

***Schema di decreto legislativo concernente pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare***

**(Atto n.280)**

**SENATO DELLA REPUBBLICA  
COMMISSIONI RIUNITE**

**9a (Agricoltura e produzione agroalimentare)  
10a (Industria, commercio e turismo)**

**OSSERVAZIONI E PROPOSTE**

**FEDERDISTRIBUZIONE ANCC COOP ANCD CONAD**

23 settembre 2021

## **PREMESSA**

Le scriventi organizzazioni, che riuniscono e rappresentano le maggiori catene della grande distribuzione organizzata in Italia, in merito allo schema di decreto legislativo concernente pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare, segnalano quanto segue.

I principi della Direttiva Europea n. 633/2019 rappresentano un fattore fondamentale per promuovere delle corrette dinamiche nei rapporti commerciali ed una maggiore fluidità nelle relazioni tra le parti. Il nostro settore vede quindi con favore lo sviluppo di una disciplina normativa armonica, che miri a tutelare innanzitutto le parti più deboli della filiera e che promuova, nel contempo, una semplificazione delle relazioni commerciali, rendendole pienamente idonee allo sviluppo di una filiera sempre più sostenibile.

La Commissione Europea fin dal 2009 ha lavorato sul tema delle pratiche commerciali nella filiera alimentare, in risposta alle richieste di intervento normativo da parte del comparto agricolo e delle PMI, fino ad arrivare, nel 2019, alla pubblicazione della Direttiva europea (633/2019), il cui recepimento è ora al vaglio delle Commissioni parlamentari.

Lo schema di decreto legislativo in esame rappresenta, di fatto, un aggiornamento di quanto già previsto nell'articolo 62 (del Decreto Legge n.1 del 2012): va infatti ricordato che, a differenza degli altri Stati europei, l'Italia già dal 2012 ha nel proprio ordinamento una disciplina organica e molto avanzata sulle pratiche commerciali sleali. A conferma di quanto sopra, si rileva come i principi della nuova disciplina europea non si discostino granché dai principi dell'art. 62 e del relativo decreto attuativo.

La Distribuzione Moderna operante in Italia si è sempre mostrata favorevole ad una disciplina che tutelasse le parti deboli della filiera, partecipando attivamente anche nella ricerca di strumenti convenzionali, adottati in via volontaria, che potessero dare una copertura ancora più ampia rispetto al quadro normativo dell'articolo 62: ricordiamo, a tal proposito, le varie iniziative formalizzate con il Mipaaf per la promozione di numerose produzioni nazionali, i diversi impegni presi dal settore con la filiera e le istituzioni negli ultimi anni, come quelli con il Ministero delle Politiche Agricole contro le aste online al doppio ribasso e sull'adozione di codici etici di comportamento verso i fornitori, le iniziative a livello europeo sulle buone pratiche di filiera.

La normativa europea nasce peraltro da un contesto di mercato completamente diverso da quello nazionale. La GDO operante in Italia non ha, nel rapporto con le imprese della fornitura e le imprese multinazionali, la forza commerciale e il livello di concentrazione delle altre imprese distributive europee.

L'impresa distributiva italiana di maggiore dimensione figura, infatti, intorno al 70° posto nella classifica dei maggiori operatori europei del settore.

Sul fronte della concentrazione che si realizza attraverso i primi 5 gruppi distributivi nazionali, l'Italia risulta ben al 22° posto in Europa. Ci sono singoli gruppi distributivi europei che fatturano più del doppio di tutta la GDO in Italia.

Di contro, la nostra GDO alimentare rappresenta un veicolo fondamentale e imprescindibile di valorizzazione delle produzioni nazionali: circa l'85% dei prodotti veicolati dalla GDO sono fabbricati o trasformati in Italia. Anche i prodotti alimentari a marchio del distributore contribuiscono efficacemente a valorizzare la produzione nazionale, in quanto oltre il 90% delle imprese che li producono sono italiane e oltre l'80% di queste imprese sono PMI.

