali (a seconda degli articoli del Capitolato cui si riferisce l'inottemperanza) a carico del fornitore³⁶.

2.1.1.d) Listino prezzi e quantità

26. Nel corso dell'istruttoria è emerso che, nel settore ortofruttilo, il prezzo di acquisto delle merci viene definito da Coop Italia più volte nel corso della stagione di fornitura. In particolare, Coop Italia predispone i listini prezzi e li aggiorna periodicamente (anche settimanalmente o addirittura quotidianamente), inserendoli in una specifica piattaforma informatica³⁷.

27. Dalla documentazione agli atti, risulta che né Coop Italia, a livello centrale, né Centrale Adriatica, a livello distrettuale, hanno assunto alcun impegno nei confronti del proprio fornitore di prodotti ortofruttili in merito alle quantità di merce da ordinare. Ciò emerge in modo lampante dallo scambio di corrispondenza agli atti fra il consorzio Coop Italia e Celox Trade; ad esempio, in una comunicazione di Coop Italia a Celox del 12 giugno 2014, il Consorzio: "ricorda innanzitutto che non sono mai stati presi impegni circa le quantità da ordinare"³⁸; in altra comunicazione del 21 novembre 2014, Coop Italia rileva come: "la conclusione degli accordi contrattuali sui prezzi non prevedevano alcun impegno circa le quantità oggetto della fornitura"³⁹. Anche in altre comunicazioni intercorse tra le parti, Coop ribadisce di non aver mai preso impegni circa le quantità da ordinare⁴⁰.

2.1.2) Centrale Adriatica

28. Centrale Adriatica svolge la funzione di centrale operativa commerciale e di *marketing* per conto delle cooperative consorziate, fornendo loro merci, prestazioni di servizi commerciali e prestazioni di servizi logistici. In tale veste

²⁷ [Cfr. all. 7 e 8 al doc. 1.1 e all. 10 al doc. 1.5.]

²⁸ [Cfr. Art. 3 Caratteristiche dei prodotti finiti, art. 3.1 Caratteristiche igienico sanitarie (tra di esse rileva per esempio la percentuale del residuo massimo ammesso di residui di fitofarmaci utilizzati), art. 3.2 Caratteristiche merceologiche, art. 3.3 Caratteristiche organolettiche (tale articolo fa riferimento ai requisiti di qualità intrinseca previamente identificati dal Committente e contenuti nelle schede "Frutta saporita", fornite a supporto) del Capitolato tecnico di fornitura ortofrutta" (all. 8 al doc. 1.1 e all. 10 al doc. 1.5).]

²⁹ [Cfr. art. 4 Requisiti degli stabilimenti produttivi del Capitolato.]

³⁰ [Cfr. art. 5 Gestione del processo di condizionamento dei prodotti Coop del Capitolato.]

³¹ [Cfr. art. 6 Controllo di prodotto del Capitolato, che richiama il Piano dei Controlli di cui all'all. 2.]

³² [Cfr. art. 7 Identificazione, rintracciabilità, ritiro e richiamo del prodotto del Capitolato.]

³³ [Cfr. art. 8 Gestione delle non conformità e dei reclami del Capitolato.]

³⁴ [Cfr. art. 9 Sistema di gestione per la qualità del Capitolato.]

³⁵ [Cfr. art. 16 Obblighi di segretezza del Capitolato.]

³⁶ [Cfr. art. 18 Penali del Capitolato.]

³⁷ [Cfr. dichiarazioni rese in sede ispettiva Coop Italia e Centrale Adriatica sub. doc. 1.5 e doc. 1.7 e verbale di audizione Coop Italia sub doc. 1.31. In particolare, nel corso dell'audizione, i rappresentanti di Coop Italia hanno rilevato che i prezzi di tale tipologia di prodotti sono dettati dal mercato (che fornisce l'input) e sono legati a diverse variabili (quali i fattori climatici). Sulla base di questo input viene definito da Coop Italia, con ciascun fornitore attivato, un "listino prezzi", che viene caricato a sistema. I singoli associati (cooperative o distretti) inviano poi ai fornitori individuati gli ordini di acquisto della merce contenenti i quantitativi da consegnare, sulla base del listino prezzi in vigore per quel periodo.]

³⁸ [Cfr. all. 89 doc. 1.1. e all. 3 al doc. 1.5.]

³⁹ [Cfr. all. 94 al doc. 1.1 e all. 9 al doc. 1.5.]

⁴⁰ [Cfr. le comunicazioni all. 88, 90 e 91 al doc. 1.1, reperite altresì in sede ispettiva sub. all. 2, 4, 5, 6 e 7 al doc. 1.5. Anche nel corso dell'audizione tenutasi il 19 ottobre 2015, i rappresentanti di Centrale Adriatica hanno rilevato che a livello contrattuale non viene assunto alcun impegno in ordine alle quantità di merce oggetto della fornitura (doc. 1.32)]

Centrale Adriatica acquista per conto dei soci i prodotti che poi questi commercializzano nei loro punti vendita, provvedendo alla contrattazione e razionalizzazione degli approvvigionamenti e gestendo magazzini, depositi e laboratori per lo stoccaggio, la conservazione e la distribuzione dei prodotti⁴¹.

29. I prodotti acquistati da Centrale Adriatica, e fatturati ad essa, vengono consegnati dai fornitori nei suoi depositi (nel caso in esame i centri di distribuzione cd. *CEDI* di Forlì e San Vito⁴²) per poi essere rivenduti alle singole cooperative associate (nel caso in esame Coop Adriatica), mediante spedizione presso i punti di vendita.

30. Nel corso dell'istruttoria è emerso che le scelte, tra i fornitori "attivati" e "contrattualizzati" da Coop Italia (tramite il contratto regolamentare e il cd. contratto commerciale), degli operatori dai quali rifornirsi e delle quantità di merce da acquistare sono rimesse ai Distretti e/o cooperative associate e, nel caso di specie, a Centrale Adriatica. Tali decisioni vengono assunte nel corso della stagione di fornitura, in base alle esigenze di rifornimento manifestate, quotidianamente, dalle singole cooperative (quali nel caso in esame Coop Adriatica)⁴³. Le condizioni economiche della fornitura (prezzi e sconti) sono quelle stabilite a livello centralizzato da Coop Italia (con la predisposizione dei Listini prezzi e del cd. contratto commerciale annuale).

31. In base a quanto rilevato in sede ispettiva, Centrale Adriatica ha la facoltà di predisporre dei contratti integrativi (cd. condizioni locali o decentrate), in cui vengono inserite condizioni contrattuali specifiche, relative all'applicazione di sconti o prestazioni promozionali⁴⁴. Tali condizioni decentrate vanno ad aggiungersi e ad integrare quelle definite a livello centrale da Coop Italia nel cd. contratto commerciale (cd. condizioni nazionali), e mai a sostituirsi ad esse⁴⁵.

32. Dunque, in concreto, con riferimento ai fornitori di prodotti ortofrutticoli che sottoscrivono con Coop Italia il "contratto regolamentare", Centrale Adriatica ordina direttamente ai fornitori "attivati" e "contrattualizzati" a livello centrale da Coop Italia i prodotti ortofrutticoli di suo interesse sulla base delle condizioni economiche, listini prezzi e sconti, definiti da COOP Italia, eventualmente integrati dalle condizioni decentrate. I prodotti acquistati da Centrale Adriatica vengono, poi, rivenduti alle cooperative associate, nel caso in esame Coop Adriatica⁴⁶.

33. Alla richiesta di intervento di Celox è stato allegato un contratto integrativo tra Celox e Centrale Adriatica del 14 giugno 2006, scaduto il 31/12/2006⁴⁷. Tale contratto, valido solo per l'anno 2006, non risulta essere stato mai rinnovato.

2.1.3) Le condizioni definite congiuntamente da Coop Italia e Centrale Adriatica: gli sconti promozionali cd. "extracontrattuali"

34. Nel corso del procedimento istruttorio è emerso, poi, che talune condizioni promozionali, nello specifico gli sconti legati al cd. "piano promozionale nazionale", venivano definite, in corso d'anno, congiuntamente da Coop Italia e Centrale Adriatica.

35. In particolare, in base a quanto rilevato dalle Parti, nel corso della stagione di fornitura, venivano richiesti ai fornitori ulteriori sconti sul prezzo di listino, in relazione alla realizzazione delle promozioni previste dal cd. "piano promozionale nazionale". In particolare, il "piano promozionale nazionale" risultava composto da: *i.* offerte riservate ai soci COOP; *ii.* offerte destinate a tutti i consumatori e aventi ad oggetto, settimanalmente, un certo numero di prodotti in promozione "a volantino". In entrambi i casi, promozioni riservate ai soci e non, la programmazione avveniva con cadenza trimestrale/quadrimestrale⁴⁸.

36. Con riguardo specifico alle promozioni "a volantino", Coop Italia ha precisato che la decisione di effettuare la promozione, e dunque la scelta di quali prodotti inserire a volantino, avveniva con un anticipo adeguato ai tempi della stampa, da parte di Coop Italia e Centrale Adriatica, che contattavano poi i singoli fornitori al fine di ottenere uno sconto sul prezzo di listino⁴⁹.

⁴¹ [Cfr. lo Statuto e il Regolamento consortile (all. 1 e all. 7 al doc. 1.7).]

⁴² [Il termine indica un impianto centrale di una catena di supermercati o ipermercati che riceve la merce e la stocca, alimentando poi giornalmente i punti di vendita col corretto mix di prodotti (di solito a carico completo). Può essere specializzato per tipologia di prodotti (ad es. alimentare, non alimentare, freschi).]

⁴³ [Cfr. verbali di ispezione Coop Italia sub. doc. 1. 5 e Centrale Adriatica sub doc. 1.7 e verbali di audizione Coop Italia sub doc 1.31 e Centrale Adriatica sub doc. 1.32.]

⁴⁴ [Ad esempio esposizione preferenziale dei prodotti sugli scaffali; foto sui depliant; promozioni dirette alla clientela finale (cfr. doc. 1.7).]

⁴⁵ [Cfr. doc. 1.7 e all. 2/3 al doc. 1.7. Anche in base a quanto emerso nel corso dell'istruttoria C11968 le "condizioni locali o decentrate" integrano il contratto nazionale e vengono invece decise a livello di Distretto e/o di Cooperativa. Le condizioni decentrate sono costituite, da una parte, da sconti legati alle condizioni logistiche, connesse alle caratteristiche organizzative di ciascuna cooperativa e, dall'altra, da impegni assortimentali e promozionali, aggiuntivi rispetto a quelli già definiti a livello centralizzato da Coop Italia.]

⁴⁶ [Cfr. doc. 1.7.]

⁴⁷ [Cfr. all. 6 al doc. 1.1.]

⁴⁸ [Cfr. dichiarazioni allegata al verbale di ispezione presso la sede di Coop Italia sub. doc. 1.5.]

⁴⁹ [Cfr. dichiarazioni allegata al verbale di ispezione presso la sede di Coop Italia sub. doc. 1.5 e verbale di audizione Coop Italia sub doc 1.31.]

37. Centrale Adriatica ha precisato che, nel periodo 2012 – 2014, sono state presenti sia iniziative promozionali nazionali sia iniziative decentrate. In particolare, è stato evidenziato che si sta progressivamente abbandonando il cd. Piano promozionale nazionale, definito da Coop Italia insieme ai propri associati ed applicato a livello nazionale da tutte le cooperative. Il piano promozionale nazionale viene integrato (in misura sempre crescente) da un piano promozionale distrettuale, che viene deciso a livello dei singoli associati; laddove esso riguardi fornitori di interesse nazionale ovvero prodotti *private label*, viene comunque coinvolta anche Coop Italia⁵⁰.

38. Nel caso in esame, l'applicazione di tali sconti promozionali, nel corso della stagione di fornitura, emerge dalla copiosa documentazione prodotta dalla società Celox, consistente in una serie di fatture emesse a Centrale Adriatica, con copia del Listino prodotti COOP in vigore nel medesimo periodo e un prospetto *excell* "Date sell – out Centrale Adriatica promo n° ___ dal ___ al ___", contenente una tabella con l'indicazione del prodotto, del fornitore, della percentuale di sconto e delle date a magazzino. Con riferimento a talune fatture Celox ha allegato, altresì, una *e-mail* con cui Coop Italia comunicava gli sconti da applicare (ad esempio "Oggetto: Offerta nr. ... della Centrale Adriatica ... Pere max. red. Barlett 70-75 sf dal .. al ...sconto del [10-15%]"⁵¹). L'applicazione degli sconti emerge, in particolare, dal raffronto tra i prezzi indicati nelle fatture emesse da Celox a CA e quelli indicati nel Listino prezzi in vigore per il medesimo periodo, unitamente alle ulteriori comunicazioni con le quali vengono indicate al fornitore le percentuali di sconto, il periodo promozionale e il prodotto di riferimento. Da una tabella riassuntiva prodotta da Celox, e non contestata né da CI né da CA, emerge che, con riferimento al periodo rilevante ai fini del presente caso, l'entità degli sconti promozionali oggetto di contestazione è stata pari a circa 82.000 euro⁵².

39. Tali sconti promozionali si andavano a sommare a quelli già previsti, ad inizio d'anno, all'interno del cd. contratto commerciale, comportando per il fornitore Celox ribassi sul prezzo di listino di entità compresa da un minimo del [10-15%] ad un massimo del [20-25%]. La scontistica complessiva che il fornitore era tenuto a riconoscere al distributore (ossia sconti contrattuali + sconti promozionali) giungeva dunque complessivamente a percentuali intorno al [30-35%] del prezzo di listino.

40. Con riferimento agli sconti promozionali, è emerso che, nel mese di novembre 2012, diversi fornitori di pere, tra cui Celox Trade, hanno inviato a Coop Italia una comunicazione con la quale, congiuntamente, hanno chiesto una riduzione della "scontistica promozioni pere" in quanto "la situazione in cui stiamo operando non è sostenibile"⁵³.

