

**1846 - GARE PER LA FORNITURA DI VESTIARIO PROFESSIONALE E ACCESSORI TECNICI**

*Provvedimento n. 30053*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 1° marzo 2022;

SENTITO il Relatore, Professore Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287, in particolare l'articolo 2;

VISTO il d.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTO il proprio provvedimento del 22 dicembre 2020, n. 28505, con il quale è stato avviato un procedimento istruttorio, ai sensi dell'articolo 14, della legge n. 287/90, nei confronti di Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c., Confezioni Orsi S.r.l., Kaama S.r.l., La Rochelle di Pistono Ilaria S.n.c. e Brumar S.r.l. unipersonale, allo scopo di accertare se tali imprese abbiano posto in essere delle condotte suscettibili di integrare un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione degli articoli 2 della legge n. 287/90 e 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE).

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie (di seguito anche CRI), trasmessa alle Parti il 21 ottobre 2021;

VISTE le memorie difensive presentate dalle parti nel corso del procedimento;

SENTITI in audizione finale, in data 13 dicembre 2021, i rappresentanti della società Kaama S.r.l.;

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

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI DEL PROCEDIMENTO**

**1.** Galleria dello Sport S.r.l. (d'ora in avanti anche "Galleria"), ora Tech Divise S.r.l.<sup>1</sup>, è una società con sede legale a Firenze (C.F. 00492110481) ed attiva nel settore del commercio all'ingrosso di abbigliamento e divise da lavoro attraverso il marchio "Vigiland"<sup>2</sup>. Il valore del fatturato di Galleria relativo all'esercizio 2020 è pari a 578.698,45 euro.

**2.** Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c. (d'ora in avanti anche "Confezioni Gim" o "Gim") è una società con sede legale a Prato (C.F. 00237680970) ed attiva nel settore della produzione e del commercio all'ingrosso di abbigliamento professionale. Il valore del fatturato dell'esercizio 2020 è pari a 222.391 euro.

**3.** Confezioni Orsi S.r.l., già Confezioni Orsi di Orsi Marco & C. S.n.c. (d'ora in avanti anche "Confezioni Orsi" o "Orsi"), è una società con sede legale a Empoli (FI) (C.F. 02289740488) attiva

---

<sup>1</sup> La denominazione sociale è stata modificata a seguito dell'avvio del procedimento penale (doc. 80 all. 1).

<sup>2</sup> Frequentemente Galleria viene identificata dagli operatori del settore con il nome del proprio stesso marchio Vigiland.

nel settore della confezione e del commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori per aziende pubbliche ed enti. Il valore del fatturato dell'esercizio 2020 è pari a 271.419 euro.

**4.** Kaama S.r.l. (d'ora in avanti anche "Kaama"), con sede legale a Imola (BO) (C.F. 01418270391), è una società attiva nel settore della produzione e del commercio all'ingrosso di abbigliamento professionale. Il valore del fatturato dell'esercizio 2020 è pari a 6.173.324 euro.

**5.** La Rochelle di Pistono Ilaria S.n.c. (d'ora in avanti anche "La Rochelle") è una società con sede legale a San Giorgio Canavese (TO) (C.F. 06315200011) attiva nel settore della produzione e del commercio al dettaglio di abbigliamento professionale. Il valore del fatturato dell'esercizio 2020 è pari a 585.440,79 euro<sup>3</sup>.

**6.** Brumar S.r.l. unipersonale (d'ora in avanti anche "Brumar") è una società con sede legale a Roma (C.F. 03596871008) attiva nel settore del commercio all'ingrosso di abbigliamento professionale, anche militare. Il valore del fatturato dell'esercizio 2020 è pari a 927.299 euro.

## II. IL PROCEDIMENTO

**7.** Con una denuncia del 3 agosto 2020 spiccata dal Nucleo Speciale Antitrust della Guardia di Finanza sono state segnalate asserite condotte illecite di natura anticoncorrenziale, perpetrate in relazione all'affidamento e all'esecuzione di alcuni appalti pubblici aventi ad oggetto la fornitura di divise, vestiario e materiale tecnico destinati alla polizia municipale e ai dipendenti di enti pubblici in genere<sup>4</sup>. Tale segnalazione è stata integrata con ulteriore documentazione prodotta in data 24 novembre 2020<sup>5</sup>.

**8.** In particolare, la segnalazione si fonda sull'attività investigativa condotta dal Nucleo di Polizia Economico-Finanziaria della Guardia di Finanza di Firenze, da cui è derivato un procedimento penale avviato dalla Procura della Repubblica attualmente in corso presso il Tribunale di Firenze (R.G.N.R. n. 15785/2017 – R.G. GIP n. 3817/2018).

**9.** In data 22 dicembre 2020, l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio nei confronti di Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c., Confezioni Orsi S.r.l., Kaama S.r.l., La Rochelle di Pistono Ilaria S.n.c. e Brumar S.r.l. unipersonale, allo scopo di accertare se tali imprese abbiano posto in essere delle condotte suscettibili di integrare un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione degli articoli 2 della legge n. 287/90 e 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE).

**10.** Nel provvedimento di avvio l'Autorità ha ipotizzato un coordinamento tra le Parti, quantomeno risalente al 2013, finalizzato a limitare il reciproco confronto concorrenziale nelle procedure pubbliche di affidamento delle forniture di abbigliamento e accessori da lavoro per i dipendenti di enti pubblici. L'intesa, nella forma di un accordo o di una pratica concordata, avrebbe ad oggetto la ripartizione del mercato, finalizzata all'aggiudicazione delle procedure di scelta del

---

<sup>3</sup> Doc. 45 all. 2.

<sup>4</sup> Doc. 1.

<sup>5</sup> Doc. 2.-

contraente in forza di uno schema spartitorio in grado di garantire l'affidamento ad una specifica impresa predefinita e con ribassi di ridotta entità.

**11.** In particolare, sono state indicate le seguenti procedure oggetto di concertazione: Comune di Massa (CIG Z4E210251D), Opera della Primaziale Pisana, Comune di Vaiano (CIG Z122343C91), Comune di San Giuliano Terme (CIG ZA224B555E), Comune di Cecina (CIG: Z402386DD5), Galleria dell'Accademia di Firenze (CIG ZA224B555E), Comune di Siena (CIG Z8E23F3B94).

**12.** Nello svolgimento dell'attività istruttoria sono state acquisite dalla Guardia di Finanza le sintesi e le trascrizioni delle intercettazioni telefoniche e ambientali svolte sull'utenza telefonica della sede di Galleria e nei locali della stessa<sup>6</sup>.

**13.** Inoltre, nel corso del procedimento sono state formulate delle richieste informazioni alle società parti del procedimento<sup>7</sup>, al Ministero dell'Interno<sup>8</sup> e alle stazioni appaltanti le cui gare sono state interessate dalla concertazione<sup>9</sup>, al fine di ottenere un quadro informativo completo. A ciò si aggiunga che è stata svolta anche l'audizione di un agente di commercio attivo nel settore delle forniture di abbigliamento professionale ad enti pubblici<sup>10</sup>.

**14.** Le parti del procedimento sono state sentite in audizione<sup>11</sup>, hanno depositato memorie infraprocedimentali<sup>12</sup> e alcune hanno esercitato il diritto di accesso agli atti del procedimento<sup>13</sup>.

**15.** Gli accertamenti istruttori hanno confermato le ipotesi formulate in avvio con riferimento alle procedure di gara ivi citate. Con la CRI, inviata alle Parti il 21 ottobre 2021<sup>14</sup>, è stata ritenuta sussistente una violazione dell'art. 2, della legge n. 287/90 e non anche dell'art. 101 TFUE, considerato che l'estensione geografica dell'intesa accertata si limita ad una restrizione concernente solo una parte del territorio nazionale, ovvero la Regione Toscana e riguarda procedure sotto-soglia.

**16.** Nella CRI è stato contestato un cartello orizzontale segreto tra alcune delle imprese Parti del procedimento - *i.e.* Galleria, Orsi, Gim e Kaama - volto a restringere la concorrenza in occasione delle predette procedure. Diversamente, quanto acquisito e valutato nel corso del procedimento non è stato ritenuto sufficiente per l'addebito di un illecito *antitrust* anche nei confronti di La Rochelle e Brumar. Con particolare riguardo a Kaama, si precisa che gli Uffici hanno ritenuto detta società coinvolta nell'intesa con precipuo riguardo alle procedure indette dall'Opera della Primaziale Pisana e dal Comune di San Giuliano Terme.

**17.** Successivamente alla trasmissione della CRI solo Galleria, Confezioni Orsi, Confezioni Gim e Kaama hanno depositato ulteriori memorie<sup>15</sup> ed esclusivamente Kaama ha chiesto di essere udita

---

<sup>6</sup> Doc. 53 e 54.

<sup>7</sup> Doc. da 15 a 20. Risposte: doc. da 44 a 48, 58, 64, 68.

<sup>8</sup> Doc. 86.

<sup>9</sup> Doc. da 23 a 30. Risposte: doc. 38, 42, 51, 55, 56, 57, 69, 71, 72 e 87.

<sup>10</sup> Doc. 84.

<sup>11</sup> Doc. 70, 73, 74bis, 76, 80 e 83.

<sup>12</sup> Doc. 31, 43, 52, 59, 96.

<sup>13</sup> Doc. 34, 88.

<sup>14</sup> Doc. 115.

<sup>15</sup> Doc. 123, 124, 126, 127, 128.

dal Collegio<sup>16</sup>. Pertanto, il 13 dicembre 2021 si è svolta l'audizione finale in cui Kaama ha potuto articolare le proprie difese<sup>17</sup>.

### III. IL SETTORE

#### III.1. Le caratteristiche generali

**18.** Le procedure selettive oggetto del presente procedimento riguardano il settore dell'abbigliamento e degli accessori destinati al personale in servizio presso enti pubblici.

**19.** Nel novero dell'abbigliamento professionale ricomprendente una varietà di articoli (quali giacche, magliette, calzature, camicie, etc.) ed accessori (come caschi, cappelli, *spray* antiaggressione, buffetteria, etc.) rileva, per le peculiarità della domanda e dell'offerta, la fornitura di divise o uniformi, ovvero di abbigliamento utilizzato da coloro che, prestando uno specifico servizio, necessitano di indossare un elemento distintivo in modo da essere riconoscibili dalla generalità dei consociati.

**20.** Con riguardo alla domanda, la committenza di forniture di divise o uniformi è prevalentemente pubblica<sup>18</sup>. Dai dati forniti dalle Parti riguardo alle procedure a cui le stesse hanno partecipato dal 2013 in poi<sup>19</sup> emerge che la fornitura di abbigliamento per le pubbliche amministrazioni talvolta è ricompresa in un unico lotto (es. fornitura di vestiario per la polizia municipale), altre volte invece viene ripartita in più lotti suddividendo così anche parti dell'abbigliamento o degli accessori.

**21.** Con riferimento all'offerta, le imprese attive in Italia nel settore della fornitura di abbigliamento per la Pubblica Amministrazione sono poco più di un migliaio. In particolare, nell'elenco di società che offrono tali forniture presente sul portale Mepa sono iscritte circa 1097 aziende, che corrispondono sostanzialmente a quelle dotate di licenza prefettizia per la commercializzazione di divise per la polizia (v. *infra* Paragrafo III.2.)<sup>20</sup>. In generale, quindi, con riguardo alla fornitura di abbigliamento alla P.A., si tratta non solo di vestiario destinato alla polizia locale, ma anche di vestiario diretto alla generalità degli enti, come i musei, le aziende pubbliche partecipate che si occupano di trasporti e di rifiuti, la Croce Rossa Italiana, etc.<sup>21</sup>.

**22.** Per via delle caratteristiche della domanda, si tratta spesso di aziende specializzate nell'offerta di uniformi e dei relativi accessori. Tuttavia, secondo quanto rappresentato dalle Parti in audizione, in considerazione della varietà dei singoli prodotti richiesti dalla domanda pubblica, è prassi del settore quella di rifornirsi da altri operatori nell'ambito delle gare per i prodotti più specifici per completare la gamma necessaria per la partecipazione alla gara. In base a tale prassi, al momento della predisposizione della domanda di partecipazione, la società verifica se ci sia la disponibilità

---

<sup>16</sup> Doc. 122.

<sup>17</sup> Doc. 129.

<sup>18</sup> Si osserva che, specialmente per alcune Parti del procedimento, la domanda pubblica incide spiccatamente sul fatturato. Ad esempio, con riferimento al 2019, per Tech Divise (già Galleria) circa il 60%, per Kaama circa l'86%, per Brumar circa il 16%, per La Rochelle circa il 30% (2018), per Confezioni Orsi circa il 40%, per Gim 1,38% (Fonte: elaborazione Agcm dei dati presenti in doc. 44, 45, 46, 47, 48, 68).

<sup>19</sup> Doc. 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 58, 64, 68.

<sup>20</sup> Doc. 74bis.

<sup>21</sup> Cfr. doc. 86 all. 1.

della fornitura da parte di terzi, anche al fine di ottenere un preventivo utile per avere contezza dell'eventuale scontistica applicata dal fornitore nell'ottica di quantificare l'offerta da presentare<sup>22</sup>.

23. Le Parti in audizione hanno evidenziato come per la selezione delle procedure a cui profittevolmente partecipare incida anche la circostanza che le aziende, pur dovendo dichiarare anticipatamente alla Prefettura quantitativi e tipologie di divise, non possono assumere il rischio di mantenere grossi approvvigionamenti, in quanto le caratteristiche delle divise possono essere oggetto di revisione e si tratta di materiali che non possono essere riconvertiti o svenduti<sup>23</sup>. Parimenti, le Parti hanno messo in luce come anche la decisione di partecipare a procedure indette in altre Regioni, per le caratteristiche sopra descritte, comporta l'adattamento del magazzino alle specificità richieste dalla normativa regionale<sup>24</sup>.

24. Secondo quanto riferito dalle Parti, un'altra caratteristica del settore che incide sulla capacità dell'offerta di rispondere alla domanda pubblica è la richiesta da parte delle stazioni appaltanti di rilevare *in loco* le misure per le divise. Nel corso del procedimento, tutte le Parti hanno rappresentato come la rilevazione delle misure incida notevolmente sulla capacità dell'azienda di partecipare alle procedure, alla luce dei costi legati a tale attività, specialmente quando ciò impone degli oneri di trasferta e un investimento in termini di tempo e risorse umane da dedicare<sup>25</sup>.

25. Con riguardo agli operatori coinvolti nel presente procedimento, a livello generale Galleria, Orsi e Gim sono attive prevalentemente (esclusivamente per quanto riguarda Gim) in Toscana, e in misura decisamente minore nelle regioni limitrofe, Brumar e Kaama sono presenti su una pluralità di regioni, mentre La Rochelle opera per lo più in Piemonte<sup>26</sup>.

### ***III.2. Le licenze prefettizie necessarie per il commercio dell'abbigliamento e degli accessori destinati alla polizia locale***

26. Alcune delle procedure in esame hanno riguardato la fornitura di abbigliamento e accessori per gli agenti della polizia locale, caratterizzata da una peculiare disciplina che verrà di seguito descritta.

27. A riguardo occorre precisare che l'art. 28, comma 2, del R.D. n. 1848/1926 (Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza – TULPS) impone agli operatori di conseguire la licenza del Ministro dell'Interno per *“la fabbricazione, l'importazione e l'esportazione, la raccolta, la detenzione e la vendita degli strumenti di autodifesa specificamente destinati all'armamento dei Corpi armati o di polizia, nonché per la fabbricazione e la detenzione delle tessere di riconoscimento e degli altri contrassegni di identificazione degli ufficiali e degli agenti di pubblica sicurezza e di polizia*

---

<sup>22</sup> Doc. 70, 73 all. 1, 76 e 83 all.1, 84.

<sup>23</sup> Doc. 84.

<sup>24</sup> Doc. 73 all. 1, 74 *bis*, 80, 83 all. 1, 84.

<sup>25</sup> Cit. doc. 70, 73 all. 1, 76, 84.

<sup>26</sup> La distribuzione della presenza geografica nel 2018 delle imprese coinvolte nel presente procedimento è stata la seguente: Galleria ha partecipato a 205 procedure pubbliche (di cui aggiudicate 203) così distribuite: 55% in Toscana, 38% in Liguria, 1% in Lombardia, 2% in Emilia-Romagna e 0,4% nel Lazio (doc. 64, all. 1); le 7 procedure di scelta del contraente a cui ha partecipato Gim erano tutte indette da stazioni appaltanti toscane (doc. 44); Orsi ha partecipato a 58 procedure, di cui il 91% in Toscana e le rimanenti in Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto (doc. 47); Brumar ha partecipato a 39 procedure pubbliche, di cui il 30% in Lazio, il 17% in Umbria, il 5% in Toscana e la rimanente parte in altre Regioni quali Veneto ed Emilia-Romagna (doc. 46 all. 1); Kaama ha preso parte a 25 procedure eterogeneamente indette in varie Regioni (Emilia-Romagna, Piemonte, Trentino, Friuli Venezia Giulia, Puglia, Toscana, Lombardia, Marche) (doc. 48); La Rochelle ha partecipato a procedure indette solo in Piemonte (doc. 45).

*giudiziaria*<sup>27</sup>. Si tratta di una misura analoga a quella dovuta per la fabbricazione, la raccolta, la detenzione e la vendita di armi, prevista dal comma 1 dello stesso art. 28 TULPS.

**28.** Tale licenza deve essere richiesta al Prefetto della provincia nella quale si intende svolgere l'attività, ha validità biennale ed è rinnovabile. Ai fini del rilascio della licenza prefettizia, *inter alia*, il richiedente – oltre ad avere i requisiti soggettivi di cui agli articoli 11 e 43 TULPS - deve fornire: l'elenco dettagliato della specie e dei quantitativi dei materiali che si intendono fabbricare o detenere o commercializzare; l'attestazione di conformità antincendio; il contratto di affitto relativo all'uso/proprietà dei locali destinati alla sede operativa completo di planimetria e relativa descrizione e di impianti antifurto/anti-intrusione.

**29.** Inoltre, l'Autorità di Pubblica Sicurezza valuta la necessità di prescrivere, ai sensi dell'art. 9 TULPS, l'adozione di particolari misure di sicurezza e protezione passive, al fine di scongiurare la sottrazione delle uniformi, trattandosi di materiali sensibili il cui uso improprio incide sul comune senso di affidamento ledendo la fede pubblica, con riverberi di danno all'ordine pubblico e alla sicurezza pubblica<sup>28</sup>. Gli operatori economici autorizzati dalla Prefettura, quindi, si impegnano a non vendere segni di riconoscimento o altri contrassegni che valgano ad indentificare chi li porta come appartenenti alle Forze Armate o come agenti di Pubblica Sicurezza a soggetti non legittimati a possederli. Infatti, il furto di una divisa è caratterizzato da notevole pericolosità, in quanto tale reato potrebbe essere prodromico alla commissione di altri delitti, come rapine, sequestri e così via<sup>29</sup>.

**30.** Quanto appena esposto comporta, quindi, che l'impresa deve disporre di spazi proporzionati rispetto ai quantitativi di materiale da conservare in magazzino indicati nella licenza e che la sede risponda agli *standard* di sicurezza richiesti attraverso la predisposizione di inferriate, porte blindate e telecamere, nonché che siano accese specifiche polizze assicurative<sup>30</sup>.

**31.** Dagli ultimi dati a disposizione del Ministero dell'Interno (aggiornati al 7 maggio 2021)<sup>31</sup> risulta che in Italia sono attualmente in corso di validità 1027 licenze complessivamente rilasciate per fabbricazione, detenzione e vendita di uniformi militari o di altri oggetti destinati all'equipaggiamento di Forze armate nazionali o straniere. In particolare, a livello regionale si richiama il dato della Toscana, per la quale sono vigenti 78 licenze di fabbricazione, detenzione e vendita di indumenti ed equipaggiamento militare.

**32.** Con precipuo riferimento alle divise e agli accessori destinati alla polizia locale, occorre precisare che l'art. 117, comma 2, lett. *h*), della Costituzione esclude espressamente dalla legislazione esclusiva statale la polizia amministrativa locale, che ricomprende la polizia comunale (denominata più frequentemente "polizia municipale") e la polizia provinciale. Pertanto, rientra nella competenza legislativa esclusiva delle Regioni l'organizzazione della polizia amministrativa locale e, conseguentemente, anche l'individuazione delle caratteristiche delle uniformi. Ogni legge

---

<sup>27</sup> Nel dettaglio, le ulteriori fonti normative di riferimento sono: regolamento di esecuzione del Testo Unico (Regio Decreto 6.5.1940 n. 635, dall' art. 33 all'art. 43); la legge 21.2.2006 n. 49 di conversione del d.lg. 30.12.2005 n. 272; circolare ministeriale 10.245/12982(40) 6 del 2.2.1983 e telegramma n. 20483 del 2.9.1997; circolare ministeriale n. 557/PAS/10900(27)9 del 24.6.2011; circolare 557/PAS/U002657/10179(33) del 23/02/2018.

<sup>28</sup> Doc. 86.

<sup>29</sup> Doc. 80 all. 1.

<sup>30</sup> Doc. 80 all. 1.

<sup>31</sup> Doc. 86.

regionale, infatti, individua, sulla base delle diverse circostanze e specialità di impiego, i modelli di vestiario, corredati da bozzetti e indicazioni specifiche in merito a tessuti, colori, fatture e misure<sup>32</sup>.  
**33.** Conseguentemente le procedure sono indette dagli enti locali e i requisiti dei capitolati sono fondati sulle previsioni delle leggi regionali che disciplinano le caratteristiche delle uniformi, quale la l.r. della Regione Toscana n. 12 del 3 aprile 2006 (Norme in materia di polizia comunale e provinciale)<sup>33</sup> e il correlato regolamento di attuazione adottato con Decreto del Presidente della Giunta Regionale del 2 marzo 2009, n. 6/R relativo ad uniformi, veicoli, strumenti e tessere di riconoscimento della polizia comunale e provinciale<sup>34</sup>.

### ***III.3. Le modalità di affidamento delle forniture in generale***

**34.** Rispetto alla domanda pubblica generale di abbigliamento ed accessori si rappresenta che gli affidamenti in esame, per via degli importi modesti riconducibili alle esigenze di amministrazioni comunali di esigue dimensioni, sono per lo più conferiti ai sensi dell'art. 36 (Contratti sotto soglia) del d.lgs. n. 50/2016 (Codice dei contratti pubblici, d'ora in avanti anche il "Codice").

**35.** Tale norma disciplina le procedure semplificate per quegli appalti aventi un valore inferiore alle soglie di valore stimato individuate dall'art. 35 del Codice, che – nel caso specifico delle forniture – è pari a € 135.000 per le autorità governative centrali e € 209.000 per le amministrazioni aggiudicatrici sub-centrali. A livello generale, per quanto di interesse in questa sede, i principi comuni di tali affidamenti, ivi inclusi quelli diretti, si rinviengono nei: *i*) principi posti dall'art. 30 del Codice (economicità, efficienza, tempestività e correttezza; libera concorrenza, non discriminazione, trasparenza, proporzionalità, proporzionalità e pubblicità); *ii*) principi di rotazione degli inviti e degli affidamenti volti ad assicurare l'effettiva possibilità di partecipazione delle microimprese, piccole e medie imprese<sup>35</sup>.

**36.** Ai sensi del menzionato art. 36, per gli importi di valore inferiore a € 40.000 l'affidamento di forniture può avvenire in forma diretta, anche senza previa consultazione di due o più operatori economici, mentre per le forniture di importo pari o superiore a € 40.000 e inferiore alle citate soglie di € 135.000 e € 209.000 si può ricorrere all'affidamento diretto previa valutazione per i servizi e le forniture, di almeno cinque operatori economici individuati sulla base di indagini di mercato o

---

<sup>32</sup> Doc. 52.

<sup>33</sup> Tale legge regionale è stata abrogata e sostituita dalla L.R. n. 11 del 19 febbraio 2020 (Norme in materia di sicurezza urbana integrata e polizia locale. Modifiche alla L.R. 22/2015). Con riferimento al regolamento concernente le uniformi, l'art. 56 di detta l.r. espressamente prevede che fino all'entrata in vigore del nuovo regolamento, di cui all'articolo 27 della stessa l.r., continua ad applicarsi il regolamento emanato con decreto del Presidente della Giunta regionale 2 marzo 2009, n. 6/R (Regolamento in attuazione dell'articolo 12 della legge regionale 3 aprile 2006, n. 12 "Norme in materia di polizia comunale e provinciale", relativo ad uniformi, veicoli, strumenti e tessere di riconoscimento della polizia comunale e provinciale).

