

PS11869 - REGINA /AUMENTO PREZZI - COVID-19

Provvedimento n. 29691

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 25 maggio 2021;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTI i propri provvedimenti del 15 dicembre 2020 e del 23 marzo 2021, con i quali, ai sensi dell'articolo 7, comma 3, del Regolamento, sono state disposte proroghe del termine di conclusione del procedimento, per esigenze istruttorie;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Regina S.r.l., in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo. La società, socia di CRAI soc. coop. e della centrale di acquisto CRAI SECOM S.p.A., opera come concessionario del marchio *Crai* in Calabria, dove gestisce un Centro Distribuzione ("CEDI") a servizio dei punti vendita diretti e affiliati a insegna *CRAI* della regione.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

2. Il procedimento concerne i comportamenti posti in essere dal professionista nei confronti dei consumatori e dei propri affiliati, tra cui microimprese, durante le prime fasi del *lockdown*, e consistenti in un aumento dei prezzi di cessione di alcune macrocategorie di beni di prima necessità.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

III.1 L'iter del procedimento

3. In relazione alla pratica commerciale sopra descritta, in data 22 ottobre 2020 è stata trasmessa a Regina S.r.l. ("Regina" o "professionista") la comunicazione di avvio del procedimento istruttorio PS11869 per verificare l'esistenza di una presunta pratica commerciale scorretta in violazione dell'articolo 25, comma 1, lett. c), del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" (di seguito, Codice del Consumo).

In tale sede, è stato ipotizzato che Regina avesse aumentato nel periodo 17 febbraio – 19 aprile 2020, rispetto al precedente periodo 6 gennaio - 16 febbraio 2020 nonché al corrispondente periodo del 2019, i prezzi praticati alle microimprese e imprese affiliate per l'acquisto di alcune macrocategorie di prodotti da offrire ai consumatori nei propri punti vendita. Tali aumenti sarebbero avvenuti in assenza di corrispondenti aumenti nei costi di acquisto all'ingrosso.

Sulla base dei dati aggregati a livello provinciale forniti dal professionista in fase pre-istruttoria¹, si ipotizzava un aumento del prezzo medio di cessione dei prodotti della macrocategoria "Olio extravergine di oliva" rispetto all'inizio del 2020 del 16% circa in provincia di Cosenza e del 77% in provincia di Catanzaro, un aumento del prezzo medio dei prodotti della macrocategoria "latte di partenza per l'infanzia" rispetto all'inizio del 2020 del 57% circa in provincia di Catanzaro, aumenti del prezzo medio di cessione dei prodotti della macrocategoria "verdura di IV gamma" rispetto all'inizio del 2020 del 13% circa in provincia di Catanzaro e del 24% circa in provincia di Reggio Calabria.

L'applicazione da parte del professionista, in maniera discriminatoria, di aumenti significativi dei prezzi di cessione alle microimprese affiliate appariva una forma di sfruttamento della grave situazione di emergenza sanitaria in atto e della rigidità della domanda di tali beni, in un contesto caratterizzato dalle limitazioni alla libertà di movimento dovute al *lockdown*. Tale condotta, peraltro, avrebbe potuto riflettersi sui consumatori finali, qualora gli affiliati avessero ribaltato gli aumenti dei costi di acquisto patiti sui prezzi di vendita al dettaglio.

4. In data 22 ottobre 2020 è stata svolta, con l'assistenza del Nucleo Antitrust della Guardia di Finanza, una verifica ispettiva presso la sede di Regina S.r.l.

5. Il professionista non ha chiesto di essere sentito in audizione né di accedere agli atti del procedimento.

6. In data 20 gennaio 2021 è stata inviata una richiesta di collaborazione al Nucleo Antitrust della Guardia di Finanza, volta all'acquisizione di fatture di acquisto e di un campione di scontrini di vendita presso alcuni affiliati di Regina. Gli esiti della richiesta di collaborazione sono pervenuti il 26 febbraio 2021.