2.2) Il fornitore Celox Trade

41. Celox Trade è stato per lungo tempo un fornitore di Coop Italia di diverse tipologie di pere, sia nazionali che di importazione (per esempio dall'Argentina), sia *private label* che prive di marchio, rifornendo il consorzio Centrale Adriatica. Come sopra già indicato, Celox ha sottoscritto con Coop Italia il contratto regolamentare in data 23 febbraio 1998 e, di anno in anno, nel corso del rapporto di fornitura, si è impegnata a corrispondere al proprio cliente della GDO gli sconti e i contributi elencati nelle "lettere nostre forniture a Vostre associate", che sottoscriveva e inviava a Coop Italia.

42. In relazione alla propria attività, Celox Trade ha stipulato contratti di fornitura e di subfornitura, di durata pluriennale, con diverse aziende agricole e cooperative di produzione⁵⁴.

43. Per tutta la durata del rapporto, le forniture a favore di Coop hanno rappresentato una parte consistente del fatturato totale realizzato da Celox. In particolare, risulta agli atti che nell'anno 2012 la percentuale di fatturato riferibile a Coop è stata pari al 72% del totale e nell'anno 2013 essa è stata pari al 56% del totale⁵⁵. Coop ha rappresentato per Celox non solo il cliente più importante (con quote oscillanti, appunto, tra la metà ed i due terzi del fatturato) ma anche l'unico cliente nell'ambito della GDO e l'unico relativo a prodotti lavorati in stabilimento.

44. Per quanto riguarda, nello specifico, la produzione e la lavorazione delle pere *private label*, Celox Trade era tenuta a rispettare una serie di specifiche di prodotto, aziendali e gestionali contenute nel "Capitolato tecnico", sottoscritto con Coop Italia, da ultimo in data 2/07/2010⁵⁶.

45. Celox ha rilevato che dall'anno 2008 all'anno 2013, il fatturato dei prodotti *private label* oscillava dal 48 al 55% del fatturato globale di pere Coop⁵⁷. Coop Italia e Centrale Adriatica hanno rilevato, invece, che, nell'anno 2013, il fatturato Celox relativo ai prodotti *private label* è stato pari a circa 20% del fatturato totale Coop⁵⁸.

⁵⁰ [Cfr. verbale di audizione Centrale Adriatica sub doc. 1.32 e dichiarazioni rese in sede ispettiva Coop Italia sub. doc. 1.5.]

⁵¹ [Cfr. all. da 71 a 85 al doc. 1.1.]

⁵² [Cfr. all. 86 al doc. 1.1.]

⁵³ [Cfr. all. 13 al doc. 1.36.]

⁵⁴ [Cfr. all. 93 al doc. 1.1, all. 7 al doc. 1.5, all. 3 e all. 4 al doc. 1.36 e doc. 1.37.]

⁵⁵ [Cfr. all. 10 al doc. 1.1.]

⁵⁶ [Cfr. più ampiamente supra punto 2.1.1.c) (all. 8 al doc. 1.1 e all. 10 al doc. 1.5).]

⁵⁷ [Cfr. doc. 1.37.]

⁵⁸ [Cfr. doc. 2.50 e doc. 2.51.]

46. Dalle evidenze raccolte emerge, da un lato, che Celox rappresentava per Coop un fornitore di rilievo, sia da un punto di vista quantitativo che da un punto di vista della qualità dei prodotti⁵⁹ e, dall'altro, che Coop era consapevole della situazione di "dipendenza" del fornitore dal proprio cliente della GDO⁶⁰.

2.3) L'interruzione del rapporto di fornitura Coop - Celox

47. Dalla documentazione agli atti del fascicolo istruttorio emerge che, nei primi mesi dell'anno 2014, Centrale Adriatica ha annullato completamente gli ordinativi relativi alle pere estere e ridotto drasticamente quelli relativi alle pere nazionali effettuati a Celox⁶¹. Ciò pur non essendo intervenuta alcuna formale disdetta al contratto di fornitura ed essendo anzi state definite le condizioni commerciali valide per il 2014.

48. A fronte delle contestazioni di Celox, che chiedeva di ripristinare le usuali richieste quantitative di prodotto, lamentando una notevole riduzione del proprio fatturato, Coop Italia giustificava il proprio comportamento rilevando che: *i.* gli accordi commerciali per la fornitura di pere conclusi tra Celox e Coop hanno durata annuale e non sono tacitamente rinnovati; *ii.* non sono mai stati presi impegni circa le quantità da ordinare; *iii.* già da tempo (almeno un paio di anni) era stata specificamente comunicata a Celox la decisione della Direzione di Centrale Adriatica, associata destinataria della fornitura di pere da Celox, di "razionalizzare il parco fornitori di prodotti ortofrutticoli pur se in modo progressivo"; *iv.* era stata più volte verbalmente precisata la scelta di risolvere il contratto con Celox "in quanto si erano privilegiati fornitori che trattavano più referenze"⁶².

49. Dall'esame di tutta la documentazione agli atti del fascicolo istruttorio, emerge come già negli ultimi mesi del 2012 e nel corso del 2013 il fornitore Celox era stato informalmente e verbalmente avvertito dell'intenzione di Centrale Adriatica di interrompere il rapporto di fornitura, al fine di ridurre il numero dei fornitori e di rendere, in tal modo, maggiormente efficiente e sicura la logistica dei propri magazzini⁶³.

50. Coop Italia ha inviato la lettera di disdetta del contratto di fornitura solo successivamente, ossia il 21 luglio 2014, con decorrenza dal successivo mese di dicembre "con scadenza a conclusione della campagna delle pere autunno/inverno 2014/2015"⁶⁴.

51. A seguito dell'interruzione dei rapporti con Coop, Celox ha dismesso l'intero ramo di azienda dedicato alle pere lavorate in stabilimento, cessandone le attività⁶⁵.

3) Le argomentazioni delle Parti

3.1) Celox Trade

52. Nella segnalazione dell'8 maggio 2015, nelle successive memorie del 29 ottobre 2015 e del 2 dicembre 2015, nonché nel corso dell'audizione del 30 ottobre, Celox ha contestato le condotte commerciali di Coop Italia e Centrale Adriatica, non solo sotto il profilo della violazione dell'articolo 62 del DL 1/2012 e del suo *Decreto di attuazione*, ma anche sotto i profili ulteriori di un possibile abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 3 della legge n. 287/90, ovvero articolo 102 del TFUE, e di un possibile abuso di dipendenza economica ai sensi dell'articolo 9 della legge 192/1998. In particolare, la società ha evidenziato, in sintesi, le seguenti circostanze:

- Celox ha operato, fin dall'inizio degli anni '90, come fornitore qualificato ortofrutta per il settore specialistico delle pere a favore di Coop Italia. In relazione alla fornitura dei prodotti *private label*, gli obblighi di natura tecnica imposti all'interno del Capitolato, con la previsione di visite ispettive periodiche da parte di funzionari COOP, erano di tale pregnanza da comportare che Celox, nel corso dei diversi anni, ha dovuto funzionalizzare pressoché integralmente la propria struttura aziendale alle esigenze di Coop, adottando la specializzazione di prodotto e tutte le procedure operative e di struttura da essa richieste⁶⁶. Gli obblighi di conformità e di rispetto delle caratteristiche imposte a livello centralizzato da Coop Italia erano tali da far sì che Celox, ancorché formalmente del tutto indipendente, si trovasse di fatto ad essere una divisione aziendale di Coop Italia, essendo la sua gestione in tutto omogeneizzata a quella

⁵⁹ [Cfr. ad esempio all. 11 (filename 5) al doc. 1.5 e all. 6 (filename 3) al doc. 1.7. In particolare, il secondo documento citato consiste in una comunicazione e-mail, acquisita presso la sede di Coop Italia, in cui si legge: "[...] da alcuni giorni sto perdendo lungo la strada i fornitori di pere [...] mentre la Celox ci garantisce continuità fino a metà aprile [...]"; "[...] il fornitore che lavora con la maggiore cura le pere è proprio la Celox. Fa un lavoro artigianale e la qualità del prodotto che ho visto nel magazzino è decisamente superiore alla qualità vista in altri [...]". Nella medesima mail si dà altresì conto del fatto che Celox è in grado di praticare prezzi in linea con quelli degli altri fornitori e di garantire quantitativi di prodotto tali da poter soddisfare le esigenze del proprio cliente, sopperendo, in tal modo, in vari periodi dell'anno, a mancanze di prodotto da parte di altri fornitori.]

⁶⁰ [Cfr. all. 88, 90, 92 al doc. 1.1 e all. 2, 4, 5, 7, 11 (filename 5) al doc. 1.5. In un documento reperito presso la sede di Centrale Adriatica, del 23 gennaio 2014, Celox Trade viene definito "Coop dipendente" (all. 6 filename 31 al doc. 1.7).]

⁶¹ [Cfr. Prospetto prodotto da Celox da cui risulta che nel corso del 2014 gli ordinativi di pere estere sono stati azzerati mentre quelli di pere nazionali sono stati circa un quinto rispetto a quelli degli anni precedenti (doc. 1. 36).]

⁶² [Cfr. lo scambio di corrispondenza Celox/Coop allegato alla segnalazione (all. 88/95 al doc. 1.1) e reperito altresì in sede ispettiva (all. 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9 al doc. 1.5).]

⁶³ [Cfr. all. 89 e 94 al doc. 1.1, all. 3, 9, 11 (filename 5 e 41) al doc. 1.5, all. 5, 5 bis al doc. 1.18.]

⁶⁴ [Cfr. all. 91 al doc. 1.1 e all. 6 al doc. 1.5.]

⁶⁵ []

⁶⁶ [Cfr. a titolo esemplificativo all. 5, 6, 7, 8 al doc. 1.36.]

dell'acquirente⁶⁷. Al fine di poter seguire il prodotto, nel rispetto dei rigorosi *standard* tecnici e qualitativi richiesti, a partire dalla produzione, per le fasi della raccolta e della successiva scelta e lavorazione, Celox ha stipulato contratti pluriennali con le maggiori aziende produttive e cooperative⁶⁸;

- il complesso di tali fattori ha fatto sì che, nell'ambito della GDO, Celox divenisse fornitore esclusivo di Coop, e, nello specifico, della sua associata Coop Adriatica per il tramite del consorzio Centrale Adriatica, divenendo per conto di questo operatore un'azienda "specialista di prodotto", ossia le pere. Tale situazione di esclusività di fatto e di forte specializzazione ha comportato che per tutta la durata del rapporto, le forniture a favore di Coop e delle sue consorziate abbiano rappresentato ben oltre la metà del fatturato di Celox, superando in molti anni anche i due terzi⁶⁹. Coop ha rappresentato l'unico cliente nell'ambito della Grande Distribuzione Organizzata, nonché l'unico cliente relativo a prodotti lavorati in stabilimento (mentre la restante parte di fatturato era integralmente riferibile a clienti non appartenenti alla GDO e per i quali non veniva effettuata attività di lavorazione dei prodotti ma mera rivendita)⁷⁰;

- durante tutta la vigenza del rapporto contrattuale, Coop Italia predisponendo unilateralmente delle lettere denominate "Nostre forniture a Vostre associate" ⁷¹, che venivano inviate a Celox a fine anno per l'anno solare successivo; Celox le faceva, dunque, proprie apponendovi il timbro sul frontespizio e le restituiva al mittente. Non è corretto definire tali lettere quali "Contratti commerciali", in quanto manca in esse la funzione tipica di un contratto ossia uno scambio di dare ed avere. Nelle lettere sono indicate, infatti, unicamente le condizioni economiche, sconti e contributi, a carico del fornitore, mentre non è prevista alcuna garanzia negoziale in ordine ai quantitativi di prodotto; si tratta, pertanto, unicamente di una regolamentazione, unilaterale, di sconti e premi. Celox non aveva nei fatti alcuna possibilità negoziare l'entità degli sconti e dei contributi previsti a suo carico, nel timore di poter compromettere il rapporto negoziale in corso;

- a partire dall'anno 2008, Coop Italia iniziava sistematicamente ad imporre a Celox l'applicazione di ulteriori rilevanti sconti extracontrattuali, talvolta anche retroattivi, formalmente giustificati con la realizzazione di promozioni e offerte speciali nelle vendite ai consumatori finali⁷². Qualsiasi richiesta avanzata da Coop relativa a promozioni extra sconto ed extra contratto era imposta e subita da Celox in virtù del forte squilibrio contrattuale esistente fra le parti. L'aumento di frequenza e di quantità degli sconti extracontrattuali imposti da Coop è diventata negli anni economicamente insostenibile, non solo per Celox ma anche per altri fornitori⁷³;

- Celox si è rifiutata di sottoscrivere la "lettera di ricognizione di contratto di fornitura", inviata da Coop Italia all'indomani dell'entrata in vigore dell'articolo 62 D.L. 1/2012, ritenendo che tramite essa Coop domandasse di fatto di riconoscere la liceità delle condizioni vigenti e pregresse; la lettera non è mai stata, dunque, restituita al mittente. E' proprio a fronte della mancata adesione di Celox al contenuto della lettera, che, senza alcun preavviso e senza alcuna giustificazione, nei primi mesi del 2014, COOP ha proceduto ad interrompere di fatto il rapporto di fornitura, attraverso un repentino e drastico abbattimento degli ordinativi rispetto agli *standard* che nel corso di almeno quindici anni, erano stati mantenuti (pur con fisiologiche variazioni in aumento o in diminuzione);

- questa risoluzione unilaterale e di fatto del rapporto, senza alcun ragionevole preavviso, ha causato un gravissimo pregiudizio a Celox che si è trovata nell'impossibilità di poter rimodulare la propria offerta o di poterla ricollocare sul mercato, tanto è vero che si è trovata costretta a dismettere l'intero ramo di azienda dedicato alle pere lavorate in stabilimento, cessandone l'attività. Celox non aveva, infatti, alcuna concreta possibilità di sostituire COOP con un altro cliente: i rigidi disciplinari di Coop, infatti, applicati rigorosamente da Celox (con riflessi primari sulla filiera produttiva a monte) non potevano essere in alcun modo replicati presso società diverse, concorrenti di COOP sul mercato della distribuzione. Anche da un punto di vista fiduciario e reputazionale non era infatti possibile per un fornitore, quale Celox, legato, da oltre venti anni, ad un cliente della GDO sostituirlo con un concorrente, se non nel lungo termine (essendo necessari per una riconversione, e tenuto conto anche degli impegni assunti a monte con la produzione, almeno quattro anni).