<sup>34</sup> Quali esempi di normativa di altre Regioni si richiamano: Regione Lazio Delibera n. 766 del 29/12/2015 (in attuazione della l.r. n. 1/2005), Regione Emilia Romagna L.R. n. 24 del 4 dicembre 2003 e successive modifiche, Regione Umbria L.R. n. 1 del 6 febbraio 2015 e successive modifiche.

<sup>35</sup> Cfr. Autorità Nazionale Anticorruzione, Linee Guida n. 4 di attuazione del Decreto Legislativo 18 aprile 2016, n. 50, recanti "Procedure per l'affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione e gestione degli elenchi di operatori economici", approvate dal Consiglio dell'Autorità con delibera n. 1097 del 26 ottobre 2016 Aggiornate al Decreto Legislativo 19 aprile 2017, n. 56 con delibera del Consiglio n. 206 del 1 marzo 2018 Aggiornate con delibera del Consiglio n. 636 del 10 luglio 2019 al decreto legge 18 aprile 2019, n. 32, convertito con legge 14 giugno n. 55, limitatamente ai punti 1.5, 2.2, 2.3 e 5.2.6. § 3.1 e ss.

tramite elenchi di operatori economici, nel rispetto di un criterio di rotazione degli inviti (procedura negoziata).

**37.** Siffatta procedura negoziata si articola in tre fasi: *a)* svolgimento di indagini di mercato o consultazione di elenchi per la selezione di operatori economici da invitare al confronto competitivo; *b)* confronto competitivo tra gli operatori economici selezionati e invitati e scelta dell'affidatario; *c)* stipulazione del contratto.

**38.** Tali affidamenti vengono di regola conferiti in base al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, a meno che si tratti di forniture con caratteristiche standardizzate o le cui condizioni sono definite dal mercato, per cui si applica il criterio del minor prezzo, ai sensi dell'art. 95, comma 4, del Codice.

**39.** Come chiarito dall'Autorità Nazionale Anticorruzione, infatti, a tali procedure si applica comunque il principio di rotazione degli affidamenti e degli inviti, *“con riferimento all'affidamento immediatamente precedente a quello di cui si tratti, nei casi in cui i due affidamenti, quello precedente e quello attuale, abbiano ad oggetto una commessa rientrante nello stesso settore merceologico, ovvero nella stessa categoria di opere, ovvero ancora nello stesso settore di servizi. Il principio di rotazione comporta, di norma, il divieto di invito a procedure dirette all'assegnazione di un appalto, nei confronti del contraente uscente e dell'operatore economico invitato e non affidatario nel precedente affidamento. [...]il rispetto del principio di rotazione degli affidamenti e degli inviti fa sì che l'affidamento o il reinvito al contraente uscente abbiano carattere eccezionale e richiedano un onere motivazionale più stringente. La stazione appaltante motiva tale scelta in considerazione della particolare struttura del mercato e della riscontrata effettiva assenza di alternative, tenuto altresì conto del grado di soddisfazione maturato a conclusione del precedente rapporto contrattuale (esecuzione a regola d'arte e qualità della prestazione, nel rispetto dei tempi e dei costi pattuiti) e della competitività del prezzo offerto rispetto alla media dei prezzi praticati nel settore di mercato di riferimento. [...]”*<sup>36</sup>.

**40.** Ai sensi del comma 6 del citato art. 36, le stazioni appaltanti possono svolgere le procedure tramite un mercato elettronico che consenta acquisti telematici basati su un sistema che attua procedure di scelta del contraente interamente gestite per via elettronica tramite il Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione (MEPA). La piattaforma più comunemente utilizzata dalle amministrazioni locali è il portale “Acquisti in rete PA”, gestito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Tuttavia, alcune Regioni hanno predisposto degli autonomi portali, come la Toscana, che mette a disposizione dell'amministrazione regionale e delle amministrazioni locali il portale START (Sistema di acquisti telematici della Regione Toscana).

**41.** La categoria merceologica di riferimento del settore in esame è per lo più quella definita come: *“Divise e uniformi (tipologia prodotto), Beni (iniziativa), Tessuti, Indumenti (DPI e non), equipaggiamenti e attrezzature di Sicurezza – Difesa (lotto/categoria)”*<sup>37</sup>.

**42.** A loro volta, le aziende interessate a partecipare alle procedure non solo possono verificare la pubblicazione di bandi di loro interesse attraverso i portali del MEPA, ma possono anche ricevere

---

<sup>36</sup> Cfr. Autorità Nazionale Anticorruzione, Linee Guida n. 4, cit., §§ 3.6 e 3.7 (<https://www.anticorruzione.it/portal/rest/jcr/repository/collaboration/Digital%20Assets/anacdocs/Attivita/Atti/Delibere/2019/linee%20guida%204%20post%20sblocca%20cantieri.pdf>).

<sup>37</sup> [https://www.acquistinretepa.it/opencms/opencms/ricerca\\_anonima.html](https://www.acquistinretepa.it/opencms/opencms/ricerca_anonima.html). Cfr. doc. 85.

aggiornamenti quotidiani per il tramite di portali a pagamento attivi nel monitoraggio dei bandi (come ROGA, Telemat, InfoPlus, etc.), che segnalano all'utente le possibili procedure di interesse in base alla propria categoria prevalente<sup>38</sup>. Nel caso di procedure negoziate ad inviti è la stazione appaltante a trasmettere agli operatori selezionati in funzione della categoria merceologica di appartenenza la Richiesta di Offerta (RDO).

#### **IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE**

**43.** Di seguito verranno descritti i principali elementi istruttori raccolti nel corso del procedimento, da cui emerge l'esistenza di un'intesa tra Galleria, Gim e Orsi avente ad oggetto il coordinamento nella partecipazione ad una serie di procedure di affidamento indette in Toscana nel 2018.

##### ***IV.1. Le evidenze sulle singole gare***

**44.** Gli elementi agli atti hanno consentito di individuare una serie di procedure selettive in cui alcune delle Parti hanno partecipato in modo coordinato con finalità anticompetitive attraverso:

- i)* ripartizione della clientela pubblica per mezzo di un meccanismo di astensione dalla partecipazione alle procedure, tale da far sì che per ciascuna gara figurino un solo offerente in grado di aggiudicarsi la commessa con ribassi esigui;
- ii)* presentazione di "offerte di comodo" in modo da favorire l'affidamento ad uno specifico operatore economico;
- iii)* previsione di partite compensative nella forma di acquisti di materiali da parte delle aggiudicatrici in favore delle altre imprese parti dell'accordo, che non hanno partecipato alla gara (anche allo scopo di aggirare il principio di rotazione) oppure che si sono limitate a presentare "offerte di comodo".

**45.** Una sintesi delle condotte sopra indicate e sotto meglio descritte è riportata nella seguente Tabella n. 1.

---

<sup>38</sup> Doc. 87 all. 1.

**Tabella n. 1 – Procedure analizzate e sintesi delle modalità di partecipazione**

STAZIONE APPALTANTE	Data bando	GIM	Orsi	Galleria	Kaama	Brumar	La Rochelle	Modalità di partecipazione
Comune di Massa	15.1.18	X						Astensione di Galleria in cambio di acquisto di forniture da parte di GIM; astensione di Orsi; sconto molto basso proposto da GIM
Opera della Primaziale di Pisa	1.3.18			X				Astensione di Orsi, GIM e Kaama. Sconti bassi di Galleria
Comune di Vaiano	26.4.18	X						Astensione di Orsi; astensione di Galleria in cambio di acquisto di forniture da parte di GIM; sconto risibile di GIM
Comune di San Giuliano Terme	7.5.18			X				Astensione di Orsi, GIM e Kaama
Comune di Cecina	24.5.18		X					Astensione di Galleria in cambio di acquisto di forniture da parte di Orsi
Galleria dell'Accademia di Firenze	31.8.18	X						Astensione di Galleria in cambio di acquisto di forniture da parte di GIM; offerta incompleta di Orsi; sconti risibili di Galleria e GIM
Comune di Siena	17.5.18			X				Offerta di comodo di Orsi
<b>Legenda:</b> riquadri in grigio scuro: operatori invitati dalle stazioni appaltanti; X: operatore aggiudicatario dell'affidamento; riquadri in grigio chiaro: operatori non invitati								

Fonte: elaborazioni sui dati agli atti del fascicolo

#### IV.1.1. La gara del Comune di Massa

46. Il 15 gennaio 2018, il Comune di Massa ha indetto una procedura *ex art. 36*, comma 2, del d.lgs. n. 50/2016, per l'affidamento della fornitura del "Vestiaro estivo per la polizia municipale" da aggiudicare con il criterio del minor prezzo ai sensi dell'art. 95, comma 4, lettera *b*), del Codice con un importo stimato a base d'asta pari a € 17.330,30 esclusa IVA (RDO 1841934 - CIG Z4E210251D)<sup>39</sup>. In particolare, il Comune richiedeva i seguenti capi di abbigliamento da fornire "su misura": giacche monopetto (n. 50), pantaloni maschili (n. 14), pantaloni femminili (n. 4), pantaloni elasticizzati (n. 82), camicia maschile manica corta (n. 72), camicia femminile manica corta (n. 34), polo (n. 41), calze maschili lunghe (n. 150), impermeabile lungo UO09 (n. 1)<sup>40</sup>.

47. L'art. 6 del capitolato speciale di gara (Rilevazione taglie ed eventuali correzioni) disponeva che: "La ditta aggiudicataria è tenuta alla rilevazione delle taglie di ciascun dipendente avente diritto presso la sede che sarà indicata dall'Economo Comunale. Tutti gli articoli sono forniti "su misura". La rilevazione delle taglie e la consegna delle forniture deve avvenire presso le sedi comunali indicate dall'Economo Comunale nelle quantità ed alle scadenze pattuite, salvo diverse disposizioni impartite dallo stesso. La rilevazione delle misurazioni sono a carico della ditta aggiudicataria senza alcun aggravio di costi per l'Amministrazione Comunale e vanno eseguite, per

<sup>39</sup> Doc. 57 all. 1.

<sup>40</sup> Doc. 57 all. 2.

*ogni operatore, da personale specializzato della Ditta medesima. Sono, altresì, a carico della Ditta aggiudicataria l'esecuzione delle correzioni che, eventualmente dovessero rendersi necessarie per la migliore vestibilità dei capi confezionati. La rilevazione deve avvenire con metodo sartoriale da tecnici specializzati di ambo i sessi con ausilio del cosiddetto "misurometro" e la realizzazione dei capi, nonché le eventuali correzioni, devono essere eseguite a perfetta regola d'arte".*

**48.** L'art. 14 del capitolato speciale di gara contemplava espressamente la possibilità di ricorrere al subappalto e l'assoluto divieto all'impresa aggiudicataria di cedere a soggetti terzi, a qualsiasi titolo, in parte o totalmente, la fornitura oggetto del capitolato.

**49.** Il Comune invitava a partecipare le seguenti imprese: Orsi, Gim, Galleria, Ditta Spada di Colombo Emilia & c., Forint S.p.A., Uniformeria S.r.l.. Ciò nonostante, il Comune riceveva solo l'offerta di Gim, che si aggiudicava quindi la fornitura con un ribasso del 4,24%<sup>41</sup>.

**50.** Già il 17 gennaio 2018 (RIT. 2822/17)<sup>42</sup> Galleria e Gim interloquiscono riguardo alla gara appena indetta dal Comune di Massa. In particolare, Gim propone di chiamare Brumar ("*L'ultima volta c'era la BRUMAR, vero?*") poiché aveva partecipato alla precedente procedura selettiva ("*Semmai se tu gli fai una telefonata*"), ma Galleria ritiene opportuno attendere una loro chiamata ("*Tanto mi chiaman loro... No, no, no...*"). I due concorrenti chiudono la telefonata rinviando a future interlocuzioni la discussione sulla procedura di Massa.

**51.** Nel corso della stessa giornata del 17 gennaio 2018, il socio n. 1 ([*omissis*]<sup>\*</sup>) di Galleria e il rappresentante di Gim parlano telefonicamente (RIT 2823/17<sup>43</sup>) e ipotizzano che verranno chiamati dal Comune di Massa per la procedura negoziata insieme a Brumar (Galleria: "*La BRUMAR. Poi parteciperà... 'un so se hanno invitato... se dal CONSIP hanno fatto ad invito, hanno invitato anche noi! Ma a noi c'hanno sempre invitato, capito? [...]*" "*Sicché ci sta che l'abbiano preso i soliti. la... Noi, te, la BRUMAR...*"; Gim: "*Di solito, tu vedrai, siamo questi tre qui, noi...*"; Galleria: "*No. Io non posso... te lo spiego... [...]*" "*Eh. Perché con la Brumar... [...]*" "*Io... mi difendo... se... tu la fai te! Se la devo fare io, ci si trova... a... a... a guerra...perché io gli compro, a lui, i caschi...*"; "... e tanta roba, no? E lui 'un piglia quasi un [\*\*\*] da me"). Pertanto, Galleria – alla domanda di Gim sulla possibilità di bloccare Brumar ("*Ma... te riusciresti a bloccarla?*") – così reagisce: "*No... no... no... no... no! Io... a un certo punto io gli dico "Guarda... ognuno corre per conto suo, ma io non partecipo", dico "perché se ti fa piacere che io non ci sia... Io... non solo, ma tu vedrai..."*", dico "*... la GIM m'ha telefonato a me*", Eh? "*Perché... la volevano il prezzo dei pantaloni... "... da moto..."*". Capito? *Io mi difendo.*". Pertanto, Galleria propone a Gim di partecipare garantendogli un buon prezzo sulla fornitura di giacche e pantaloni ("*Sicché, te, con lui, tu dovresti farcela a mano bassa*" [...]) "*Se io ti fò un prezzo bono...*").

**52.** Lo stesso pomeriggio del 17 gennaio 2018 (RIT. 2821/17<sup>44</sup>), Galleria parla con Orsi. Dopo aver discusso di un ordine formulato da Orsi a Galleria, Orsi chiede a Galleria se intenda partecipare alla gara di Massa, il cui invito è appena pervenuto all'azienda. A riguardo Galleria precisa che delle

<sup>41</sup> Doc. 57 all. 8.

<sup>42</sup> Doc. 53 all. 1.1 (10\_RIT.2822).

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

<sup>43</sup> Doc. 53 all. 1.2 (12\_RIT.2823).

<sup>44</sup> Doc. 53 all. 1.3 (14\_RIT.2821).

giacche se ne occupa Gim e che, pertanto, è insensato che Galleria partecipi (“*Che metto a fa le corse co... A perdere, io...*”; Orsi: “*No, no...*”; Galleria: “*No c’è verso...*”). Infine, Orsi cita un’altra gara (Pontassieve) e chiede a Galleria se intende aggiudicarsela (Orsi: “*Vai tu?*”; Galleria: “*Poi ci sentimo dai...*”; Orsi: “*Me la mandi... Vai...*”)<sup>45</sup>.

**53.** Il 19 marzo 2018 il Comune aggiudica la fornitura a Gim, unica offerente. Dopo qualche giorno (il 23 marzo) presso la sede di Galleria (2640/1217<sup>46</sup>) il socio n. 1 di Galleria riferisce al rappresentante n. 3 ([*omissis*]) che “*teoricamente si sarebbe vinto anche MASSA*”. Chiarito che la gara è stata vinta da Gim, l’altro esclama: “*Che c’entriamo noi se l’ha fatta la GIM?*”, il socio n. 1 risponde: “*E si da lla roba noi...[...] da preparargli tutti...tutti i rilevatori, eccetera...*”; rappresentante n. 3 “*Ma... ascolta... La GIM contro chi era? Chi si è trovato?*”; socio n. 1: “*Nessuno...[...] Dice che eran solo loro...*”.

#### *IV.1.2. La gara dell’Opera della Primaziale Pisana*

**54.** L’Opera della Primaziale Pisana (d’ora in avanti anche solo “Opera”) è una “Fabbrica” che si qualifica come organizzazione non lucrativa di utilità sociale (ONLUS)<sup>47</sup>.

**55.** In data 1° marzo 2018, l’Opera indiceva una procedura di gara per l’affidamento per quattro anni della fornitura di divise e di capi di abbigliamento per il personale di vigilanza e di custodia dell’ente, includendo nella fornitura anche gli interventi sartoriali finalizzati alla perfetta vestibilità dei capi e gli eventuali aggiustamenti necessari<sup>48</sup>.

**56.** La gara del valore totale di € 131.554,60 era suddivisa in quattro lotti, così ripartiti: lotto 1 (Divise): giacche, pantaloni, gonne, camicie, cappotti (base d’asta totale: € 66.949,20 IVA esclusa); lotto 2 (Abbigliamento tecnico): giacche operative, impermeabili, giubbini, giacche a vento, giacconi, *k-way*, maglioni (base d’asta totale: € 22.024 IVA esclusa); lotto 3 (Calzature): scarpe, scarponcini, anfibi (base d’asta totale: € 20.654,80 IVA esclusa); lotto 4 (Accessori): berretti, copricapi, guanti, cinturoni, polo, gilet, cravatte (base d’asta totale: € 21.926,60 IVA esclusa). Nel bando, inoltre, veniva richiesto il deposito dei campioni relativi alla fornitura e le schede tecniche dei prodotti, in considerazione del fatto che il criterio di aggiudicazione era quello dell’offerta economicamente più vantaggiosa, con l’attribuzione di 50 punti per l’offerta tecnica e 50 punti per l’offerta economica. L’art. 3.9 del bando ammetteva il ricorso al subappalto limitatamente all’attività da svolgersi presso la sede dell’Opera, ovvero servizio di attagliamentamento e consegna vestiario, nonché servizio di sartoria.

**57.** L’Opera invitava a partecipare i seguenti operatori<sup>49</sup>: Uniformeria di Brescia (tutti i lotti), Orsi (tutti i lotti), Giesse Forniture di Sassari (lotti 1 e 2), Kaama (lotti 2, 3 e 4), Forint di Vicenza (tutti i lotti), Galleria (tutti i lotti), Gim (tutti i lotti).

**58.** Il 27 marzo 2018 la commissione di gara apriva le buste contenenti le offerte, accertando la trasmissione delle seguenti offerte: Galleria per tutti i lotti e Forint solo per il lotto 1 (v. Tabella n.

<sup>45</sup> Dai dati forniti da Galleria risulta che la stessa, il 30 gennaio 2019, abbia ottenuto l’aggiudicazione di una procedura bandita dal Comune di Pontassieve del valore di € 1537,05 (doc. 64).

<sup>46</sup> Doc. 53 all. 2.20 (Sintesi\_RIT.2640.1217).

<sup>47</sup> Doc. 42.

<sup>48</sup> Doc. 42 all. 3.

<sup>49</sup> Doc. 42 all. 5.

2). Infatti, dalle email trasmesse dagli invitati all'Opera emerge che: 1) Giesse Forniture ha comunicato di non voler partecipare perché la società “*opera solo in ambito regionale in quanto le spese di trasporto della merce e di viaggio per rilevare le misure non ci consentono di formulare offerte competitive rispetto alle società concorrenti*” (email del 22 marzo 2018); 2) Kaama ha formalizzato la volontà di non presentare domanda di partecipazione (email del 16 marzo 2018); 3) Gim non ha inteso partecipare per via di altri “*impegni di lavoro impellenti già assunti*” (email del 5 aprile 2018)<sup>50</sup>.

**59.** In considerazione del mancato affidamento del lotto n. 3 relativo alle calzature per via della presentazione di un'unica offerta (da parte di Galleria) non rispondente alle caratteristiche del capitolato di gara<sup>51</sup>, il 4 aprile 2018 l'Opera bandiva un'altra procedura per la fornitura delle calzature per il personale di custodia e vigilanza, individuando una base d'asta pari a € 34.800,00+IVA. Il criterio di aggiudicazione era nuovamente l'offerta economicamente più vantaggiosa, con l'attribuzione di 50 punti per l'offerta tecnica e 50 punti per l'offerta economica<sup>52</sup>. L'Opera invitava a partecipare: Top Professional, Soldini Professional di Arezzo, Molinari forniture di La Spezia e nuovamente Galleria<sup>53</sup>. Pervenivano solo le offerte di Galleria e di Soldini Professional. A quest'ultima veniva, quindi, affidata la fornitura, anche in considerazione del cospicuo ribasso proposto (52,73%) a fronte del 5,32% proposto da Galleria (v. Tabella n. 2).

**Tabella n. 2 – Gare dell'Opera della Primaziale Pisana per la fornitura di divise e dei capi di abbigliamento (marzo 2018) e per la fornitura di calzature (aprile 2018) per il personale di vigilanza e di custodia dell'Opera**

Gare Opera Primaziale Pisana - marzo/aprile 2018										
Lotto/Invitati	Galleria	Forint	Gim	Orsi	Uniformeria	Giesse	Kaama	Soldini	Molinari	Top Professional
	Perso. Offerta tecnica: 31 punti; offerta economica: 49,16 punti (ribasso 4,53%)	Vinto. Offerta tecnica: 40 punti; offerta economica: 50 punti (ribasso 6,13%)								
Lotto 1			No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No invito	No invito	No invito	No invito
Lotto 2	Vinto (ribasso 2,24%)	No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No invito	No invito	No invito
Lotto 3	Offerta non conforme	No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No invito	No offerta	No invito	No invito	No invito
Lotto 4	Vinto (ribasso 12,12%)	No offerta	No offerta	No offerta	No offerta	No invito	No offerta	No invito	No invito	No invito
Bando calzature (aprile 2018)	Perso. Offerta tecnica: 36 punti; offerta economica: 24,96 punti (ribasso 5,32%)	No invito	No invito	No invito	No invito	No invito	No invito	Vinto. Offerta tecnica: 28,5 punti; offerta economica: 50 punti (ribasso 52,73%)	No offerta	No offerta

**60.** Di seguito si dà conto delle interlocuzioni tra Galleria, Gim, Orsi e Giesse Forniture relative alla procedura in esame, nonché di alcune interazioni tra i rappresentanti di Galleria e i dipendenti dell'Opera.

**61.** Già prima della trasmissione degli inviti, alcuni dipendenti dell'Opera prospettavano la probabile aggiudicazione a Galleria. Infatti, dal resoconto relativo ad una telefonata del 6 febbraio 2018

<sup>50</sup> Doc. 42 all. 7.

<sup>51</sup> Doc. 42, all. 6.

<sup>52</sup> Doc. 42 all. 4.

<sup>53</sup> Doc. 42 all. 6.

(295\_RIT.2823)<sup>54</sup> tra una dipendente di Galleria e un dipendente dell'Opera, quest'ultimo affermava che *“ora verrà fatta una gara e probabilmente verrà data alla galleria dello sport”* e che *“la gara deve essere fatta per salvare le forme”*. Il dipendente rappresentava che lui avrebbe contattato *“tre ditte che gli verranno segnalate, ma [...] che è per salvare le forme”*.

62. Il giorno stesso dell'avvio della procedura di gara, il 1° marzo 2018 (ore 10:58:55), un altro dipendente dell'Opera anticipa a Galleria (608\_RIT.2823)<sup>55</sup> che gli avrebbe mandato in giornata l'invito per la procedura: *“tanto... eh... e tutt... Siete quelli che conoscete meglio di tutti il materiale”*.

63. Immediatamente dopo aver ricevuto la telefonata appena descritta, Galleria chiama rispettivamente Gim (609\_RIT.2823 1.3.2018, ore 11:11:02) e Orsi (574\_RIT.2822 1.3.2018, ore 11:11:46), prospettando ad entrambi l'imminente arrivo della richiesta dell'Opera di Pisa<sup>56</sup>.

64. Immediatamente dopo la trasmissione degli inviti da parte della stazione appaltante, il 2 marzo 2018 (633\_RIT.2821)<sup>57</sup>, Galleria si accerta con Gim dell'arrivo dell'invito da parte dell'Opera e Gim replica *“Va buono... vai... ciao...”*.

65. Il 21 marzo presso la sede di Galleria il rappresentante n. 3 (Sintesi\_RIT.88\_414<sup>58</sup>), parlando della gara dell'Opera con il rappresentante n. 1, precisa che *“si tratta di 4 lotti e che non pretende di aggiudicarsi tutti”*. Riguardo ai soggetti invitati il socio n. 1 aggiunge che: *“Loro hanno invitato il mondo, perché... L'ORSI lo hanno invitato, la GIM l'hanno invitata... Quello si poteva presumere... Non so quante ne hanno... ne hanno... ne hanno invitati. Però FRANCESCO [n.d.r. dipendente dell'Opera] mi dirà, se vogliamo poi... Questa... la scade lunedì. [...] FRANCESCO lunedì... gli dico... “Fammi una telefonata fammi sapere chi c'è... tanto... per sa... per avere... Chi è che ha portato [...] Tanto la gara si è bella e fatta, sicché non c'è nulla di strano”*.