La GDO stimola e supporta così i fornitori locali a sviluppare prodotti nuovi e di qualità, rispondendo alle aspettative dei consumatori. La relazione che si crea tra l'azienda distributiva e gli operatori di filiera che collaborano nella formazione del prodotto a marca del distributore è tale da assicurare per tutti equilibrate condizioni economiche di produzione/distribuzione, regolarità di ordini e crescita dei volumi. Molte PMI hanno costituito partnership consolidate con le insegne distributive come fornitori di marca del distributore, riuscendo in questo modo a intraprendere un significativo percorso di miglioramento dei propri risultati aziendali, anche attraverso l'internazionalizzazione, favorendo la diffusione del "Made in Italy" nel mondo.

Le nuove regole sulle pratiche commerciali vanno proprio nella direzione di una crescita di livello delle relazioni negoziali nella filiera agroalimentare: la direttiva europea e le norme di recepimento italiane (legge di Delegazione Europea 2019-2020 e lo Schema di Decreto Legislativo) non rappresentano altro che il completamento di un percorso partito in Italia all'inizio del decennio scorso e che si concretizza ora, ulteriormente, con un'armonizzazione a livello europeo.

Il pieno coinvolgimento di tutta la filiera agroalimentare nei lavori di recepimento della Direttiva UE ha comportato che il testo, oggi in esame, possa considerarsi una valida risposta all'esigenza di facilitare e agevolare i rapporti tra le parti, seppur vi siano all'interno dello stesso alcune criticità che dovranno essere affrontate e risolte in sede applicativa.

La legge di delegazione europea ha fornito alcuni principi fondamentali, del tutto in linea, peraltro, con quanto la filiera agroalimentare nel suo complesso aveva già condiviso nei mesi scorsi al proprio interno, trovando una condivisione unanime sui seguenti aspetti:

- a) mantenere la reciprocità di tutela, prevista a livello nazionale, nei confronti di tutti gli operatori della filiera;
- b) recepire la direttiva valorizzando la disciplina nazionale attualmente in vigore (art. 62) e confermando le esenzioni per particolari transazioni tra operatori agricoli (ex articolo 1, comma 3, DM 19/10/2012 n. 199);
- c) garantire la riservatezza nella denuncia delle pratiche commerciali sleali, assicurando al contempo un pieno diritto alla difesa;
- d) introdurre nella black list lo svolgimento delle aste on line al doppio ribasso;
- e) riconsiderare e aggiornare la disciplina delle vendite sottocosto per i prodotti freschi e deperibili, facendo salvi quei prodotti freschissimi soggetti a variazioni stagionali o di mercato particolari, anche in ragione di abbattere gli sprechi alimentari;
- f) favorire, sui pagamenti, una soluzione che consenta il mantenimento del cosiddetto "fine mese", senza dilazionare i tempi di pagamento attuali o comprimere le tutele del fornitore;
- g) configurare sulle UTPs un quadro sanzionatorio efficace, proporzionato e dissuasivo, ma tale da non compromettere la continuità delle imprese e il loro equilibrio economico;
- h) prevedere un modello di mediazione che preceda la fase del contenzioso e che sia effettivamente risolutivo in ragione dell'autorevolezza dei soggetti deputati e degli incentivi procedurali;

La Legge di Delegazione europea ha fornito una risposta adeguata a tutti questi aspetti di priorità individuati dalla filiera.

L'auspicio è che, allo stesso modo, anche il decreto legislativo che verrà approvato a breve in via definitiva, declini al meglio tali principi e li renda realmente operativi.

## **OSSERVAZIONI SUI CONTENUTI DELLO SCHEMA DI DECRETO LEGISLATIVO**

### **Art. 1 - Oggetto e ambito di applicazione: reciprocità**

La legge di Delegazione Europea, in armonia con l'impostazione già accolta dall'art. 62 D.L. 1/2012, ha previsto la necessità di confermare il principio di reciprocità, come criterio cardine da adottare in sede di recepimento della direttiva UE 2019/633.

Infatti, in linea con quanto già disposto dall'art. 62 (le cui prescrizioni si rivolgono ad entrambi le parti della transazione commerciale, fornitore e acquirente, relativamente ai contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari), anche lo schema di decreto legislativo, all'art. 1 comma 1, prevede che la finalità del provvedimento è quella di rafforzare e razionalizzare il "*quadro giuridico esistente nella direzione di una **maggiore tutela degli operatori delle filiere agricole e alimentari** rispetto alla problematica delle pratiche sleali*".