⁶⁷ [I compiti contrattuali di Celox, in quanto fornitore anche di prodotti a marchio COOP, comprendevano il reperimento direttamente presso i produttori di frutta che rispettasse i disciplinari Coop, lo stoccaggio dei prodotti in ambiti rispondenti ai disciplinari imposti da Coop; il confezionamento del prodotto in base alle tecniche, ai parametri, etichettature e tempistiche nel rispetto dei disciplinari Coop. Per poter fornire i prodotti a marchio COOP si rendeva necessaria un'attività che imponeva di seguire il prodotto a partire dalla produzione in campagna (per verificare la semina, la scelta dei fitofarmaci...) per le fasi di raccolta e successiva scelta, lavorazione, confezionamento, trasporto e vendita finale.]

⁶⁸ [Cfr. all. 3 e all. 4 al doc. 1.36.]

⁶⁹ [Nel 2012 il fatturato Celox riferibile a Coop ha rappresentato una percentuale pari al 72% del fatturato totale e nel 2013 al 56% (all. 10 al doc. 1.1).]

⁷⁰ [A proposito della lavorazione, nel corso dell'audizione i rappresentanti di Celox hanno rilevato che la società selezionava, in modo totalmente manuale, ciascun singolo prodotto (con lo scarto dei calibri che non rispondono ai requisiti). A differenza di altri prodotti ortofrutticoli, con riferimento alle pere, in considerazione delle loro peculiarità, nulla era automatizzato, ma il processo di selezione era completamente artigianale e richiedeva una cura ed un'attenzione particolari da parte del personale dipendente (doc. 1.37).]

⁷¹ [Cfr. all. 9 al doc. 1.1.]

⁷² [Cfr. all. 71/86 al doc. 1.1.]

⁷³ [Cfr. comunicazione con cui diversi fornitori chiedevano a Coop una riduzione degli sconti promozionali (all. 13 al doc. 1.36).]

3.2) Coop Italia

53. Nelle proprie memorie difensive del 15 settembre 2015 e del 2 dicembre 2015, nonché nel corso dell'audizione tenutasi il 16 ottobre 2015, CI ha sostenuto la piena correttezza del proprio operato ai sensi della disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e alimentari, rilevando, in sintesi, quanto segue:

- l'articolo 62 vieta condotte commerciali sleali volte ad approfittare dello stato di forte squilibrio esistente tra le parti di un rapporto di fornitura, onde impedire all'operatore dotato di maggior forza di approfittare di tale squilibrio e di conseguire un vantaggio arbitrariamente. La responsabilità di un operatore non può, pertanto, derivare esclusivamente dalla ritenuta sussistenza di uno squilibrio di potere, dovendosi, invece, accertare, altresì, lo sfruttamento abusivo di tale situazione, tramite l'imposizione di condizioni discriminatorie ovvero di prestazioni indebite ed ingiustificate. Se erroneamente si attribuisse al presupposto della debolezza del fornitore il ruolo di prova della condotta sleale, si finirebbe con il vietare rapporti commerciali caratterizzati da squilibrio, a prescindere da qualsiasi accertamento ulteriore. Se tale fosse l'interpretazione dell'Autorità, Coop Italia si vedrebbe costretta a chiudere ogni rapporto commerciale con piccoli ma anche medi fornitori, posto che tale loro natura e la ritenuta loro situazione di debolezza e di impossibilità di negoziare le condizioni economiche, verrebbe a costituire prova dell'illiceità della condotta, a prescindere da ogni disamina sulle concrete condizioni contrattuali stipulate. Laddove, invece, Coop Italia privilegia i rapporti di fornitura con i piccoli produttori locali. Ciò rischierebbe di tradursi in un intervento gravemente distortivo del fisiologico funzionamento del mercato, in contrasto con la stessa primaria funzione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato;

- ciò premesso, non ricorre, nel caso in esame, il presupposto indispensabile per un intervento dell'Autorità ai sensi dell'articolo 62 D.L. 1/2012, ossia un "significativo squilibrio di potere contrattuale" tra le parti del rapporto di fornitura. Celox, infatti, non è un piccolo produttore di frutta bensì un'impresa che svolge mera attività di commercializzazione delle pere acquistate, per ciascuna fornitura, dai produttori, sia esteri che nazionali. Celox, con il suo fatturato nel 2013 non è qualificabile come "micro-impresa" nei rapporti contrattuali con i professionisti ai sensi del Codice di Consumo (in base al quale il limite dimensionale è di 2.000.000 di euro); inoltre Celox ha dimensioni maggiori rispetto a buona parte dei fornitori di Coop per il settore agroalimentare⁷⁴. Ciò oltre ad essere indice di un potere contrattuale diverso e maggiore rispetto a quello dei singoli produttori – che assumono i rischi della produzione e necessitano di collocare il loro prodotto sul mercato – significa anche che Coop non costituiva, nell'ambito geografico della fornitura, l'unico interlocutore, ben potendo Celox individuare altri canali di vendita, laddove ritenuti più convenienti. Inoltre, nel valutare il potere contrattuale delle parti, non si può prescindere dal considerare che la fornitura è avvenuta, in alcune zone dell'Emilia Romagna e delle Marche, esclusivamente in favore di Centrale Adriatica⁷⁵;

- la circostanza che Celox fosse fornitore anche di prodotti *private label* non imponeva nessun significativo adeguamento strutturale o aziendale. Il rispetto del Capitolato tecnico di fornitura non comportava nessun costo ulteriore al commerciante Celox, unicamente tenuto a rifornirsi presso produttori capaci di assicurare determinati *standard* qualitativi, che venivano corrispettivamente remunerati⁷⁶;

- la previsione, all'interno del cd. contratto commerciale annuale, di una serie di sconti e di compensi in favore del distributore non costituisce una forma di imposizione di "condizioni ingiustificatamente gravose", in quanto tali voci costituiscono il frutto di specifica negoziazione tra le parti e rispondono alle condizioni usualmente praticate in siffatti contratti, conseguendo all'andamento del mercato e avendo una loro giustificazione nelle singole attività, prestazioni e caratteristiche del rapporto di fornitura. Non vi è, pertanto, alcun margine, nell'iter contrattuale seguito, per rinvenire una unilaterale imposizione di condizioni ingiustificatamente gravose: la durata del rapporto, contrattualizzato di anno in anno dal 1998, non fa altro che dimostrarne la convenienza per Celox, che ha ritenuto, per ciascun anno, di concludere il contratto di fornitura e che solo alla cessazione del rapporto ha inteso sollevare dubbi sulla asserita imposizione di oneri ingiustificati e sulla condotta del distributore;

- non vi è stata, pertanto, alcuna imposizione da parte di Coop né di condizioni che possano considerarsi gravose né tantomeno ingiustificatamente gravose. Nello specifico, infatti: *i.* gli sconti logistici sono connessi al risparmio sui costi connessi alla logistica e alla distribuzione che il fornitore consegue effettuando consegne centralizzate e sono rapportati ai quantitativi di merce; *ii.* gli sconti definiti "incondizionati", ovvero che prescindono dal raggiungimento di un quantitativo minimo di fornitura, vengono usualmente pattuiti in ragione delle caratteristiche e modalità del rapporto e delle caratteristiche stesse del distributore, idonee ad incidere, in termini di economicità, sulla convenienza

⁷⁴ [Cfr. doc. 2.51.]

⁷⁵ [Secondo CI, tale elemento è significativo laddove si valuti che il potere contrattuale di Coop è significativamente ridotto laddove, come nel caso di specie, essa si limiti a contrattare per un rapporto di fornitura da eseguirsi in favore di una sola delle sue associate, avente caratteristiche dimensionali e di fatturato ben più circoscritte.]

⁷⁶ [Sotto questo profilo il rispetto del "Capitolato tecnico di produzione" relativo ai prodotti a marchio COOP non poteva avere nessuna incidenza sulla struttura aziendale di Celox dovendo semmai essere rispettato dai produttori che rifornivano Celox. In ogni caso il Capitolato non comportava nemmeno per i produttori una funzionalizzazione strutturale o investimento fisso né vincolava i fornitori a sottoscrivere contratti pluriennali con i produttori, propri sub fornitori, bensì unicamente a sottoscrivere contratti nei quali la filiera fosse resa edotta dei requisiti richiesti.]

del contratto per il fornitore⁷⁷; *iii.* i compensi legati ad attività di *marketing* e promozionali sono volti a contribuire ai costi sostenuti per la promozione e lo sviluppo dei prodotti oggetto della fornitura e per il coordinamento della attività dirette alla esecuzione della fornitura e rispondono pertanto anche all'interesse del fornitore; *iv.* i compensi legati alle attività di analisi sui prodotti sono connessi ai costi sostenuti per tali attività che avvengono presso i laboratori indicati da Coop Italia;

- la finalità dell'invio della "Lettera di ricognizione di contratto di fornitura", era quella di rendere edotti tutti i propri fornitori della nuova disciplina e procedere ad una ricognizione delle condizioni contrattuali di fornitura, avviando, laddove ritenuto, una revisione⁷⁸;

- l'applicazione di sconti promozionali non può essere considerata quale imposizione di sconti "extracontrattuali e retroattivi", ai sensi dell'articolo 62, comma 2, lettera a) del DL 1/2012. Essi rappresentano, infatti, condizioni strettamente legate alle campagne promozionali, finalizzate ad incentivare le vendite e, dunque, rispondenti anche all'interesse dei fornitori⁷⁹. In sostanza, nella definizione delle promozioni legate ad un preciso e circoscritto ambito temporale e territoriale si proponeva ai fornitori, per ciascuna categoria merceologica, l'adesione alla campagna, negoziando le condizioni e determinando l'entità degli sconti sostenuti da entrambe le parti. In definitiva gli sconti promozionali non possono certamente ritenersi "extracontrattuali" essendo anche essi frutto della negoziazione, in occasione delle singole campagne promozionali, né "retroattivi", avvenendo tale contrattazione ben prima del lancio della promozione stessa;

- ai sensi dell'articolo 3, comma 2, del *Decreto di attuazione* gli elementi essenziali in forma scritta del contratto, di cui al primo comma dell'articolo 62 D.L. 1/2012 (durata, quantità e caratteristiche del prodotto, prezzo e modalità di consegna e di pagamento) possono essere contenuti nei contratti di cessione o anche nei documenti conseguenti, quali i documenti di trasporto o di consegna ovvero la fattura e gli ordini di acquisto. L'articolo 2, comma 1, lettera i) del medesimo *Decreto* prevede, poi, che, con riferimento ai prezzi, il contratto quadro potrà individuare le modalità di determinazione del prezzo applicabile al momento dell'emissione del singolo ordine, prevedendo che si faccia riferimento al listino. Nella fattispecie il quantitativo era portato dai singoli ordinativi effettuati e dalle relative fatture ed era chiaramente evincibile da tali documenti;

- la riduzione degli ordinativi nei primi mesi del 2014 e poi l'interruzione del rapporto di fornitura, riconducibili a scelte di Centrale Adriatica, non possono ritenersi in contrasto con l'articolo 62 D.L. 1/2012. Infatti, tale decisione è conseguita alla necessità del Consorzio associato Coop, sorta già nel 2012, di razionalizzare il sistema delle forniture dei prodotti ortofrutticoli, semplificando le operazioni commerciali di approvvigionamento e migliorando la logistica. Questa necessità è stata rappresentata fin da subito a Celox e discussa nel corso di diversi incontri con i rappresentanti della società oltre che di CI, informata della decisione. La circostanza che, ciononostante, il contratto commerciale con Celox sia stato rinnovato anche per il 2013 e, successivamente, ancora per il 2014 fa emergere la piena correttezza della condotta di CA e di CI, che hanno cercato di venire incontro alle esigenze rappresentate dal fornitore attuando la scelta imprenditoriale in maniera graduale. L'esigenza di razionalizzare il sistema di approvvigionamento ha comportato l'interruzione dei rapporti anche con altri fornitori. Diversamente opinando sarebbe palesemente illegittimo precludere ad un soggetto che svolge attività economica di operare le proprie valutazioni e scelte imprenditoriali, ritenendolo vincolato sine die al rapporto con i fornitori, che diverrebbe dunque indissolubile;

- infine la concessione di un preavviso di circa cinque mesi, nella lettera di formale disdetta del 21 luglio 2014, appare esente da qualsivoglia censura. La disdetta, infatti, oltre ad essere stata preceduta da numerosi incontri tra le parti, appare del tutto congrua in considerazione della durata annuale del contratto commerciale e della natura dei prodotti oggetto della fornitura: trattasi di prodotti stagionali per i quali gli ordinativi vengono effettuati, di volta in volta, nell'ambito di un contratto di durata annuale.

3.3) Centrale Adriatica

54. Nelle proprie memorie difensive del 15 settembre 2015 e del 2 dicembre 2015, nonché nel corso dell'audizione tenutasi il 19 ottobre 2015, CA ha svolto le seguenti considerazioni:

- alla luce del quadro normativo vigente, i principi espressi dalle disposizioni di cui all'articolo 62 del D.L. 1/2012 ed al *Decreto di attuazione* rimandano e sono sostanzialmente coincidenti con quelli posti dall'articolo 9 della Legge 192/1998 relativo all'abuso di dipendenza economica⁸⁰. Pertanto, presupposto di applicazione dell'articolo 62 sarebbe,

⁷⁷ [Coop precisa che la distinzione fra sconti incondizionati in fattura e fuori fattura consiste nella differente modalità di corresponsione consistente nella decurtazione della voce di sconto in due momenti distinti: al momento del pagamento della singola fornitura fatturata e successivamente mediante nota di credito, con cadenza trimestrale. Quest'ultima voce, in via sperimentale, a decorrere dal 2014, è stata unificata, prevedendosi l'applicazione dello sconto nella sua interezza, al momento del pagamento della fornitura oggetto di fattura si da consentire di semplificare la gestione nei rapporti dare-avere tra le parti ed abbattere i costi, anche amministrativi.]