66. Il giorno seguente (22 marzo) Orsi chiama Galleria per avere indicazioni sul da farsi relativamente alla gara dell'Opera di Pisa (929\_RIT.2821)<sup>59</sup> e Galleria risponde: *“C'hai presente quello che hanno messo loro?”* a cui segue la risposta affermativa di Orsi e la replica di Galleria: *“Fai un euro sotto e basta.”* e risposta di Orsi: *“Vai... vai... Bene...”*. Dopo qualche giorno (28 marzo) Orsi richiama Galleria (934\_RIT.2822<sup>60</sup>), a cui rappresenta *“Oh, senti un po', Pisa... Un gli ho fatto nulla, eh...”* e l'altro risponde: *“Ah, va beh, ma tanto guarda... poi ti ra... poi ti farò sapere... Vai... Non ti preoccupare...”*.

67. Nell'ambito della preparazione dell'offerta per la partecipazione a tale procedura, emerge la questione di Galleria rispetto alla rappresentanza di Forint S.p.A., azienda produttrice di uniformi e di dimensioni maggiori rispetto a Galleria, con cui quest'ultima aveva in essere un contratto di rappresentanza fino a giugno 2018. Rispetto a tale azienda emerge che Galleria non era in grado di esercitare alcuna influenza e che lo considerava un vero e proprio concorrente. Infatti, una volta appreso che anche Forint avrebbe partecipato alla procedura indetta dall'Opera, nelle more della vigenza del contratto di rappresentanza, Galleria voleva escogitare una strategia per potere

---

<sup>54</sup> Doc. 53 all.1.4.

<sup>55</sup> Doc. 53 all.1.6.

<sup>56</sup> Doc. 53 all.1.7 e 1.5.

<sup>57</sup> Doc. 53 all.1.8.

<sup>58</sup> Doc. 53 all. 2.1.

<sup>59</sup> Doc. 53 all. 1.13.

<sup>60</sup> Doc. 53 all. 1.15.

partecipare indipendentemente da Forint. A riguardo, il socio n. 1 di Galleria intendeva far escludere la Forint dalla stazione appaltante: “*Facciamoglieli...facciamola butta'fori...perché i campioni non vanno bene...omissis...e che noi siamo aggiudicatari come secondi*”<sup>61</sup>.

#### *IV.1.3. La gara del Comune di Vaiano*

**68.** In data 26 aprile 2018, il Comune di Vaiano (PO) ha bandito una procedura *ex art. 36*, del d.lgs. n. 50/2016, per la “*Fornitura di vestiario per la stagione estiva anno 2018 da assegnare in dotazione a n. 9 operatori dell'Ente*”, da aggiudicare sulla base del criterio del prezzo più basso (base d'asta: € 5.327,87), tramite richiesta di offerta da inoltrare agli operatori economici abilitati sul Mercato elettronico della Pubblica Amministrazione (MePA) istituito presso il portale informatico “*acquistinretepa.it*” di Consip S.p.A.<sup>62</sup>. Il Comune ha, quindi, invitato a partecipare le seguenti imprese: Orsi, Gim e Galleria<sup>63</sup>.

**69.** Emergono a riguardo immediati contatti tra Gim e Galleria. Infatti, Gim già il 2 maggio 2018 chiama Galleria (1409\_RIT.2821)<sup>64</sup>, ricordando che “*C'è quella di VAIANO, hai visto?*”; “*... tanto... Sì... si fa sempre uguale. Ti chiamer... ti chiederò i campioni, capito?*”, a cui segue il pronto assenso di Galleria.

**70.** Il 16 maggio 2018 il Comune aggiudica l'affidamento a Gim, unica partecipante con un minimo ribasso dello 0,15%. Dopo qualche settimana, il 14 giugno 2018 (2723\_RIT. 2820)<sup>65</sup>, Gim sollecita Galleria a mandargli la merce destinata a Vaiano.

#### *IV.1.4. La gara del Comune di San Giuliano Terme*

**71.** Dalla documentazione pervenuta dal Comune di San Giuliano Terme (PI) è emerso che le procedure ad invito bandite dall'amministrazione locale per la fornitura di abbigliamento per la polizia municipale nei bienni 2014/2015, 2016/2017 e 2018/2019<sup>66</sup> da aggiudicare con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa sono sempre state vinte dall'unica offerente Galleria, a fronte del fatto che la stazione appaltante abbia invitato anche altre imprese, ovvero:

- biennio 2014/2015: Forint, GIM, Orsi, Kaama, Galleria;
- biennio 2016/2017: Andrea creazioni in pelle S.r.l., GIM, Orsi, Kaama, Galleria;
- biennio 2018/2019: Andrea creazioni in pelle S.r.l., GIM, Orsi, Kaama, Galleria.

**72.** Quest'ultima procedura, in particolare, è stata indetta con determinazione del comandante della polizia municipale n. 292 del 2 maggio 2018, per un importo a base di gara pari a € 20.491,80 oltre iva (CIG: ZF2235EE80). L'affidamento veniva poi aggiudicato il 14 maggio 2018 all'unico offerente Galleria con un'offerta pari a € 19.170 (sconto dell'1% circa)<sup>67</sup>.

---

<sup>61</sup> Doc. 1 (ordinanza, p. 22 - 1945 RIT. 2640/17, 1475 RIT. 2548/17).

<sup>62</sup> Doc. 51 all. 7.

<sup>63</sup> Doc. 55 all. 1.

<sup>64</sup> Doc. 53 all. 1.23.

<sup>65</sup> Doc. 53 all. 1.28.

<sup>66</sup> Doc. 71, all. 6, 15 e 21.

<sup>67</sup> Doc. 71 all. 21.

73. In una conversazione interna tra due amministratori di Galleria dell'11 maggio 2018 (Sintesi\_RIT.2547\_1973<sup>68</sup>), uno dei due chiede come informazione “per l’Orsi” quanto sia stato offerto a San Giuliano Terme.

74. La continuità dei rapporti con il Comune è anche dimostrata da una telefonata del 26 aprile 2018 (ovvero qualche giorno prima della data di indizione della procedura negoziata) della stessa Polizia Municipale di San Giuliano, in cui si richiede la trasmissione del listino di Galleria<sup>69</sup>.

#### *IV.1.5. La gara del Comune di Cecina*

75. Con determinazione n. 527 del 24 maggio 2018, avente ad oggetto “*Fornitura di vestiario, calzature ed accessori per gli appartenenti al corpo di polizia municipale anno 2018*”, il Comune di Cecina ha deciso di procedere all’affidamento diretto della fornitura, ex art. 36, comma 2, lett. a), del d.lgs. n. 50/2016, in considerazione dell’importo della fornitura inferiore a € 40.000 (CIG: Z402386DD5)<sup>70</sup>. L’operatore scelto è stato, quindi, Orsi a cui è stata affidata una fornitura di vestiario da destinare agli agenti di polizia municipale pari a € 8.671,02 iva esclusa.

76. Riguardo a tale affidamento, appaiono rilevanti delle intercettazioni di conversazioni con dipendenti dello stesso Comune relative alla circostanza che quest’ultimo, in applicazione del principio di rotazione, non avrebbe potuto affidare nuovamente la fornitura a Galleria<sup>71</sup>.

77. Da una conversazione (755\_RIT.2822 del 15 marzo 2018)<sup>72</sup> tra una dipendente di Galleria e una direttrice amministrativa del Comune di Cecina, quest’ultima rappresentava che una collega le aveva riferito “*che una volta concluso tutto questo ordine qui per il prossimo, ma proprio per motivi di contratti, di gare, cioè non ci si... cioè il comune non si può più rifornire dalla GALLERIA DELLO SPORT*”, a cui replicava la dipendente di Galleria evidenziando che “*Ci sono dei momenti in cui si devono fare delle rotazioni... Ci sono dei momenti in cui te puoi decidere di accedere a fare le gare, come fare gli affidamenti diretti e i comuni prendono ... Sì, hanno varie possibilità per permettere, diciamo, un mercato libero*”. E la dipendente del Comune concludeva: “*Ma è obbligatorio.... Cioè lei mi stava dicendo appunto che era obbligatorio, perchè... Essendo già diversi anni che ci si rifornisce dalla GALLERIA, bisogna...*”.

78. L’indomani (813\_RIT.2823 del 16 marzo 2018)<sup>73</sup> il tema della procedura di affidamento viene ripreso da un’altra dipendente del Comune che, parlando con Galleria, afferma: “*è un problema, ora, la prossima volta... rivolgermi...la, la fornitura ulteriormente. Perchè? Perchè la... Visto il codice dei contratti, ci dice che è impossibile...affidare sempre al solito fornitore...la, la stessa fornitura nel solito settore merceologico, quindi per il principio di rotazione bisognerebbe andar sentir qualcun*

---

<sup>68</sup> Doc. 53 all.2.12.

<sup>69</sup> Doc. 53 all. 1.21.

<sup>70</sup> Doc. 87 all. 25.

<sup>71</sup> Galleria si è aggiudicata le forniture del Comune di Cecina negli anni 2013 (CIG Z4807B6585; ZC509E411F; Z1C0CF6BEE; 43363705B9), 2014 (CIG Z8D11FEE6D; Z560CECF00), 2015 (CIG Z5A171B079; Z1217CFF05), 2016 (CIG Z511CC3E36 - CIG Z1F1C091F), 2017 (CIG Z941E40755) e 2018 (CIG ZB325BED6B). Dati da doc. 68 all. 1 e doc. 87 all. da 9 a 19. In particolare, nel 2013 il Comune aveva invitato Galleria, Brumar, Forint e Orsi. Tuttavia, solo Galleria e Orsi avevano presentato l’offerta, ma Orsi veniva esclusa per non aver presentato i campioni richiesti (doc. 87 all. 2). Nel 2014 (doc. 87 all. 31) ha aggiudicato ad Orsi un affidamento a seguito di una procedura negoziata, per la quale erano state invitate anche altre due società (Forniture Natale di Capua e Galleria), le quali però non avevano presentato alcuna offerta.

<sup>72</sup> Doc. 53 all.1.9.

<sup>73</sup> Doc. 53 all.1.10.

*altro... Ora non lo so, voi c'avete qualche comune che ha trovato qualche escamotage in merito e vi...permette la fornitura ripetuta nel tempo?".* L'interlocutrice di Galleria trasferisce immediatamente la chiamata al rappresentante n. 3 di Galleria, il quale afferma che *"molto spesso hanno fatto una gara che andava deserta"*. La dipendente del Comune afferma quindi che *"Eh, perchè se facessi una negoziata, non vi potrei nemmeno invitare alla negoziata, bisognerebbe fare una procedura aperta, allora a quel punto potreste ripartecipare... Però, eh... No, volevo sapere se c'era appunto qualche comune che magari aveva trovato una giustificazione... tale, per cui..."*. A quel punto il rappresentante di Galleria richiama *"ad esempio, il comune di Prato, è 10 anni che fa gare, 10 anni che ci invita tutte le volte..."*. Poi il rappresentante n. 3 afferma che a Pistoia *"un anno... hanno rispettato la turnazione... Non ci hanno invitato, però la gara è andata deserta... E quindi con questa giustificazione..."*. A quel punto la dipendente comunale risponde che deve sentire il comandante e che probabilmente faranno una gara aperta. Galleria, quindi, propone al Comune di chiedere i campioni materiali e determinate specifiche sul vestiario: *"Se chiedete i campioni... e chiedete determinate specifiche sui... sul vestiario[...] Nel senso, chiedere il campione e una determinata taglia... o versione uomo-donna... con scheda tecnica, certificazioni ambientali. Insomma, se uno inizia ad impostare una gara in questo modo... Le dico, non è che noi siamo l'unica azienda seria in Italia, ce ne sono tante... [...] Poi è vero che... abbiamo la ca... la, la categoria merceologica che occorre a voi, quello... [...] Però io lo dico... Si può fare così... fate una gara aperta, però ecco, chiedete i campioni, perchè se no vi trovate..."*. Galleria prosegue precisando che la presentazione deve essere materiale e da effettuare prima della scadenza per valutare la conformità in modo da *"dare giustificativi..."* e *"Quindi, chiedete i campioni... poi se ave, se ha bisogno di... farsi indicare quali sono, diciamo, gli articoli su cui stare un pochino più attenti... non c'è problema poi... [...] posso anche io dare due indicazioni a livello di Legge regionale proprio, ecco..."*.

**79.** Le interlocuzioni con le dipendenti del Comune vengono, poi, commentate tra i rappresentanti di Galleria presso la propria sede (Sintesi\_RIT.2727\_1117 del 16 marzo 2018)<sup>74</sup>, mettendo in evidenza la difficoltà rappresentata dal Comune nel non potergli più affidare la fornitura per via del principio di rotazione nonostante i vigili apprezzassero il servizio di Galleria. Nel prospettare la soluzione del problema il socio n. 1 di Galleria afferma: *"Fanno una gara. Fanno una gara dove invitano... ci invita... si farà.... gli si dirà noi di invitare l'ORSI, di invitare eh... qualcuno e...e poi dopo..."*.

**80.** E, infatti, poi l'affidamento per la fornitura del 2018 è stato conseguito proprio da Orsi.

#### *IV.1.6. La gara della Galleria dell'Accademia di Firenze*

**81.** In data 31 agosto 2018 la Galleria dell'Accademia di Firenze (d'ora in avanti anche l' "Accademia"), amministrazione museale facente capo al Ministero per i Beni e le Attività Culturali (MIBACT), ha bandito una procedura negoziata a mezzo di RDO su MePA, ex art. 36, comma 2, lett. b), del d.lgs. n. 50/2016, per l'affidamento della fornitura di n. 36 divise complete per il personale di vigilanza ed accoglienza della stessa da individuare sulla base del criterio del minor prezzo (importo a base d'asta: € 35.000 + iva)<sup>75</sup>.

<sup>74</sup> Doc. 53 all. 2.26.

<sup>75</sup> Doc. 38 all. 1 e 2.

**82.** L'Accademia ha invitato a partecipare i seguenti operatori: Gim, Galleria e Orsi<sup>76</sup>. Dal verbale di gara relativo al giorno di apertura delle buste contenenti le offerte (8 ottobre 2018)<sup>77</sup> è emerso che la procedura è stata poi aggiudicata a Gim con uno sconto dello 0,35% a fronte di uno sconto proposto da Galleria dello 0,13% e dell'esclusione di Orsi per via dell'incompletezza dell'offerta, non avendo lo stesso fornito i cappotti e parti delle divise.

**83.** Invero, ancor prima dell'avvio della procedura, si sono registrate delle interlocuzioni inizialmente tra una dipendente dell'Accademia e Galleria dello Sport e poi tra Gim e Galleria relative all'intenzione dell'ente museale di bandire la procedura.

**84.** Infatti, il 13 aprile 2018 una dipendente dell'Accademia chiama il socio n. 1 di Galleria (1207\_RIT.2821)<sup>78</sup> per assumere delle informazioni relative alla procedura che l'ente intende bandire sul mercato elettronico e per organizzare un incontro in sede. Nel corso della conversazione il socio n. 1 di Galleria svolge una precisazione riguardo agli operatori attivi nel settore sul territorio: *“Le dico chi siamo noi in quattro... Qui su Firenze addirittura. Son quattro o 5 aziende. Allora. Vestiamo l'OPERA DEL DUOMO DI FIRENZE, vestiamo l'OPERA DI SANTA CROCE...”*; *“Vestiamo l'OPERA... DI... eh... SAN LORENZO, va... La.. che è ACCADEMIA... che l'è l'OPERA DI SAN LORENZO. Vestiamo l'ATAF.”*

**85.** Dopo qualche giorno, il 17 aprile (1183\_RIT.2822)<sup>79</sup>, il socio n. 1 di Galleria rappresenta a Gim che *“...mercoledì... insomma, sono venuti quelli della... mhm... la GALLERIA DELL'ACCADEMIA...”*; *“Questi...nuovi di zecca. Vogliono venire da noi e son vestiti come... così... Gli ho dato 5 nomi.....di cui tu ci sei anche te in questi qui. Te, l'ORSI eccetera, eccetera. Faranno la gara...”*. Il socio di Galleria, infine, aggiunge: *“Tanto la roba ...incomp... Tu te lo vedi arrivare... la roba è la tua...”*, a cui segue la reazione di Gim: *“Mhm. Capito”*. E, infatti, come sopra anticipato, l'affidamento verrà aggiudicato dall'Accademia a Gim.

#### *IV.1.7. La gara del Comune di Siena*

**86.** Il 17 maggio 2018 il Comune di Siena ha bandito una procedura negoziata, ex art. 36, comma 2, del d.lgs. n. 50/2016, avente ad oggetto *“Fornitura di divise estive ed invernali maschili e femminili per appiedati, automontati e motociclisti del Corpo Polizia Municipale del Comune di Siena - CIG. Z8E23F3B94”* da aggiudicare con il criterio del minor prezzo<sup>80</sup>. A tale procedura sono state invitate le seguenti imprese: Galleria; Orsi; Forint S.p.A.; Gim; Uniformeria S.r.l.; Siggì S.p.A. (san Vito di Leguzzano - VI). Le uniche imprese che hanno poi presentato un preventivo sono state le toscane Galleria (offerta pari a € 31.462,70) e Orsi (offerta pari a € 36.892,50)<sup>81</sup>. L'affidamento è stato poi aggiudicato a Galleria.

**87.** Poco prima dell'indizione della procedura, il 4 maggio 2018, una dipendente del Comune di Siena (1386\_RIT.2822)<sup>82</sup> chiamava Galleria per sollecitare l'iscrizione alla piattaforma delle gare

<sup>76</sup> Doc. 38 all. 4.

<sup>77</sup> Doc. 38 all. 8.

<sup>78</sup> Doc. 53 all. 1.16.

<sup>79</sup> Doc. 53 all. 1.15.

<sup>80</sup> Doc. 56 all. 1.

<sup>81</sup> Doc. 72 all. 1.

<sup>82</sup> Doc. 53 all. 1.22.

regionali toscane (“Start”). Con specifico riguardo all’invito nei confronti di Galleria, la dipendente del Comune affermava: *“Vi vorremmo invitare anche se i nostri superiori dicono che ci deve essere la rotazione e quindi non si dovrebbe invitare sempre i soliti, e [...] poi vince sempre le stesse. Hanno ragione, ma non ci so’ quell’altre ditte. Non risponsano...”*. Sul punto della rotazione, si richiama la circostanza che dai dati forniti dalla Parte risulta che Galleria tra il 2014 e il 2018 abbia annualmente e in più occasioni rifornito il Comune di Siena<sup>83</sup>.

**88.** Successivamente all’avvio della procedura, il 23 maggio 2018, la stessa dipendente comunale ricontatta Galleria (1703\_RIT.2821)<sup>84</sup> per accertarsi che avessero visto il bando di gara: *“La gara l’avete vista? [...] Ah, ecco perchè... Non vogliono che si contattino le ditte perchè se no sembra che ci si metta d’accordo... Va bene...”*. A quel punto, il rappresentante di Galleria ridendo risponde *“va bene”*.

**89.** Il successivo 25 maggio, Orsi e Galleria (1635, RIT. 2822/17)<sup>85</sup> si accordano sulla partecipazione alla gara: Orsi chiede *“Siena? Listino?”* e Galleria risponde *“Vai di listino, sì... Vai di listino...”*.

**90.** La volontà di Galleria di ottenere l’aggiudicazione della procedura del Comune di Siena emerge già in una conversazione registrata presso la sede di Galleria tra un rappresentante dell’azienda e un proprio agente di commercio (Sintesi\_2548.RIT.2009 del 7 maggio 2018)<sup>86</sup>. In particolare, Galleria si lamentava del fatto che La Rochelle volesse partecipare alla gara di Siena: *“però non sai di cosa stai parlando, perchè lui mi sta parlando di venire a far le gare in Toscana... [e con riferimento alla gara di Siena] Eh, non ci mette le mani a Siena, perchè io non metto a metter le mani in Piemonte... Patti chiari ed amicizia lunga...”*.

#### **IV.2. Elementi relativi ad altre interlocuzioni**

**91.** Oltre alle interlocuzioni concernenti le sette procedure appena esaminate, rilevano anche altri elementi istruttori coinvolgenti le Parti del procedimento, che si illustrano di seguito.

**92.** La definizione di accordi preliminari alle decisioni aziendali in punto di partecipazione alle procedure selettive emerge anche da una conversazione tra Orsi e il rappresentante n. 3 di Galleria del 25 maggio 2018 (1635, RIT. 2822/17)<sup>87</sup>, in cui – oltre ad accordarsi sulla formulazione dell’offerta relativa alla gara di Siena (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.) – trattano rapidamente anche delle contestuali procedure indette dai Comuni di Arezzo e di Vecchiano.

**93.** Con riguardo ad Arezzo, il rappresentante di Galleria, stupito del fatto di non essere stato invitato dal Comune (*“Ma senti, a me non mi hanno risposto”*) propone comunque ad Orsi di applicare i prezzi di listino (*“Vai coi prezzi di listino, vai...”*), a cui segue la replica di Orsi di applicare un prezzo più basso per garantirsi l’aggiudicazione (*“Vai io vo’, così poi... O a fa qualcosa meno se a te non ti*

<sup>83</sup> In particolare, Galleria ha ottenuto i seguenti affidamenti: nel 2014 ord.264/000 (€ 757) e CIG ZCC1182E45 (€ 2.280); nel 2015: CIG Z92130B058 (€ 8.650); nel 2016: CIG Z6B1C92623 (€ 5.135) e CIG Z6E1C81D3D (€ 23.031,46); nel 2017: CIG Z8211B89CE (€ 8.827,40), CIG Z271F97808 (€ 1.435) e CIG Z882032D31 (€ 7.900); nel 2018: CIG Z5F25B45AB (€ 6997,2) e CIG 8E23F3B94 (€ 31462,5). Fonte: doc. 49 e 65.

<sup>84</sup> Doc. 53 all. 1.27.

<sup>85</sup> Doc. 53 all. 1.25.

<sup>86</sup> Doc. 53 all. 2.15.

<sup>87</sup> Doc. 53 all. 1.25.

è arrivata... Per vedè... per vedere se gliela piglio io a qualche d'un altro?") e la definizione dell'accordo con l'accettazione di Galleria ("Sì, bravo... Pigliagliela te, vai...").

94. Nella stessa conversazione Galleria e Orsi anticipano anche una futura interlocuzione sulla procedura di Vecchiano già definendo che Galleria non avrebbe partecipato ("Me lo dici te, vai...Io sto fermo...").

95. Per quanto concerne i concorrenti con sede fuori dal territorio regionale (La Rochelle, Kaama e Brumar) dalle intercettazioni acquisite, specialmente dalle intercettazioni ambientali di conversazioni interne a Galleria e tra quest'ultima e il proprio agente di commercio, emerge la sussistenza di alcuni contatti come sotto meglio descritti.

96. Ad esempio, da una conversazione interna a Galleria (nn. 2 e 3), relativa ad una precedente interlocuzione con la piemontese La Rochelle in merito ad un possibile interesse di quest'ultima a partecipare a delle procedure di gara in Toscana (Sintesi\_RIT.2547\_1916, 7 maggio 2018)<sup>88</sup>, il socio n. 2 ([omissis]) manifesta l'intenzione di "mettere in chiaro le cose" con La Rochelle: "Perchè noi, capito, cioè a noi, in fondo, a noi le richieste ci arrivano da tutte le regioni. Solo che noi, per esempio, il LAZIO e l'UMBRIA non gli si risponde perchè c'è BRUMAR, in EMILIA non si risponde perchè c'è KAAMA. In PIEMONTE non si risponde perchè tu sei te. Noi si risponde solo alla TOSCANA e alla LIGURIA. Quindi. Ognuno c'ha le sue re... le sue regioni. Perchè se no poi diventa un bagno di sangue. Perchè se te tu vieni a dar noia a me in Toscana, poi io, automaticamente tu mi pigli un comune...". Il rappresentante n. 3 di Galleria motiva quindi l'intenzione di rivolgersi a La Rochelle usando tali termini: "A noi ci arrivano richieste dalla PUGLIA, richieste dal LAZIO, richieste dalla BASILICATA, richieste dall'UMBRIA... Ma noi... allora... se si dovesse fare... rispondere a tutti. Noi si è deciso di rispondere solo in Toscana... e nemmen tutta perchè ci si ha [...] ORSI che comunque parte dei comuni ce li ha lui...Quindi non vedo la ragione per cui lui debba venire a... a fare mercato da noi in Toscana... E.. come noi si rispettano gli altri fornitori, e si rispetta lui... Perchè non è che si rispetta solo lui. Si rispetta tutti gli altri fornitori, la BRUMAR, la KAAMA... cioè tutti gli altri...". A cui segue l'affermazione dell'amministratore n. 3 di non volersi "trovare in posizione di sudditanza nei confronti della ROCHELLE, dato che fatturano la metà di Galleria dello Sport". Chiosa quindi il socio n. 2 di Galleria: "Se si tratta di trovare un accordo del tipo, fanno una gara, non ci invitano per via della rotazione, ti fo partecipare te...". L'amministratore n. 3 ipotizza la replica per rispondere a La Rochelle: "O compri la roba da me, fai produrre i capi da me e allora io ci gua... ci gua... c'ho un guadagno, altrimenti vado in LIGURIA e rispondo. E ho un guadagno...". L'amministratore n. 2 di Galleria afferma che comprerebbe "volentieri i pantaloni da moto, se fossero di buona qualità, e potrebbero anche prendere il posto della GRASSI che è più costosa. ROCHELLE ha il laboratorio in Romania". A quel punto il socio n. 2 di Galleria propone di dire a La Rochelle: "per la stessa ragione per cui sei qui tu oggi e io non vengo a rompere i [\*\*\*] a te e tu non rompi i [\*\*\*] a me e lavoriamo in sinergia, devo farlo con altri fornitori. Lo sa benissimo. Questo ci arriva a capirlo". Galleria, quindi, riferendosi ad un'interlocuzione avuta con un dipendente di Kaama, afferma: "Ma anche per [Kaama]... ce lo ha detto chiaramente. Se noi non gli si compra i giacconi da lui, lui poi partecipa direttamente alle gare. Viene a rompere in Toscana". Secondo il rappresentante n. 3, invece, tale affermazione non va formulata "Perchè questo fa scattare in lui "Ah, allora se ti ricatta la KAAMA, fai, sì, e se ti ricatto

---

<sup>88</sup> Doc. 53 all.2.11.

io””. Il rappresentante n. 3 suggerisce, pertanto, di evidenziare a La Rochelle di dovere “*mantenere gli equilibri. Devo comprare da KAAMA, questo e questo. Giacche da moto e giacconi. Questi non te li posso far fare, [La Rochelle]. Mi serve, se no... un doma... Se no... se ti offe... Se la cosa lo offende “Allora vengo a farti le gare in Toscana”, beh, allora sappi che poi ti ci trovi la KAAMA contro. E con la KAAMA tu non vinci [...]*”.

