

NETCOMM POSITION

**OSSERVAZIONI INTEGRATIVE IN RELAZIONE AL RECEPIMENTO DELLA DIRETTIVA (UE) 2019/2161  
MODIFICHE ALLA DIRETTIVA 98/6/CE PER EFFETTO DELL'ARTICOLO 6 BIS (RIDUZIONE DEL PREZZO DI VENDITA)**

Netcomm è il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, punto di riferimento in materia di e-commerce e trasformazione digitale nel panorama nazionale e internazionale. Nato nel 2005, il Consorzio riunisce oltre 450 aziende composte da società internazionali e piccole-medie realtà di eccellenza per sostenere l'internazionalizzazione delle aziende italiane e garantire un quadro normativo coerente e di tutela per i consumatori e gli utenti del web.

Netcomm è altresì uno dei membri fondatori di Ecommerce Europe, l'Associazione Europea del commercio elettronico con sede a Bruxelles che rappresenta le associazioni di e-commerce provenienti da 21 paesi dell'Unione e una serie di aziende aderenti che operano sul territorio europeo offrendo i propri servizi in più mercati, tra cui l'Italia; la collaborazione con Ecommerce Europe costituisce una ricchezza perché permette avere una visione fedele e concreta del commercio digitale nel quadro europeo.

Con il presente documento Netcomm, richiamando le osservazioni formulate nel Position Paper 04/2022, del 19.04.2022, intende offrire un ulteriore contributo in relazione al recepimento della Direttiva (UE) 2019/2161 che *“modifica la direttiva 93/13/CEE del Consiglio e le direttive 98/6/CE, 2005/29/CE e 2011/83/UE del Parlamento europeo e del Consiglio per una migliore applicazione e una modernizzazione delle norme dell'Unione relative alla protezione dei consumatori”* (nota anche come “Direttiva Omnibus”) con particolare riguardo alle disposizioni inerenti la presentazione degli annunci di riduzione di un prezzo.

**Netcomm**

## Articolo 2(1) Direttiva Omnibus - Articolo 6 bis della Direttiva 98/6/EC

### ARTICOLO 2(1) DIRETTIVA OMNIBUS – ARTICOLO 6 BIS, SULLA DEFINIZIONE DI “PREZZO PRECEDENTE”

Come anticipato nel precedente documento sopra richiamato, una delle principali preoccupazioni del consorzio è rappresentata dall'articolo 6 bis che modifica la direttiva 98/6/CE.

Partendo dalla formulazione dell'articolo 6-bis, come riportato nella Direttiva, l'analisi si sviluppa richiamando gli Orientamenti della Commissione e riportando alcune considerazioni relativamente ai profili di maggiore interesse “Prezzo precedente” e “Annuncio di Riduzione”.

## Articolo 2(1) Direttiva Omnibus - Articolo 6 bis della Direttiva 98/6/EC

Articolo 2. La direttiva 98/6/CE è così modificata:

1) è inserito il seguente articolo:

«Articolo 6 bis

1. Ogni **annuncio di riduzione** di un prezzo deve indicare il **prezzo precedente** applicato dal professionista per un determinato periodo di tempo prima dell'applicazione di tale riduzione.
2. Per prezzo precedente si intende il prezzo più basso applicato dal professionista durante un periodo di tempo non inferiore a 30 giorni prima dell'applicazione della riduzione del prezzo.
3. Gli Stati membri possono stabilire norme diverse per i beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente.
4. Se il prodotto è sul mercato da meno di trenta giorni, gli Stati membri possono anche stabilire un periodo di tempo inferiore a quello di cui al paragrafo 2.
5. Gli Stati membri possono stabilire che, nei casi in cui la riduzione del prezzo sia progressivamente aumentata, il prezzo precedente sia il prezzo senza la riduzione anteriore alla prima applicazione della riduzione del prezzo».

### SULLA DEFINIZIONE DI “PREZZO PRECEDENTE”

#### Orientamenti della Commissione 2021/C 526/02, pagg. 134-135.

“L'articolo 6 bis paragrafo 1, obbliga il professionista che annunci una riduzione di prezzo a indicare il prezzo «precedente».