⁷⁸ [In particolare, nella lettera Coop ha specificato che, in mancanza di modifiche e/o integrazioni scritte tra le parti, le condizioni contrattuali in corso sarebbero rimaste invariate anche per l'anno 2013, confermando in tal modo la piena rispondenza anche alle nuove disposizioni e la non necessità, se non evidenziato dalle altre parti contrattuali, di procedere ad una loro integrazione.]

⁷⁹ [La stessa Celox in più di una occasione ha proposto iniziative in tal senso (all. 3 al doc. 2.51).]

⁸⁰ [L'art. 9 della legge 192/1998 considera dipendenza economica la situazione di un'impresa che sia in grado di determinare un eccessivo squilibrio di diritti e obblighi nei rapporti commerciali con un'altra impresa, tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che ha subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti.]

non solo, l'esistenza di un "significativo squilibrio di forza commerciale tra i contraenti" (come espressamente previsto dagli artt. 1, comma 1, e 4, comma 2, del *Decreto di attuazione*), ma anche, la mancanza di concrete e realistiche possibilità, per la parte debole del rapporto, di rivolgersi ad altro acquirente (come espressamente previsto dall'articolo 9 della legge 192/1998)⁸¹. E' infatti di intuitiva evidenza che per poter realisticamente "imporre" condizioni "ingiustificatamente gravose" non è sufficiente che vi sia disparità di forza contrattuale ma occorre altresì che la parte alla quale esse sono "imposte" non abbia la possibilità di rivolgersi ad altro contraente;

- è da escludere che per Celox Coop fosse un *partner* obbligatorio e che essa non avesse concrete prospettive di fornire il proprio prodotto ad altri acquirenti e, di conseguenza, fosse costretta ad accettare le condizioni contrattuali proposte dalla catena della GDO. Celox è un mero commerciante di pere che acquista il prodotto sui mercati nazionale ed estero dai rispettivi produttori e si limita a immagazzinarlo nei propri frigoriferi. Le pere oggetto dei contratti con CA non hanno, inoltre, alcuna caratteristica che le renda difficilmente vendibili ad altri operatori, così come le strutture di cui il fornitore dispone (in sostanza magazzini frigoriferi) possono essere utilizzati per qualsiasi altro tipo di prodotto ortofrutticolo. Ciò porta ad escludere che Celox abbia mai sostenuto investimenti specificamente destinati a soddisfare la domanda di prodotti da parte di CA e che non siano riutilizzabili anche nel breve periodo per altre finalità commerciali;

- per quanto riguarda il fatto che i prodotti forniti da Celox fossero anche, in parte, *private label*, il rispetto del Capitolato tecnico riguarda se mai le aziende agricole produttrici e non il commerciante Celox, che si limita a traslare sul produttore gli oneri che derivano dal rispetto di quelle regole⁸²;

- è, pertanto, da escludere che le condizioni contrattuali applicate nei rapporti con Celox siano state "imposte" da Coop al fornitore, al contrario dette condizioni sono state oggetto di una specifica trattativa. In tal senso depone, non solo, la circostanza che la documentazione agli atti testimonia uno scambio di proposte da parte di Celox e di accettazioni di CA⁸³, ma anche, il fatto stesso che il rapporto sia proseguito per anni tra le parti sulla medesima falsariga;

- è da escludere, poi, che le condizioni applicate a Celox, non dissimili da quelle praticate da CA ad altri fornitori dello stesso prodotto, possano essere considerate "ingiustificatamente" gravose, in quanto gli sconti venivano sempre concordati con il fornitore e trovavano una ben precisa giustificazione economica alla luce del rapporto negoziale tra le parti. A tal proposito si rileva che la norma di cui all'articolo 62 non intende certo costringere un'impresa a praticare condizioni tarate sulle esigenze di ciascun fornitore e sui suoi costi; non può, in altre parole, ritenersi "ingiustificatamente" gravosa una condizione generalmente concordata dall'acquirente con altri fornitori per il solo fatto che essa non sia compatibile con la struttura dei costi di un singolo fornitore. La mancata giustificatezza di una condizione che pur imponga oneri economici a uno dei contraenti può, al contrario, essere individuata nella mancanza di una sostanziale corrispettività fra oneri e vantaggi che correlativamente riguardano quella parte contraente. Sotto questo profilo rileva il fatto che: *i.* lo sconto base veniva concordato annualmente e trovava una sua giustificazione economica alla luce dei consistenti quantitativi di prodotto che di fatto CA aveva dimostrato di assorbire negli anni; *ii.* lo sconto logistico, pure concordato su base annua, aveva lo scopo di far beneficiare anche CA dei risparmi ottenibili da Celox nelle movimentazione del prodotto e che aumentavano con l'aumentare dei quantitativi (misurati in *pallets*) di prodotto che essa forniva e stoccava presso i magazzini di CA; infine *iii.* lo sconto promozionale risultava giustificato dalla prospettiva (sia per CA che per Celox) di vendere maggiori quantità di pere grazie alla convenienza del prezzo proposto al consumatore. Celox era comunque libera di partecipare o meno a tali periodiche offerte promozionali, come dimostrato dal fatto che spesso fosse la stessa Celox a proporre prodotti a condizioni particolarmente convenienti;

- appare, comunque, indiscutibile che nel caso concreto, anche a voler ammettere che le clausole contestate imponessero a Celox condizioni ingiustificatamente gravose, non vi sia motivo di intervento da parte dell'Autorità in quanto la fattispecie in esame non pare produrre effetti negativi apprezzabili sull'assetto concorrenziale del mercato.

Ciò in ragione della posizione pressoché irrilevante sul mercato del prodotto in oggetto del contraente Celox⁸⁴;

- per quanto riguarda, infine, l'interruzione della fornitura, CA rileva che sin dal 2012 era stato prospettato non solo a Celox ma anche ad altre imprese la decisione di CA di ridurre la platea dei propri fornitori per diminuire l'entità dei carichi, di diversa provenienza, da movimentare all'interno dei propri magazzini⁸⁵, privilegiando i fornitori che fossero anche produttori rispetto ai meri commercianti, quali Celox. Per attuare un distacco "morbido" e più diluito nel tempo CA ha progressivamente ridotto i quantitativi di merce acquistata da Celox, prima di formalizzare, come già anticipato

⁸¹ [Analogamente alla disciplina della dipendenza economica, anche quella dell'art. 62 non individua una categoria di soggetti "istituzionalmente" deboli e quindi da proteggere, come è previsto invece dal Codice del Consumo, che qualifica il consumatore finale e la "microimpresa" quali soggetti per definizione in posizione di dipendenza rispetto all'imprenditore.]

⁸² [D'altra parte, rileva CA, le regole di produzione sarebbero in realtà previste in larga parte da normative nazionali e comunitarie, a tutela della salute del consumatore (doc. 2.50).]

⁸³ [Cfr. all. 2 al doc. 1.18 e doc. 2.50.]

⁸⁴ [Il quantitativo annuo di prodotto fornito è oscillato nel periodo 2012-2014 tra 900, 1780 e 495 tonnellate, laddove per lo stesso periodo i volumi della produzione italiana sono stati 400.000, 460.000 e 380.000 tonnellate.]

⁸⁵ [A dimostrazione di ciò CA produce una e-mail del giugno 2012 con cui il direttore dei magazzini deperibili C.A. evidenziava le inefficienze derivanti dalla eccessiva proliferazione del numero dei fornitori sia sul piano strettamente economico sia su quello della maggiore presenza di personale per la movimentazione, con problemi legati alla sicurezza sul lavoro (all. al doc. 1.18).]

a voce, il mancato rinnovo del contratto. La disdetta formale prevedeva comunque la conclusione della campagna delle pere quindi le forniture fino a marzo/aprile 2015.

IV. VALUTAZIONI

1) Cenni al quadro normativo

55. Come noto, l'articolo 62 del D.L. 1/2012 ha attribuito all'Autorità Garante della concorrenza e del mercato una nuova competenza in materia di relazioni commerciali tra operatori della filiera agro-alimentare, qualificando come illeciti amministrativi una serie di condotte abusive poste in essere nel contesto di rapporti contrattuali di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari, con la previsione di sanzioni amministrative pecuniarie⁸⁶.

56. Le modalità applicative dell'articolo 62 sono state definite nel successivo *Decreto di attuazione* n. 199/2012, che ne ha delimitato, altresì, l'ambito di applicazione alle "relazioni economiche tra gli operatori della filiera alimentare connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale" (articolo 1 "Ambito di applicazione"). L'articolo 4 del *Decreto di attuazione* rubricato "Pratiche commerciali sleali" ha poi ribadito, al suo secondo comma, che "Le disposizioni di cui all'articolo 62, comma 2, del D.L. 1/2012 [...] vietano qualsiasi comportamento del contraente che, abusando della propria maggior forza commerciale, imponga condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose [...]"⁸⁷.

57. L'articolo 62 stabilisce, innanzitutto, al suo primo comma, precisi requisiti di forma e di contenuto per i contratti che abbiano ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, vietando, poi, espressamente talune pratiche commerciali ritenute sleali, che vengono elencate, in via esemplificativa, nel secondo comma. In particolare, in base al primo comma, i contratti di cessione, stipulati obbligatoriamente in forma scritta, devono indicare la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento (primo periodo); tali contratti devono essere informati ai principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni con riferimento ai beni forniti (secondo periodo). Tra le fattispecie specificamente vietate nel secondo comma della disposizione rientrano, tra le altre, le condotte consistenti nell' "a) imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive", nonché "e) ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento".

58. Con riferimento agli elementi essenziali in forma scritta dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari, l'articolo 3 del *Decreto di attuazione* specifica che essi possono essere contenuti sia nei contratti o accordi quadro o di base⁸⁸, sia anche nei documenti conseguenti, quali i contratti di cessione dei prodotti, i documenti di trasporto o di consegna, ovvero la fattura, gli ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti. Il quarto comma della medesima disposizione specifica, peraltro, che i documenti di trasporto o di consegna nonché le fatture che riportino tutti gli elementi richiesti dal primo comma dell'articolo 62 assolvono a tali obblighi "tranne che nelle fattispecie di cui al comma 2 [dell'articolo 62]".

59. L'articolo 4 *Pratiche commerciali sleali* del *Decreto di attuazione* riporta, poi, ulteriori fattispecie esemplificative di condotte abusive della propria maggiore forza commerciale (comma 2), e rimanda ai principi di buone prassi e pratiche sleali individuati dalla Commissione europea e dai rappresentanti della filiera agro-alimentare nell'ambito del Forum di Alto livello per il miglior funzionamento della filiera agro-alimentare (comma 1).

2) Premesse alla valutazione

60. In premessa allo svolgimento delle valutazioni conclusive relative al caso in esame, si rileva che le condotte commerciali in oggetto rientrano a pieno titolo nel campo di applicazione della disciplina di cui all'articolo 62 del D.L. 1/2012, disciplina che trova la sua ratio proprio nella avvertita necessità di offrire tutela alle piccole e medie imprese

⁸⁶ [Per una disamina approfondita della ratio, dei presupposti di applicazione e delle fattispecie previste dall'art. 62 si rinvia alla II Parte "Le relazioni verticali GDO-fornitori e gli strumenti di intervento dell'Autorità antitrust", Capitolo IV "Articolo 62 della l. n. 27/2012 e articolo 9 della l. n. 192/98 come strumenti alternativi di tutela contro il buyer power", dell'Indagine conoscitiva condotta dall'Autorità sulla Grande distribuzione organizzata (delibera n. 24465 del 24/07/2013 "IC43 - SETTORE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA", Boll. 31/2013).]

⁸⁷ [Nel testo dell'indagine conoscitiva si rileva che si tratta di una puntualizzazione che, quantomeno con riferimento all'intervento amministrativo dell'Autorità, circoscrive la portata della disciplina introdotta dall'art. 62 alla luce di un'interpretazione costituzionalmente orientata della disposizione a tutela del principio della libera iniziativa economica e dell'autonomia contrattuale. Essa consente di escludere dall'ambito applicativo della disciplina i rapporti non connotati da significativo squilibrio di potere commerciale. Tale criterio interpretativo emerge altresì dal "Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di disciplina delle relazioni commerciali concernenti la cessione di prodotti agricoli e alimentari", approvato dall'Autorità in data 6 febbraio 2013.]

⁸⁸ [Ai sensi dell'art. 2 Definizioni comma 1, lettera i) i contratti quadro o di base sono quelli, conclusi anche a livello di centrale di acquisto, aventi ad oggetto la disciplina dei conseguenti contratti di cessione dei prodotti agricoli o alimentari, tra cui le condizioni di compravendita, le caratteristiche dei prodotti, il listino prezzi, le prestazioni di servizi e le loro eventuali rideterminazioni. Con riferimento ai prezzi il contratto quadro potrà individuare le modalità di determinazione del prezzo applicabile al momento dell'emissione del singolo ordine, prevedendo che si faccia riferimento al listino.]

fornitrici di prodotti agricoli e alimentari, dal lato dell'offerta, nei confronti del maggior potere negoziale raggiunto, dal lato della domanda, dai grandi gruppi distributivi della GDO⁸⁹.

61. In tal senso, si richiamano le osservazioni già svolte nell'ambito dell'indagine conoscitiva IC43 laddove si sottolineava, per un verso, che le disposizioni di cui all'articolo 62 offrono all'Autorità un'ulteriore e diversa possibilità di intervenire nei confronti delle condotte unilaterali che discendano dallo sfruttamento del cd. *buyer power*, nei casi in cui l'acquirente abbia un potere contrattuale significativamente superiore rispetto a quello del fornitore, senza tuttavia detenere una posizione dominante⁹⁰, per l'altro, che le norme specificamente poste a tutela del contraente debole nella filiera agroalimentare presentano notevoli punti di contatto con il divieto di abuso di dipendenza economica di cui alla Legge 192/1998, pur senza sovrapporsi integralmente ad essa⁹¹.