**97.** La conversazione tra i due amministratori di Galleria si conclude con riferimento al fatto che sia La Rochelle sia Brumar hanno chiesto al rappresentante n. 3 di Galleria della gara di Siena (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.): “*Oh babbo. È venuto a chiedermi di Siena. Ma uno intelligente, di SIENA te lo veniva a chiedere? [socio n. 2] Vabbè. quello te lo è venuto a chiedere anche quello della BRUMAR, per codesto. [...]*”. La conversazione si conclude con l’accordo di contattare, in futuro, La Rochelle.

**98.** Sul punto l’agente, sentito in audizione, ha affermato che La Rochelle aveva ipotizzato di estendere la propria attività partecipando alla gara indetta dal Comune di Siena, nonostante lo stesso agente lo avesse sconsigliato per via della distanza dalla sede e della notevole consistenza della fornitura rispetto alla capacità imprenditoriale di La Rochelle<sup>89</sup>.

**99.** Da una interlocuzione tra l’agente di commercio e il rappresentante n. 3 di Galleria (Sintesi\_RIT.2548\_2009 del 7 maggio 2018)<sup>90</sup> si osserva che l’agente avrebbe invitato Galleria a dare un “contentino” a La Rochelle per “*evitare che non venga a rompermi le [\*\*\*] giù in Liguria*”. Galleria ribatte infastidito in quanto La Rochelle intende “*venire a far le gare in Toscana*”, con riferimento alla gara di Siena (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.). Galleria riferisce di aver detto a La Rochelle: “*mi sembrava che gli accordi fossero chiari... Io non vengo in Piemonte, tu non vieni dalle mie parti. E lui mi ha risposto... Per me si trattava solo della Liguria, la Toscana non si era mai parlato... E gli ho fatto... no, no, ma vai tranquillo che se non se n’è mai parlato era scontato che vieni in Toscana, gli ho detto io... E poi gli ho detto, scusami eh, te che interessi hai a fare la gara di Siena? Eh... Dice ma io... Eh... mi fa... «Eh, ma quante regioni vuoi fare, scusami?»... No, quante regioni vuoi fare? Io faccio Toscana e Liguria, mica vengo a romperti le [\*\*\*] in Piemonte. «Ah, allora va bene... per adesso», e m’ha attaccato...”.*

A quel punto l’agente precisa “*allora... Io quello che voglio solo dirti, è che io l’ho tenuto fuori da, dalla Liguria... ma l’ho tenuto fuori grazie a me... perchè mi ha chiesto di dargli una mano su Cuneo... l’ho tenuto fuori, perchè se no lui continuava a venire in Liguria. Lui da quel lato lì si comporta bene, però ti dico non andiamo a creare troppi conflitti con lui, quindi...*” [...] “*... dagli, dategli qualche contentino...*”.

Incede quindi Galleria: “*... con lui la Toscana ce la siamo sbattuta e ribattuta da 20 anni, 30 anni a questa parte. Ora, a me, per difendere qualche comune in Liguria, dagli un comune come Siena, ma non ci penso nemmeno morto...*”. Riferisce inoltre di aver “consentito” a La Rochelle di partecipare alle gare in Liguria: “*Ma scusami, gli ho detto fai Genova, gli ho detto [...] voglio fare Genova, ti scoccia? No, no, fallo pure, gli ho detto, Genova... Poi se non la fa, io che ci posso fare?*”, precisando che non avrebbe risposto all’invito per la gara di Genova. Galleria conclude ribadendo che la Toscana è il territorio dove concentra il proprio “*core business*” e lasciando comunque aperta la possibilità di collaborare con La Rochelle.

<sup>89</sup> Doc. 84 all. 1.

<sup>90</sup> Doc. 53 all. 2.15.

**100.** In un'altra conversazione tra il rappresentante n. 3 di Galleria e l'agente di commercio (Sintesi.RIT. 2548\_1752, 18 aprile 2018)<sup>91</sup> si tratta dell'obbligo delle stazioni appaltanti di applicare il principio di rotazione, che l'agente considera *“un problema serio, dato che ha ricevuto questa notizia già da tre o quattro persone”* che in Piemonte venga rispettato. A riguardo, l'agente chiede se Galleria e le altre aziende avessero *“parlato di trovare una sorta di collaborazione nell'indicare eventualmente ai...ai...clienti, per perderli, di rivolgersi, non so... in questo caso a voi o, quando avete il problema voi, a...a...a La Rochelle...”*. Galleria replica: *“Ehm... Sì... non è proprio una cosa di cui io avrei piacere di parlare al telefono con queste persone”*, ma acconsente ad organizzare un incontro con La Rochelle.

A riguardo, Galleria afferma di dare la propria disponibilità: *“cioè... la do... l'ho detta, la rinnovo e penso che la stessa cosa valga per lui, perchè me l'ha già fatto un piacere del genere, quindi...”*.

**101.** Riguardo al tema della rotazione, l'agente in audizione ha affermato che l'applicazione del principio di rotazione talvolta ha cagionato degli effetti negativi, nel senso che i corpi di polizia municipale hanno riscontrato difficoltà a reperire operatori diversi da quelli limitrofi, perché non dotati della forza commerciale per effettuare i rilievi delle misure a distanza, così finendo poi per proseguire la fornitura a favore dei precedenti affidatari<sup>92</sup>.

**102.** Con riferimento alle interlocuzioni “dirette” tra Kaama e Galleria, si riporta una intercettazione relativa al Comune di Arezzo tra un dipendente di Kaama e l'amministratore n. 3 di Galleria, in cui il primo riferisce di una conversazione avuta con l'istruttore direttivo della Polizia municipale di Arezzo. Quest'ultimo avrebbe chiesto a Kaama un preventivo per l'acquisto di giacche da motocicletta, dicendo che non potevano invitare Galleria per rispetto del principio di rotazione. In tale conversazione con la polizia municipale, Kaama, oltre a rappresentare che il Comune avrebbe comunque potuto invitare l'azienda che li aveva serviti in precedenza (*i.e.* Galleria), qualora la fornitura fosse stata apprezzata, ha evidenziato che Kaama non poteva occuparsi di tutte le Regioni, precisando che *“...se il tuo problema son 2 giacche e vuoi cambiare fornitore, non ti preoccupare che...se è il servizio che ti dobbiamo dare, parlo io con Galleria. Intanto, no...Non è che la giacca la paghi in meno, la paghi uguale; un euro in più, un euro in meno”*<sup>93</sup>.

**103.** Riguardo ai rapporti tra Kaama e Galleria, si richiama quanto dichiarato da Orsi in audizione, nella parte in cui ha affermato che i giacconi in goretex destinati alla polizia municipale (e, in particolare, uno specifico giaccone comunemente usato dalla polizia municipale in tutte le regioni) sono distribuiti da Kaama. In Toscana Kaama rifornisce solo Galleria, a cui poi si rivolgono gli altri operatori attivi sul territorio<sup>94</sup>.

**104.** Per quanto riguarda le interlocuzioni “dirette” tra Brumar e Galleria, è emerso che nell'ambito di un'altra indagine di mercato per l'acquisto di una giacca da moto attivata dal Comune di Arezzo, in una conversazione telefonica tra l'amministratore n. 3 di Galleria e Brumar<sup>95</sup>, anche quest'ultimo informa il rappresentante di Galleria di essere stato contattato da un dipendente del Comune in merito alla fornitura di una giacca da moto Dainese disposta per l'inserimento e la visiera *pinlock*.

---

<sup>91</sup> Doc. 53 all. 2.13.

<sup>92</sup> Doc. 84 all. 1.

<sup>93</sup> Doc. 1, ordinanza p. 10 (telefonata n. 479, RIT 2548/17).

<sup>94</sup> Doc. 73.

<sup>95</sup> Doc. 1, ordinanza p. 11 (telefonata n. 510, RIT 2548/17).

Brumar, quindi, domanda: “cosa dobbiamo fare?”; Galleria: “è una banalissima indagine di mercato...Lui sta facendo un’indagine di mercato perché noi abbiamo fatto la gara ad Arezzo, abbiamo fornito sia le visiere...”; Brumar: “vabbé, se ci dici quant’è il prezzo a cui vendi la giacca e...a cui hai venduto...noi gli facciamo la stessa offerta, gliela facciamo con...5 euro in più e...li facciamo contenti. Quello che mi dà fastidio, ma te lo dico da lavoratore, è che ci fanno perdere un’infinità di tempo, capito?”. Galleria quindi propone: “Tu rispondigli 369 euro”.

**105.** Nel corso di una telefonata avvenuta il 24 aprile 2018<sup>96</sup>, Brumar rappresenta a Galleria che sta “monitorando una certa situazione su Padova. Sei stato invitato a Padova? [...] Per una gara”. Galleria conferma di aver ricevuto l’invito ma replica immediatamente “non rispondo, come sai benissimo” e Brumar ribatte “E, no, certo. Questo lo sapevo...non è...volevo sapere...chi avessero...”.

**106.** Sui rapporti tra Brumar e Galleria si richiama la circostanza che Galleria acquistava i caschi destinati ai vigili da Brumar, che ha un contratto di esclusiva con Nolan con riguardo in particolare ai caschi bianchi neutri, ovvero quelli maggiormente richiesti dai vigili<sup>97</sup>.

**107.** La strategia commerciale di Galleria, nonché i rapporti tra Galleria e Orsi (definito come “concorrente di Empoli”) emergono anche da una conversazione del 31 gennaio 2018 con Tacgear.it S.r.l. di Livorno, un’impresa individuale venditrice di torce e prodotti militari dell’azienda Olight<sup>98</sup>. In tale occasione l’amministratore n. 2 di Galleria osserva: “Poi c’è da vedere un attimino, siccome ho visto che anche te la vendi, c’è da... vedere un attimino come riuscire a conciliâ sta cosa... mhmm... per esempio, noi ci ha dei Comuni che non ci se... che, di cui, diciamo che non serviamo, tipo Empoli, dove magari tu puoi... tranquillamente... voglio dire... venderla..”; Tacgear “Certo, ce...” e “Ma ascolta, io...Telo dico...Vorrei... entrare, come dire, in contrasto con voi il meno possibile...” e ancora “...ne vendo, ne vendo fuori dalla Toscana, in Toscana le vendo solo alle armerie, capito?”. Poi di nuovo Galleria, “Ecco. Sì, però, però, però ti spiego però ti spiego. Ora, ora ho fa... Nella fattispecie purtroppo l’Unione dei comuni del Mugello [in Toscana] son nostri clienti storici”. La telefonata prosegue e l’amministratore n. 2 di Galleria di nuovo guida la conversazione: “Però per dire se... si fa una cosa del genere a Empoli che invece c’è un nostro concorrente, mi serve”, “Per me... puoi, anzi, io non ci posso partecipare perché io con questo concorrente ci lavoro, mi compra la roba”, “C’ha un accordo, c’ho... Però, niente vieta che te possa andare...a venderle, capito?”. Sulle relazioni con questo concorrente “amico tra, tra virgolette”, Galleria osserva che “Certo, a meno che non mi fanno un ordine diretto, Mi fanno un ordine diretto io non posso rifiutare, Capito? Però se... io, se fanno una gara, io... anche se mi invitano, magari ci partecipo, però eh... a un prezzo più alto...”. Galleria, ancora più chiaramente, spiega: “Allora, io questo equilibrio ‘un lo posso rompere, quindi, in quel caso lì, se fanno una gara delle torce e l’è un cliente... Io magari chiamo...”, “Io magari lo chiamo e gli dico: “Che faccio, la fai te? La fo’ io? se mi dice ‘No, la fo’ io’ e allora io non me la posso fare o comunque partecipo con un prezzo più alto e tu a quel punto puoi fare quello che vuoi...”. La conversazione prosegue e Galleria afferma: “io sono perché si debba essere tutti contenti” e “[...] non voglio contratti, perché poi hai visto? Sai che succede in questi casi? Dopo diventa bagno di sangue, perché dopo non si guadagna più

<sup>96</sup> Doc. 101 all. 1.

<sup>97</sup> Doc. 80 all. 1.

<sup>98</sup> Doc. 101 all. 2.

*nessuna e, e invece no... Noi bisogna car.. Tanto voglio dire c'è, ce n'è per tutti, no?"*, con Tacgear che di nuovo concorda *"Esatto, esatto", "Certo"*.

## V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

**108.** Tutte le imprese coinvolte nell'intesa contestata sono state sentite dagli Uffici in audizione, hanno risposto alle richieste di informazioni e hanno depositato memorie difensive. Solo Kaama, quale unica richiedente, è stata sentita dal Collegio in sede di audizione finale. Di seguito si esporranno sinteticamente le argomentazioni ivi svolte dalle Parti del procedimento.

### V.1. La Galleria dello Sport

**109.** Galleria evidenzia innanzitutto come sussista una restrizione del mercato naturale, non derivante pertanto da intese illecite, bensì dalla circostanza che il mercato sia contingentato *ex lege*, in quanto le divise e gli accessori destinati alla polizia municipale possono essere ceduti solo da soggetti in possesso della licenza *ex art. 28 TULPS (v. supra Paragrafo III.2.)*<sup>99</sup>.

**110.** Inoltre, Galleria ritiene che sussistano ragioni oggettive a sostegno della necessità di riferirsi al solo mercato geografico regionale per la fornitura di divise alla Pubblica Amministrazione. Infatti, le specifiche caratteristiche delle divise richieste da ciascuna legge regionale e la conseguente impossibilità di disporre in magazzino di indumenti *standard* fa sì che il mercato si organizzi naturalmente su base regionale, con produzioni e magazzini specifici per le divise delle rispettive polizie locali, che non potrebbero mai soddisfare i requisiti delle amministrazioni di altre Regioni<sup>100</sup>.

**111.** Pertanto, Galleria ha incentrato la propria attività in Toscana, in quanto le peculiarità dei requisiti richiesti dalle leggi regionali che disciplinano le caratteristiche delle uniformi, nonché la necessità di mantenere i magazzini forniti per rispondere rapidamente all'esecuzione delle forniture renderebbe antieconomica una differenziazione della domanda regionale a cui accedere. L'unica altra Regione che Galleria in parte serve è la Liguria, in quanto le caratteristiche delle divise liguri sono molto simili a quelle usate in Toscana<sup>101</sup>.

**112.** La circostanza che Galleria non abbia partecipato a procedure indette in altre Regioni, quindi, è riconducibile solo al fatto che la stessa non poteva assumersi gli ulteriori costi di una produzione e di un magazzino secondo le specifiche fissate da altre Regioni<sup>102</sup>. Nei casi sporadici in cui Galleria ha partecipato a gare indette fuori dalla Toscana si trattava di gare relative ad accessori *standard*<sup>103</sup>.

**113.** Galleria sostiene di essere stata aggiudicataria di molte gare, tanto che negli 8 anni precedenti la Società ha ottenuto l'aggiudicazione del 90% delle gare a cui aveva partecipato in forza del raggiungimento della soglia del 70% di punteggio per la qualità dell'offerta tecnica, perché in grado di avere prontamente i campioni richiesti, la disponibilità di un magazzino capace di soddisfare immediatamente la domanda (soprattutto dei corpi di polizia locale toscana), nonché di offrire il servizio di rilevamento taglie, di sartoria e di cambio merce (anche in caso di usura). Questi ultimi,

---

<sup>99</sup> Doc. 128.

<sup>100</sup> Doc. 52.

<sup>101</sup> Doc. 73 all. 1.

<sup>102</sup> Doc. 52.

<sup>103</sup> Doc. 80 all. 1.

in particolare, costituiscono dei servizi accessori graditi alle stazioni appaltanti, al pari delle sostituzioni di taglie sbagliate e dei servizi in garanzia, quali le riparazioni in caso di danni<sup>104</sup>.

**114.** Un evento che, secondo Galleria, ha favorito particolarmente lo sviluppo della propria attività in Toscana è stata l'estensione delle caratteristiche delle divise della polizia municipale di Firenze - la cui domanda era soddisfatta al 90% da Galleria<sup>105</sup> - a tutta la Regione ad opera del Decreto del Presidente della Giunta regionale n. 6/R del 2 marzo 2009 ("*Regolamento in attuazione dell'articolo 12 della legge regionale 3 aprile 2006, n. 12 (Norme in materia di polizia comunale e provinciale) relativo ad uniformi, veicoli, strumenti e tessere di riconoscimento della polizia comunale e provinciale*"), così determinando un aumento notevole del mercato per Galleria<sup>106</sup>.

**115.** Galleria adduce l'inutilizzabilità delle intercettazioni telefoniche e ambientali eseguite nell'ambito del procedimento penale e acquisite dall'Autorità, in quanto: *i)* non sono riportate per esteso in modo completo, ma solo come sintesi e trascrizioni elaborate dalla Guardia di Finanza; *ii)* non sono stati acquisiti i provvedimenti motivati emessi dall'autorità giudiziaria; *iii)* le intercettazioni acquisite da un procedimento penale non possono essere utilizzate come prove in procedimenti diversi, quale quello amministrativo diretto all'applicazione di una sanzione, come anche confermato dalla sentenza delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione del 28 novembre 2019 (sentenza "Cavallo"), per cui non sono utilizzabili le intercettazioni nemmeno in procedimenti penali diversi da quello per cui sono state disposte<sup>107</sup>.

**116.** Ad ogni modo, nel merito delle intercettazioni acquisite dalla Guardia di Finanza, Galleria sostiene che si tratti di conversazioni tra imprenditori aventi ad oggetto i beni individuati dalla legge tra le dotazioni della Polizia Locale (e, quindi, gli stessi beni), aventi sempre il medesimo prezzo di riferimento (visto che si tratta di un mercato di nicchia), negoziati allo stesso modo e tra gli stessi soggetti. Pertanto, Galleria ritiene che non sussista alcun illecito concorrenziale, posto che in tale settore la peculiarità del bene determina la scelta del fornitore<sup>108</sup>. A ciò Galleria aggiunge che le conversazioni in questione riguardano solo una minima parte delle gare toscane a cui la Società ha partecipato in quel periodo, per cui non sussiste una rete di accordi diretti a incidere sulla concorrenza né una serie continuativa di accordi in tal senso<sup>109</sup>.

**117.** Infine, oltre ad avere riorganizzato l'azienda e sostituito i vertici aziendali, dal 20 novembre 2019, Galleria ha adottato una procedura operativa *standard* che detta il comportamento che i dipendenti devono adottare nei rapporti con i rappresentanti della P.A. che si rivolgono alla Società per avere informazioni commerciali, nonché la possibilità per i dipendenti di segnalare eventuali irregolarità all'organismo di vigilanza, organo autonomo ed esterno all'azienda (c.d. *whistleblowing*)<sup>110</sup>.

---

<sup>104</sup> Doc. 80 all. 1.

<sup>105</sup> Cfr. doc. 2.

<sup>106</sup> Doc. 80 all. 1.

<sup>107</sup> Doc. 128.

<sup>108</sup> Doc. 52.

<sup>109</sup> Doc. 128.

<sup>110</sup> Doc. 52 all. 6.

## ***V.2. Confezioni Gim***

**118.** Gim è una società gestita a livello familiare, principalmente attiva nella produzione di capi di abbigliamento professionale su misura, quali giacche, camicie, pantaloni e maglioni finalizzati alla composizione di divise per uscieri, personale dei musei e di dipendenti della Pubblica Amministrazione<sup>111</sup>. Riguardo alla domanda a cui si rivolge, Gim sottolinea di avere concentrato la propria attività nel settore privato e, pertanto, di avere partecipato in misura ridotta a gare pubbliche.

**119.** Con riguardo ai rapporti con le altre imprese del territorio toscano, Gim mette in evidenza di avere intrattenuto rapporti continuativi da decenni solo con Galleria per via della vicinanza territoriale, della conoscenza personale e dei “*mercati per certi aspetti intersecantesi*”. Gim afferma di avere avuto, invece, raramente rapporti commerciali con il concorrente Orsi<sup>112</sup>.

**120.** Per quanto concerne il mercato delle gare pubbliche, Gim evidenzia come i bandi di gara sono formulati in modo tale da garantire la copertura totale degli articoli richiesti. Pertanto, considerato che nessuna azienda è in grado di produrre tutte le voci merceologiche indicate nei capitolati, “*è necessario rivolgersi ad altre ditte per coprire le richieste*”<sup>113</sup>.

**121.** Con riferimento all'estensione geografica della propria attività, Gim ha osservato come la propria organizzazione aziendale non è compatibile con forniture geograficamente distanti, per via delle difficoltà derivanti dal rilevamento delle misure presso la sede del cliente. Solo in caso di forniture “su taglia”, Gim ha sporadicamente partecipato a delle procedure indette al di fuori della Regione Toscana. Infatti, le spese di viaggio e di soggiorno presso il luogo dove devono essere rilevate le misure non rendono profittevole l'esecuzione di una committenza fuori Regione o anche in Toscana ma in luogo distante dalla propria sede di Prato, considerando che per lo più si tratta di ordini modesti<sup>114</sup>. Né tantomeno è conveniente rivolgersi a terzi per la rilevazione delle misure considerato che comunque debbono essere retribuiti<sup>115</sup>.

**122.** Gim ritiene che debba essere esclusa la propria responsabilità da qualsivoglia accordo spartitorio, anche alla luce dell'intercettazione ambientale (Sintesi\_RIT.2547\_1916, 7 maggio 2018) in cui Galleria non menziona Gim con riferimento alla spartizione della Toscana (“*A noi ci arrivano richieste dalla PUGLIA, richiesta dal LAZIO, richieste dalla BASILICATA, richieste dall'UMBRIA... Ma noi... allora... se si dovesse fare... rispondere a tutti. Noi si è deciso di rispondere solo in Toscana... e nemmeno tutta perchè ci si ha [...] ORSI che comunque parte dei comuni ce li ha lui... Quindi. Ognuno c'ha le sue re... le sue regioni. Perchè se no poi diventa un bagno di sangue...*”, v. *supra* Paragrafo IV.2.)<sup>116</sup>.

**123.** Con riferimento alla procedura indetta dal Comune di Massa, Gim sostiene che dalle conversazioni intercettate emergerebbe solo che i vertici di Galleria avrebbero rappresentato la volontà che Brumar (che non rappresenta un concorrente di Gim per caratteristiche aziendali e tipologia di prodotti venduti) non si aggiudicasse la gara, mentre i soci di Gim rimangono

---

<sup>111</sup> Doc. 31.

<sup>112</sup> Doc. 123.

<sup>113</sup> Doc. 44.

<sup>114</sup> Doc. 70.

<sup>115</sup> Doc. 44.

<sup>116</sup> Doc. 123 e 53 all. 2.11.

estremamente vaghi circa la volontà di partecipare o meno alla gara. Le dichiarazioni di Gim nelle conversazioni intercettate, invece, devono essere intese come mere prevalutazioni circa la scelta da assumere in ordine alla presentazione di un'offerta, in quanto alcuni capi non rientravano tra quelli rifornibili direttamente da Gim ma necessitavano di essere acquistati da terzi. Né può essere ritenuto un comportamento anticoncorrenziale la scelta di non partecipare ad una gara, quanto invece una pratica commerciale diretta a valutare la possibilità di presentare un'offerta<sup>117</sup>.