La tutela rispetto alle pratiche sleali, in attuazione della legge delega, viene quindi correttamente garantita a qualunque operatore commerciale al quale siano imposti, unilateralmente dalla controparte, comportamenti contrari a principi di buona fede e correttezza: lo schema di decreto legislativo si muove quindi nella direzione corretta.

### **Art. 2 – Definizioni: accordo quadro e contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica**

Condividiamo l'impostazione dell'articolo 2 in merito alle definizioni di legge, che vengono in buona parte mutate dall'impianto normativo esistente (art. 62 e decreto applicativo), evitando sforzi "creativi" inopportuni su una materia tanto complessa e delicata.

Risulta particolarmente utile il collegamento tra "accordo quadro" e "contratti di cessione con consegna pattuita su base periodica", al fine di rendere applicabile la nuova disciplina sui termini di pagamento, laddove vi sia tra le parti di un rapporto continuativo di durata, ossia una relazione qualificata tra fornitore e acquirente.

### **Art. 3 – Principi ed elementi essenziali dei contratti di cessione - Forma scritta**

Rispetto all'impianto normativo attualmente in essere, si condivide quanto previsto all'art. 3 in materia di forma scritta: si ricalca in buona parte quanto previsto dall'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, prevedendo altresì, coerentemente con i principi e criteri direttivi della Legge di Delegazione Europea, che l'obbligo della forma scritta possa essere assolta anche con forme equipollenti, quali documenti di trasporto o di consegna, fatture, ordini di acquisto.

Si segnala come, in relazione all'abrogazione dell'art. 62, sarebbe opportuno chiarire **che la forma scritta possa essere assolta da qualsiasi forma di comunicazione formale (es. email, supporti digitali informatici ecc.)**.

### **Artt. 4 e 5 - Pratiche commerciali vietate**

Per quanto concerne le pratiche commerciali sleali, si guarda con favore l'intervento normativo proposto nello schema di decreto, che vede l'inserimento organico di tutte le diverse pratiche che potrebbero realizzarsi nei rapporti commerciali, sia lato acquirente che lato fornitore: **sono ben 31 le pratiche commerciali sleali previste**, rispetto alle 16, di cui **10 vietate in senso assoluto e 6 ammesse previo accordo tra le parti**, indicate dalla Direttiva UTPs.

Ci pare del tutto condivisibile la volontà del Governo di salvaguardare l'impianto dell'art. 62 e del decreto attuativo, integrandone ed implementandone i contenuti con la nuova normativa europea.

Ciò ad ulteriore conferma di come il panorama normativo italiano possa continuare a considerarsi all'avanguardia rispetto al resto dell'Europa, in quanto sono state **identificate un numero di pratiche ben superiore a quelle previste nella Direttiva UE e in tutti gli altri Paesi UE**.

### **Art. 4 comma 2 lett. C –Pratiche commerciali vietate: annullamento ordini**

La pratica commerciale in questione desta particolare criticità sotto vari profili. La direttiva (art. 3, lett b) individua nell' "annullamento ordini" una pratica commerciale sleale da parte dell'acquirente laddove tale annullamento sia richiesto con un preavviso talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non riuscirà a trovare un'alternativa per commercializzare o utilizzare tali prodotti. Tale periodo viene individuato in 30 giorni.

**Appare evidente come questo termine sia del tutto impraticabile nel caso di prodotti freschi e freschissimi che vengano ordinati con termini molto ravvicinati a quelli di consegna della merce.**

Al fine di evitare incertezza nei traffici giuridici e commerciali, si rende necessaria l'adozione nel più breve tempo possibile del previsto decreto ministeriale, con il quale individuare i casi particolari di deroga, nonché i settori nei quali si possono stabilire termini di preavviso inferiori a 30 giorni.

Inoltre, andrebbe precisato che un preavviso inferiore a 30 giorni non può essere interpretato come una presunzione assoluta che consenta di qualificare la pratica come sleale.

La direttiva (art. 3, lett b) individua infatti con precisione gli elementi (e conseguentemente le ragioni) che possono far assumere un "annullamento ordini" nel novero delle pratiche sleali: ciò si verifica quando il preavviso sia talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non riuscirà a trovare un'alternativa per commercializzare o utilizzare tali prodotti.