3) Sulle condotte commerciali

62. Preliminarmente si osserva che le condotte descritte al precedente punto II, lettere A), B) e C) del presente provvedimento, costituiscono distinte pratiche commerciali, singolarmente e autonomamente valutabili, essendo attinenti a diversi, e ben caratterizzati, momenti del rapporto negoziale di fornitura tra Coop Italia, Centrale Adriatica e Celox Trade.

63. Nel merito, le risultanze istruttorie evidenziano che le condotte commerciali descritte integrano violazioni dell'articolo 62, commi 1 e 2, del D.L. 1/2012 e dell'articolo 4, commi 1 e 2, del *Decreto di attuazione*, in quanto forme di sfruttamento abusivo della propria posizione di forza commerciale da parte di Coop Italia e Centrale Adriatica, in danno del fornitore di pere Celox Trade, soggetto debole del rapporto, secondo le specificazioni che seguono.

64. Tali condotte commerciali sono state poste in essere nel contesto del peculiare sistema negoziale "a doppio livello" sopra descritto, che ha connotato i rapporti tra Coop Italia e Centrale Adriatica, da una parte, e Celox Trade, in qualità di fornitore locale di pere anche *private label*, dall'altra. Come già specificato, tale peculiare sistema di negoziazione ha comunque interessato il rapporto negoziale nella sua "interezza", ossia con riguardo a tutte le forniture di pere, sia *private label* che convenzionali.

4) Sussistenza di un significativo squilibrio di potere contrattuale

65. La documentazione agli atti del fascicolo istruttorio fa emergere, innanzitutto, in modo evidente la sussistenza di un "significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale" tra le parti del rapporto di fornitura, Coop Italia e Centrale Adriatica, dal lato della domanda, e Celox Trade, dal lato dell'offerta.

66. Tale evidente asimmetria di forza commerciale è riconducibile ad una pluralità di elementi sintomatici, sia soggettivi che oggettivi⁹², tutti contemporaneamente presenti nella fattispecie in esame:

1) le differenti caratteristiche dimensionali delle imprese parti del rapporto di fornitura: *i.* Coop Italia e Centrale Adriatica, società consortili del sistema Coop - *leader* sul mercato della GDO in Italia - con fatturati pari, rispettivamente, a 256 milioni di euro e a 2,6 miliardi di euro, nel 2014; *ii.* la *PMI* Celox Trade, in qualità di fornitore di pere *private label* e convenzionali, con un fatturato pari a circa 5 milioni di euro, nel 2013, ridottosi a circa 2 milioni di euro nell'anno successivo, proprio a causa della perdita dell'unico cliente della GDO.

Sotto tale profilo, si vuole sottolineare come, in difformità con quanto sostenuto da CI e CA nelle proprie memorie difensive: *i.* la circostanza per cui Celox rifornisce solo una delle associate Coop Italia in un circoscritto ambito territoriale, non vale a ridurre il *gap* di forza esistente tra gli operatori della filiera. Infatti, a livello nazionale, Coop detiene una quota di mercato pari a circa il 15%, che le garantisce una posizione di primato, nelle regioni Emilia Romagna e Marche, dove opera il consorzio Centrale Adriatica, e dove si è svolto il rapporto di fornitura con Celox, CA detiene una quota altrettanto se non, addirittura, maggiormente significativa, pari a circa, rispettivamente, il 33% ed il 13%⁹³; *ii.* non si comprende la ragione per cui dovrebbe rilevare al fine di azzerare lo squilibrio esistente tra gli operatori la circostanza per cui Celox è un commerciante di pere e non un produttore: parte del rapporto negoziale di fornitura con Coop è infatti esclusivamente Celox (e non le aziende produttive a monte, con cui Celox ha siglato

⁸⁹ [Come già rilevato dall'Autorità nell'ambito dell'indagine conoscitiva condotta nel settore della GDO IC43 (cui si rinvia), la ratio sottesa all'introduzione della disciplina in esame è stata quella di far fronte alle problematiche riscontrate, nella filiera agroalimentare, nelle relazioni verticali tra gli operatori della GDO, sempre più forti e concentrati, e i fornitori di prodotti agricoli e alimentari, rappresentati prevalentemente da piccole e medie imprese (struttura notevolmente frammentata dell'offerta), che sono sostanzialmente prive di strumenti di tutela nei confronti del cd. *buyer power*.]

⁹⁰ [Si tenga conto a tal proposito che, a livello nazionale, Coop Italia detiene una quota di mercato pari a circa il 15% e che, nelle regioni Emilia Romagna e Marche, dove opera il distretto commerciale Centrale Adriatica e dove si è svolto il rapporto di fornitura con Celox CA detiene una quota pari a circa rispettivamente il 33% ed il 13% (elaborazioni interne su dati GNLC - Nielsen - feb. 2015).]

⁹¹ [In particolare, nell'Indagine conoscitiva richiamata l'Autorità rilevava come dal suo punto di vista, e con particolare riferimento alle problematiche applicative dell'art. 62, il criterio del significativo squilibrio (non seguito nel testo della norma dal riferimento alla presenza di alternative sul mercato) si presta a catturare in ipotesi anche quelle situazioni di significativo squilibrio che non siano immediatamente riconducibili al parametro della mancanza di alternative. In altri termini, il criterio del significativo squilibrio ex art. 62, svincolato dalla necessità di valutare "anche" le alternative sul mercato, si presta ad assumere nella prassi dell'Autorità un ruolo più esteso, sebbene sempre orientato alla tutela dell'interesse pubblico al mantenimento di assetti concorrenziali nel mercato.]

⁹² [Per una disamina dettagliata degli elementi sintomatici di un significativo squilibrio di forza contrattuale vedi l'Indagine conoscitiva condotta dall'Autorità sulla Grande distribuzione organizzata (delibera n. 24465 del 24/07/2013 "IC43 - SETTORE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA", Boll. 31/2013).]

⁹³ [Elaborazioni interne su dati GNLC - Nielsen - feb. 2015.]

contratti di approvvigionamento), che si assume tutti i vincoli relativi all'esecuzione del contratto e che deve garantire negozialmente, di fronte al proprio Committente, gli *standard* qualitativi di prodotto richiesti, assumendosi pertanto tutti i rischi connessi; *iii.* appare del tutto inconferente il richiamo all'ambito di applicazione di un apparato normativo completamente distinto dall'articolo 62 D.L. 1/2012, ossia il Codice del Consumo, le cui disposizioni sono specificamente volte a fornire tutela a soggetti considerati "strutturalmente" e "istituzionalmente" deboli - e dunque da proteggere (indipendentemente da qualsiasi valutazione ulteriore) nei confronti di pratiche scorrette ed aggressive poste in essere dai professionisti - quali i "consumatori" e le "microimprese"⁹⁴; *iii.* l'asserita circostanza per cui Celox avrebbe dimensioni maggiori rispetto a buona parte dei fornitori COOP per il settore agroalimentare, attiene ad un profilo di comparazione tra le diverse società che riforniscono Coop del tutto estraneo alla presente valutazione e che nulla dimostra in ordine ai rapporti di forza esistenti tra le parti del presente procedimento. Ciò che rileva ai fini dell'applicazione dell'articolo 62 è, infatti, il notevole differenziale esistente, a livello dimensionale, sia in termini di potere di mercato che di fatturato, tra Coop Italia e Centrale Adriatica, dal lato della domanda, e la PMI Celox Trade, dal lato dell'offerta;

2) la percentuale estremamente significativa del fatturato Celox derivante dalla vendita delle pere al proprio cliente della GDO. In particolare, con riferimento al periodo temporale preso in considerazione (successivo al 24 ottobre 2012, data di entrata in vigore delle disposizioni di cui all'articolo 62 D.L. 1/2012) la percentuale del fatturato Celox realizzato con Coop è risultata addirittura pari al 72%, nel 2012, e al 56%, nel 2013, rispetto al totale⁹⁵. Sotto questo profilo rileva, altresì, la circostanza per cui Coop ha rappresentato per Celox non solo il cliente di gran lunga più importante (con quote oscillanti, appunto, tra la metà ed i due terzi del fatturato) ma anche l'unico cliente nell'ambito della GDO e l'unico relativo a prodotti lavorati in stabilimento⁹⁶;

3) la durata del rapporto negoziale di fornitura: Celox ha sottoscritto il contratto regolamentare con Coop Italia nel 1998 e il rapporto si è consolidato di anno in anno, senza soluzione di continuità, tramite una fornitura continuativa di pere, sia nazionali che estere, sia a marchio COOP che convenzionali, a Centrale Adriatica, fino al 2014, quando Coop Italia e Centrale Adriatica hanno, dapprima, annullato gli ordinativi delle pere estere e ridotto quelli delle pere nazionali e, poi, comunicato il recesso a far data dal 31 dicembre 2014⁹⁷;

4) l'estrema notorietà del marchio Coop sul mercato e la circostanza per cui oggetto del contratto erano anche prodotti cd. *private label*. Circa la percentuale del fatturato Celox riferibile ai prodotti a marchio COOP, non vi è concordanza tra i dati forniti dalle Parti: Celox ha rilevato che dall'anno 2008 all'anno 2013, il fatturato dei prodotti *private label* oscillava dal 48 al 55% del fatturato globale di pere Coop⁹⁸, mentre Coop Italia e Centrale Adriatica hanno rilevato che, nell'anno 2013, il fatturato Celox relativo ai prodotti *private label* è stato pari a circa 20% del fatturato totale Coop⁹⁹. In ogni caso, anche nella ipotesi in cui il peso delle pere a marchio COOP fosse stato circa il 20% del fatturato totale di Celox, si vuole sottolineare come, in difformità con quanto sostenuto da CI e CA nelle proprie memorie difensive: *i.* la commercializzazione dei prodotti cd. *private label* determina, senz'altro, un ulteriore rafforzamento del potere dell'operatore della GDO rispetto al proprio fornitore, nella misura in cui comporta, da un lato, che esso detenga tutte le informazioni relative alle caratteristiche di prodotto e di *packaging* (contenute nel Capitolato tecnico di fornitura, su cui vigono specifici vincoli di segretezza) e, dall'altro, che si avvalga concretamente con riferimento al medesimo prodotto di diversi fornitori (sui quali vengono "distribuite" le esigenze quantitative di prodotto)^{100 101}; *ii.*

⁹⁴ [Cfr. artt. 18 e 19 del Codice del Consumo così come integrati dalla Legge 24 marzo 2012 n. 27 di conversione del Decreto Legge 1/2012. In particolare, l'art. 7 del Decreto liberalizzazioni estende la tutela prevista per i consumatori anche al mondo delle microimprese. Il legislatore inserisce all'articolo 18, comma 1, del codice del consumo la lettera d-bis), definendo con il termine "microimprese" tutte le entità, società di persone o associazioni che, prescindere dalla forma giuridica adottata, esercitano attività artigianali a titolo individuale o familiare, occupando meno di dieci persone e realizzando un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a due milioni di euro, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, dell'allegato alla Raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, del 6 maggio 2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese. Tale raccomandazione ha aggiornato la definizione delle microimprese, delle piccole e medie imprese al fine di poter definire meglio la loro realtà economica. Ciò al fine di determinare quali imprese possano beneficiare dei programmi o delle politiche dell'Unione europea (UE) destinati in maniera specifica alle piccole e medie imprese (PMI).]

⁹⁵ [Cfr. all. 10 al doc. 1.1.]

⁹⁶ [Nella decisione dell'Autorità sul caso I414 - COOP ITALIA - CONAD/ITALIA DISTRIBUZIONE (prov. del 29/03/2001 n. 9352 in Boll. 1372001) per quanto riguarda l'accertamento del potere contrattuale di acquisto esercitato nei confronti dei propri fornitori da parte dell'impresa comune a Coop e Conad, Italia Distribuzione, si osserva che il passaggio da un operatore ad un altro del medesimo canale di vendita (nel caso della distribuzione moderna al dettaglio) è possibile senza irrimediabile pregiudizio solo con riferimento ai piccoli clienti (a cui è attribuibile in media meno del 5% del fatturato). Già gli operatori della distribuzione moderna al dettaglio cui è attribuibile una percentuale tra il 5 e il 10% del loro fatturato non sono più così facilmente sostituibili. Oltre tale soglia sarebbe addirittura compromesso l'equilibrio economico dell'impresa.]

⁹⁷ [Cfr. corrispondenza Coop/Celox allegata alla segnalazione (all. 88/91 al doc. 1.1).]

⁹⁸ [Cfr. doc. 1.37.]

⁹⁹ [Cfr. doc. 2.50 e doc. 2.51.]

¹⁰⁰ [In base alle dichiarazioni dei rappresentanti di Centrale Adriatica (doc. 1.32) i fornitori di pere private label, solo nazionali, di Centrale Adriatica sarebbero all'incirca 5/6.]

¹⁰¹ [La strategia connessa alla scelta di distribuire prodotti a marchio proprio rappresenta una forma di fidelizzazione del consumatore al marchio del distributore che comporta una sorta di integrazione verticale delle catene distributive con i settori a monte con conseguente incremento del potere di mercato delle catene stesse nella fase di contrattazione degli acquisti. A tal proposito, la

le disposizioni del "Capitolato tecnico di fornitura", al cui rispetto era tenuto, nei confronti del proprio committente Coop Italia, Celox Trade (e non le imprese produttive a monte) vincolavano il fornitore a seguire l'ortofrutticolo in tutte le fasi del processo - dal momento della semina (al fine, per esempio, del controllo sull'uso dei fitofarmaci) alla raccolta e al confezionamento in campo, e, poi, all'accettazione, alla conservazione, allo stoccaggio, alla movimentazione, al confezionamento e all'etichettatura, e, infine, al trasporto verso i CEDI. Il fornitore Celox ha dovuto, pertanto, adeguare a tal fine la propria organizzazione aziendale.

67. Di questa situazione di "debolezza" di Celox, Coop Italia e Centrale Adriatica erano consapevoli, come emerge chiaramente dallo scambio di corrispondenza tra il fornitore e l'operatore della GDO, allegato alla segnalazione e reperito in sede ispettiva¹⁰².