**124.** La telefonata intercettata relativa alla procedura del Comune di Vaiano (v. *supra* Paragrafo IV.1.3.) deve essere invece intesa solo come una lecita richiesta di campioni.

**125.** Riguardo alla gara bandita dall'Accademia di Firenze (v. *supra* Paragrafo IV.1.6.), la circostanza che dall'intercettazione della telefonata tra Gim e Galleria emerge un accordo volto a favorire l'aggiudicazione a Gim (specialmente nella parte in cui Galleria dice *"Tu te lo vedi arrivare...la roba è tua"*), Gim sostiene che tale affermazione può intendersi nel senso che il materiale poteva essere fornito solo da Gim, in quanto offre prodotti 100% *made in Italy*, come richiesto dal bando, mentre Galleria vende anche prodotti fabbricati all'estero<sup>118</sup>.

**126.** In conclusione, Gim ritiene che le intercettazioni utilizzate a sostegno degli addebiti siano meri elementi isolati che non assurgono a grado di indizi gravi, precisi e concordanti. La condotta di Gim, invece, sembra discendere da una parcellizzazione dei singoli elementi probatori, e non già – come richiesto dalla giurisprudenza amministrativa – da *"una valutazione globale delle prove acquisite, al fine di dare evidenza dell'intero assetto dei rapporti intercorrenti tra le imprese"* (Consiglio di Stato, Sez. VI, sentenza del 10 gennaio 2020, n. 236).

**127.** Ciò che può emergere dalle intercettazioni è che solo Galleria dello Sport abbia tentato accordi per la spartizione del mercato, raggiunti poi con alcune imprese. Inoltre, Gim non ha beneficiato di alcun vantaggio, considerato che nel corso di molti anni ha visto l'aggiudicazione solo di un numero limitato di gare dal valore molto contenuto<sup>119</sup>.

### ***V.3. Confezioni Orsi***

**128.** Orsi è prevalentemente attiva in Toscana, in considerazione del ridotto organico aziendale (essendo dotata di una forza-lavoro non superiore alle tre unità) e del fatto che, commerciando abbigliamento confezionato su misura, risulta difficoltoso e costoso fornire capi di abbigliamento su misura lontano dalla sede<sup>120</sup>. Ciò risulta comprovato dalla circostanza per cui nel periodo in cui Orsi, Gim e Galleria erano soggette alle misure cautelari di interdizione dall'esercizio dell'attività con la Pubblica Amministrazione, i corpi di polizia locale dei vari comuni toscani normalmente da loro riforniti hanno lamentato che le aziende ubicate fuori Regione a cui avevano dovuto fare ricorso per le forniture avevano effettuato consegne tardive e/o di scarsa qualità, nonché non avevano curato il controllo delle taglie e le rifiniture<sup>121</sup>.

**129.** Orsi evidenzia che si tratta di un mercato fisiologicamente limitato, in quanto sono poche le società dotate dei requisiti per ottenere la licenza prefettizia, che offrono garanzia di affidabilità e

---

<sup>117</sup> Doc. 123.

<sup>118</sup> Doc. 70.

<sup>119</sup> Doc. 123.

<sup>120</sup> Doc. 43.

<sup>121</sup> Doc. 73 all. 1.

forniscono materiali di qualità, nonché che siano in grado di fornire il vestiario completo e conforme rispetto a quanto stabilito dalle normative regionali. Ciò risulta confermato dal fatto che oggi vi siano in Italia solo 1027 licenze prefettizie valide, di cui 78 in Toscana (v. *supra* Paragrafo III.2.)<sup>122</sup>.

**130.** Orsi, inoltre, spiega i ribassi esigui proposti al momento dell'offerta alla luce dei ridotti margini guadagnati dalle imprese del settore.

**131.** Riguardo alla procedura bandita dalla Galleria dell'Accademia di Firenze, Orsi nega di aver presentato offerte di comodo o di essere stata parte di un accordo illecito. Infatti, da una conversazione interna a Galleria riportata nell'ordinanza del Tribunale di Firenze (v. *supra* nota n. 1) risulta che vi sia concorrenza tra Orsi, Gim e Galleria, poiché i rappresentanti di Galleria dichiarano di volere interloquire con Orsi e Gim, ma ritengono Gim la più pericolosa concorrente<sup>123</sup>. Per Orsi da tale conversazione risulta palese che tra le tre società toscane vi sia concorrenza e che non sussista alcun accordo per la spartizione dei territori o per la vincita delle gare<sup>124</sup>.

**132.** Anche con riguardo al Comune di Siena, Orsi nega di aver presentato alcuna offerta di comodo. Sul punto, Orsi precisa che lo stralcio di telefonata in cui Orsi chiede “*Siena? Listino?*” e Galleria risponde “*Vai di listino, sì...vai di listino*” (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.) debba essere contestualizzato.

**133.** Infatti, considerato che Galleria è un fornitore di Orsi, tale telefonata deve essere ricondotta alla legittima necessità di Orsi di avere contezza del prezzo a cui avrebbe potuto acquistare la merce necessaria per la fornitura al Comune di Siena prima della formulazione dell'offerta, posto che i costi dei fornitori incidono inevitabilmente sulla sostenibilità dell'offerta stessa.

**134.** D'altra parte, Orsi ritiene che quanto descritto ai punti 36, 37 e 39 della CRI riguardo alla prassi di settore di rifornirsi da altri operatori, alla decisione di partecipare a procedure indette al di fuori della propria Regione e alle richieste di rilievo delle misure da parte delle stazioni appaltanti, consenta di giustificare i rapporti di fornitura tra operatori dello stesso settore, il fatto che Orsi operi prevalentemente in Toscana, nonché la descritta richiesta di listino riguardo alla procedura di Siena<sup>125</sup>.

**135.** Anche con riguardo alla gara indetta dall'Opera della Primaziale Pisana, Orsi nega la presentazione di un'offerta di comodo. La telefonata in cui Orsi avrebbe annunciato a Galleria l'intenzione di proporre un'offerta più bassa di un euro (v. *supra* Paragrafo IV.1.2.) deve essere valutata, considerando che Orsi ha poi comunicato di non aver effettuato alcuna offerta (“*gli ho fatto nulla*”)<sup>126</sup>. Per Orsi, nell'ambito di una gara d'appalto, “effettuare un'offerta al ribasso” e “non partecipare” sono cose diverse, poiché il “non partecipare” e “proporre un'offerta al ribasso” possono comportare esiti assolutamente differenti sull'esito della gara stessa<sup>127</sup>.

**136.** Per la gara del Comune di Cecina, Orsi esclude la sussistenza di alcun accordo anti-concorrenziale, posto che non è stata acquisita nessuna intercettazione rilevante. Inoltre, in quell'occasione era semplicemente pervenuta all'azienda una richiesta di preventivo di Cecina, a cui poi era seguito dopo un mese direttamente l'ordine di poche migliaia di euro di fornitura per

---

<sup>122</sup> Doc. 127.

<sup>123</sup> Doc. 43.

<sup>124</sup> Doc. 127.

<sup>125</sup> Doc. 127.

<sup>126</sup> Doc. 53 all. 1.15.

<sup>127</sup> Doc. 127.

abbigliamento estivo per cui era necessario solo un giorno di attività per la rilevazione delle misure<sup>128</sup>.

**137.** A riguardo, Orsi ha depositato un verbale di sommarie informazioni, *ex art. 391-bis, c.p.p.*, rese il 5 ottobre 2020 in sede di indagini difensive al difensore di una delle persone indagate nel procedimento penale da parte del comandante della polizia municipale di Cecina<sup>129</sup>, da cui risulta che è stato proprio quest'ultimo a scegliere Orsi senza nessuna interferenza illecita e solo perché l'azienda era considerata seria ed attiva nel settore da anni.

**138.** Relativamente alla gara del Comune di San Giuliano Terme, la Parte esclude la sussistenza di alcuna concertazione, posto che la circostanza che da una conversazione interna a Galleria (*v. supra* Paragrafo IV.1.4.) emerga che Orsi avrebbe chiesto il valore dell'offerta non ha alcuna rilevanza, considerato anche che Orsi poi non avrebbe partecipato. Non sussiste, infatti, alcuna intercettazione che abbia coinvolto Orsi da cui risulti che la stessa fosse a conoscenza di condotte illecite relative alla procedura, posto che Orsi non ha partecipato alla gara e che dalla conversazione tra i rappresentanti di Galleria emerge solo che sia stato chiesto quanto Galleria abbia offerto a San Giuliano perché tale informazione servirebbe a Orsi, la quale, tuttavia, non avrebbe preso parte alla conversazione<sup>130</sup>.

**139.** Per quanto concerne la gara del Comune di Massa, Orsi sostiene invece di essere stata pregiudicata, posto che Galleria avrebbe dissuaso Orsi dal partecipare (*v. supra* Paragrafo IV.1.1.). Tra l'altro la società decise di non presentare alcuna offerta per ragioni di convenienza economica, posto che avrebbero dovuto sostenere un costo effettivo di € 19.000 a fronte di un'offerta di circa € 20.000<sup>131</sup>.

**140.** Per la procedura indetta dal Comune di Vaiano, Orsi osserva che non sussiste alcun indizio nei confronti della Società, posto che viene solo addebitata l'astensione dalla procedura<sup>132</sup>.

#### ***V.4. Brumar***

**141.** Brumar, quale distributore in esclusiva dei caschi speciali del gruppo Nolan destinati solo alle Polizie Locali, rappresenta che la relazione con Galleria dal 2013 al 2018 si è limitata alla fornitura solo di tali caschi, che comunque non sono mai stati oggetto delle forniture delle procedure di scelta del contraente in esame.

**142.** Brumar ritiene di essere estranea all'accordo anticoncorrenziale in esame e che tale estraneità emerge anche dal tenore di alcune intercettazioni acquisite dalla Guardia di Finanza. Ad esempio, dall'intercettazione n. 2823/17 del 17 gennaio 2018, nella parte in cui Galleria, parlando con Gim, asserisce che Brumar non compra nulla da loro e conseguentemente Gim chiede se possa intervenire con Brumar per impedire la loro partecipazione a Massa. A tale richiesta, Galleria risponde “*no, no, no, no, no*” (*v. supra* Paragrafo IV.1.1.). Tale risposta, secondo la Parte, dimostra come non vi potesse

---

<sup>128</sup> Doc. 73 all. 1.

<sup>129</sup> Doc. 127 all. 1.

<sup>130</sup> Doc. 127.

<sup>131</sup> Doc. 73 all. 1.

<sup>132</sup> Doc. 127.

essere alcun accordo spartitorio tra Brumar e le altre società anche perché Gim e Galleria non erano a conoscenza del fatto che Brumar fosse stata invitata o meno a partecipare alla gara<sup>133</sup>.

**143.** A ciò Brumar aggiunge che, con riguardo a tutte le gare contestate, essa non è stata né invitata né suggerita da Galleria<sup>134</sup>, né alcuna fornitura è stata effettuata dalla stessa durante il periodo di svolgimento delle gare né successivamente<sup>135</sup>. Ciò dimostra ulteriormente la mancanza assoluta di collegamento tra Brumar e le aziende coinvolte nel procedimento<sup>136</sup>.

**144.** Al contrario, le scelte commerciali di Brumar rispetto alle procedure di gara a cui partecipare dipendono da altri fattori, quali: le disponibilità di merce giacente in magazzino, la capacità di investimento finanziario del momento, la solvibilità dell'Ente, nonché la distanza fra l'Ente e la sede del fornitore (elemento determinante per via della richiesta di rilevazione delle taglie del dipendente)<sup>137</sup>. La Parte evidenzia come la previsione di precipue caratteristiche delle uniformi dettate dalle discipline regionali incide sulle scelte di partecipazione alla procedura da parte dell'azienda. Pertanto, in considerazione del fatto che la sede di Brumar è a Viterbo, le Regioni maggiormente servite sono il Lazio, l'Umbria e la Toscana. Fino a qualche tempo fa la società era parimenti attiva in Emilia-Romagna, dove aveva anche una sede (poi chiusa nel 2020)<sup>138</sup>.

**145.** Con riguardo all'intercettazione n. 2547/1918 del 7 maggio 2018 (v. *supra* Paragrafo IV.2.), nella parte in cui il rappresentante di Galleria afferma che *“il LAZIO e l'UMBRIA non gli si risponde perchè c'è BRUMAR, [...] Ognuno c'ha le sue re... le sue regioni.”*, Brumar evidenzia come tali dichiarazioni non sono altro che espressione di vanteria da parte di Galleria, nel senso che detta azienda voleva presentarsi come più potente di quello che in concreto fosse, pur non avendo la forza aziendale per poter svolgere un ruolo di coordinatore/controllore delle forniture. Ad ogni modo, tali dichiarazioni non sono neanche corrispondenti ai fatti, visto che comunque Galleria ha partecipato a gare anche in Umbria<sup>139</sup>.

**146.** Riguardo alle intercettazioni che hanno direttamente coinvolto il rappresentante di Brumar, la Parte ha precisato che la telefonata relativa all'indagine di mercato svolta dal Comune di Arezzo (v. *supra* Paragrafo IV.2.) riguardava la richiesta di quotazione da parte del Comando di Polizia aretino di una esigua fornitura di uno specifico prodotto trattato da Brumar quale esclusivista Nolan (ovvero le visiere con *pinlock*, cioè la visiera anti-appannamento da inserire nel casco), che normalmente è venduto come accessorio unitamente al prodotto principale. Pertanto, Brumar aveva contattato Galleria per capire perché tale visiera con *pinlock* fosse stata richiesta direttamente a Brumar, visto che la fornitura principale (i caschi) era stata effettuata da Galleria<sup>140</sup>. La parte della conversazione intercettata in cui Brumar afferma *“metti 5 euro in più e li facciamo contenti”* deve essere intesa nel senso che la stessa in realtà non aveva intenzione nemmeno di rispondere alla richiesta. Tuttavia, in forza di un regolamento Consip, la risposta alla richiesta di preventivo deve essere resa se superiore

---

<sup>133</sup> Doc. 74bis.

<sup>134</sup> Doc. 74bis.

<sup>135</sup> Doc. 96.

<sup>136</sup> Doc. 74bis.

<sup>137</sup> Doc. 46.

<sup>138</sup> Doc. 74bis.

<sup>139</sup> Doc. 74bis.

<sup>140</sup> Doc. 96.

ai 400 euro, che in quel caso venivano superati per pochi euro e ciò costringeva comunque l'azienda a rispondere. Tutto ciò ha spinto Brumar a dire a Galleria che avrebbe messo "5 euro in più" rispetto a quanto offerto da Galleria. Si trattava, quindi, di una fornitura così modesta da non rendere economicamente conveniente l'esecuzione.

**147.** L'altra intercettazione relativa ad una gara ad invito sottosoglia indetta dal Comune di Padova (v. *supra* Paragrafo IV.2.) aveva ad oggetto specificatamente dei caschi Nolan con l'applicazione del sistema di comunicazione Bluetooth. Pertanto, Brumar aveva partecipato alla procedura "*quale distributore tecnicamente più attrezzato in considerazione del know how tecnico-commerciale*", fatto ben noto agli altri operatori del settore<sup>141</sup>. L'affermazione "*Come sai benissimo*" deve essere riferita alla circostanza che da queste commesse basse i profitti tratti sono scarsi<sup>142</sup>.

#### **V.5. Kaama**

**148.** Rispetto alle altre imprese coinvolte nel procedimento, oltre ad avere un valore di produzione medio notevolmente superiore (v. *supra* Paragrafo I), Kaama si distingue in quanto è un'impresa di produzione (e non di mera rivendita) di capi tecnici di alta qualità e primariamente di giacche a vento. Kaama, infatti, offre pressoché esclusivamente materiale tecnico come: giacconi, giubbini, copripantaloni, completi caschi e guanti da moto, tute operative, polo e pantaloni tecnici, pile, *softshell*, calzature tecniche, corpetti antiproiettile<sup>143</sup>. La Parte, invece, non produce né divise né accessori o buffetteria<sup>144</sup>.

**149.** In considerazione del fatto che è un'azienda di medie dimensioni produttrice di capi tecnici, Kaama privilegia le procedure di maggiore valore<sup>145</sup>. La scelta delle gare a cui partecipare si basa poi su una serie di fattori, quali: le specifiche previsioni regionali rispetto alle caratteristiche dell'abbigliamento della polizia locale, da cui discende una diversificazione del prodotto e la focalizzazione dell'azienda su quattro/cinque Regioni; la celerità dei pagamenti da parte delle amministrazioni e, per tale ragione, la Società privilegia la partecipazione in Emilia-Romagna, Veneto, Lombardia e Friuli-Venezia Giulia; la tempistica di consegna rispetto a quella di produzione (nel ponderare tale elemento si deve considerare se si tratta di materiale prodotto dalla stessa Kaama o se debba essere acquistato da terzi); la previsione di lotti tecnici, per i quali Kaama è specializzata (la maggiore concentrazione dell'attività nel centro-nord è giustificata anche dal fatto che le gare in tali aree geografiche più frequentemente prevedono degli specifici lotti per capi tecnici); l'incidenza di eventuali servizi accessori richiesti; i tempi previsti per il rilevamento delle misure individuali; i tempi ed i costi per l'eventuale consegna differita dei capi; la richiesta di un servizio di sartoria nelle vicinanze del luogo di esecuzione della fornitura, etc. Inoltre, per Kaama è particolarmente complesso partecipare a gare eterogenee in cui venga richiesto abbigliamento tecnico unitamente a capi non tecnici, come le scarpe e le camicie. La logica di partecipazione alle gare di Kaama si

---

<sup>141</sup> Doc. 96.

<sup>142</sup> Doc. 74bis.

<sup>143</sup> Doc. 48.

<sup>144</sup> Doc. 48 e 124. Tra l'altro, la società ha una *partnership* con un'importante azienda del settore dei giubbotti tecnici, che produce in particolare un giubbotto-airbag necessario per la sicurezza stradale. Con tale azienda Kaama ha studiato due completi di abbigliamento rispettivamente per l'estate e per l'inverno, su cui Kaama gode di un'esclusiva (doc. 83 all. 1).

<sup>145</sup> Doc. 124.

sintetizza, quindi, nella convenienza economica e nella presenza di un lotto dedicato all'abbigliamento tecnico<sup>146</sup>.

**150.** Un ulteriore fattore di ponderazione nella selezione delle gare a cui partecipare è la frammentazione delle procedure. Molte Regioni, come la Toscana, non hanno un sistema di accentramento della gestione delle procedure e, pertanto, le gare sono tendenzialmente di importo modesto in quanto parcellizzate tra i vari enti locali, a differenza dell'Emilia Romagna, dove l'agenzia Intercent-ER opera come centrale d'acquisto bandendo appalti di valore superiore al milione di euro. Per Kaama, pertanto, organizzare una fornitura per corpi di polizia municipale di ridotte dimensioni non risulta conveniente, specialmente se la stazione appaltante si trova lontano dalla sede aziendale (ovvero a più di 250 km di distanza)<sup>147</sup>.

**151.** Kaama sostiene che la mancata partecipazione ad alcune procedure in Toscana non discende da un accordo con altri operatori, bensì integra solo una mera rinuncia a procedure non vantaggiose. In primo luogo, le mancate partecipazioni si fondavano su legittime ragioni economiche (come la previsione di prezzi a base d'asta molto bassi tali da rendere non profittevole l'eventuale aggiudicazione o gli importi modesti delle gare in considerazione delle capacità dell'azienda) e tecniche (quali la richiesta nei capitolati di gara di capi non prodotti e/o non commercializzati da Kaama). In secondo luogo, l'estraneità a qualsivoglia accordo relativo al mercato toscano emerge anche dal fatto che Kaama abbia partecipato anche ad altre procedure indette in Toscana<sup>148</sup>.

**152.** Riguardo alla gara bandita dall'Opera della Primaziale di Pisa, posto che è stato definito come mercato rilevante quello delle *“forniture di divise alla pubblica amministrazione e, in particolare, delle forniture di divise destinate ai corpi di polizia locale per le quali è necessaria la titolarità di specifiche licenze ex art. 28 TULPS”*, preliminarmente Kaama contesta l'inclusione della gara per via della natura giuridica dell'ente, ovvero ONLUS di natura ecclesiastica e non già, quindi, una Pubblica Amministrazione. Inoltre, la fornitura di massa vestiaria, per i lotti di interesse di Kaama, non riguardava divise assimilabili a quelle dei corpi di polizia locale.

**153.** Nel merito delle eccezioni, poi, la Parte osserva che, nonostante molte delle imprese non abbiano partecipato ad uno o più lotti per cui erano state invitate, gli Uffici non hanno preso in considerazione tali astensioni. La mancata partecipazione di Kaama sarebbe stata dettata da legittime ragioni economiche e tecniche connesse alla formulazione del capitolato speciale d'appalto. In particolare, il giaccone unisex in Goretex richiesto dal lotto 2 non è più prodotto da Kaama almeno dal 2016, se non in minime quantità. Inoltre, i prezzi a base d'asta degli altri capi erano troppo bassi, alla luce della qualità tecnica dei capi prodotti da Kaama. Né era possibile per Kaama presentare alcuna offerta riguardo al lotto 3, considerato che le calzature non rientrano tra le merci normalmente commercializzate da Kaama e comunque erano difficilmente acquistabili. Per quanto concerne il lotto 4, gli accessori richiesti non rientrano nella produzione di Kaama e, pertanto, non avrebbe potuto consegnare la campionatura richiesta a pena di esclusione nei tempi previsti. Inoltre, Kaama aggiunge che nella valutazione dell'astensione sono stati anche considerati i costi da affrontare per il trasporto e per il rilievo delle misure: la partecipazione alla gara dell'Opera determinava un costo

---

<sup>146</sup> Doc. 48 e 83 all.1.

<sup>147</sup> Doc. 83 all.1.

<sup>148</sup> Doc. 124 e allegati.

notevole a fronte di margini non remunerativi. Inoltre, proprio per tale gara Galleria non si era rifornita da Kaama<sup>149</sup>.

**154.** L'astensione dalla procedura di San Giuliano Terme, invece, è riconducibile al modesto importo dell'appalto (pari a meno di € 20.000) per una fornitura eterogenea e pressoché priva di capi tecnici. Kaama contesta, inoltre, di non avere fornito la merce a Galleria per l'esecuzione di tale fornitura.

**155.** Riguardo alle intercettazioni acquisite agli atti, Kaama rileva che l'utilizzo di intercettazioni raccolte al di fuori di un procedimento penale deve essere adeguatamente ponderato, specialmente in considerazione della mancanza nel procedimento *antitrust* di un sistema di garanzie articolato come quello penale. Pertanto, è necessario comprendere il contesto di riferimento per utilizzarle adeguatamente<sup>150</sup>.

**156.** Inoltre, la Parte contesta il pregiudizio discendente da intercettazioni relative a conversazioni di terzi (ovvero gli amministratori di Galleria dello Sport) estranei alla Società e ai suoi amministratori<sup>151</sup>. Non sussistono, quindi, contatti diretti e significativi tra Kaama e Galleria né tra Kaama e le altre società Parti del procedimento, se non un'interlocuzione di un dipendente di Kaama privo di autonomia negoziale (v. *supra* Paragrafo IV.2.). Riguardo alla specifica conversazione, Kaama osserva che il proprio dipendente ha riferito di aver detto all'istruttore direttivo della polizia municipale di Arezzo che - anche se avesse acquistato le giacche da Galleria - le avrebbe pagate allo stesso prezzo, in quanto si trattava di una fornitura antieconomica per Kaama, visto l'esiguo ammontare della richiesta.

**157.** Con riguardo all'intercettazione n. 2547/2018 del 7 maggio 2018 (v. *supra* Paragrafo IV.2.), la Parte precisa che l'affermazione del rappresentante di Galleria per cui il medesimo dipendente di Kaama avrebbe intimato a Galleria di comprare da Kaama i giacconi altrimenti "*lui poi partecipa direttamente alle gare. Viene a rompere direttamente in Toscana*" è solo una congettura elaborata autonomamente da Galleria e solo all'interno della sua attività aziendale<sup>152</sup>.