L'articolo 6 bis, paragrafo 2, definisce il prezzo «precedente» come il prezzo più basso applicato dal professionista durante un periodo di tempo non inferiore a 30 giorni prima dell'applicazione della riduzione del prezzo. (...)

Fatti salvi i beni cui si applicano le scelte normative di cui all'articolo 6 bis, paragrafi da 3 a 5, gli Stati membri non possono prevedere un periodo inferiore a 30 giorni per la determinazione del prezzo «precedente».

Lo scopo di tale periodo di riferimento, la cui durata deve essere di almeno 30 giorni, è di evitare che i professionisti alterino i prezzi e ne presentino riduzioni non veritiere, ad esempio aumentando un prezzo per un breve periodo di

tempo per poi ridurlo e presentarlo come una riduzione (significativa) che induce i consumatori in errore. Il periodo di 30 giorni per determinare il prezzo «precedente» di riferimento mira a garantire che **il prezzo di riferimento sia effettivo e non semplicemente uno strumento commerciale che serve per rendere appetibile la riduzione.** (...)

“Per contro, la legislazione nazionale che preveda un periodo di durata superiore a 30 giorni per la determinazione del prezzo «precedente» andrebbe valutata relativamente alla sua conformità al diritto dell’Unione. A norma dell’articolo 10 della direttiva sull’indicazione dei prezzi, qualsiasi norma nazionale che vada oltre i requisiti di tale direttiva deve introdurre disposizioni più favorevoli in materia di informazione dei consumatori e confronto dei prezzi, fatti salvi gli obblighi imposti agli Stati membri dal trattato sul funzionamento dell’Unione europea.

In sostanza, per conformarsi all’articolo 6 bis, il professionista che annunci una riduzione di prezzo deve **individuare il prezzo più basso che ha praticato per il bene o i beni in questione durante, come minimo, gli ultimi 30 giorni precedenti l’applicazione della riduzione di prezzo. Tale prezzo più basso deve includere gli eventuali prezzi precedenti «ridotti» praticati in quel periodo. L’omessa considerazione dei prezzi praticati negli eventuali periodi promozionali svoltisi nei 30 giorni precedenti l’annuncio della riduzione di prezzo costituirà una violazione dell’articolo 6 bis della direttiva sull’indicazione dei prezzi.** (...)

Di conseguenza la riduzione di prezzo deve essere presentata indicando il prezzo «precedente» a titolo di riferimento, il che significa che qualunque riduzione percentuale indicata deve essere basata sul prezzo «precedente» stabilito conformemente all’articolo 6 bis.

- Ad esempio, se l’annuncio della riduzione di prezzo offre uno «sconto del 50 %» e il prezzo più basso degli ultimi 30 giorni era di 100 EUR, il venditore dovrà presentare 100 EUR quale prezzo «precedente» sulla cui base calcolare la riduzione del 50 %, anche qualora l’ultimo prezzo di vendita del bene fosse di 160 EUR. Allo stesso tempo, l’articolo 6 bis non impedisce al venditore che annunci una riduzione di prezzo di indicare altri prezzi di riferimento, purché tali prezzi di riferimento supplementari siano spiegati in maniera chiara e non creino confusione né distolgano l’attenzione del consumatore dall’indicazione del prezzo «precedente» conformemente all’ articolo 6 bis.
- Ad esempio, un professionista che pratici riduzioni di prezzo più di una volta ogni 30 giorni potrebbe informare ulteriormente il consumatore degli altri prezzi precedenti nel modo seguente: «sconto del 20 % dal [data di inizio] al [data di fine]: 80 EUR al posto di 100 EUR, il nostro prezzo più basso negli ultimi 30 giorni. Negli ultimi 30 (o 100 ecc.) giorni il nostro prezzo normale, esclusi i periodi promozionali, era di 120 EUR». (...)