68. La contemporanea presenza di tutti questi indici rivelatori di una notevole disparità di potere commerciale e contrattuale tra gli operatori della filiera (unico presupposto previsto dal Decreto di attuazione dell'articolo 62 è la presenza di "un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale")¹⁰³, porta a ritenere non decisiva, ai fini del presente giudizio, la circostanza "oggettiva" che sul mercato di riferimento esistessero anche altre imprese attive nella distribuzione (circostanza su cui risulta invece incentrata la difesa delle Parti). In ogni caso, ad ulteriore rafforzamento dell'accertamento di una situazione di forte squilibrio di potere tra le parti, si rileva che, da un punto di vista "soggettivo", ossia con riguardo alla specifica posizione di Celox nei confronti di Coop, le evidenze istruttorie portano a ritenere che il fornitore di pere non avesse, perlomeno nel breve periodo, alcuna possibilità di sostituire il suo unico cliente della GDO, con un nuovo *partner* commerciale, essendo i costi legati al cambiamento estremamente gravosi, se non del tutto insostenibili¹⁰⁴.

5) Imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose

69. Ciò posto, il peculiare sistema negoziale, descritto al punto 2.1 del presente provvedimento, tra Coop Italia e Celox Trade appare tale da aver accentuato lo squilibrio di forza esistente tra le parti in sede di definizione delle condizioni commerciali annuali, nel senso di seguito illustrato.

In particolare, nel corso dell'istruttoria è emerso che, alla fine di ciascun anno di fornitura, Coop Italia predisponava e inviava a Celox Trade la lettera "Nostre forniture a vostre associate" (su cui vedi *supra* punto 2.1.1b). Con la sottoscrizione e il rinvio a Coop Italia di tale documento, il fornitore si obbligava a riconoscere una serie di sconti e corrispettivi a favore del proprio cliente della GDO, senza peraltro ottenere, sinallagmaticamente, alcuna idonea controprestazione a carico della controparte. In particolare, il fornitore non riceveva alcuna garanzia negoziale in ordine ai quantitativi della merce da consegnare (neppure in via indicativa), né alcuna indicazione circa il prezzo di listino dei prodotti (o al modo in cui esso sarebbe stato calcolato). Nel caso specifico in esame, ciò ha determinato senz'altro una situazione di forte asimmetria tra Coop Italia e Celox, che ha limitato fortemente il potere del fornitore di "negoziare" realmente il contenuto delle condizioni commerciali previste a suo carico, riportate nelle lettere scambiate tra le parti.

70. Pur in assenza di garanzie negoziali in ordine alla definizione delle quantità dei prodotti oggetto di fornitura, dall'esame della documentazione versata in atti emerge che, nel corso del prolungato rapporto di Coop con Celox, il volume degli acquisti da parte di Centrale Adriatica si era, di fatto, attestato su un quantitativo *standard*, pur con variazioni in aumento o in diminuzione¹⁰⁵. Su di esso il fornitore di pere ha fatto, di anno in anno, affidamento nell'organizzazione e gestione dei propri approvvigionamenti (*i.e.* rapporti a monte con la produzione) e delle proprie strutture dedicate¹⁰⁶, funzionalizzando progressivamente la propria organizzazione aziendale alle esigenze di Coop,

Commissione Europea, nella decisione del 3 febbraio 1999 sul caso n. IV/M. 1221 - Rewe/Mein, ha rilevato: "Lo sviluppo e la crescente importanza dei marchi propri fanno sì che l'equilibrio delle forze tra distributori e produttori si posti decisamente a favore dei primi. Il distributore fa produrre i prodotti con il proprio marchio secondo le sue specifiche e con il proprio marchio. Per il cliente il produttore effettivo non compare più ed è pertanto sostituibile praticamente senza problemi [...] gli effetti sono paragonabili a quelli di un'integrazione verticale a monte a livello di produzione".]

¹⁰² [Cfr. all. 88, 90, 92 al doc. 1.1 e all. 2, 4, 5, 7, 11 (filename 5) al doc. 1.5. In un documento reperito presso la sede di Centrale Adriatica, del 23 gennaio 2014, Celox Trade viene definito "Coop dipendente" (all. 6 filename 31 al doc. 1.7).]

¹⁰³ [Cfr. la già citata indagine conoscitiva IC 43 dove l'Autorità rilevava che il criterio del "significativo squilibrio", non seguito nel testo della norma dal riferimento alla presenza di alternative sul mercato, si presta a catturare in ipotesi anche quelle situazioni di significativo squilibrio che non siano immediatamente riconducibili al parametro della mancanza di alternative.]

¹⁰⁴ [Cfr. sul punto le decisioni della Commissione del 3 febbraio 1999 sul caso n. IV/M. 1221 - Rewe/Meinl e del 25/1/2000 sul caso COMP/M.1684 Carrefour/Promodes, e il provvedimento AGCM n. 9352 del 29/03/2001 sul caso I414 - COOP ITALIA - CONAD/ITALIA DISTRIBUZIONE. Nella decisione della Commissione Rewe/Meinl si rileva che un produttore può di norma compensare solo difficilmente la perdita di un cliente operante nella DDA (Distribuzione al Dettaglio Alimentare); in particolare si è rilevato che il 22% del fatturato è la percentuale a partire dalla quale un cliente non può più essere sostituito, se non a costo di ingenti perdite economiche. Nella decisione dell'Autorità sul caso I414 - COOP ITALIA - CONAD/ITALIA DISTRIBUZIONE si rileva che il passaggio da un operatore ad un altro del medesimo canale di vendita (nel caso della distribuzione moderna al dettaglio) è possibile senza irrimediabile pregiudizio solo con riferimento ai piccoli clienti (a cui è attribuibile in media meno del 5% del fatturato). Già gli operatori della distribuzione moderna al dettaglio cui è attribuibile una percentuale tra il 5 e il 10% del loro fatturato non sono più così facilmente sostituibili. Oltre tale soglia sarebbe addirittura compromesso l'equilibrio economico dell'impresa.]

¹⁰⁵ [Ciò è dimostrato dal fatto che negli anni 2012 e 2013 il fatturato realizzato da Celox con Coop è stato pressoché identico, ossia pari a 2,8 milioni di euro circa,]

¹⁰⁶ [Cfr. scambio di corrispondenza Celox/Coop allegato alla segnalazione sub. doc. 1.1. (all. 88/91) e verbale di audizione Celox sub. doc. 1.37.]

nel rispetto del Capitolato tecnico di produzione, e concentrando su tale cliente la propria attività. Tanto è vero che, come dimostrato dalla documentazione agli atti, per tutta la durata del rapporto, da un lato, le forniture a favore di Coop hanno rappresentato ben oltre la metà del fatturato di Celox, superando anche i due terzi¹⁰⁷, dall'altro, Celox ha rappresentato per Coop un rilevante fornitore, sia da un punto di vista quantitativo che da un punto di vista della qualità dei prodotti¹⁰⁸. Peraltro, la circostanza che non esistessero vincoli per il cliente della GDO in ordine alle quantità di merce da ordinare ha comportato, nel corso del rapporto di fornitura, che il cd. "rischio quantità" gravasse esclusivamente su Celox. Tale integrale gravame del "rischio quantità" su Celox deve essere valutato alla luce delle caratteristiche peculiari di stagionalità e forte deperibilità dei prodotti ortofrutticoli freschi, quali appunto le pere e, in particolare: *i*) dell'impossibilità di conservare la merce in magazzini di stoccaggio per lunghi periodi¹⁰⁹; *ii*) della circostanza che Celox fosse tenuto a sua volta a sottoscrivere "a monte", con le aziende produttive e le cooperative di produttori, contratti di approvvigionamento, anche di durata pluriennale, che lo vincolavano nei confronti della produzione¹¹⁰.

71. Tutto ciò considerato, con riferimento alle condizioni commerciali annuali della fornitura, si ritiene che la società segnalante Celox Trade non sia stata posta nella condizione di poter "negoziare" con Coop Italia il contenuto delle lettere "Nostre forniture a Vostre associate", ossia il numero e l'entità degli sconti e dei contributi previsti a suo carico, dovendo sottoscrivere tali documenti senza ricevere contestualmente "in cambio", e a fronte dell'investimento fatto sul rapporto consolidatosi nel tempo, alcuna garanzia negoziale in ordine ai quantitativi della merce da consegnare (neppure in via indicativa), né indicazione circa i prezzi (ovvero alle modalità con cui essi sarebbero stati calcolati) (cfr. *supra* par. 69). Gli sconti e i contributi previsti nelle lettere annuali 2012, 2013 e 2014 non appaiono, pertanto, l'esito di una "trattativa" tra le parti (intesa nel senso di uno "scambio" tra prestazioni), ma risultano decisi unilateralmente e, dunque, sostanzialmente imposti da Coop Italia al proprio fornitore, indotto ad accettare nel timore di compromettere il proprio consolidato rapporto con il cliente della GDO, con conseguente perdita di tutto il proprio investimento (cfr. *supra* par. 70)¹¹¹.

72. Gli sconti e i contributi imposti da Coop Italia, nel senso sopra illustrato, appaiono altresì "ingiustificatamente gravosi" per il fornitore, ai sensi dell'articolo 62, comma 2 lettera a), del D.L. 1/2012 e dell'articolo 4, comma 2, del suo *Decreto di attuazione*. In particolare, in considerazione dell'assenza di una reale trattativa tra le parti, vengono ritenuti tali: *i.* gli sconti "incondizionati", cioè completamente svincolati dalle quantità acquistate, da riconoscere alle associate Coop, che raggiungono percentuali anche molto elevate ([5-10%]) e che, indipendentemente ed a prescindere dalla circostanza che fossero riconosciuti in fattura¹¹² o fuori fattura¹¹³, non trovano alcuna giustificazione alla luce della peculiare relazione negoziale tra le parti, così come sopra ampiamente illustrata; *ii.* i compensi per le attività di *co-marketing* (attività non meglio specificate nelle lettere)¹¹⁴, in quanto la ripartizione dei relativi oneri tra fornitore e distributore avrebbe dovuto essere definita nell'ambito di una negoziazione, anche sulla base dei benefici attesi per entrambe le parti, e *iii.* i compensi per le analisi qualitative svolte sui prodotti¹¹⁵, in quanto, posto che il fornitore è tenuto contrattualmente al rispetto uno specificato *standard* qualitativo, l'onere del controllo dovrebbe essere a carico unicamente del distributore, in quanto rientrante nel suo ambito di competenza.

73. Alla luce delle suesposte considerazioni, la previsione, all'interno delle lettere annuali predisposte da Coop Italia e sottoscritte da Celox, negli anni 2012, 2013 e 2014, di una serie di condizioni commerciali a carico del fornitore, in particolare sconti "incondizionati", in fattura e fuori fattura, e contributi per le attività di *co-marketing* e per le analisi qualitative svolte sui prodotti, si configura come una forma di "imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose", in violazione dell'articolo 62, comma 2, lettera a) del D.L. 1/2012 e dell'articolo 4, commi

¹⁰⁷ [Cfr. all. 10 al doc. 1.1.]

¹⁰⁸ [Cfr. ad esempio all. 11 (filename 5) al doc. 1.5 e all. 6 (filename 3) al doc. 1.7.]

¹⁰⁹ [I rappresentanti di Centrale Adriatica hanno rilevato che a livello contrattuale non viene assunto nessun impegno in ordine alle quantità di merce oggetto della fornitura. Con riferimento ai prodotti ortofrutticoli freschi, quali le pere, le quantità possono essere, infatti, estremamente variabili, in quanto sostanzialmente dipendenti dalle scelte dei consumatori finali. Gli ordini di acquisto giungono a Centrale Adriatica quotidianamente dalle singole cooperative consorziate (quali Coop Adriatica) sulla base del venduto di quel giorno (cfr. verbale di audizione sub doc. 1.32).]

¹¹⁰ [Cfr. scambio di corrispondenza Celox/Coop allegato alla segnalazione sub. doc. 1.1. (all. 88/91) e verbale di audizione Celox sub. doc. 1.37.]

¹¹¹ [Nel corso dell'audizione tenutasi con Celox il fornitore ha sottolineato come non sia corretto definire le lettere annuali aventi ad oggetto "Nostre forniture a Vostre associate" quali "Contratti commerciali", come avviene nelle memorie difensive di Coop Italia e Centrale Adriatica, in quanto manca in esse la funzione tipica di un contratto ossia uno scambio di dare ed avere. Nelle lettere sono indicate unicamente le condizioni economiche, sconti e contributi, a carico del fornitore; si tratta, pertanto, unicamente di una regolamentazione, unilaterale, a vantaggio del solo distributore, di sconti e premi. L'unico contratto siglato tra le parti è rappresentato dal Contratto regolamentare del 23 febbraio 1998 (cfr. doc. 1.37).]

¹¹² [In particolare ci si riferisce gli sconti incondizionati in fattura pari al [5-10%] gamma ortofrutta per il 2013 e [5-10%] gamma ortofrutta per il 2014.]

¹¹³ [In particolare, ci si riferisce agli "sconti incondizionati di fine periodo" fuori fattura, riconosciuti a fine trimestre con nota di credito ([5-10%] gamma ortofrutta per il 2012, [1-5%] gamma ortofrutta per il 2013);]

¹¹⁴ [Pari, nel 2012, al [1-5%] del fatturato realizzato.]

¹¹⁵ [Pari a [0-2.000] euro nel 2012 e a [0-2.000] euro nel 2013 e nel 2014.]

1 e 2, del Decreto di attuazione. In base alle evidenze raccolte nel corso dell'istruttoria e sopra illustrate, tale condotta commerciale è imputabile al Consorzio Coop Italia.