**158.** Kaama - alla luce delle conclusioni formulate nella CRI - contesta la disparità di trattamento rispetto a Brumar, nonché rispetto a Forint, Uniformeria, Siggì e Giesse Sassari. Infatti, Kaama, al pari di Brumar, è una fornitrice di Galleria e le intercettazioni relative ad entrambe le società sono mere dichiarazioni di Galleria. Inoltre, ancorché Kaama sia stata invitata nell'ambito delle procedure in esame, si trattava di gare non convenienti dal punto di vista tecnico e/o economico, come sopra esposto. Riguardo, invece, agli operatori non coinvolti nel procedimento, ma parimenti astenuti dal presentare offerte per le gare in esame, Kaama obietta che la giustificazione utilizzata nella CRI per escluderne la partecipazione, ovvero che si trattava di gare scarsamente appetibili anche in considerazione dei costi di trasporto e di attagliamento, ricorre anche nei riguardi di Kaama. Da ciò pertanto discende la disparità di trattamento.

**159.** Per quanto concerne i rapporti tra Galleria e Kaama, quest'ultima precisa di non avere mai avuto alcun legame particolare con Galleria, che era solo un cliente che acquistava da Kaama dei prodotti, così come da altri operatori. L'astensione di Kaama da alcune procedure non poteva in alcun modo essere qualificata come una "*compensazione di consistenti acquisti in esclusiva da parte*

---

<sup>149</sup> Doc. 129.

<sup>150</sup> Doc. 124.

<sup>151</sup> Doc. 129.

<sup>152</sup> Doc. 83 all.1.

*di Galleria*”, in quanto Galleria non era esclusivista di Kaama né Kaama si era obbligata a rivendere solo a Galleria. Inoltre, Kaama non aveva alcuna informazione sulla destinazione degli acquisti di Galleria, se non nei casi in cui venisse richiesta la personalizzazione dei capi di abbigliamento. Il fatto per cui in Toscana non molti operatori si rivolgevano alla Parte per le forniture è riconducibile alla richiesta da parte della stessa di ordini minimi di acquisto ai fini di una migliore organizzazione della propria attività produttiva<sup>153</sup>.

**160.** La Parte evidenzia che Galleria e Kaama sono due realtà aziendali completamente diverse. Infatti, i capi venduti da Kaama sono prodotti dalla stessa società e solo una frazione minima di capi vengono acquistati da terzi per essere rivenduti (es. guanti, magliette, sottocasco), mentre Galleria prevalentemente acquista da terzi e poi vende assemblando i completi. Inoltre, le due aziende hanno strategie commerciali non paragonabili: Galleria è un semplice rivenditore che difficilmente può riuscire a concorrere su lotti di capi tecnici di grandi dimensioni con aziende di produzione, come invece fa Kaama. Quindi, non è verosimile pensare che Galleria possa rinunciare ad una gara di dimensioni notevoli per compiacenza verso la Kaama, bensì perché non ha la capacità tecnica ed economica per parteciparvi. Con riferimento alle gare in esame, Kaama afferma che non sarebbe plausibile che Galleria rinunci ad una gara da 1.000.000 (Intercent-ER) in cambio di una commessa da 19.000 euro (come quella indetta dal Comune di San Giuliano Terme).

#### ***V.6. La Rochelle***

**161.** La Rochelle, società artigiana a conduzione familiare, produce abbigliamento professionale ed è specializzata nel ramo dell'abbigliamento per la polizia locale dal 2013, rifornendo amministrazioni piemontesi e, in particolare, quelle site nelle province di Alessandria e Cuneo e principalmente nell'area di San Giorgio Canavese, dove ha sede l'azienda<sup>154</sup>.

**162.** Le peculiarità delle divise della polizia locale dei comuni piemontesi sono infatti tali, in particolare per tessuti, colori e modelli, che La Rochelle è in grado di fatto di produrre solo per quel mercato, limitando le partecipazioni a procedure extra-regione a forniture di accessori, spesso di modesta entità ed importo. Infatti, l'azienda ha partecipato a procedure indette al di fuori del Piemonte solo in occasione di approvvigionamenti per cui non era necessario rilevare le misure (posta l'insostenibilità economica del costo della trasferta e di eventuali cambi), per lo più aventi ad oggetto singoli articoli non prodotti da La Rochelle, come le calzature<sup>155</sup>. I fornitori terzi di La Rochelle sono, tra gli altri, Brumar per i caschi e Kaama per i giubbotti da moto.

**163.** Riguardo alle intercettazioni che coinvolgono La Rochelle, la Parte premette che il soggetto interessato dalle intercettazioni è stato formalmente allontanato dall'azienda, nonché è destinatario di una misura cautelare consistente nel divieto di avvicinamento all'attuale responsabile della Società per i reati di cui agli art. 612-*bis* e 61 c.p., per fatti avvenuti tra il 2017 e il 2020. Tale soggetto in plurime occasioni ha adottato iniziative imprenditoriali autonome rispetto all'attività e talvolta anche impossibili da realizzare considerata l'effettiva dimensione aziendale di La Rochelle.

---

<sup>153</sup> Doc. 124.

<sup>154</sup> Doc. 59 e 76.

<sup>155</sup> Doc. 76.

**164.** Tuttavia, con riferimento a quanto contenuto in alcune intercettazioni (RIT. 2548/17 del 18 aprile 2018; 2548/20079 del 7 maggio 2018)<sup>156</sup>, la Parte ritiene che in quelle occasioni l'agente di commercio - nella sua attività di commerciale esterno di Galleria - avesse al più provato a far sì che Galleria partecipasse a delle gare in Piemonte, ma non insieme a La Rochelle. D'altra parte, è inverosimile che La Rochelle possa avere interesse alle gare indette in Toscana, in quanto non le è realmente possibile operare in quel territorio. Per La Rochelle la Toscana non è fungibile con il Piemonte<sup>157</sup>.

## VI. VALUTAZIONI

### VI.1. Il mercato rilevante

**165.** Secondo costante orientamento giurisprudenziale in materia di intese, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca l'accordo o la pratica concordata tra imprese. Tale definizione è successiva rispetto all'individuazione dell'intesa - atteso che l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa medesima circoscrivono il mercato - ed è funzionale alla delimitazione dell'ambito nel quale l'intesa può restringere o falsare il meccanismo concorrenziale e all'individuazione del suo grado di offensività<sup>158</sup>.

**166.** L'ambito economico coinvolto dai comportamenti collusivi sopra descritti è quello delle forniture di abbigliamento e accessori destinati al personale in servizio presso enti pubblici, nel cui novero rientrano anche le forniture di divise destinate ai corpi di polizia locale, per le quali è necessaria la titolarità di specifiche licenze prefettizie, ex art. 28, TULPS<sup>159</sup> (v. *supra* Paragrafo III.2.). In tale ambito, la concertazione ha coinvolto le gare riportate alla Tabella n. 1.

**167.** Si ritiene, quindi, di circoscrivere il mercato merceologico e geografico all'insieme delle gare, tutte ricadenti nell'area della regione Toscana in cui si è riscontrata la concertazione (v. *supra* Tabella n. 1), poiché è in questo perimetro che le evidenze danno conto del venir meno dei reciproci vincoli concorrenziali con precipuo riferimento ad alcune delle Parti del procedimento<sup>160</sup>.

### VI.2. Qualificazione dell'intesa

**168.** L'insieme delle evidenze raccolte consente di accertare l'esistenza di un'intesa unica, complessa e continuata in violazione dell'art. 2 della legge n. 287/90, posta in essere da Galleria, Orsi e Gim. Diversamente, gli elementi acquisiti nel corso dell'istruttoria non rendono possibile svolgere analoga valutazione anche nei confronti di Kaama, Brumar e La Rochelle.

**169.** Oggetto dell'illecito perpetrato da Galleria, Orsi e Gim consiste nel coordinamento della reciproca strategia di partecipazione alle seguenti procedure di affidamento nell'area della Regione Toscana: Comune di Massa (CIG Z4E210251D), Opera della Primaziale Pisana, Comune di Vaiano

---

<sup>156</sup> Doc. 53 all. 2.13, 2.15.

<sup>157</sup> Doc. 76.

<sup>158</sup> Cfr. Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza del 3 giugno 2014, n. 2837 e, da ultimo, Consiglio di Stato, sentenza del 15 aprile 2021, n. 3566 (Affidamento appalti per attività di antincendio boschivo).

<sup>159</sup> Doc. 86.

<sup>160</sup> Cfr. Consiglio di Stato, sentenza del 18 maggio 2017, n. 4733 (Gare per servizi di bonifica e smaltimento di materiali inquinanti e/o pericolosi presso gli arsenali di Taranto, La Spezia ed Augusta).

(CIG Z122343C91), Comune di San Giuliano Terme (CIG ZA224B555E), Comune di Cecina (CIG: Z402386DD5), Galleria dell'Accademia di Firenze (CIG ZA224B555E), Comune di Siena (CIG Z8E23F3B94).

**170.** Si è in presenza, quindi, di un'intesa anticoncorrenziale per oggetto, che si è sostanziata in un cartello orizzontale segreto avente lo scopo di condizionare le procedure pubbliche di scelta del contraente con l'obiettivo primario di neutralizzare il confronto competitivo (c.d. *bid rigging*). In tale ambito, la giurisprudenza amministrativa ha affermato in plurime occasioni che *“le infrazioni anticoncorrenziali che mirano al coordinamento e alla concertazione delle strategie di partecipazione a gare d'appalto possono essere considerate, per loro stessa natura dannose per il buon funzionamento del normale gioco della concorrenza, perché la probabilità di effetti negativi è talmente alta da rendere inutile la dimostrazione degli effetti concreti sul mercato, ai fini dell'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, TCE”* (da ultimo, Consiglio di Stato, sentenze nn. 3555/2021 e 3566/2021 e nn. 5372-5373/2021).

**171.** Nel caso di specie, Galleria, Orsi e Gim hanno posto in essere un'unica intesa continuata e complessa, caratterizzata dalla ripetizione, nel tempo, di una serie di comportamenti collegati tra loro dalla comune volontà di ripartizione anticoncorrenziale delle gare relative alla fornitura di abbigliamento professionale per dipendenti di enti pubblici. Un cartello unico, infatti, si configura come un'unica e continua violazione commessa in un determinato arco temporale e con gradi di partecipazione variabili a seconda dell'impresa, in quanto ciò che rileva è il medesimo fine anticoncorrenziale. Inoltre, l'intesa complessa può variare di volta in volta e i suoi meccanismi possono essere adeguati o rafforzati per tener conto delle sopravvenienze. A ciò si aggiunga che, in considerazione della complessità delle condotte, non è necessario distinguere tra accordi e pratiche concordate nell'ambito della medesima infrazione continuata<sup>161</sup>. Infatti, la valutazione di illiceità non è inficiata dalla possibilità che uno o più elementi di una serie di atti o del comportamento continuato in esame possano individualmente e di per sé costituire una violazione dell'art. 2 della legge n. 287/90. In quest'ottica, sarebbe artificioso distinguere ogni singola condotta quando si è di fronte ad una singola violazione che si manifesta in una serie di attività anticompetitive che hanno luogo nel periodo di attuazione dell'intesa<sup>162</sup>.

**172.** Tali rapporti collusivi si sostanziano nella conclusione di accordi volti ad individuare quale delle Parti avrebbe dovuto ottenere l'affidamento dall'ente pubblico. La concertazione in esame include anche la presentazione di offerte di comodo o comportamenti di astensione di favore talora compensati dall'acquisto di forniture.

**173.** Le condotte in esame riguardano procedure competitive svolte nel corso del 2018.

### ***VI.3. Le condotte contestate***

**174.** Di seguito si porranno in evidenza gli elementi utili a dimostrare la sussistenza di un'intesa unica e complessa tra Galleria, Gim e Orsi nell'ambito delle procedure selettive considerate. Inoltre,

---

<sup>161</sup> Cfr. Tribunale di Prima Istanza dell'Unione Europea, T-305/94, NV Limburgse Vinyl, sentenza del 20 aprile 1999; CGUE, C-49/92 P, Commissione/Anic Partecipazioni Spa, sentenza dell'8 luglio 1999; Consiglio di Stato, sentenza del 2 marzo 2001, n. 1189 (Assicurazioni rischi Comune di Milano), e sentenza del 27 gennaio 2004, n. 5366 (Gemeaz).

<sup>162</sup> Cfr., da ultimo, Consiglio di Stato, sentenze del 1° giugno 2016, n. 2328 e del 30 giugno 2016, n. 2947 (Intesa nel mercato delle barriere stradali); Tar Lazio, sentenza del 22 luglio 2021, n. 8815 (Affidamenti vari di servizi di vigilanza privata).

verranno formulate alcune valutazioni sulla complessiva strategia spartitoria dimostrata dalle intercettazioni rilevate dalla Guardia di Finanza e dagli altri elementi probatori raccolti nel corso dell'istruttoria attraverso le informazioni fornite dalle Parti e dalle stazioni appaltanti.

**175.** Il disegno spartitorio posto in essere dalle imprese (Galleria, Orsi e Gim) all'interno del territorio toscano era diretto ad ottenere la possibilità di aggiudicarsi le procedure, possibilmente con il ribasso più esiguo applicabile, per mezzo delle reciproche astensioni od offerte di comodo e/o la garanzia di acquisto della merce necessaria per soddisfare la domanda.

**176.** Dal quadro probatorio acquisito emerge che Galleria abbia ricoperto un ruolo primario nella definizione delle strategie di partecipazione alle procedure di affidamento svolte nel territorio toscano. A dimostrazione di ciò appare rilevante che tale Società venisse contattata da Orsi (v. *supra* Paragrafi IV.1.2. e IV.1.7.)<sup>163</sup> e Gim (v. *supra* Paragrafo IV.1.3.)<sup>164</sup> prima dell'assunzione di decisioni in merito all'an e al *quomodo* della partecipazione alle procedure negoziate.

**177.** Dalle evidenze, quindi, emerge che Galleria si atteggi come *leader* delle procedure pubbliche del settore in Toscana e che la sua strategia commerciale si fondi sulla persecuzione di contatti collusivi bilaterali volti alla definizione di offerte di comodo o di astensioni in cambio di acquisti di forniture. In particolare, quando si tratta di procedure bandite da clienti "storici" di Galleria, quest'ultima tende a presidiare la propria possibilità di aggiudicazione garantendo in cambio mancate partecipazioni competitive e/o acquisti dai potenziali concorrenti.

**178.** Tale strategia è plasticamente spiegata dall'amministratore n. 2 di Galleria nella conversazione con l'impresa Tacgear.it<sup>165</sup> (v. *supra* Paragrafo IV.2.), nella parte in cui, volendo "compensare" il fatto di avere appena manifestato disappunto rispetto ad un interessamento di Tacgear.it alle procedure dell'Unione dei comuni del Mugello ("*son nostri clienti storici*"), suggerisce invece di partecipare ad Empoli, ove ha sede Orsi e con cui Galleria ha un "accordo" per cui la stessa sarebbe tenuta ad astenersi da certe procedure (o a partecipare offrendo un prezzo più alto, c.d. offerta di comodo) in cambio degli acquisti di merce da parte di Orsi ("*Però per dire se... si fa una cosa del genere a Empoli che invece c'è un nostro concorrente, mi serve*", "*Per me... puoi, anzi, io non ci posso partecipare perché io con questo concorrente ci lavoro, mi compra la roba*", "*C'ha un accordo, c'ho... Però, niente vieta che te possa andare... a venderle, capito?*" [...] "*Certo, a meno che non mi fanno un ordine diretto, Mi fanno un ordine diretto io non posso rifiutare, Capito? Però se... io, se fanno una gara, io... anche se mi invitano, magari ci partecipo, però eh... a un prezzo più alto...*" [...] "*Allora, io questo equilibrio 'un lo posso rompere, quindi, in quel caso lì, se fanno una gara delle torce e l'è un cliente... Io magari chiamo...*", "*Io magari lo chiamo e gli dico: 'Che faccio, la fai te? La fo' io? se mi dice 'No, la fo' io e allora io non me la posso fare o comunque partecipo con un prezzo più alto e tu a quel punto puoi fare quello che vuoi...'*").

**179.** Rilevano inoltre conversazioni tra le Parti relative a procedure diverse da quelle in esame<sup>166</sup> (Vecchiano e Arezzo, v. *supra* Paragrafo IV.2.), che confermano chiaramente la consuetudine delle Parti di confrontarsi prima di assumere le decisioni relative all'opportunità e alle modalità di partecipazione alle procedure ad inviti (come è evidente dalle affermazioni con cui Galleria

<sup>163</sup> Doc. 53 all. 1.3, all. 1.5, all. 1.13, all. 1.25.

<sup>164</sup> Doc. 53 all. 1.2, all. 1.7, all. 1.8, all. 1.23, all. 1.15.

<sup>165</sup> Doc. 101 all. 2.

<sup>166</sup> Doc. 53 all. 1.25.

suggerisce ad Orsi l'offerta (*"Vai coi prezzi di listino, vai..."*)<sup>167</sup> o con cui dichiara la propria astensione (*"Me lo dici te, vai...Io sto fermo..."*)<sup>168</sup>.

**180.** La dovuta applicazione del principio di rotazione da parte delle stazioni appaltanti rappresenta un'altra occasione di collaborazione per i sodali dell'accordo anticoncorrenziale in esame. Ciò emerge, oltre che dallo svolgimento della procedura indetta dal Comune di Siena (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.)<sup>169</sup>, anche dalla procedura bandita dal Comune di Cecina (v. *supra* Paragrafo IV.1.5.), in cui la soluzione al "problema" della rotazione, che impediva di affidare nuovamente la fornitura a Galleria (*"è un problema, ora, la prossima volta... rivolgervi...la, la fornitura ulteriormente. Perché? Perché la... Visto il codice dei contratti, ci dice che è impossibile...affidare sempre al solito fornitore...la, la stessa fornitura nel solito settore merceologico, quindi per il principio di rotazione bisognerebbe andar sentir qualcun altro..."*)<sup>170</sup>, si risolve nell'affidamento diretto a Orsi (*"gli si dirà noi di invitare l'ORSI, di invitare eh... qualcuno e...e poi dopo..."*)<sup>171</sup>.

**181.** Si è osservato, quindi, che la strategia adottata nel caso di applicazione del principio di rotazione consiste nel fare in modo che la clientela pubblica si rivolga a specifici operatori indicati dalla stessa società affidataria storica, in modo da mantenere comunque l'ente "presidiato".

**182.** Riguardo all'eccezione di Orsi, secondo cui, invero, vi sarebbe concorrenza tra Galleria, Gim e Orsi, in quanto Galleria ha indicato Gim come la concorrente più temibile (v. *supra* Paragrafo V.3.), occorre evidenziare che tale isolata affermazione appare sconfessata dagli elementi esogeni ed endogeni che verranno di seguito valutati. Parimenti priva di pregio la contestazione di Gim, secondo cui la stessa dovrebbe essere esclusa dall'accordo spartitorio, in quanto in una conversazione Galleria non menziona Gim con riferimento alla spartizione della Toscana (v. *supra* Paragrafo V.2.). Invero, come dimostrato dagli altri elementi esogeni acquisiti che verranno di seguito evidenziati, Gim ha condiviso con Galleria in plurime occasioni la strategia di partecipazione alle gare.

**183.** Ciò premesso, si ritiene che Galleria, Gim e Orsi abbiano posto in essere una concertazione restrittiva della concorrenza nell'ambito delle procedure negoziate in esame, in cui hanno limitato i propri autonomi comportamenti individuali nell'ambito delle scelte commerciali da adottare ai fini della partecipazione alle procedure selettive. Di seguito si illustreranno gli elementi volti a dimostrare la sussistenza di un'intesa unica e continuata articolata in un insieme di contatti - per lo più bilaterali - in base al singolo interesse alla partecipazione alla procedura di volta in volta occasione di concretizzazione dell'accordo<sup>172</sup>.

**184.** In senso opposto non rilevano le eccezioni sollevate dalle Parti riguardo all'utilizzo nel presente procedimento delle intercettazioni telefoniche e ambientali acquisite dalla Guardia di Finanza.

---

<sup>167</sup> Doc. 53 all. 1.25.

<sup>168</sup> Doc. 53 all. 1.25.

<sup>169</sup> Doc. 53 all. 1.22.

<sup>170</sup> Doc. 53 all. 1.10.

<sup>171</sup> Doc. 53 all. 2.26.

<sup>172</sup> Sull'ascrivibilità ad un cartello complesso di forme di coordinamento di più imprese con gradi di partecipazione variabili a seconda dell'impresa si vedano i precedenti della Commissione europea (IV/31149, Polipropilene, 23 aprile 1986; COMP/37512, Vitamine, 21 novembre 2001) e dell'Autorità (I/783, Accordi tra operatori del settore vending, 8 giugno 2016; I793, Aumento prezzi cemento, 25 luglio 2017).

**185.** Sul punto si precisa che la giurisprudenza di legittimità richiamata da Galleria (Sezioni Unite della Corte di Cassazione, sentenza del 28 novembre 2019) per contestare l'uso illegittimo delle intercettazioni è estranea al presente procedimento, poiché concerne i limiti dell'art. 270 c.p.p., relativo a utilizzo delle intercettazioni in procedimenti penali diversi e non già l'utilizzo nell'ambito di procedimenti amministrativi. Rileva, invece, il richiamo alla giurisprudenza amministrativa che ha confermato la legittimità dell'utilizzo di prove acquisite da un procedimento penale nell'ambito di un procedimento *antitrust*, secondo cui non sussistono «*preclusioni in ordine all'utilizzo ai fini istruttori di prove raccolte in un processo penale, a patto che: a) le prove siano state ritualmente acquisite in conformità con le regole di rito che presiedono alla loro acquisizione ed utilizzo; b) sia salvaguardato il diritto di difesa; c) il materiale probatorio formatosi aliunde sia stato oggetto di autonoma attività valutativa*»<sup>173</sup>.

**186.** Al riguardo, in primo luogo, si osserva che le conversazioni sono state intercettate nell'ambito di indagini svolte dal Nucleo di Polizia economico-finanziaria di Firenze nell'esercizio dei propri poteri investigativi. Tali intercettazioni sono state successivamente trasmesse all'Autorità dal Nucleo Speciale Antitrust della Guardia di Finanza in adempimento dei propri compiti istituzionali<sup>174</sup>. In secondo luogo, nel corso del procedimento le Parti hanno potuto esercitare il proprio diritto di difesa (v. *supra* Paragrafo II) e, in ultimo, quanto acquisito dalla Guardia di Finanza è stato poi oggetto di un'autonoma valutazione da parte dell'Autorità, trovando anche riscontro nel complesso dei dati e delle informazioni acquisite presso la stazione appaltante, come si esporrà di seguito.

#### *VI.3.1. La gara del Comune di Massa*

**Tabella n. 3 – Procedura indetta dal Comune di Massa**

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Comune di Massa (gennaio 2018)	Art. 36, co. 2, d.lgs. 50/16 (minor prezzo) Valore: € 17330,30	Vestiario estivo per polizia municipale	Gim, Orsi, Galleria, Spada (Piemonte), Forint (Veneto), Uniformeria (Lombardia)	Gim (€16. 595) ribasso 4,24%	Gim

**187.** Con riferimento alla procedura negoziata ad inviti indetta dal Comune di Massa per l'affidamento della fornitura del vestiario estivo per la polizia municipale, a cui alla fine ha partecipato solo l'aggiudicatario Gim, si evidenzia come - subito dopo la comunicazione degli inviti - alcune interlocuzioni tra i rappresentanti di Gim, Galleria e Orsi danno atto di una strategia volta a far sì che partecipasse solo Gim.

**188.** Infatti, dalle conversazioni tra Galleria e Gim<sup>175</sup>, nonché tra Galleria e Orsi<sup>176</sup> (v. *supra* Paragrafo IV.1.1.) emerge come le Società si siano accordate allo scopo di favorire l'aggiudicazione

<sup>173</sup> Tar Lazio, I, nn. 8777, 8778, 8779, 8770,8772, 8771/2020, I808 (Gara Consip FM4); Consiglio di Stato, VI, nn. 258 e 246/2020 (Forniture Trenitalia).

<sup>174</sup> Doc. 53.

<sup>175</sup> Doc. 53 all. 1.1 e 1.2.

<sup>176</sup> Doc. 53 all. 1.3.

a Gim della fornitura attraverso una cessione di materiali da parte di Galleria a Gim ad un prezzo conveniente (“*ti fò un prezzo bono...*”), ma tale comunque da garantire a Galleria un guadagno.