L’articolo 6 bis della direttiva sull’indicazione dei prezzi **non obbliga i professionisti a precisare per quanto tempo abbiano applicato il prezzo «precedente» indicato, né incide sulla durata delle campagne di riduzione dei prezzi.** A norma di tale articolo i professionisti sono soltanto tenuti a indicare il prezzo «precedente» all’inizio di ciascuna riduzione di prezzo, dopodiché possono mantenerlo per l’intera durata della riduzione di prezzo.

La riduzione di prezzo dei beni annunciata dai professionisti può avere una durata maggiore, anche superiore ai 30 giorni. Inoltre, se la riduzione di prezzo dura ininterrottamente per più di 30 giorni, il prezzo «precedente» da indicare resta quello più basso applicato per almeno 30 giorni prima della riduzione. (...). Se un professionista vende beni tramite canali/punti di vendita diversi (ad esempio diversi negozi fisici e/od online) a prezzi differenti e tali canali/punti di vendita sono oggetto di un annuncio generale di riduzione dei prezzi, egli deve indicare, quale prezzo «precedente» per i beni in questione in ciascun canale/punto di vendita, il prezzo più basso che ha applicato nel canale/punto di vendita in oggetto

negli ultimi 30 giorni. (...). Analogamente, se un professionista vende beni tramite canali/punti di vendita diversi stabilmente allo stesso prezzo, il prezzo precedente potrà anche essere quello applicato in un canali di vendita differente (es. nei casi di provvisoria indisponibilità in uno dei canali di vendita).

L'articolo 6 bis non impedisce ai professionisti di prolungare una campagna di riduzione del prezzo, purché i consumatori siano chiaramente informati del fatto che si tratta di una proroga e non di una nuova campagna di riduzione del prezzo, e la presentazione generale della campagna non sia tale da dare una falsa impressione ai consumatori”.

### ***Alcune considerazioni sulla portata applicativa di “prezzo precedente”***

1. La Direttiva Omnibus definisce il “prezzo precedente” come “il prezzo più basso applicato dal professionista durante un periodo di tempo **non inferiore** a 30 giorni prima dell'applicazione della riduzione del prezzo”. Il dettato normativo consente quindi agli Stati membri di estendere periodo rilevante al fine di determinare il prezzo precedente individuando un periodo anche superiore a 30 giorni.

Nonostante la discrezionalità concessa dal legislatore europeo, **occorre tuttavia tenere a mente anche la necessità di garantire uniformità nell'ambito del mercato europeo per consentire agli operatori commerciali che operano a livello transnazionale di adottare pratiche commerciali uniformi per tutti i consumatori residenti nell'Unione. Un approccio non uniforme sarebbe contrario alla volontà di creazione del Mercato Unico Europeo.**

Inoltre, non sembra possa riscontrarsi alcun obbligo per il professionista di precisare nella comunicazione commerciale la durata del periodo di riferimento utilizzato per calcolare il prezzo precedente. Il prezzo “precedente” dei singoli beni oggetto dell'annuncio deve essere indicato presso il punto vendita, vale a dire sulle rispettive etichette nei negozi fisici oppure nelle sezioni relative ai prezzi delle interfacce dei negozi online.

2. La trasposizione nel Codice del Consumo della disposizione della Direttiva Omnibus dovrebbe dunque prendere in considerazione tale necessità, senza in ogni caso sacrificare lo scopo della norma (evidenziato dalla Commissione) ovvero quello di tutelare i consumatori dall'applicazione di pratiche commerciali scorrette.

3. Occorre da ultimo precisare che, secondo quanto emerge dagli Orientamenti della Commissione, il prezzo applicato, da prendere come riferimento quale prezzo precedente, non coincide necessariamente con il prezzo a cui il prodotto è stato venduto, ma corrisponde in generale al prezzo più basso che è stato praticato per il bene o i beni in questione nel marketplace del professionista durante, come minimo, gli ultimi 30 giorni precedenti all'applicazione della riduzione di prezzo.