Ai fini del recepimento della Direttiva UTPs deve quindi essere riconosciuta all'acquirente la possibilità di poter vincere la presunzione di legge, **fornendo la prova che l'annullamento dell'ordine non ha di fatto impedito al fornitore la commercializzazione o l'utilizzo di prodotti oggetto dell'ordine annullato.**

#### **Art. 5 comma 2 – Altre pratiche commerciali vietate: costi medi di produzione**

All'art. 5, comma 2 viene previsto, quale parametro di controllo dell'accertamento della pratica commerciale sleale, la fissazione da parte dell'acquirente di un prezzo inferiore al 15 per cento dei costi medi di produzione risultanti dall'elaborazione mensile dell'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare – ISMEA.

Si rileva, innanzitutto, che i costi medi di produzione rappresentano un'annosa questione sulla quale, negli scorsi anni, sono intervenuti sia il Consiglio di Stato che l'Antitrust, riconoscendo come il riferimento a tale parametro costituisca di fatto una disposizione inattuabile e che non porta efficienza nella filiera agricola.

Il Consiglio di Stato, nel 2012, aveva rilevato come la generalizzata e inderogabile affermazione della illiceità dei prezzi inferiori ai costi di produzione, lungi dal tutelare la concorrenza, potrebbe determinare al contrario effetti distorsivi del mercato, premiando irragionevolmente proprio le imprese inefficienti, che hanno elevati costi di fabbricazione. Verrebbero penalizzate all'opposto le imprese virtuose, che non avrebbero alcun interesse ad abbassare i costi di produzione, ed i consumatori finali, considerata l'inevitabile spinta verso l'aumento dei prezzi finali.

L'Antitrust è intervenuta sull'argomento dei costi di produzione (IC 51 Indagine conoscitiva sul settore lattiero caseario – 2015), escludendo che le stime sui costi medi di produzione possano essere utilizzate come un parametro per considerare illecita la pratica. Assumere un qualsiasi valore del costo medio di produzione come un benchmark per la fissazione di tutti i prezzi corrisposti ai produttori equivarrebbe ad effettuare un intervento di tipo "regolatorio" a tutela dell'intero settore, piuttosto che a tutela di singoli contraenti deboli, fornendo indicazioni al mercato sul prezzo "equo" da applicare.

I riferimenti ufficiali oggi utilizzati sono le borse telematiche su prezzo medio di mercato, mentre non esiste un costo medio di produzione ufficiale, in quanto, come riscontrò a suo tempo il Mipaaf, risulta del tutto indeterminabile concretamente e non utile, per le motivazioni chiaramente espresse sia dal Consiglio di Stato che dall'Antitrust. Tali prezzi di mercato sono estremamente variabili e risentono in particolar modo del clima, del territorio e di altre variabili che possono portare ad un'offerta eccessiva o alla scarsa produzione.

Risulta quindi a nostro avviso necessario rivalutare, alla luce delle considerazioni sopra esposte, il comma 1, lettera b) ed il comma 2 dell'articolo 5.

### **Art. 5 comma 1 lett. f) - Altre pratiche commerciali sleali**

La norma prevede che l'acquirente non possa chiedere al fornitore di pagare i costi del personale incaricato di organizzare gli spazi destinati alla vendita di prodotti del fornitore.

E' evidente, ma sarebbe opportuno specificare, che la norma si riferisce ai costi del personale dell'acquirente (si potrebbe altrimenti arrivare al paradosso di porre a carico dell'acquirente le attività di *promoter e merchandiser* che agiscono nei punti di vendita su mandato, per conto e nell'interesse del fornitore stesso).

### **Art. 7, comma 3 – Disciplina delle vendite sottocosto di prodotti agricoli ed alimentari**

All'art. 7, comma 3 si prevede che in caso di violazione della disposizione del divieto di vendita sottocosto, il prezzo stabilito dalle parti **è sostituito di diritto dal prezzo calcolato sulla base dei costi medi di produzione rilevati dall'Ismea**, oppure, in mancanza, dal prezzo medio praticato per prodotti simili nel mercato di riferimento.