**189.** Per quanto riguarda Galleria e Gim, il disegno spartitorio appare evidente dalla conversazione del 17 gennaio 2018, in cui viene concertata la strategia di partecipazione, anche in considerazione della possibile partecipazione di Brumar: “*Sicchè ci sta che l’abbiano preso i soliti. la... Noi, te, la BRUMAR...*”; Gim: “*Di solito, tu vedrai, siamo questi tre qui, noi...*”; Galleria: “*No. Io non posso... te lo spiego...[...] Eh. Perchè con la Brumar...[...] Io... mi difendo... se... tu la fai te! Se la devo fare io, ci si trova... a... a... a guerra...perchè io gli compro, a lui, i caschi...*”; “*... e tanta roba, no? E lui ‘un piglia quasi un [\*\*\*] da me*”). Pertanto, Galleria – alla domanda di Gim sulla possibilità di bloccare Brumar (“*Ma... te riusciresti a bloccarla?*”) – così reagisce: “*No... no... no... no... no! Io... a un certo punto io gli dico “Guarda... ognuno corre per conto suo, ma io non partecipo”, dico “perchè se ti fa piacere che io non ci sia... Io... non solo, ma tu vedrai...”, dico “... la GIM m’ha telefonato a me”, Eh? “Perchè... la volevano il prezzo dei pantaloni... “... da moto...”. Capito? Io mi difendo.*”. Galleria, quindi, propone a Gim di partecipare garantendogli un buon prezzo sulla fornitura di giacche e pantaloni (“*Sicchè, te, con lui, tu dovresti farcela a mano bassa*” [...]) “*Se io ti fò un prezzo bono...*”).

**190.** Il beneficio tratto da Galleria dall’aggiudicazione a favore di Gim è provato dalle dichiarazioni interne tra il socio n. 1 e il rappresentante n. 3 di Galleria<sup>177</sup>: “*teoricamente si sarebbe vinto anche Massa*”. Chiarito che la gara era stata vinta da Gim, l’altro esclama: “*Che c’entriamo noi se l’ha fatta la GIM?*”, il socio n. 1 risponde: “*E si da lla roba noi...*”.

**191.** La circostanza che Galleria abbia inteso favorire Gim attraverso una fornitura conveniente, circostanza di per sé lecita, integra tuttavia una condotta illecita perché concretamente la compravendita era finalizzata a perseguire lo scopo illecito di annichilire la concorrenza “per” il mercato della gara.

**192.** Dal canto suo, invece, Orsi chiede espressamente a Galleria come comportarsi riguardo alla procedura indetta dal Comune di Massa e - una volta apprezzate le valutazioni in termini di sconvenienza considerata la partecipazione di Gim - dà seguito alle indicazioni di Galleria non presentando alcuna offerta<sup>178</sup>. Nella conversazione, infatti, Galleria precisa di non essere interessata a partecipare visto che delle giacche se ne occupa Gim (“*Che metto a fa le corse co... A perdere, io...*”; Orsi: “*No, no...*”; Galleria: “*No c’è verso...*”).

**193.** La difesa di Orsi (v. *supra* Paragrafo V.3.), secondo cui non solo non sarebbe stato conveniente partecipare, ma sarebbe stata essa stessa ad essere danneggiata dalla condotta dissuasiva di Galleria, non coglie nel segno, posto che l’aver chiesto a Galleria della procedura non può che essere inteso alla stregua di una ricerca di informazioni su come orientare la propria condotta rispetto alla gara, così venendo meno il presupposto concorrenziale dell’indipendenza dei comportamenti degli operatori di mercato. A ciò si aggiunga che l’assenza di indipendenza commerciale di Orsi è poi comprovata dalla mancata formulazione dell’offerta al Comune di Massa.

**194.** A quanto finora affermato si aggiunga che le tre imprese toscane potevano altresì confidare nella possibile astensione delle altre tre aziende invitate (Uniformeria, Forint e Galleria Spada) in considerazione dei fattori di costo e di investimento già esaminati, ovvero la collocazione delle tre

<sup>177</sup> Doc. 53 all. 2.20 (Sintesi\_RIT.2640.1217).

<sup>178</sup> Doc. 53 all. 1.3 (14\_RIT.2821).

imprese in Regioni diverse dalla Toscana e i conseguenti investimenti in termini di specializzazione della fattura delle divise della polizia municipale, la distanza dalla sede legale e il rilievo delle misure *in loco* non compensati dal valore della procedura di modesto importo.

### VI.3.2. La gara dell'Opera della Primaziale Pisana ONLUS

**Tabella n. 4 – Procedura indetta dall'Opera della Primaziale Pisana**

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Opera Primaziale di Pisa	Procedura ad inviti lotto 1: € 66.949 lotto 2: € 22.024 lotto 3: € 34.800 lotto 4: € 21.926,6	Abbigliamento (lotti 1, 2 e 4); calzature (lotto 3)	lotto 1: Giesse forniture (Sardegna), Uniformeria (Lombardia), Gim, Orsi, Galleria, Forint (Veneto)	lotto 1: Galleria (€ 63.919, sconto 4,52%); Forint: € 62.847	lotto 1: Forint
			lotto 2: Giesse forniture (Sardegna), Uniformeria (Lombardia), Gim, Orsi, Kaama, Galleria, Forint (Veneto)	lotto 2: Galleria (€ 21.530; sconto 2,24%)	lotto 2: Galleria
			lotto 3: Uniformeria (Lombardia), Gim, Orsi, Kaama, Galleria, Forint (Veneto)	lotto 3: Galleria (offerta non conforme)	lotto 3: non aggiudicato
			lotto 3 (bando aprile 2018): Galleria, Soldini (Toscana), Top Professional (Emilia-Romagna), Molinari (Liguria)	lotto 3 (bando aprile 2018): Soldini (€ 16.448,4, sconto 52,73%); Galleria (€ 32.948, sconto 5,32%)	lotto 3 (bando aprile 2018): Soldini
			lotto 4: Uniformeria (Lombardia), Gim, Orsi, Galleria, Forint (Veneto)	lotto 4: Galleria (€ 19269,6, sconto 12,12%)	

**195.** Preliminarmente, alla luce delle eccezioni sollevate (v. *supra* Paragrafo V.5.), per cui la gara dell'Opera della Primaziale di Pisa non avrebbe dovuto essere inclusa nel mercato rilevante per via della natura giuridica dell'ente (ONLUS di natura ecclesiastica), occorre precisare che il mercato rilevante coincide con il perimetro dell'intesa ed è definito dalle stesse procedure di gara in cui sono state poste in essere le condotte anticoncorrenziali, a prescindere dalla natura giuridica dell'Opera (pubblica o privata). Ad ogni modo, l'Opera è una «fabbrica», ovvero un ente laico dotato di personalità giuridica che svolge compiti di interesse generale, autorizzato con decreto ministeriale e soggetto al controllo del Ministero dell'Interno. In virtù di tali caratteristiche, l'ANAC ha qualificato le Opere come «organismi di diritto pubblico» (delibera n. 365/2018, confermata da TAR Lazio, sez. I, sentenza del 24.9.2020, n. 9759)<sup>179</sup>.

**196.** Ciò posto, la procedura negoziata ad inviti indetta dall'Opera della Primaziale Pisana per l'affidamento della fornitura di divise e capi di abbigliamento del marzo 2018 risulta essere stata oggetto della concertazione illecita tra Galleria, Gim e Orsi volta a consentire alla prima l'aggiudicazione di un affidamento di un proprio cliente "storico"<sup>180</sup> (v. *supra* Paragrafo IV.1.2.).

<sup>179</sup> Con delibera n. 365/2018 l'ANAC ha qualificato l'"Opera Santa Croce di Firenze" come organismo di diritto pubblico ai sensi dell'art. 3, 2 comma 1, lett. d), d.lgs. 50/2016, trattandosi di ente istituito per soddisfare specificatamente esigenze di interesse generale aventi carattere non industriale o commerciale, dotato di personalità giuridica e la cui gestione amministrativa appare sottoposta al controllo e alla vigilanza del Ministero dell'Interno e della Prefettura competente. Pertanto, l'ANAC ha disposto che l'Opera è tenuta ad applicare il Codice dei contratti pubblici nell'aggiudicazione di commesse riguardanti il restauro del complesso monumentale che gestisce.

<sup>180</sup> Doc. 53 all. 1.11.

**197.** Il fatto che l’Opera fosse un cliente storico di Galleria è comprovato dalla circostanza che alcuni dipendenti dell’ente, in virtù dei pregressi rapporti con Galleria (“*tanto... eh... e tutt... Siete quelli che conoscete meglio di tutti il materiale*”), avvisano la Parte dell’intenzione di indire la procedura<sup>181</sup> e che la procedura sarebbe stata fatta “*per salvare le forme*”<sup>182</sup>. Tale anticipazione ha, quindi, consentito a Galleria di informare immediatamente Orsi e Gim dell’imminente arrivo dell’invito da parte della stazione appaltante<sup>183</sup>.

**198.** Il fatto che fosse Galleria a dettare le indicazioni ad Orsi e a Gim su come procedere rispetto alla procedura emerge anche dalla risposta di Gim alla richiesta di Galleria (“*Va buono... vai... ciao...*”)<sup>184</sup> e dalla conversazione in cui è (ancora una volta) Orsi a chiedere a Galleria come comportarsi e, quest’ultima, per essere sicura della non competitività dell’offerta gli suggerisce di proporre uno sconto di un euro rispetto alla base d’asta (Galleria: “*C’hai presente quello che hanno messo loro? [...] Fai un euro sotto e basta.*”; Orsi: “*Vai... vai... Bene...*”)<sup>185</sup>. Alla fine, Orsi, al pari di Gim, decide di non partecipare del tutto (v. *supra* Paragrafo IV.1.2.).

**199.** Orsi si difende adducendo che la liceità della propria condotta debba essere apprezzata alla luce del fatto che – a fronte della proposta di Galleria di presentare un’offerta più bassa di un euro – non abbia poi presentato alcuna offerta (v. *supra* Paragrafo IV.1.2.). Sul punto si osserva che il fatto che la Società non abbia presentato un’offerta di comodo, ma si sia astenuta dal partecipare, non priva di per sé l’anticoncorrenzialità della condotta, considerato che anche tramite l’astensione si sarebbe pervenuti al medesimo risultato di favorire l’aggiudicazione a Galleria.

**200.** Pur essendo consapevole della difficoltà di ottenere l’aggiudicazione di tutti i lotti (“*si tratta di 4 lotti e che non pretende di aggiudicarseli tutti*”) e che la stazione appaltante avesse invitato molti operatori (“*Loro hanno invitato il mondo, perché... L’ORSI lo hanno invitato, la GIM l’hanno invitata... Quello si poteva presumere... Non so quante ne hanno... ne hanno... ne hanno invitati*”), Galleria confida in un sicuro esito favorevole della procedura (“*Tanto la gara si è bella e fatta, sicché non c’è nulla di strano*”)<sup>186</sup>.

**201.** Per quanto riguarda l’astensione di Kaama ai lotti 2, 3 e 4<sup>187</sup>, a differenza di quanto sostenuto nella CRI (v. *supra* Paragrafo II) e alla luce delle difese formulate dalla Parte (v. *supra* Paragrafo V.5.), si esclude che la mancata partecipazione della stessa alla procedura in esame sia univocamente riconducibile ad un’intesa anticoncorrenziale. Infatti, pur essendo stata destinataria dell’invito da parte dell’Opera, appaiono insufficienti gli elementi esogeni tali da comprovare la partecipazione all’intesa da parte di Kaama. Inoltre, non si può escludere la legittimità delle giustificazioni tecniche ed economiche illustrate da Kaama che hanno fondato la decisione dell’azienda di non formulare alcuna offerta, per cui la partecipazione alla gara determinava un costo notevole a fronte di margini non remunerativi.

---

<sup>181</sup> Doc. 53 all. 1.4 e 1.6.

<sup>182</sup> Doc. 53 all. 1.4.

<sup>183</sup> Doc. 53 all. 1.5, 1.7 e 1.8.

<sup>184</sup> Doc. 53 all. 1.8.

<sup>185</sup> Doc. 53 all. 1.13.

<sup>186</sup> Doc. 53 all. 2.1.

<sup>187</sup> Doc. 42 all. 7.

VI.3.3. La gara del Comune di Vaiano

**Tabella n. 5 – Procedura indetta dal Comune di Vaiano**

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Comune di Vaiano	Art. 36, co. 2, d.lgs. 50/16 (minor prezzo) Valore: € 5327,87	Fornitura di vestiario per la stagione estiva	Orsi, Gim e Galleria	Gim (sconto 0,15%)	Gim

**202.** Il sodalizio tra Galleria, Gim e Orsi emerge anche nell’ambito della procedura negoziata ad inviti indetta dal Comune di Vaiano nel 2018. Infatti, a fronte del ricevimento dell’invito da parte di tutte le imprese appena menzionate, delle tre ha poi partecipato solo Gim, che si è aggiudicata l’affidamento con un risibile sconto dello 0,15%.

**203.** In particolare, tra Galleria e Gim emerge espressamente un accordo in forza del quale, grazie alla propria astensione, Galleria si sarebbe avvantaggiata tramite l’approvvigionamento della fornitura a Gim (“*tanto si fa sempre uguale [...] ti chiederò i campioni*” dice Gim a Galleria, v. *supra* Paragrafo IV.1.3.)<sup>188</sup>. Ancora una volta le Parti definiscono in anticipo e in modo concertato la strategia di partecipazione alla procedura pubblica.

**204.** In generale, appare opportuno escludere che la prassi di settore richiamata dalle Parti per cui si compone l’offerta per il tramite di acquisti di forniture da parte di altri operatori possa in sé giustificare tali condotte, alla luce degli elementi esogeni considerati da cui discende la strategia di ripartizione, nonché degli elementi endogeni rinvenibili nei minimi sconti proposti da Galleria e Gim. Riguardo al fatto che la prassi non giustifica le condotte si richiama anche la giurisprudenza amministrativa, secondo cui “*non può costituire una causa di giustificazione di un’intesa restrittiva volta alla ripartizione del mercato la circostanza che, diversamente, l’impresa non avrebbe potuto perseguire i propri interessi commerciali*” (Consiglio di Stato, sentenza n. 4733 del 12 ottobre 2017, Amianto).

**205.** Sull’utilizzo strumentale della prassi di acquistare da terzi parte delle forniture che compongono l’offerta alla stazione appaltante è pertinente anche quanto affermato dal Giudice amministrativo (Tar Lazio, sez. I, sentenza n. 9052/2017, confermata dal Consiglio di Stato, sentenza n. 6030/2019) riguardo al fatto che nell’apprezzare l’operatività di un meccanismo di compensazione non possono “*le singole prove rinvenute essere valutate atomisticamente, come di volta in volta coinvolgenti singole imprese, parti del procedimento, ma complessivamente, per il loro numero e per la diffusione del fenomeno, quale conferma dell’esistenza del meccanismo operativo spartitorio, nella cui logica perfettamente si inscrivono e fuori dalla quale, per converso, non sarebbero logicamente spiegabili*”.

**206.** La circostanza che Gim abbia anticipato a Galleria che avrebbe proceduto in modo “sempre uguale” chiedendogli i campioni comprova il meccanismo spartitorio e compensativo in esame.

<sup>188</sup> Doc. 53 all. 1.23.

## VI.3.4. La gara del Comune di San Giuliano Terme

Tabella n. 6 – Procedura indetta dal Comune di San Giuliano Terme

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Comune di San Giuliano Terme	Procedura ad invito (offerta economicamente più vantaggiosa) Valore: € 20.491,80	Abbigliamento per la polizia municipale	Galleria, Andrea creazioni in pelle, Gim, Orsi, Kaama	Galleria (€ 19.170, sconto 1%)	Galleria

207. Lo schema spartitorio che consente l'accaparramento delle forniture dei propri clienti "storici"<sup>189</sup> si ripete anche nel caso delle procedure negoziate ad invito indette dal Comune di San Giuliano Terme.

208. Nelle tre procedure bandite nei bienni 2014/15, 2016/17 e 2018/19, solo Galleria ha sempre presentato l'offerta, così aggiudicandosi costantemente la fornitura.

209. La manifestazione dell'intesa anche nell'ambito di tale procedure è comprovata altresì dall'intercettazione ambientale acquisita presso i locali di Galleria, da cui emerge che Orsi fosse interessato all'offerta presentata da Galleria per la gara del Comune di San Giuliano Terme<sup>190</sup>.

210. Orsi ritiene che la mera circostanza di aver interloquuto con Galleria al fine di chiedere il valore dell'offerta non rileva ai fini *antitrust* considerato che poi alla fine Orsi non avrebbe partecipato alla procedura negoziata (v. *supra* Paragrafo V.3.). Sul punto si ribadisce - a fronte della prova esogena che attesta l'avvenuto coordinamento che attesta l'avvenuto coordinamento tra le Società per la partecipazione alla gara - il fatto che Orsi non abbia presentato un'offerta di comodo, ma si sia astenuta dal partecipare non esclude di per sé l'anticorrenzialità della condotta, considerato che anche l'astensione consente di favorire l'aggiudicazione a Galleria.

211. Sul tema si richiama anche la giurisprudenza amministrativa, secondo cui nelle fattispecie di intesa anticoncorrenziale risulta superfluo indagare se il singolo partecipante all'intesa abbia avuto un ruolo maggiore o minore, attivo o addirittura meramente passivo: *"Ed infatti, l'intesa risulta contestabile anche nei confronti di chi si limiti a trarne un vantaggio assumendo un ruolo meramente passivo, dovendosi riconoscere l'esonero da responsabilità solo in caso di dissociazione espressa dall'intesa"*<sup>191</sup>.

212. Infine, a differenza di quanto sostenuto nella CRI (v. *supra* Paragrafo II) e alla luce delle difese formulate dalla Parte (v. *supra* Paragrafo V.5.), si osserva che sono insufficienti gli elementi esogeni in grado di provare che Kaama - pur essendo stata invitata - abbia deciso di non partecipare<sup>192</sup> in quanto coinvolta nell'intesa in esame. A ciò si aggiunga che, a fronte del valore molto esiguo della

<sup>189</sup> Le procedure ad invito bandite dall'amministrazione locale per la fornitura di abbigliamento per la polizia municipale nei bienni 2014/2015, 2016/2017 e 2018/2019 sono sempre state vinte dall'unica offerente Galleria (Doc. 71, all. 6, 15 e 21).

<sup>190</sup> Doc. 53 all. 2.12.

<sup>191</sup> Cfr. Consiglio di Stato, 30 giugno 2016, n. 2947. Nello stesso senso Consiglio di Stato, Sez. VI, 23 giugno 2014, n. 3167: *"affinché sia provata la partecipazione di un'impresa all'intesa, è sufficiente la mera partecipazione della stessa a riunioni durante le quali siano stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza esservi manifestamente opposta"*.

<sup>192</sup> Doc. 42 all. 7.

commessa, non si può escludere che l'astensione possa essere dovuta alla richiesta di misurazioni in un luogo distante dalla sede di Kaama ubicata a Imola (v. *supra* Paragrafo V.5.).

*VI.3.5. La gara del Comune di Cecina*

**Tabella n. 7 – Procedura indetta dal Comune di Cecina**

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	AGGIUDICATARIO
<b>Comune di Cecina</b>	Art. 36 d.lgs. n. 50/2016 affidamento diretto Valore: € 10.579,20	Vestiario per la polizia municipale	Affidamento diretto a Confezioni Orsi

**213.** Alla base dell'esito della procedura indetta dal Comune di Cecina nel 2018 risiede la necessità di "aggirare" il principio di rotazione richiesto dal codice dei contratti pubblici (v. *supra* Paragrafo IV.1.5.), tale per cui Galleria non avrebbe più potuto fornire il Comune di Cecina, a cui dal 2013 Galleria offriva le divise per la polizia municipale ("*proprio per motivi di contratti, di gare, cioè non ci si... cioè il comune non si può più rifornire dalla GALLERIA DELLO SPORT*")<sup>193</sup>.

**214.** Ciò ha fatto sì che l'affidamento della fornitura del 2018 venisse ottenuto da Confezioni Orsi, come voluto dalla stessa Galleria ("*gli si dirà noi di invitare l'ORSI, di invitare eh... qualcuno e...e poi dopo...*", v. *supra* Paragrafo IV.1.4.)<sup>194</sup>.

**215.** Orsi sostiene che le intercettazioni acquisite non provano alcun accordo anti-concorrenziale (v. *supra* Paragrafo V.3.). Tuttavia, la circostanza che Galleria avesse programmato di suggerire alla stazione appaltante di invitare Orsi e poi effettivamente l'affidamento fosse stato conseguito dallo stesso consente di sostenere che tale indicazione fosse una contropartita resa da Galleria a favore di Orsi anche per garantire l'astensione di quest'ultima da altre gare.

**216.** Orsi, in sede di memoria finale, ha depositato un verbale di sommarie informazioni, ex art. 391-bis c.p.p., rese dal comandante della polizia municipale di Cecina in sede di indagini difensive all'avvocato difensore di una delle persone indagate nel procedimento penale, da cui risulta che è stato proprio quest'ultimo a scegliere Orsi senza nessuna interferenza illecita e solo perché l'azienda era considerata seria ed attiva nel settore da anni<sup>195</sup>.

**217.** Sul punto, si rileva che l'ipotesi che il comandante si possa essere autonomamente determinato ad affidare in via diretta la fornitura a Orsi non esclude di per sé – alla luce degli elementi esogeni appena descritti – che anche in tale occasione le Parti abbiano dato attuazione a quanto concordato (v. *supra* Paragrafo IV.1.4.), considerato che la stessa Galleria era determinata ad incidere su tali dipendenti ("*gli si dirà noi di invitare l'ORSI*") affinché la fornitura venisse affidata proprio ad Orsi.

<sup>193</sup> Doc. 53 all. 1.9 e 1.10.

<sup>194</sup> Doc. 53 all. 2.26.

<sup>195</sup> Doc. 127 all. 1.

## VI.3.6. La gara della Galleria dell'Accademia di Firenze

Tabella n. 8 – Procedura indetta dalla Galleria dell'Accademia di Firenze

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Galleria dell'Accademia di Firenze	Art. 36, co. 2, d.lgs. 50/16 (minor prezzo) Valore: € 35.000	Fornitura di vestiario estivo/invernale	Gim, Galleria e Orsi	Gim: € 34.876,08 (sconto 0,35%)	Gim

**218.** La strategia collusiva si manifesta anche nell'ambito della procedura negoziata ad inviti indetta dalla Galleria dell'Accademia di Firenze per la fornitura di divise per il proprio personale di vigilanza e accoglienza.

**219.** Infatti, la circostanza che l'affidamento è stato aggiudicato a Gim è l'esito della deliberata strategia condotta da Galleria, tanto che non appena quest'ultima veniva contattata da una dipendente dell'Accademia, a cui aveva rappresentato il ristretto novero degli operatori del settore attivi a Firenze (*"Le dico chi siamo noi in quattro... Qui su Firenze addirittura. Son quattro o 5 aziende"*)<sup>196</sup>, avverte Gim (*"...mercoledì... insomma, sono venuti quelli della... mhm... la GALLERIA DELL'ACCADEMIA..."*); *"Questi...nuovi di zecca. Vogliono venire da noi e son vestiti come... così... Gli ho dato 5 nomi.....di cui tu ci sei anche te in questi qui. Te, l'ORSI eccetera, eccetera. Faranno la gara..."*), a cui preannuncia che l'affidamento sarebbe stato destinato proprio a Gim (*"tu te lo vedi arrivare...la roba è tua"*, v. *supra* Paragrafo IV.1.6.)<sup>197</sup>.

**220.** A riguardo, non si ritiene che colga nel segno la difesa di Gim (v. *supra* Paragrafo V.2.), secondo cui tale affermazione deve essere intesa nel senso che il materiale richiesto dalla stazione appaltante poteva essere fornito da Gim per via della qualità dei prodotti offerti. Invero, l'appena citata affermazione di Galleria, successiva all'interlocuzione con la stessa Accademia<sup>198</sup> e in un momento in cui il bando di gara non era stato ancora pubblicato (e, pertanto, in una fase in cui si ignorava l'esatta qualità richiesta dalla stazione appaltante), è univocamente interpretabile nel senso che Galleria preannuncia che avrebbero adottato una strategia per favorire l'affidamento a Gim.

**221.** E, infatti, con un risibile sconto dello 0,35%, Gim ottiene l'affidamento, a fronte di uno sconto del solo 0,13% di Galleria. Oltre all'offerta di comodo di Galleria, si registra anche la condotta di Orsi consistente nella presentazione di un'offerta incompleta prodromica, quindi, all'esclusione da parte della stazione appaltante.

---

<sup>196</sup> Doc. 53 all. 1.16.

<sup>197</sup> Doc. 53 all. 1.15.

<sup>198</sup> Doc. 53 all. 1.16.