Per necessità di coordinamento con la definizione di “prezzo di vendita” dettata dalla Direttiva 98/6/EC (identificato nel “prezzo finale valido per una unità del prodotto o per una determinata quantità del prodotto, comprensivo dell'IVA e di ogni altra imposta”) **si ritiene opportuno includere la definizione di prezzo precedente nell'ambito dell'art. 13 Cod. Cons.**, assicurare chiarezza nell'interpretazione del testo normativo nazionale, con una formulazione dal seguente tenore:

Articolo 13 Cod. Cons. (“Definizioni”): Prezzo precedente “il prezzo di vendita più basso praticato per il prodotto o i prodotti in questione durante un periodo di tempo non inferiore a 30 giorni prima dell’applicazione della riduzione del prezzo.”

#### **SULLE DEROGHE ALLA REGOLA DEL PREZZO PRECEDENTE**

**Articolo 2(3) Direttiva Omnibus, Articolo 6 bis della Direttiva 98/6/EC, Articolo 16 Cod. Cons.**

**Orientamenti della commissione** (tratti da 2021/C 526/02. pagg. 138-140).

“L’articolo 6 bis, paragrafi da 3 a 5, offre agli Stati membri la possibilità di derogare alla norma generale in materia di riduzioni di prezzo nel caso di:

1. *beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente («beni deperibili»);*
2. *beni che sono sul mercato da meno di 30 giorni («beni di recente immissione sul mercato»); e*
3. *successive riduzioni di prezzo entro un periodo di 30 giorni.*

**1. Beni deperibili.** L’opzione di cui all’articolo 6 bis, paragrafo 3, consente agli Stati membri di stabilire norme diverse per i beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente. (...).

I beni che «rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente» sono beni deperibili che potrebbero, per via dell’imminente scadenza, dover essere scontati con maggiore frequenza al fine di velocizzarne la vendita. Tale concetto è ripreso anche all’articolo 16, paragrafo 1, lettera d), della direttiva sui diritti dei consumatori, che stabilisce che i consumatori non possono usufruire del diritto di recesso per i contratti a distanza e i contratti negoziati fuori dei locali commerciali relativamente alla «fornitura di beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente». (...)

La direttiva sui diritti dei consumatori non definisce i «beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente». Il rispetto dei criteri oggettivi secondo cui taluni beni «rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente» deve essere valutato caso per caso. Tra gli esempi di beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente figurano le bevande e gli alimenti freschi con scadenza in tempi brevi. (...) L’approccio adottato nell’ambito della direttiva sui diritti dei consumatori è lo stesso che si applica anche nell’interpretazione di tale concetto ai sensi della direttiva sull’indicazione dei prezzi.”

**2. Beni di recente immissione sul mercato.** L’opzione di cui all’articolo 6 bis, paragrafo 4, permette agli Stati membri di consentire annunci di una riduzione di prezzo anche riguardo ai beni (di recente immissione sul mercato) che sono stati in vendita presso il professionista per meno di 30 giorni prima dell’annuncio della riduzione. L’opzione è formulata in maniera generica e fa riferimento a un «periodo di tempo inferiore» (rispetto al periodo normale di almeno 30 giorni). (...)

Pertanto, se scelgono di applicare tale possibilità di deroga alla norma generale, gli Stati membri sono tenuti a stabilire un periodo di tempo specifico per la determinazione del prezzo «precedente» o, in alternativa, a consentire ai professionisti di stabilire autonomamente il periodo di tempo e di indicarlo assieme al corrispondente prezzo «precedente». (...)

Il concetto della presenza sul «mercato» dev'essere interpretato nel contesto della norma generale di cui all'articolo 6 bis, paragrafi 1 e 2, che si riferisce alle azioni del professionista specifico che annuncia la riduzione di prezzo. Pertanto, in questo contesto, per «mercato» si intende la vendita dei beni da parte del commerciante interessato così come definito all'articolo 2, lettera d), della direttiva sull'indicazione dei prezzi.

I beni dovrebbero essere considerati già presenti sul «mercato» se il venditore riattiva l'offerta relativa agli stessi beni dopo averla interrotta per un certo periodo di tempo, ad esempio a seguito di un esaurimento temporaneo delle scorte o nel caso di articoli stagionali quali gli indumenti invernali/estivi. In questo caso, poiché i beni non si configurerebbero, in senso stretto, come beni di recente immissione sul mercato, l'eccezione di cui all'articolo 6 bis, paragrafo 4, non si applicherebbe.