74. Appaiono del tutto inconfidenti le difese delle Parti che richiamano il contenuto dell'articolo 3, comma 2, del *Decreto di attuazione*, in base al quale gli elementi essenziali in forma scritta del contratto, di cui al primo periodo del 1° comma dell'articolo 62 D.L. 1/2012 (tra cui, appunto, le quantità) possono essere contenuti non solo nei contratti di cessione, ma anche nei documenti conseguenti, quali gli ordini di acquisto o la fattura. Infatti, non è stata contestata, in questa sede, l'assenza in sé, nel regolamento contrattuale, dell'indicazione delle quantità (in base al primo periodo del 1° comma), bensì si è ritenuto che la totale assenza di garanzie, a livello negoziale, in ordine a tale elemento essenziale, a tutela della parte debole del rapporto, abbia di fatto impedito a Celox di poter contrattare sostanzialmente il contenuto delle condizioni commerciali a suo carico. In particolare, tenuto conto del fatto che, ai sensi della disposizione del *Decreto di attuazione* richiamata dalle Parti, l'indicazione delle quantità può essere contenuta anche negli ordini di acquisto e nelle fatture, come effettivamente avvenuto nel caso in esame, si è ritenuto che la mancata assunzione di impegni, da parte del distributore, in ordine ai quantitativi della merce da ordinare al proprio fornitore, al momento della redazione delle *"lettere nostre forniture a vostre associate"*, abbia comportato che le "condizioni contrattuali" non siano state nella realtà "negoziate" in un contesto di "dare - avere" ma siano state sostanzialmente "imposte", ai sensi dell'articolo 62 comma 2, lettera a). A tal proposito lo stesso articolo 3 del *Decreto di attuazione*, al quarto comma, specifica che *"i documenti di trasporto o di consegna nonché le fatture integrati con tutti gli elementi richiesti dall'articolo 62, comma 1, del decreto legge [1/2012], tranne che nelle fattispecie di cui al comma 2, assolvono agli obblighi di cui al predetto comma 1"* (sottolineatura aggiunta).

75. La circostanza, sottolineata nelle difese delle Parti, per cui solo alla cessazione del rapporto Celox ha inteso sollevare dubbi sulla asserita imposizione di oneri ingiustificati, non appare significativa in quanto occorre tenere conto, anche nella fattispecie in esame, di quello che in ambito comunitario è stato definito il cd. "fattore paura"¹¹⁶. Tale fattore impedirebbe, di fatto, alla parte più debole di un contratto di fornitura di denunciare le pratiche commerciali sleali subite dalla controparte, dotata di maggior forza commerciale, nel timore di un'interruzione dei rapporti negoziali in essere o comunque di subire ritorsioni sulla propria attività commerciale¹¹⁷.

76. Infine, con riferimento a tutte le considerazioni e valutazioni espresse, in risposta a quanto paventato da CI nelle sue memorie difensive in ordine agli effetti distorsivi che deriverebbero da un'erronea applicazione dell'articolo 62 D.L. 1/2012, si vuole sottolineare come la responsabilità di Coop Italia, non sia fatta discendere esclusivamente dalla mera verifica della sussistenza di un *"significativo squilibrio di forza commerciale"* tra le parti del rapporto di fornitura. Nel caso di specie, si è proceduto, infatti, dopo aver verificato la presenza di un *"significativo squilibrio di forza commerciale"* ad accertare ulteriormente come, nel caso in esame: *i.* le condizioni contrattuali non siano state oggetto di una effettiva negoziazione tra le parti, ma siano state sostanzialmente imposte da Coop Italia al proprio fornitore (par. 70-72); *ii.* talune di tali condizioni siano da considerarsi come ingiustificatamente onerose (par. 73).

6) Imposizione di condizioni "extracontrattuali"

77. Come riportato nelle evidenze istruttorie (vedi *supra* punto 2.1.3), gli sconti ulteriori che, nel corso di vigenza del rapporto (con riferimento agli anni 2012/2014), venivano applicati al fornitore Celox, in relazione all'attuazione del cd. piano promozionale nazionale, erano definiti congiuntamente da Coop Italia e Centrale Adriatica¹¹⁸. Tali sconti promozionali possono, senz'altro, essere considerati, alla stregua del dettato normativo di cui all'articolo 62, comma 2 lettera a), *"extracontrattuali"*, in quanto venivano definiti da Coop Italia e Centrale Adriatica solo successivamente alla sottoscrizione da parte del fornitore delle condizioni commerciali ad inizio d'anno, nel corso della stagione di fornitura¹¹⁹. Gli sconti promozionali *"extracontrattuali"* andavano a sommarsi a quelli *"contrattuali"*, già previsti all'interno del cd. accordo o contratto commerciale, sottoscritto dal fornitore ad inizio d'anno, costringendo, di fatto, Celox a riconoscere al proprio cliente, nel corso della stagione di fornitura, ribassi sul prezzo di listino, non preventivati (né preventivabili) e di entità particolarmente significativa (da un minimo del [10-15%] ad un massimo del [20-25%])¹²⁰. La scontistica complessiva che il fornitore era tenuto a riconoscere al distributore (ossia sconti contrattuali + sconti extracontrattuali) giungeva, dunque, complessivamente, a percentuali estremamente elevate, intorno al [30-35%] del prezzo di listino.

78. In base a quanto emerso ed illustrato *supra* (punto 2.1.3), nel caso in esame, Celox non partecipava in alcun modo alla scelta e alla definizione *"a monte"* delle promozioni, ma veniva semplicemente contattato, *"a valle"* della

¹¹⁶ [Cfr. *Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa COM(2013) 37 del 31 gennaio 2013 e Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni, Strasburgo, 15.7.2014 COM(2014) 472 final.*]

¹¹⁷ [Cfr. *nel medesimo senso il Provvedimento n. 25551 del 09/07/2015 (Boll. 29/2015) sul caso AL12 - EUROSPIN/MODIFICA CONDIZIONI CONTRATTUALI CON FORNITORI.*]

¹¹⁸ [Cfr. *verbali di audizione in istruttoria delle società Coop Italia e Centrale Adriatica sub doc 1.31 e doc. 1.32.*]

¹¹⁹ [Tale appare, ai sensi dell'art. 12 delle Disposizioni sulla legge in generale, l'unico significato attribuibile all'espressione, invero infelice utilizzata dal legislatore, di *"condizioni extracontrattuali"*, ossia condizioni che siano state imposte da una parte all'altra al di là ed al di fuori del contratto di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari di cui al comma 1.]

¹²⁰ [Cfr. *la documentazione prodotta dal segnalante all. 71/86 al doc. 1.1.*]

decisione presa, al fine di ottenere uno sconto sul prezzo di listino¹²¹. Celox ha sottolineato, a tal proposito, che l'aumento di frequenza e di quantità degli sconti extracontrattuali che venivano di fatto imposti da Coop era diventata negli anni economicamente insostenibile, non solo per se stesso, ma anche per gli altri fornitori di pere; ciò sarebbe dimostrato anche da una comunicazione con cui diversi fornitori di pere *private label* chiedevano a Coop una riduzione degli sconti promozionali in quanto "la situazione in cui stiamo operando non è sostenibile"¹²².

79. Non appaiono condivisibili le argomentazioni svolte da CI e CA che – al fine di dimostrare come gli sconti contestati non siano stati imposti ma abbiano ricevuto la piena e libera adesione del fornitore - producono scambi di e-mail in cui è la stessa Celox ad avere, a sua volta, proposto offerte di prezzo al proprio cliente della GDO. Si tratta, infatti, con tutta evidenza, di circostanze e situazioni completamente diverse, del tutto distinte e non certo sovrapponibili rispetto a quelle oggetto della presente valutazione, in cui il fornitore, sulla base di una propria valutazione di convenienza, decideva di ribassare i prezzi dei propri prodotti (al fine, per esempio, di smaltire merce in eccesso)¹²³.

80. Da uno scambio di mail acquisito in sede ispettiva emerge, invece, in modo lampante la forza di Coop Italia e Centrale Adriatica nell'imporre al fornitore di pere tali particolari condizioni a proprio favore: a fronte delle contestazioni di Celox che rilevava che "a quel prezzo [promozionale imposto] non potev[a] consegnare la merce perché andav[a] sottocosto", Centrale Adriatica controbatteva, inizialmente, che avrebbe valutato la disponibilità di altri fornitori e concludeva, poi, riferendo di aver "stretto un accordo ulteriormente vantaggioso con altro fornitore per cui la liberiamo da ogni impegno"¹²⁴.

81. Ciò posto, l'applicazione, nel corso della stagione di fornitura, di una serie di sconti promozionali, ulteriori ed aggiuntivi rispetto a quelli definiti nel cd. contratto commerciale annuale, e non preventivabili al momento della sua sottoscrizione da parte del fornitore, si configura quale imposizione di condizioni extracontrattuali, in violazione dell'articolo 62, comma, 2 lettera a). Tale condotta commerciale, in base a quanto emerso nel corso dell'istruttoria, è imputabile ad entrambe le società consortili, Coop Italia e Centrale Adriatica.

7) L'interruzione della fornitura

82. Quanto all'interruzione della fornitura, ai fini del presente giudizio, rilevano esclusivamente le modalità con cui, in assenza di vincoli negoziali circa i quantitativi di fornitura (e non essendo fissati negozialmente neppure dei criteri in base ai quali definirli)¹²⁵, Coop Italia e Centrale Adriatica hanno gestito la cessazione del rapporto con Celox, consapevoli della propria posizione di forza commerciale nei confronti del fornitore. In particolare, non essendo "mai stati presi impegni circa le quantità da ordinare", Centrale Adriatica ha potuto, nei primi mesi del 2014, annullare del tutto gli ordinativi relativi alle pere estere e ridurre drasticamente quelli relativi alle pere nazionali effettuati a Celox¹²⁶, nonostante fossero state definite le condizioni commerciali valide per tutto il 2014.

83. Attraverso il drastico abbattimento degli ordini Centrale Adriatica ha cessato, di fatto, di dare esecuzione al rapporto già all'inizio dell'anno 2014, in assenza di qualunque formale preavviso. Infatti, solo dopo diversi mesi e solo dopo le molteplici rimostranze di Celox, Coop Italia ha inviato, il 21 luglio 2014, la lettera di formale disdetta al contratto di fornitura, con decorrenza dal successivo mese di dicembre, "con scadenza a conclusione della campagna delle pere autunno/inverno 2014/2015"¹²⁷.

84. Dall'esame della documentazione agli atti del fascicolo istruttorio, emerge che il fornitore Celox era stato verbalmente avvisato dell'intenzione di Centrale Adriatica di interrompere gli ordinativi di prodotto nel corso di diversi incontri, a cui risultano aver partecipato sia Coop Italia che Centrale Adriatica. Non vi è agli atti, però, alcuna prova circa il contenuto di tali incontri e, dunque, non vi può essere certezza in ordine ai termini esatti in cui la questione

¹²¹ [Cfr. le comunicazioni con le quali Coop Italia e Centrale Adriatica indicavano al fornitore le percentuali di sconto da riconoscere, il periodo promozionale ed il prodotto di riferimento (all. da 71 a 85 al doc. 1.1).]

¹²² [Cfr. doc. 1.37 e all. 13 al doc. 1.36.]

¹²³ [Tra la documentazione prodotta a supporto delle proprie tesi vi è, peraltro, anche, ad esempio, una e-mail datata 6/11/2012 in cui Celox dopo aver fatto un tabella riepilogativa degli sconti richiesti da Coop al fornitore (per un totale fino al [35-40%]), in relazione alle "Promozioni TDS" e "Promozioni Extra", rileva che l'entità di tale "ulteriore" promozione, "fuori programma", lo costringe a lavorare sottocosto (all. 2 al doc. 1.18).]

¹²⁴ [Cfr. all. 11 (filename 11) al doc. 1.5 e all. 6 (filename 34-36) al doc. 1.7.]

¹²⁵ [Cfr. supra punto 2.1.1.d) del presente provvedimento. Nella lettera inviata da Coop Italia a Celox il 12 giugno 2014, Coop Italia a fronte delle contestazioni del fornitore in merito al brusco abbattimento degli ordinativi (rispetto agli standard che nel corso di almeno 15 anni, erano stati mantenuti, sia pure con fisiologiche variazioni, in aumento o in diminuzione) rileva di non avere mai concordato con Celox le quantità oggetto della fornitura, ricordando appunto che "non sono mai stati presi impegni circa le quantità da ordinare" (all. 89 al doc. 1.1 e all. 3 al doc. 1.5). Anche nelle altre comunicazioni intercorse tra le parti Coop ribadisce di non aver mai preso impegni circa le quantità da ordinare (cfr. le comunicazioni all. 88, 89, 90 e 91 al doc. 1.1 e reperite altresì in sede ispettiva sub. all. 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9 al doc. 1.5).]

¹²⁶ [Cfr. Prospetto prodotto da Celox da cui risulta che nel corso del 2014 gli ordinativi di pere estere sono stati azzerati mentre quelli di pere nazionali sono stati circa un quinto rispetto a quelli degli anni precedenti (doc. 1.36).]

¹²⁷ [Cfr. all. 91 al doc. 1.1 e all. 6 al doc. 1.5. A proposito i rappresentanti di Centrale Adriatica hanno specificato che nella lettera di disdetta si fa salva la "conclusione della campagna delle pere autunno/inverno 2014/2015", garantendo pertanto a Celox una copertura che poteva arrivare fino alla primavera 2015.]

della "razionalizzazione parco fornitori" sia stata effettivamente posta al fornitore¹²⁸. In particolare, nonostante Coop Italia fosse al corrente della decisione della propria associata Centrale Adriatica di interrompere le forniture Celox già dal 2012, da una parte, non risulta essere stato predisposto alcun piano o programma di cessazione della fornitura, dall'altra, non è stata tempestivamente comunicata la disdetta al contratto, con la concessione di un adeguato periodo di preavviso.