VI.3.7. La gara del Comune di Siena

**Tabella n. 9 – Procedura indetta dal Comune di Siena**

PROCEDURA	TIPOLOGIA E VALORE	OGGETTO	INVITATI	OFFERTE	AGGIUDICATARIO
Comune di Siena	Art. 36, co. 2, d.lgs. 50/16 (minor prezzo) Valore: <€ 40.000	Fornitura divise estive ed invernali per Polizia Municipale	Galleria, Confezione Orsi, Forint (Veneto), Uniformeria (Lombardia), Siggì (Veneto)	Galleria: € 31.462,7 Orsi: € 36.892,5	Galleria

**222.** Pur a fronte dell’opportunità di rispettare il principio di rotazione, come riferito a Galleria da una dipendente del Comune di Siena (“*Vi vorremmo invitare anche se i nostri superiori dicono che ci deve essere la rotazione e quindi non si dovrebbe invitare sempre i soliti, e pi, pi, pi e poi vince sempre le stesse. Hanno ragione, ma non ci so’ quell’altre ditte. Non risponsano...*”<sup>199</sup>), Galleria viene nuovamente invitata a partecipare alla procedura negoziata ad inviti del 2018 indetta dal Comune senese, storico cliente di Galleria, considerato che quest’ultima tra il 2014 e il 2018 ha approvvigionato abbigliamento professionale annualmente e in più occasioni (v. *supra* Paragrafo IV.1.7.)<sup>200</sup>.

**223.** Successivamente all’avvio della procedura, il 23 maggio 2018, la stessa dipendente comunale ricontatta Galleria<sup>201</sup> per accertarsi che l’azienda avesse avuto contezza della comunicazione relativa alla gara sulla piattaforma delle procedure: “*La gara l’avete vista? [...] Ah, ecco perchè... Non vogliono che si contattino le ditte perchè se no sembra che ci si metta d’accordo... Va bene...*”. A quel punto, il rappresentante di Galleria - ridendo - risponde: “*va bene*”.

**224.** In tale occasione, le uniche due imprese che hanno presentato offerta sono state proprio Galleria e Orsi. Quest’ultima ha presentato un’offerta superiore del 10% rispetto a quella formulata da Galleria. Tale offerta di Orsi deve essere letta alla luce della sua telefonata a Galleria per avere ragguagli su come comportarsi (“*Siena? Listino?*”, a cui Galleria risponde “*Vai di listino, vai di listino*”)<sup>202</sup>.

**225.** Non coglie nel segno la difesa di Orsi (v. *supra* Paragrafo V.3.), secondo cui tale conversazione risponde alla necessità di Orsi di sapere a quale prezzo avrebbe potuto acquistare la merce necessaria per partecipare quale manifestazione della lecita prassi di rifornirsi da altri operatori per la formulazione dell’offerta. Al di là del fatto che l’ordinamento consente di ricorrere allo strumento del subappalto per le forniture di cui l’impresa concorrente non dispone direttamente, si richiamano le considerazioni già svolte sui limiti della liceità della prassi di acquistare le forniture da terzi. Infatti, si osserva che ciò è lecito nella misura in cui tali forniture non rappresentino la contropartita di uno specifico e non autonomo comportamento in sede di partecipazione alle procedure di affidamento, come invece avvenuto nella vicenda in esame.

**226.** Come visto in precedenza (v. *supra* Paragrafo VI.3.3.), l’utilizzo strumentale dell’acquisto da terzi di parte delle forniture che compongono l’offerta alle stazioni appaltanti è una condotta già

<sup>199</sup> Doc. 53 all. 1.22.

<sup>200</sup> Doc. 49 e 65. V. *supra* Paragrafo IV.1.7..

<sup>201</sup> Doc. 53 all. 1.27.

<sup>202</sup> Doc. 53 all. 1.25.

censurata dal Giudice amministrativo (Tar Lazio, sez. I, sentenza n. 9052/2017, confermata dal Consiglio di Stato, sentenza n. 6030/2019). Nella vicenda in esame il contatto tra Galleria e Orsi non può che essere letto come una concertazione volta ad influenzare l'esito della gara predeterminandone il vincitore. Infatti, definire l'offerta con un concorrente attraverso lo scambio di dati potenzialmente idonei ad incidere sulla determinazione di prezzo di ciascuna impresa consente di svelare i comportamenti di mercato dei concorrenti, al fine di orientare i prezzi delle offerte da proporre in sede di gara<sup>203</sup>.

**227.** Inoltre, anche in questo caso, le imprese toscane potevano confidare nella possibile astensione delle altre tre aziende invitate (Uniformeria, Forint e Soggi) in considerazione dei fattori di costo e di investimento già esaminati, ovvero la collocazione delle tre imprese in Regioni diverse dalla Toscana e i conseguenti investimenti in termini di specializzazione della fattura delle divise della polizia municipale, la distanza dalla sede legale e il rilievo delle misure *in loco* non compensati dal valore della procedura di modesto importo.

**228.** A ciò si aggiunga che la giurisprudenza amministrativa ha considerato come “*vietate non solo le intese tramite le quali le imprese fissano i prezzi a livelli esattamente determinati o stabiliscono esattamente prezzi minimi al di sotto dei quali esse si impegnano a non vendere, ma, più in generale, tutte le intese che mirino o abbiano ad effetto di limitare la libera determinazione del prezzo e, quindi, la sua naturale flessibilità*” (Consiglio di Stato, sentenza del 22 marzo 2016, n. 1164).

**229.** Infine, riguardo alla possibile partecipazione di La Rochelle (e anche di Brumar) alla procedura indetta dal Comune di Siena oggetto delle conversazioni interne a Galleria<sup>204</sup>, si osserva che nessuna di tali imprese, invero, è stata invitata a partecipare dalla stazione appaltante. Pertanto, non si ritengono sussistenti elementi idonei a provare una partecipazione di La Rochelle (e tantomeno di Brumar) all'accordo collusivo sottostante tale procedura.

## VII. CONCLUSIONI

**230.** L'insieme degli elementi sopra descritti consente di concludere che Galleria, Gim e Orsi hanno posto in essere un'intesa unica, continuata e complessa, di natura segreta e restrittiva per oggetto, che si è sostanziata nel coordinamento delle condotte relative ad alcune procedure selettive bandite da enti pubblici nel territorio della Regione Toscana nel 2018 per l'affidamento delle forniture di abbigliamento professionale per i dipendenti di enti pubblici.

**231.** L'intesa si è realizzata attraverso la continua condivisione delle decisioni inerenti alla partecipazione alle gare, la presentazione di offerte di comodo o il ricorso ad astensioni volte a favorire la partecipazione di altri in cambio di acquisti di forniture compensative e/o di reciproche astensioni in altre procedure. L'insieme di tali condotte ha avuto l'obiettivo di sterilizzare la

---

<sup>203</sup> A questo riguardo, la giurisprudenza ha avuto modo di argomentare nel senso che quando un'impresa riceve dati strategici da un concorrente, “*si presuppone che abbia accettato le informazioni ed abbia adattato il proprio comportamento sul mercato di conseguenza, a meno che non reagisca con una dichiarazione chiara del fatto che non desidera ricevere tali dati*”, senza che sia esimente ai fini della configurazione dell'illecito o della commisurazione della sanzione il carattere non segreto delle medesime (*ex plurimis*: Corte di giustizia dell'Unione europea, 19 marzo 2015, causa C 286/13 P, *Dole Food Company Inc c. Commissione*, sentenza del 1° settembre 2014, causa C 67/13 P, *Groupement des cartes bancaires*).

<sup>204</sup> Doc. 53 all. 2.11, 2.15 e 2.13.

concorrenza reciproca tra le Parti e di consentire alle stesse di mantenere le proprie posizioni di mercato.

**232.** Tra le varie condotte che fanno parte del piano di insieme è possibile ravvisare un nesso di complementarità. Infatti, ciascuna condotta esaminata appare ideata affinché, interagendo con le altre, consentisse di realizzare gli effetti anticoncorrenziali voluti dalle parti nell'ambito del piano di insieme.

**233.** Orbene, da quanto sopra esposto emerge che Galleria, Gim e Orsi hanno posto in essere un piano - attraverso contatti bilaterali rispettivamente tra Galleria e Gim e tra Galleria e Orsi - mirato al perseguimento di un obiettivo comune a tutti i partecipanti, ovvero il condizionamento delle procedure di affidamento, provato dagli elementi esogeni descritti, quali l'esistenza di contatti sistematici tra le imprese e scambi di informazioni. Inoltre, non si ritiene che dette Parti abbiano fornito una soddisfacente diversa spiegazione lecita delle proprie condotte<sup>205</sup>.

**234.** L'intesa è stata pienamente attuata ed ha comportato la ripartizione di alcune procedure selettive, come dimostrato dagli esiti delle gare (elementi endogeni), con l'effetto di privare le stazioni appaltanti, di volta in volta coinvolte, dell'ottenimento delle prestazioni alle condizioni - anche sotto il profilo delle offerte economiche - che sarebbero invece emerse dal pieno dispiegarsi della concorrenza tra le Parti, a causa dell'alterazione dei prezzi di aggiudicazione delle gare.

**235.** Si ricorda, infine, che il coordinamento tra imprese ha un chiaro oggetto anticoncorrenziale ogni volta che le imprese danno luogo a una reciproca collaborazione allo scopo di sostituire la concorrenza con un meccanismo di concertazione delle rispettive politiche di prezzo, eliminando l'incertezza derivante dal dispiegarsi del libero gioco della concorrenza. Tale forma di collusione rientra tra le più gravi restrizioni della concorrenza già per il suo "oggetto" (c.d. "*hardcore*"), senza bisogno che ne sia provato l'effetto (Consiglio di Stato, 21 dicembre 2017, nn. 5998 e 5997). Infatti, in base alla disciplina *antitrust*, ogni impresa deve determinare autonomamente le proprie condotte ed è rigorosamente vietato che fra gli operatori abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere sul mercato (cfr. Corte di Giustizia dell'Unione Europea del 16 dicembre 1975, *Suiker Unie*, causa C-114/73).

**236.** Considerato che l'estensione geografica dell'intesa accertata si limita ad una restrizione concernente solo una parte del territorio nazionale, ovvero la Regione Toscana e riguarda procedure sotto-soglia, si ritiene integrata solo la violazione dell'art. 2 della legge n. 287/90 e non anche dell'art. 101 del TFUE, come invece prospettato dal provvedimento di avvio del procedimento.

**237.** Riguardo alle altre imprese avverso cui è stato promosso l'avvio del procedimento (La Rochelle, Brumar e Kaama), si osserva che gli elementi acquisiti non sono di per sé sufficienti per dimostrare quanto inizialmente ipotizzato (§§ 14 e 15 del provvedimento di avvio) e a provare un accordo più ampio imputabile anche a dette società, esteso anche a procedure indette al di fuori della

---

<sup>205</sup> Cfr. Consiglio di Stato, sentenze del 19 dicembre 2019, nn. 8581 e 8599. Da ultimo, si richiama il Consiglio di Stato, sentenze del 6 ottobre 2020, nn. 5885, 5898, 5900, 5884, 5897, e 5899, nella parte in cui afferma che laddove emerga la chiara volontà di colludere sulla base di riscontri documentali, "*risultano inconferenti le "spiegazioni alternative" addotte dalle società a giustificazione della propria condotta anomala, anche sotto il profilo della razionalità economica della strategia di gara*".

Toscana, né a dimostrare il loro coinvolgimento nell'accordo spartitorio concernente l'insieme delle gare in esame che individuano il perimetro del mercato rilevante come sopra definito (v. *supra* Paragrafo VI.1.).

**238.** Infatti, gli elementi agli atti non corroborano un generale disegno spartitorio tale da coinvolgere anche Brumar, La Rochelle e Kaama.

**239.** Con particolare riguardo a Brumar e La Rochelle, le società non sono mai state destinatarie di un invito a presentare un'offerta da parte delle stazioni appaltanti delle descritte sette gare oggetto dell'intesa unica, continuata e complessa e, conseguentemente, sono assenti gli elementi endogeni.

**240.** Con riguardo agli elementi esogeni, la conversazione tra gli amministratori nn. 2 e 3 di Galleria (v. *supra* Paragrafo IV.2.) volta a preparare un possibile incontro con La Rochelle al fine di dissuadere quest'ultima dall'intenzione di partecipare alle procedure toscane (e, nello specifico, quella indetta dal Comune di Siena)<sup>206</sup>, in assenza di ulteriori elementi, non consente di escludere che la mancata partecipazione di La Rochelle alle gare in Toscana possa essere ricondotta alle specificità del mercato in questione, considerato che partecipare a procedure in Regioni diverse comporta investimenti e costi non necessariamente coperti dai profitti eventualmente ricavabili in caso di aggiudicazione.

**241.** Del pari, priva di rilievo probatorio ai fini della individuazione di un disegno collusivo coinvolgente Brumar risulta la conversazione tra Galleria e Gim in cui si fa riferimento a detta Società (v. *supra* Paragrafo IV.1.1.) quale possibile concorrente alla gara del Comune di Massa, anche considerato che, come già detto, Brumar non figura tra gli invitati da parte della stazione appaltante.

**242.** Con riguardo a Kaama si ritiene che, pur essendo stata invitata a presentare offerte nell'ambito delle procedure indette dall'Opera della Primaziale Pisana e dal Comune di San Giuliano Terme, non sussistano elementi esogeni tali da comprovare la sua partecipazione all'intesa.

**243.** In proposito si rileva che la dichiarazione di Galleria, secondo cui “[Kaama]...*ce lo ha detto chiaramente. Se noi non gli si compra i giacconi da lui, lui poi partecipa direttamente alle gare. Viene a rompere in Toscana*”<sup>207</sup>, non solo è isolata, ma non appare suffragata da corrispondenti elementi endogeni, considerato che Kaama ha partecipato anche ad altre procedure in Toscana, che non sussiste un rapporto di esclusiva tra Kaama e Galleria e che la circostanza per cui le altre aziende toscane si rivolgono a Galleria per le forniture di merce prodotta dall'azienda di Imola risiede nella richiesta di acquisti minimi da parte di Kaama ai propri clienti.

---

<sup>206</sup> “Perché noi, capito, cioè a noi, in fondo, a noi le richieste ci arrivano da tutte le regioni. Solo che noi, per esempio, il LAZIO e l'UMBRIA non gli si risponde perché c'è BRUMAR, in EMILIA non si risponde perché c'è KAAMA. In PIEMONTE non si risponde perché tu sei te [n.d.r. riferendosi a La Rochelle]. Noi si risponde solo alla TOSCANA e alla LIGURIA [...] Noi si è deciso di rispondere solo in Toscana... e nemmeno tutta perché ci si ha [...] ORSI che comunque parte dei comuni ce li ha lui... Quindi. Ognuno c'ha le sue re... le sue regioni. Perché se no poi diventa un bagno di sangue. Perché se te tu vieni a dar noia a me in Toscana, poi io, automaticamente tu mi pigli un comune...[...] Quindi non vedo la ragione per cui lui [n.d.r. La Rochelle] debba venire a... a fare mercato da noi in Toscana... E.. come noi si rispettano gli altri fornitori, e si rispetta lui... Perché non è che si rispetta solo lui. Si rispetta tutti gli altri fornitori, la BRUMAR, la KAAMA... cioè tutti gli altri...”. (Doc. 53 all. 2.11).

<sup>207</sup> Doc. 53 all. 2.11.

## VIII. GRAVITÀ DELL'INTESA

**244.** La presente sezione è volta a individuare le sanzioni applicabili al caso di specie, in cui è stata accertata l'infrazione dell'art. 2 della legge n. 287/90. Infatti, l'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90, prevede che, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, l'Autorità disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o associazione nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio.

**245.** Quanto alla natura dell'intesa in esame, sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che le società Galleria, Orsi e Gim hanno posto in essere nell'ambito delle procedure descritte, un'intesa segreta, di tipo orizzontale, restrittiva della concorrenza, avente ad oggetto la ripartizione del mercato e la cristallizzazione delle rispettive aree di competenza attraverso il coordinamento della reciproca strategia partecipativa alle procedure negoziate, al fine di condizionarne la dinamica sì da neutralizzare il confronto competitivo per l'aggiudicazione delle commesse.

**246.** Inoltre, le modalità con cui il cartello è stato adottato, anche attraverso accordi tra le Parti di varia natura, mantenuti celati alle stazioni appaltanti, volti alla ripartizione delle forniture pubbliche, non possono che connotare tale intesa come segreta.

**247.** Detto comportamento è considerato tra le violazioni più gravi della normativa *antitrust* in quanto, per sua stessa connotazione, appare idoneo e destinato ad alterare, in caso di aggiudicazione delle gare (come poi avvenuto), per tutta la durata dell'affidamento, il normale gioco della concorrenza. Pertanto, il comportamento anticoncorrenziale accertato costituisce un'infrazione molto grave dell'articolo 2, della legge n. 287/90.

## IX. SANZIONI

**248.** Al fine di quantificare la sanzione, occorre tenere presente quanto previsto dall'articolo 11, della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31, della legge n. 287/90, nonché i criteri interpretativi enucleati nelle *Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90* (di seguito, *Linee Guida*)<sup>208</sup>.

**249.** Per quanto riguarda il fatturato rilevante ai fini della sanzione, le *Linee Guida* prevedono che le sanzioni “*debbano essere calcolate a partire dal valore delle vendite dei beni o servizi oggetto, direttamente o indirettamente, dell'infrazione, realizzate dall'impresa nel mercato/i rilevante/i nell'ultimo anno intero di partecipazione alla stessa infrazione (di seguito, valore delle vendite) [...]*” (punti 8 e 9).

**250.** Quanto al calcolo dell'importo base della sanzione, seguendo i punti 7 e seguenti delle *Linee Guida*, si prende a riferimento il valore delle vendite di beni o servizi interessate dall'infrazione al quale si applica una percentuale determinata in base alla gravità e alla durata dell'infrazione stessa. In particolare, tale percentuale deve essere fissata a un livello che può raggiungere il 30% del valore delle vendite, “*in funzione del grado di gravità della violazione*” (punto 11).

**251.** In particolare, nel caso di collusione nell'ambito di procedure di gara per l'affidamento di appalti pubblici, in base al punto 18 delle *Linee Guida*, “*l'Autorità prenderà in considerazione il*

---

<sup>208</sup> Delibera AGCM n. 25152 del 22 ottobre 2014.

valore delle vendite direttamente o indirettamente interessate dall'illecito. In linea di principio, tale valore corrisponde, per ciascuna impresa partecipante alla pratica concertativa, agli importi oggetto di aggiudicazione o posti a base d'asta in caso di assenza di aggiudicazione o comunque affidati ad esito di trattativa privata nelle procedure interessate dall'infrazione, senza necessità di introdurre aggiustamenti per la durata dell'infrazione”.

**252.** Nel caso di specie, quindi, per ciascuna delle Parti il valore delle vendite corrisponde all'importo di aggiudicazione di ciascuna gara cui la stessa ha partecipato – e che si è aggiudicata – tra quelle rientranti nel disegno spartitorio individuato (Comune di Massa, Opera della Primaziale Pisana, Comune di Vaiano, Comune di San Giuliano Terme, Comune di Cecina, Galleria dell'Accademia di Firenze, Comune di Siena).

**253.** Nei lotti che le Parti non si sono aggiudicate, si ritiene opportuno individuare quale valore delle vendite il valore dell'offerta effettuata dalla parte che, sulla base del disegno spartitorio, si sarebbe dovuta aggiudicare il lotto.

**Tabella n. 10 – Importi base d'asta e valori di aggiudicazione o valori delle offerte**

GARA	Importo a base d'asta (€)	Offerta (€)	Importo di aggiudicazione	Fatturato specifico per Galleria (€)	Fatturato specifico per Gim (€)	Fatturato specifico per Orsi (€)
<b>Comune di Massa</b>	17330	16.595 (Gim)	16.595		16.595	
<b>Opera della Primaziale di Pisa</b>	lotto 1: 66.949 lotto 2: 22.024 lotto 3: 20.655 lotto 4: 21.927	lotto 1: 63.916 (Galleria) lotto 2: 21.531 (Galleria) lotto 3: n.d. lotto 4: 19.269 (Galleria)	lotto 1: 62.847 (Forint) lotto 2: 21.531 lotto 3: non aggiudicato lotto 4: 19269	104716		
<b>Comune di Vaiano</b>	5327,87	4528,69 (Gim)	4528,69		4529	
<b>Comune di San Giuliano Terme</b>	20.492	19.170 (Galleria)	19.170	19.170		
<b>Comune di Cecina</b>	10.579	Affidamento diretto a Orsi	10.579			10.579
<b>Galleria dell'Accademia di Firenze</b>	35.000	34.876,08 (Gim) 34955 (Galleria)	34.876,08		34.876	
<b>Comune di Siena</b>	<40.000	36.892,5 (Orsi) 31.462,7 (Galleria)	31.462,70	31.463		
<b>Totale</b>				<b>155349</b>	<b>56.000</b>	<b>10579</b>

**254.** In relazione al caso di specie, va considerato che per le intese orizzontali segrete di ripartizione dei mercati e fissazione coordinata dei prezzi la percentuale del valore delle vendite considerata ai fini del calcolo dell'importo base è fissata al 15%, tenendo conto delle indicazioni fornite dal punto 12 delle Linee Guida, che individuano tale percentuale quale soglia minima per le intese orizzontali quali quella accertata. Considerata la complessiva condotta delle Parti si ritiene di applicare la percentuale di gravità del 15%. L'importo base delle sanzioni che ne risulta è riportato nella Tabella n. 11.

**Tabella n. 11 - Fatturato specifico, gravità e importo base**

Società	Fatturato specifico (€)	Gravità	Importo base (€)
<b>Galleria dello Sport</b>	155.349	15%	23.302
<b>Confezioni Gim</b>	56.000	15%	8.400
<b>Confezioni Orsi</b>	10.579	15%	1.587

**255.** L'importo base della sanzione può essere incrementato per tenere conto di specifiche circostanze aggravanti o attenuanti della responsabilità dell'autore della violazione (punti 19-23 delle Linee Guida).

**256.** Il ruolo primario rivestito da Galleria nella definizione e nell'attuazione dell'intesa collusiva (v. *supra* Paragrafo VI.4.) deve essere considerato come specifica circostanza aggravante (punto 21 delle Linee Guida) tale da incidere per un valore pari al 15% sull'importo base. Conseguentemente, il valore della circostanza aggravante applicabile a Galleria è pari a € 3.945.

**257.** Riguardo alle circostanze attenuanti, il fatto che Galleria abbia adottato un meccanismo di c.d. *whistleblowing* (v. *supra* Paragrafo V.1.) non integra di per sé un programma di *compliance* ai sensi e per gli effetti del punto 23 delle Linee Guida.

**258.** Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90, l'importo finale delle sanzioni previste per Galleria, Confezioni Gim e Confezioni Orsi non eccedono il limite edittale del 10% dell'ultimo fatturato relativo al 2020, ovvero l'ultimo anno per cui sono disponibili i bilanci di esercizio<sup>209</sup>. Pertanto, gli importi delle sanzioni risultano pari a quanto indicato nella Tabella n. 12.

**Tabella n. 12: Sanzioni finali**

Società	Sanzione (€)
<b>Galleria dello Sport</b>	26.798
<b>Confezioni Gim</b>	8.400
<b>Confezioni Orsi</b>	1.587
<b>Totale</b>	<b>36.785</b>

RITENUTO, che, sulla base delle considerazioni precedenti, le società Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c. e Confezioni Orsi S.r.l. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 2 della legge n. 287/90;

RITENUTO che, alla luce delle evidenze istruttorie, non sono emersi elementi sufficienti per contestare alle società Kaama S.r.l., La Rochelle di Pistono Ilaria S.n.c. e Brumar S.r.l. unipersonale, un'intesa anticoncorrenziale avente ad oggetto il coordinamento delle condotte relative ad alcune

<sup>209</sup> Doc. 135, 136 e 137.

procedure selettive bandite da enti pubblici nel territorio della Regione Toscana nel 2018 per l'affidamento delle forniture di abbigliamento professionale per i dipendenti di enti pubblici;

#### DELIBERA

a) che le società Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c. e Confezioni Orsi S.r.l. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 2, della legge n. 287/90, consistente in un'intesa unica, continuata e complessa, di natura segreta e restrittiva per oggetto, che si è sostanziata nel coordinamento delle condotte relative ad alcune procedure selettive bandite da enti pubblici nel territorio della Regione Toscana nel 2018 per l'affidamento delle forniture di abbigliamento professionale per i dipendenti di enti pubblici;

b) che le società Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c. e Confezioni Orsi S.r.l. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata al punto precedente;

c) che, in ragione della gravità dell'infrazione di cui al punto a), vengano irrogate le sanzioni amministrative pecuniarie, rispettivamente, pari a: 26.798 € (ventiseimilasettecentonovantotto euro) alla società Galleria dello Sport S.r.l. (ora Tech Divise S.r.l.), 8.400 € (ottomilaquattrocento euro) alla società Confezioni Gim di Bettazzi Ricci & C. S.n.c., 1.587 € (millecinquecentottantasette euro) alla società Confezioni Orsi S.r.l..

Le sanzioni amministrative di cui alla precedente lettera c) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 241.

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*.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo. Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato. Ai sensi dell'articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

Il presente provvedimento 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 VICE SEGRETARIO GENERALE  
*Serena Stella*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---