Tuttavia, in queste situazioni il professionista può scegliere, quale periodo di riferimento per la determinazione del prezzo «precedente», un periodo di tempo superiore durante il quale il bene è stato messo in vendita per un totale di almeno 30 giorni. Pertanto, laddove metta nuovamente in vendita un bene dopo un periodo di interruzione, il venditore può annunciare una riduzione di prezzo indicando quale prezzo «precedente» il prezzo più basso applicato nel periodo di riferimento prima dell'interruzione (ad esempio nell'ultimo anno), purché:

- il bene sia stato in vendita per un totale di almeno 30 giorni in tale periodo di riferimento; e
- il prezzo «precedente» indicato sia il prezzo più basso dell'intero periodo di riferimento.

Sulla base di una valutazione caso per caso, al professionista potrebbe essere chiesto, conformemente all'articolo 7 della direttiva sulle pratiche commerciali sleali, di informare il consumatore quando il prezzo «precedente» indicato è un prezzo che non è stato applicato nel periodo immediatamente precedente la riduzione, bensì nella stagione precedente.

**3. Riduzioni progressive del prezzo.** La scelta normativa di cui all'articolo 6 bis, paragrafo 5, si applica quando il prezzo è oggetto di una riduzione graduale, senza interruzioni, durante le stesse campagne di vendita. In questo caso il prezzo «precedente» è il prezzo più basso degli ultimi 30 giorni precedenti l'applicazione del primo annuncio di una riduzione di prezzo e resta il prezzo «precedente» per tutti i successivi annunci di una riduzione di prezzo effettuati durante la campagna di vendita.

Ad esempio, il prezzo più basso del bene nei 30 giorni immediatamente precedenti l'inizio della campagna di vendita era di 100 EUR. Il venditore indica 100 EUR quale prezzo «precedente» quando annuncia la prima riduzione di prezzo (ad esempio, sconto del 10 %), quindi può mantenere lo stesso prezzo «precedente» anche quando annuncia le successive riduzioni del 20 % e del 30 %.”

#### ***Alcune considerazioni sulle deroghe sopra esposte.***

1. Ai sensi dell'art. 2(3) della Direttiva Omnibus, i legislatori nazionali hanno la facoltà di scegliere se adottare o meno alcune disposizioni in deroga alla previsione generale sugli annunci di riduzione di prezzo, con riferimento ai prodotti reperibili, ai prodotti che sono sul mercato da meno di 30 giorni e alle riduzioni di prezzo progressive effettuate entro un periodo di 30 giorni.

## **A. Beni deperibili**

2. Quanto ai prodotti deperibili, ovvero i prodotti che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente, la Commissione ha precisato che le norme nazionali possono prevedere anche la completa esclusione di detti beni dall'ambito di applicazione dell'art. 6 bis o la possibilità per il venditore di indicare, quale prezzo «precedente», l'ultimo prezzo praticato immediatamente prima della riduzione. In ogni caso, come evidenziato dagli Orientamenti della Commissione, né la Direttiva 98/6/CE, né la Direttiva Omnibus offrono una definizione di «beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente». Al fine di valutare se un prodotto è deperibile è dunque necessario compiere una valutazione caso per caso. Al fine di evitare discriminazioni tra professionisti e altresì per garantire uniformità tra tutti i paesi dell'Unione, si ritiene preferibile che il legislatore italiano eserciti il diritto di opzione assegnatogli dalla Direttiva Omnibus, escludendo i prodotti che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente dall'ambito di applicazione dell'obbligo di indicare il prezzo precedente in caso di riduzioni di prezzo.