Si tratta di una disposizione **in contrasto con la legge di delegazione europea**, che, nel fissare i principi e criteri direttivi, si limita a prevedere la revisione del regolamento recante disciplina delle vendite sottocosto, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 6 aprile 2001, n. 218: *"al fine di consentire che la vendita sottocosto dei prodotti alimentari freschi e deperibili sia ammessa solo nel caso in cui si registri del prodotto invenduto a rischio di deperibilità o nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta, salvo comunque il divieto di imporre unilateralmente al fornitore, in modo diretto o indiretto, la perdita o il costo della vendita sottocosto"*.

Ci troviamo, quindi, di fronte ad un caso di **eccesso di delega**, in quanto il legislatore non solo ha superato i margini di discrezionalità nell'attuazione della delega, introducendo una disposizione non prevista dalla legge di delegazione europea, ma anche limitatrice della libertà negoziale delle parti contraenti, intervenendo di imperio nel merito delle contrattazioni degli operatori.

Sotto altro profilo non si comprende per quale motivo il prezzo stabilito dalle parti (fornitore – acquirente) venga sostituito di diritto con quello stabilito da ISMEA, laddove il prezzo della vendita sottocosto rileva esclusivamente nei rapporti tra acquirente / distributore e consumatore.

### **Art. 8 – Autorità di contrasto**

Si registra il passaggio delle competenze in materia di pratiche commerciali dall'Antitrust all'ICQRF.

E' peraltro evidente come le pratiche commerciali incidano pesantemente anche sul tema di tutela del mercato e della concorrenza. Sarebbe quindi opportuno prevedere un ruolo ben definito anche in capo all'AGCM, soprattutto per rafforzare la funzione di terzietà dell'organo di controllo oltre a preservare il complesso patrimonio di esperienza, conoscenze e poteri di indagine proprie dell'Antitrust.

### **Art. 9 comma 3 – Denunce all'Autorità di contrasto**

L'art. 9, comma 3 prevede che qualora il denunciante lo richieda, l'autorità di contrasto adotti le misure necessarie per tutelare adeguatamente l'identità del denunciante ovvero del soggetto che assuma di essere stato leso dalla pratica commerciale sleale denunciata.

Pur condividendo la tutela di chi subisce una pratica commerciale sleale, uno dei principi cardine dell'ordinamento dell'Unione Europea è il **diritto alla difesa nel pieno contraddittorio tra le parti, in ossequio a quanto previsto** dalla Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea, dalla Costituzione Italiana e **dalla stessa Direttiva europea 633/2019**.

Pertanto, è opportuno tutelare il **diritto alla riservatezza del denunciante** ma, allo stesso tempo, come previsto sempre dal panorama normativo europeo e nazionale, andrà garantito il **diritto alla difesa del denunciato, facendo in modo che quest'ultimo abbia una piena conoscenza dei fatti portati a fondamento della denuncia, nel pieno contraddittorio tra le parti**.

### **Art. – 10 Sanzioni**

Lo schema di Decreto Legislativo di recepimento della direttiva UE 633/2019 sulle pratiche commerciali sleali contiene un impianto sanzionatorio estremamente gravoso per le imprese della filiera, non proporzionato in relazione alla gravità dei fatti contestati e non equilibrato in termini di impatti sui diversi soggetti della filiera.

Questa impostazione risulta in evidente contrasto con quanto previsto nella Direttiva europea, che prevede che le sanzioni siano "efficaci, proporzionate e dissuasive e tengono conto della natura della durata, della frequenza e della gravità della violazione" (art. 6, par. 1).

Allo stesso modo la legge di delegazione italiana ha previsto (art. 7, comma 1, lett. m) la necessità di "introdurre sanzioni efficaci, proporzionate e dissuasive ai sensi dell'articolo 6, par. 1 della direttiva UE 2019/633 entro il limite massimo del 10 % del fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento."

Pertanto, alla luce del quadro normativo di riferimento sul tema (direttiva e legge delegazione europea), appare evidente la volontà del legislatore europeo e del Parlamento nazionale di prevedere sanzioni proporzionate, che tengano conto delle diverse circostanze, del valore della transazione e dell'entità del danno procurato, con la previsione del solo limite massimo edittale (fino al 10 %), lasciando poi all'organo di controllo la valutazione caso per caso della sanzione concreta da irrogare.

Quanto previsto nella Legge di delegazione europea (L. 22 aprile 2021, n. 53), sebbene preveda un massimale assai elevato ed impraticabile ai fini della sopravvivenza di un'impresa (10 %), rimette poi alla discrezionalità della fase di controllo la quantificazione adeguata in relazione alla fattispecie contestata.