85. Sul punto CI e CA hanno sostenuto la congruità del preavviso concesso alla società Celox, pari a circa 6 mesi, alla luce della durata annuale del cd. contratto commerciale (*i.e.* lettere "Nostre forniture a vostre associate"). In realtà, le evidenze istruttorie hanno dimostrato che: *i.* il rapporto negoziale di fornitura è stato attivato, mediante la sottoscrizione del "contratto regolamentare", tra Coop Italia e Celox Trade, in data 23 febbraio 1998; *ii.* a partire dal 1998 il rapporto si è svolto senza soluzione di continuità, tramite la fornitura continuativa di pere a Centrale Adriatica, fino all'anno 2014; *iii.* le lettere "Nostre forniture a vostre associate", predisposte da Coop Italia e inviate per la sottoscrizione a Celox Trade, contengono solamente l'elenco delle condizioni contrattuali, valide di anno in anno, a carico del fornitore (sconti e compensi)¹²⁹. Gli elementi acquisiti agli atti indicano, pertanto, che il rapporto di fornitura si è svolto tra le parti, ininterrottamente, per un periodo prolungato di tempo ossia a partire dal 1998, consolidandosi nel corso degli anni. In particolare, come già evidenziato, su tale rapporto il fornitore di pere ha fatto, di anno in anno, affidamento nell'organizzazione e gestione dei propri approvvigionamenti (*i.e.* rapporti a monte con la produzione) e delle proprie strutture dedicate¹³⁰, funzionalizzando progressivamente la propria organizzazione aziendale alle esigenze di Coop, nel rispetto del Capitolato tecnico di produzione, e concentrando su tale cliente la propria attività.

86. Il forte legame creatosi tra Celox e Coop, consolidatosi nel corso del prolungato rapporto di fornitura, sia in termini di adeguamento e funzionalizzazione della organizzazione aziendale di Celox alle richieste di Coop sia anche in termini "reputazionali" sul mercato¹³¹, ha comportato l'estrema difficoltà per il fornitore di riposizionarsi - nei tempi imposti - su clienti diversi, operanti sul mercato della distribuzione¹³².

87. Ciò considerato, si ritiene che la condotta posta in essere da Centrale Adriatica, nei primi mesi dell'anno 2014, consistente nella rilevante riduzione degli ordinativi a Celox, a fronte della mancata pattuizione *ex ante* di quantitativi di fornitura (o perlomeno di criteri in base ai quali definirli), ed in assenza di comunicazione di un adeguato preavviso per l'interruzione della fornitura da parte di Coop Italia, in considerazione del peculiare rapporto tra le parti, della sua durata, della natura dei prodotti oggetto del contratto e delle condizioni di approvvigionamento, comporti una violazione dei principi di correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni con riferimento ai beni forniti, ai sensi dell'articolo 62, comma 1, configurandosi altresì come sleale nei confronti del proprio fornitore, tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento, ai sensi del secondo comma, lettera e), dell'articolo 62.

V. QUANTIFICAZIONE DELLE SANZIONI

88. Ai sensi dell'articolo 62, quinto comma, del D.L. 1/2012 (nel testo vigente al momento del compimento delle condotte contestate)¹³⁴ "5. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione". Ai sensi del sesto comma della medesima disposizione (nel testo vigente al momento del compimento delle condotte

¹²⁸ [Cfr. all. 89 e 94 al doc. 1.1, all. 3, 9, 11 (filename 5 e 41) al doc. 1.5.]

¹²⁹ [Nel corso dell'audizione tenutasi con Celox il fornitore ha sottolineato come non sia corretto definire le lettere annuali aventi ad oggetto "Nostre forniture a Vostre associate" quali "Contratti commerciali", come avviene nelle memorie difensive di Coop Italia e Centrale Adriatica, in quanto manca in esse la funzione tipica di un contratto ossia uno scambio di dare ed avere. Nelle lettere sono indicate unicamente le condizioni economiche, sconti e contributi, a carico del fornitore; si tratta, pertanto, unicamente di una regolamentazione, unilaterale, di sconti e premi. L'unico contratto siglato tra le parti è rappresentato dal Contratto regolamentare del 23 febbraio 1998 (cfr. doc. 1.37).]

¹³⁰ [Cfr. scambio di corrispondenza Celox/Coop allegato alla segnalazione sub. doc. 1.1. (all. 88/91) e verbale di audizione Celox sub. doc. 1.37.]

¹³¹ [Celox ha rilevato che negli anni il rapporto era divenuto sempre più stretto (Celox risultava essere il primo fornitore di COOP per volumi) e, nel mercato di riferimento, essa era divenuta notoriamente una azienda specialista di prodotto, ossia le pere, di COOP (doc. 1.37).]

¹³² [In particolare, sia nella memoria del 29 ottobre 2015 che nel corso dell'audizione del 30 ottobre 2015, Celox ha sostenuto che per riconvertirsi avrebbe avuto necessità di almeno quattro anni (cfr. doc. 1.36 e 1.37). Secondo Celox infatti non è ipotizzabile che un fornitore notoriamente dedicato ad un cliente della GDO, quale Celox con Coop, possa rivolgersi a un operatore concorrente, presente sul medesimo mercato (ad esempio Conad) per rivendere i propri prodotti.]

¹³⁴ [L'art. 2 - Disposizioni urgenti per il superamento del regime delle quote latte e per il rispetto di corrette relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari- del Decreto Legge 5 maggio 2015, n. 51 "Disposizioni urgenti in materia di rilancio dei settori agricoli in crisi, di sostegno alle imprese agricole colpite da eventi di carattere eccezionale e di razionalizzazione delle strutture ministeriali" (entrato in vigore il 7 maggio 2015), convertito con modificazioni dalla L. 2 luglio 2015, n. 91, ha disposto che all'art. 62 fossero apportate le seguenti modifiche sotto il profilo dell'ammontare delle sanzioni irrogabili: "a) al comma 5, le parole: «da euro 516,00 a euro 20.000,00» sono sostituite dalle seguenti: «da euro 1.000,00 a euro 40.000,00»; b) al comma 6, le parole: «da euro 516,00 a euro 3.000,00» sono sostituite dalle seguenti: «da euro 2.000,00 a euro 50.000,00.».]

contestate) "6. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2". Infine, ai sensi dell'ottavo comma "l'Autorità Garante della concorrenza e del mercato è incaricata della vigilanza sull'applicazione delle presenti disposizioni e all'irrogazione delle sanzioni ivi previste, ai sensi della legge 24 novembre 1981 n. 689".

89. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'articolo 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'articolo 62, comma 8, del D.L. 1/2012: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

90. In caso di procedimento, come quello di specie, che abbia ad oggetto una pluralità di illeciti amministrativi accertati, la giurisprudenza ha avuto modo di chiarire come in presenza di una pluralità di condotte dotate di autonomia strutturale e funzionale, ascritte alla responsabilità degli operatori economici, si applica il criterio del cumulo materiale delle sanzioni, in luogo del cumulo giuridico (cfr. tra le altre, Consiglio di Stato, Sezione VI, sentenza n. 209 del 19 gennaio 2012).

91. Con riguardo alla gravità delle violazioni, si tiene conto, nella fattispecie in esame, della rilevante dimensione di entrambi gli operatori economici, Coop Italia, che nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 2014 presenta un fatturato pari a circa 256 milioni di euro e Centrale Adriatica, che nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 2014 presenta un fatturato pari a circa 2,6 miliardi di euro, società consortili facenti parte del cd. sistema Coop, primo operatore della GDO in Italia con una quota sul mercato nazionale pari a circa il 14,3%. Si tiene, altresì, conto del fatto che le condotte illecite hanno riguardato diversi aspetti del rapporto negoziale di cessione di prodotti ortofrutticoli freschi con il proprio fornitore di pere, sia private *label* che convenzionali, Celox Trade.

92. Per quanto riguarda la durata delle violazioni, dagli elementi disponibili in atti risulta che le condotte commerciali sono state poste in essere almeno dal 24 ottobre 2012, data di entrata in vigore dell'articolo 62 del D.L. 1/2012 e sono cessate nell'anno 2014, con l'interruzione dei rapporti contrattuali di fornitura con Celox Trade.

93. Infine, nella determinazione della sanzione applicabile, ai sensi del quinto comma dell'articolo 62, occorre tenere conto, nelle ipotesi di violazione degli obblighi di cui al comma 1, del valore dei beni oggetto di cessione. A tal proposito, si rileva che nel 2012 il fatturato di Celox Trade riferibile a COOP è risultato pari al 72%, ossia 2,8 milioni di euro circa, del fatturato totale (3,9 milioni di euro circa); nel 2013 il fatturato di Celox Trade riferibile a COOP è risultato pari al 56%, ossia 2,8 milioni di euro circa, del fatturato totale (5 milioni di euro circa).

Ai sensi del sesto comma dell'articolo 62, nelle ipotesi di violazione dei divieti di cui al comma 2, la misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto. A tal proposito, viene in rilievo, nel caso in esame, l'imposizione, da parte di Coop Italia, di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose (sconti incondizionati e compensi per attività del distributore) e, da parte di Coop Italia unitamente a Centrale Adriatica, di condizioni "extracontrattuali" (sconti promozionali). Quanto alle "condizioni contrattuali" si consideri che: *i.* gli sconti incondizionati ammontavano: al [5-10%] (2012), al [5-10%] (2013) e al [5-10%] (2014) del fatturato sviluppato dal fornitore con Coop; *ii.* i compensi richiesti al fornitore per attività di *comarketing* ammontavano al [1-5%] sul fatturato sviluppato nel 2012; *iii.* i compensi analisi erano pari a [0-2.000] euro nel 2012 e a [0-2.000] euro nel 2013 e nel 2014. Quanto alle "condizioni extracontrattuali" da una tabella riassuntiva prodotta da Celox, e non contestata né da CI né da CA, emerge che l'entità degli sconti extracontrattuali oggetto di contestazione è stata pari a circa 82.000 euro.

94. Tenendo conto della gravità e della durata delle descritte condotte commerciali, alla luce di quanto sopra, si ritiene di determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a Coop Italia:

- per la condotta commerciale sleale di cui alla lettera A) del punto II, nei limiti e secondo le specificazioni contenute in motivazione, la sanzione pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro);
- per la condotta commerciale sleale di cui alla lettera B) del punto II, la sanzione pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro);
- per la condotta commerciale sleale di cui alla lettera C) del punto II, la sanzione pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 20.000 € (ventimila euro);

95. Tenendo conto della gravità e della durata delle descritte condotte commerciali, alla luce di quanto sopra, si ritiene di determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a Centrale Adriatica:

- per la condotta commerciale sleale di cui alla lettera B) del punto II, la sanzione pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro);
- per la condotta commerciale sleale di cui alla lettera C) del punto II, la sanzione pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 20.000 € (ventimila euro);

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la condotta commerciale descritta al punto II, *sub* A), posta in essere da Coop Italia e consistente nell'aver imposto al proprio fornitore di pere Celox Trade sconti "contrattuali" incondizionati e compensi per attività di *co-marketing* e per analisi qualitative sui prodotti, ingiustificatamente gravosi per la parte debole del rapporto di fornitura, integra una violazione degli articoli 62, comma 2, lettera a) del D.L. 1/2012 e 4, commi 1 e 2, del *Decreto di attuazione*.

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la condotta commerciale descritta al punto II, *sub B*), posta in essere congiuntamente da Coop Italia e Centrale Adriatica e consistente nell'aver imposto, nel corso del rapporto, al proprio fornitore di pere Celox Trade ulteriori sconti "extracontrattuali", aggiuntivi rispetto agli sconti "contrattuali" e legati alla realizzazione del "piano promozionale nazionale", integra una violazione dell'articolo 62, comma 2, lettera *a*) del D.L. 1/2012;

RITENUTO, sulla base delle considerazioni suesposte, che le condotta descritta al punto II, *sub C*), consistente nell'interruzione unilaterale, da parte di Coop Italia e Centrale Adriatica, del rapporto di fornitura con Celox Trade avvenuta tramite: *i.* l'annullamento degli ordinativi relativi alle pere estere e la sensibile riduzione di quelli relativi alle pere nazionali, da parte di Centrale Adriatica, nei primi mesi dell'anno 2014, a fronte della mancata pattuizione *ex ante* di quantitativi di fornitura (o perlomeno, di criteri in base ai quali definirli) e nonostante fossero state definite le condizioni commerciali valide per tutto il 2014; *ii.* la concessione di un preavviso non adeguato in relazione al peculiare rapporto tra le parti, nella lettera di formale disdetta al contratto di fornitura inviata da Coop Italia a Celox Trade solo il 21 luglio 2014, integra una violazione dell'articolo 62, comma 1 e comma 2, lettera *e*) del D.L. 1/2012;

DELIBERA

a) che la condotta commerciale descritta al punto II, lettera A), del presente provvedimento, posta in essere dalla società consortile Coop Italia, costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, violazione degli articoli 62, comma 2, lettera *a*) del D.L. 1/2012 e 4, commi 1 e 2, del *Decreto di attuazione*;

b) che la condotta commerciale descritta al punto II, lettera B), del presente provvedimento, posta in essere dalle società consortili Coop Italia e Centrale Adriatica, costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, violazione dell'articolo 62, comma 2, lettera *a*) del D.L. 1/2012;

c) che la condotta commerciale descritta al punto II, lettera C), del presente provvedimento, posta in essere dalle società consortili Coop Italia e Centrale Adriatica, costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, violazione dell'articolo 62, comma 1 e comma 2 lettera *e*), del D.L. 1/2012;

d) che, con riferimento alla condotta commerciale descritta al punto II, lettera A), del presente provvedimento, alla società Coop Italia S.c. a r.l. sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro);

e) che, con riferimento alla la condotta commerciale descritta al punto II, lettera B), del presente provvedimento, alla società Coop Italia S.c. a r.l. sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro) e alla società Centrale Adriatica S.c.a.r.l. sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 3.000 € (tremila euro);

f) che, con riferimento la condotta descritta al punto II, lettera C), del presente provvedimento, alla società Coop Italia S.c. a r.l. sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 20.000 € (ventimila euro) e alla società Centrale Adriatica S.c.a.r.l. sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del massimo edittale pari a 20.000 € (ventimila euro);

g) che le società Coop Italia S.c. a r.l. e Centrale Adriatica S.c.a.r.l. si astengano dal porre in essere, nei confronti dell'operatore Celox Trade S.r.l., condotte commerciali analoghe a quelle descritte nei punti che precedono.

Le sanzioni amministrative irrogate devono essere pagate entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato 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.

Il presente provvedimento sarà 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, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai

sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199 entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE

Giovanni Pitruzzella