## **B. Beni di recente immissione sul mercato**

3. Quanto ai beni di recente immissione nel mercato, ovvero i beni che sono stati in vendita presso il professionista per meno di 30 giorni prima dell'annuncio della riduzione, la Direttiva Omnibus concede ai legislatori degli Stati membri la libertà di stabilire un periodo di tempo per la determinazione del prezzo «precedente» inferiore a 30 giorni, o, in alternativa, di consentire ai professionisti di stabilire autonomamente il periodo di tempo quale parametro per l'indicazione del prezzo «precedente», in ogni caso in modo conforme a quanto stabilito dalla Direttiva sulle pratiche commerciali sleali (UCPD). Fermo dunque l'onere per il professionista di indicare il prezzo precedente per qualsiasi annuncio di riduzione di un prezzo, è possibile prevedere criteri diversi rispetto a quello dei 30 giorni per l'individuazione del prezzo precedente. La scelta di rimettere la determinazione del prezzo precedente all'autonomia del professionista appare in questo caso preferibile, anche in ossequio al principio della libertà di iniziativa economica.

## **C. Successive riduzioni di prezzo entro un periodo di 30 giorni**

4. Con riferimento ai casi di riduzione del prezzo progressivamente aumentata, la Direttiva Omnibus consente agli Stati membri di stabilire che il prezzo precedente venga mantenuto costante nel corso delle progressive riduzioni, facendolo corrispondere al prezzo originario senza riduzione e non prendendo in considerazione le successive riduzioni di prezzo. In ossequio agli Orientamenti della Commissione dettati per la disciplina generale in tema di annunci di riduzione di prezzo di cui all'art. 6 bis della Direttiva Omnibus, la nuova norma non obbliga i professionisti a precisare per quanto tempo abbiano applicato il prezzo «precedente» indicato, ma li vincola esclusivamente a indicare il prezzo «precedente» all'inizio di ciascuna riduzione. Il prezzo precedente così individuato può poi essere mantenuto per l'intera durata della riduzione di prezzo. La riduzione di prezzo dei beni annunciata dai professionisti può avere una durata maggiore, anche superiore ai 30 giorni, e, nel caso di durata ininterrotta per più di 30 giorni, il prezzo «precedente» da indicare resta quello più basso applicato per almeno 30 giorni prima della riduzione.

Al fine di coordinare la disciplina generale con la deroga di cui all'art. 6 bis co. 5, appare dunque ragionevole implementare il nuovo art. 6 bis accordando ai professionisti, per i casi di riduzione progressivamente aumentata del prezzo, la possibilità di mantenere quale prezzo precedente di riferimento il prezzo anteriore alla riduzione. Il campo di

applicazione della deroga sarà in ogni caso limitato alle riduzioni di prezzo progressive, e dunque effettuate senza interruzioni, per garantire il necessario coordinamento con le disposizioni in tema di pratiche commerciali scorrette a tutela dei consumatori.

### **Proposta di attuazione**

**Articolo 13 Cod. Cons. (“Definizioni”)**: introdurre una nuova definizione di: “*riduzione del prezzo progressivamente aumentata*”: “*la riduzione graduale del prezzo del medesimo prodotto applicata durante una stessa campagna di vendita.*”

**Articolo [15 bis.2], [15 bis.3], [15 bis.4] Cod. Cons. (“Annuncio di riduzione di un prezzo”)**: introdurre nuove norme (coordinate con quella proposta al punto che precede) all’interno della Sezione I del Capo III del Cod. Cons. dedicate alle eccezioni relative all’applicazione della regola generale sugli annunci delle riduzioni di prezzo, come segue:

“2. Sono esenti dall’obbligo previsto al comma 1 gli annunci di riduzione di prezzo relativi ai prodotti che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente.

3. In relazione ai prodotti posti sul mercato da meno di 30 giorni, il prezzo più basso precedentemente applicato è quello più basso praticato nell’arco temporale precedente all’annuncio della riduzione di prezzo ragionevolmente determinato dal professionista, tenuto conto delle caratteristiche del prodotto e dell’offerta.

4. Negli annunci di riduzione di prezzo relativi alla riduzione del prezzo progressivamente aumentata, è consentito indicare come prezzo precedente il prezzo precedente anteriore alla prima e successive riduzioni di prezzo applicate.”