L'art. 10 dello schema di decreto legislativo non risponde viceversa a questa prescrizione, risultando in contrasto non solo con la legge di delegazione ma anche con la direttiva comunitaria.

Lo schema normativo prevede infatti che le sanzioni siano, a seconda della pratica contestata:

- da 0,3 a 3 % del fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento;
- da 0,4 a 4 % del fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento;
- da 0,5 a 5 % del fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento.

Risulta evidente che la previsione di minimi edittali di tale entità non possa considerarsi equilibrata e proporzionale, in quanto a fronte di una qualsiasi violazione, anche di lieve entità e senza danni alla controparte, sarebbe automaticamente applicabile una sanzione che potrebbe mettere seriamente a rischio l'operatività dell'impresa, in particolar modo per quelle della distribuzione commerciale.

La mancanza di equilibrio nasce anche dal fatto che tale impianto sanzionatorio può avere effetti assai differenziati presso i diversi operatori che, pur agendo nella stessa filiera, registrano risultati economici (utili), rapportati ai fatturati, ben differenti, a seconda del segmento di mercato in cui operano (agricoltura, industria, distribuzione).

In particolare, i valori di fatturato realizzato dai soggetti acquirenti della distribuzione commerciale non sono in alcun modo comparabili con quelli della produzione, essendo molto più elevati a fronte di utili assai più ridotti.

A titolo esemplificativo, un'azienda distributiva di medie dimensioni, che realizza un fatturato di 600 milioni di euro, potrebbe rischiare una sanzione da 1 milione e 800 mila euro a 18 milioni di euro, anche solo applicando il minimo edittale previsto dalla norma (dallo 0,3 % al 3 %), a fronte di una sola pratica commerciale ritenuta non corretta, anche se di lieve entità e senza danni per la controparte. Questa impresa, considerando un utile di settore da 0,5 all'1% (da 3 milioni a 6 milioni di euro), correrebbe il rischio di vedere del tutto compromesso il proprio risultato economico annuale o addirittura, in caso di massimo edittale quello di un triennio, solo a causa di una singola violazione, mettendo conseguentemente a serio rischio la presenza dell'impresa sul mercato.

Si registra quindi, in questa disposizione, una evidente discriminazione sanzionatoria all'interno della filiera, a solo discapito della distribuzione commerciale, causata dall'utilizzo di un criterio di calcolo (percentuale sul fatturato) non adeguato a mantenere un equilibrio in termini di impatto sui diversi operatori.

A tale proposito si rileva come anche l'art. 62 del Decreto legge n. 1/2012, ai commi da 5 a 7, preveda attualmente una commisurazione delle sanzioni, in valore assoluto, entro un range che lascia all'organo giudicante un adeguato margine per una valutazione di proporzionalità, basata, a seconda dei casi, sul valore dei beni oggetto di cessione, sul beneficio ricevuto dall'autore dell'illecito o sul fatturato dell'azienda, a seconda dell'elemento che in relazione alle singole violazioni appaia più idoneo ad esprimere la gravità e l'offensività della pratica.

Di contro, la fissazione di minimi edittali elevati come quelli previsti nello schema in esame, impedisce già a monte una valutazione di proporzionalità, rendendo di fatto irrilevante il richiamo a specifici criteri di commisurazione, anche ove previsti: emblematico il caso dell'omissione della forma scritta, dove una impresa con un fatturato di 600 milioni rischierebbe una pena minima di un milione e ottocentomila euro, ancorchè, in ipotesi, il valore dei beni oggetto di cessione fosse di soli 10.000 euro.

Sulla base di quanto sopra, si ritiene ragionevole ed in linea con quanto previsto anche dalla direttiva europea, definire una sanzione massima (in valore assoluto, come nell'articolo 62, oppure con valori percentuali sul fatturato che non eccedano in alcun caso lo 0,3 %), eliminando il minimo edittale o comunque stabilendo un valore minimo edittale più in linea con quanto previsto dall'attuale art. 62, in modo da consentire all'organo giudicante di valutare nel caso concreto la gravità della violazione e quindi la corretta proporzionalità della sanzione da applicare.