### **SULLA DEFINIZIONE DI “ANNUNCIO DI RIDUZIONE DI PREZZO”**

#### **Orientamenti della Commissione: 2021/C 526/02, pagg. 132-133**

“L’articolo 6 bis si applica alle dichiarazioni promozionali del professionista che annunciano una riduzione del prezzo che egli pratica per il bene o i beni. Ad esempio, una riduzione di prezzo si può annunciare:

- in termini percentuali (%), ad esempio «sconto del 20 %», o assoluti, ad esempio «sconto di 10 EUR»;
- indicando un nuovo prezzo (inferiore) assieme al prezzo applicato in precedenza (più elevato). Il prezzo precedente può essere sbarrato. Ad esempio, «ora 50 EUR (in precedenza 100 EUR)» o «50 EUR/100 EUR»;
- mediante qualsiasi altra tecnica promozionale, ad esempio «acquista oggi e non paghi l’IVA», che indica al consumatore che la riduzione del prezzo è pari al valore dell’IVA (il che non significa che l’IVA non sia riscossa);
- presentando il prezzo attuale come il prezzo «di lancio» o simili e indicando un prezzo più elevato quale prezzo normale applicato in futuro.

L’articolo 6 bis si applica agli annunci di riduzione di prezzo sia quando questi riguardano beni specifici inclusi nell’offerta del venditore, sia quando fanno parte dell’annuncio di una riduzione di prezzo più generale.



L'articolo 6 bis **non riguarda né limita in alcun modo le fluttuazioni e le diminuzioni di prezzo che non implicano alcun annuncio di una riduzione di prezzo**. Di fatto, l'articolo 6 **bis si focalizza sugli «annunci»** di una riduzione di prezzo. Pertanto, non riguarda i meccanismi a lungo termine che consentono ai consumatori di beneficiare sistematicamente di prezzi ridotti e di singole riduzioni di prezzo specifiche.

“Quanto al concetto di «prezzo», l'articolo 6 bis si riferisce al «prezzo di vendita» quale definito all'articolo 2, lettera a), della direttiva sull'indicazione dei prezzi. La direttiva sull'indicazione dei prezzi richiede inoltre l'indicazione del «prezzo per unità» quale definito all'articolo 2, lettera b). Per i beni commercializzati sfusi (ad esempio tessuti, materiali per l'edilizia, alimenti), per i quali il prezzo di vendita non può essere determinato prima che il consumatore abbia indicato la quantità richiesta, a norma dell'articolo 3, paragrafo 3, della direttiva sull'indicazione dei prezzi «deve essere indicato soltanto il prezzo per unità di misura». In relazione a tali beni, l'articolo 6 bis si applica inoltre agli annunci di una riduzione di prezzo che riguardino il prezzo per unità. In questi casi l'articolo 6 bis si applica all'indicazione del prezzo per unità «precedente».

L'articolo 6 bis della direttiva sull'indicazione dei prezzi si applica agli annunci di una riduzione di prezzo effettuati in tutti i canali di distribuzione (ad esempio in negozi tradizionali, online)».

#### ***Alcune considerazioni sulla portata applicativa di “annuncio di riduzione di un prezzo”.***

In linea con quanto indicato dagli Orientamenti della Commissione, si ritiene che il concetto di “annuncio di riduzione di un prezzo” debba essere interpretato con esclusivo riferimento ai casi in cui il professionista dichiara espressamente di aver applicato una riduzione rispetto al prezzo di vendita precedente.

La Commissione ha infatti chiarito che l'obbligo di indicare il prezzo precedente **non si applica:**

- a. agli annunci pubblicitari di carattere generale che promuovono l'offerta del venditore confrontandola con quelle di altri venditori, ad esempio «prezzi migliori/più bassi»;
- b. ad altre tecniche di promozione dei vantaggi di prezzo che non costituiscono riduzioni di prezzo, quali, ad esempio, i confronti tra il prezzo di vendita con un prezzo di riferimento come quello suggerito dal fabbricante oppure tra offerte (ad esempio, due al prezzo di uno” o “sconto del 30%” sull'acquisto di tre pezzi”, prezzo vantaggioso per formato più grande); in tal caso, infatti, non si tratta di un annuncio di riduzione di prezzi ma di confronto tra prezzi attuali proposti contemporaneamente da diversi soggetti e di comparazione di prezzi di formati/volumi diversi del medesimo prodotto;
- c. ai programmi di fedeltà dei clienti messi in atto dal venditore, quali buoni o carte di sconto, che permettono al consumatore di usufruire di uno sconto sul prezzo di tutti i prodotti o su specifiche gamme di prodotti del venditore periodi di tempo continui e prolungati (ad esempio sei mesi o un anno), o grazie ai quali è possibile accumulare crediti (punti) in vista di acquisti futuri;
- d. alle riduzioni dei prezzi personalizzate, che non prevedono l'«annuncio» della riduzione di prezzo (ad esempio, quando il consumatore riceve un buono di «sconto del 20 %» sul suo acquisto, valido per il prossimo acquisto e fino alla fine del mese, oppure quando le riduzioni sono riservate a un consumatore specifico in occasioni speciali, ad esempio al momento dell'iscrizione al programma di fedeltà o in occasione del matrimonio o del

compleanno di tale consumatore, come pure quelle applicate al momento dell'acquisto e che non sono state «annunciate» in precedenza).

Al fine di evitare qualsiasi ambiguità in merito al concetto di “annuncio di riduzione di un prezzo”, la trasposizione della disposizione della Direttiva Omnibus nel Codice del Consumo dovrebbe dunque includere una definizione espressa di “annuncio di riduzione di prezzo” da includere in particolare nell'art. 13 Cod. Cons. che apre la Sezione I (“Indicazione dei prezzi per unità di misura”) del Capo III (“Particolari modalità di informazione”) con una possibile formulazione nei termini qui di seguito riportati:

Annuncio di riduzione di prezzo: *“qualsiasi dichiarazione promozionale del professionista per annunciare una riduzione del prezzo praticato per il prodotto o i prodotti offerti in vendita, effettuata in tutti i canali di distribuzione, sia quando questa riguarda prodotti specifici inclusi nell'offerta del venditore, **sia quando fanno parte dell'annuncio di una riduzione di prezzo più generale.** Non costituisce annuncio di riduzione di prezzo: (a) una offerta che mostri una comparazione con altri prezzi di riferimento conoscibili dal consumatore, quale ad esempio il prezzo di vendita consigliato del produttore, o il prezzo praticato contestualmente dallo stesso professionista per il medesimo prodotto offerto in formati o volumi differenti; (b) una dichiarazione promozionale che promuova l'offerta del venditore confrontandola con quelle di altri venditori; (c) una dichiarazione promozionale relativa a meccanismi durata continuativa che consentono ai consumatori di beneficiare sistematicamente di prezzi ridotti e di singole riduzioni di prezzo specifiche, quali i programmi di fedeltà dei clienti che permettono al consumatore di usufruire di uno sconto sul prezzo di tutti i prodotti o su specifiche gamme di prodotti del venditore per periodi di tempo continui o prolungati, o grazie ai quali è possibile accumulare crediti (punti) in vista di acquisti futuri; e (d) le dichiarazioni promozionali relative a offerte di riduzioni di prezzo personalizzate, che non prevedono l'annuncio della riduzione di prezzo alla generalità dei consumatori.”* Tutte le pratiche indicate qui sopra restano comunque regolate e soggette al Titolo III (Pratiche commerciali, pubblicità e altre comunicazioni commerciali).

Inoltre, si ritiene utile l'inserimento di un ulteriore articolo:

Articolo [15bis.1] Cod. Cons. (“Annuncio di riduzione di un prezzo”): introdurre una nuova norma all'interno della Sezione I del Capo III del Cod. Cons. dedicato agli annunci di riduzione di prezzo, che preveda che “Ogni annuncio di riduzione di un prezzo relativo a un prodotto deve indicare il prezzo precedente applicato prima dell'applicazione di tale riduzione.”

### **Conclusioni.**

Auspichiamo che tale analisi possa supportare il regolatore nel delicato compito di recepire la direttiva.

Restando a disposizione per ulteriori approfondimenti porgiamo i migliori saluti.

Si ringrazia per l'attenzione.

Consorzio Netcomm

Milano, 27 luglio 2022