¹ [Cfr. risposta del 26 maggio 2020, prot. 41217, alla richiesta di informazioni dell'Autorità (prot. 36459 del 4/5/20).]

7. Il 12 aprile 2021 è stata inviata alla Parte, ai sensi dell'articolo 16, comma 1, del Regolamento, la Comunicazione della data di conclusione della fase istruttoria ("CTI").

III.2 Le evidenze acquisite

III.2.1 L'indagine sull'andamento dei prezzi medi di vendita nella GDO durante le prime fasi del lockdown

8. A seguito delle segnalazioni pervenute da parte di consumatori residenti su tutto il territorio nazionale (tra cui una relativa ad un punto vendita in provincia di Cosenza servito da Regina) e di loro associazioni nonché sulla base di informazioni acquisite ai fini dell'applicazione del Codice del Consumo, tra la fine di aprile e l'inizio di maggio 2020 l'Autorità ha inviato a numerosi operatori della Grande Distribuzione e della Distribuzione Organizzata² una richiesta volta ad acquisire informazioni circa l'andamento settimanale dei prezzi medi di vendita al dettaglio, dei prezzi medi di acquisto dai fornitori e dei prezzi medi all'ingrosso di oltre novanta categorie di beni alimentari e non, di prima necessità, nei rispettivi punti vendita localizzati prevalentemente in alcune province dell'Italia Centrale e Meridionale³. Nelle province esaminate, infatti, secondo i dati Istat aggiornati alla fine di marzo 2020, il tasso di inflazione (congiunturale) dei beni alimentari era risultato significativamente più elevato della media nazionale.

In particolare, sono stati richiesti i dati aggregati a livello di categoria riguardanti, per ciascuna delle settimane dal 6 gennaio al 19 aprile del 2020 e del 2019, i ricavi di vendita e le quantità vendute al dettaglio, nonché il costo di acquisto e i volumi acquistati.

9. Dall'analisi delle risposte ricevute⁴ è emersa la necessità di aggregare le categorie di beni oggetto della richiesta di informazioni in "macrocategorie" di più agevole analisi⁵. Sono state selezionate in particolare n. 11 macrocategorie comprendenti quelle che hanno registrato gli aumenti dei prezzi medi più elevati nelle prime fasi dell'emergenza sanitaria COVID-19 e che risultavano essenziali per soddisfare le basilari necessità alimentari e igieniche nel periodo del lockdown⁶: alcol (denaturato), guanti usa e getta, saponi persona⁷, farina, lievito, pane, olio, frutta, verdura, cami bianche, latte per l'infanzia, uova.

10. Sono stati quindi individuati, per ciascun destinatario delle richieste di informazioni, i punti vendita che mostravano le più elevate variazioni dei prezzi medi al dettaglio (o di cessione) a livello di macrocategoria durante il lockdown rispetto alle precedenti settimane del 2020, nonché rispetto al periodo febbraio-aprile del 2019.

Tra questi, sono stati selezionati i punti vendita per i quali le suddette variazioni di prezzo si accompagnavano ad aumenti dei margini⁸ medi rispetto ai costi di approvvigionamento pari ad almeno 5 punti percentuali.

III.2.2 I dati acquisiti

11. In fase pre-istruttoria Regina aveva fornito i dati relativi alle vendite e agli acquisti individuali di n. 5 punti vendita c.d. "diretti"⁹ - nonché i dati aggregati per provincia delle vendite e degli acquisti effettuate dagli affiliati, sulla base del fatto che la politica di prezzo del singolo affiliato resta nella piena autonomia imprenditoriale dello stesso, il quale è libero di aderire o meno ai prezzi consigliati da Regina¹⁰.

12. Dagli elementi acquisiti risultava che alcuni affiliati sono qualificabili come microimprese ex articolo 18 del Codice del Consumo.

13. Nel corso dell'ispezione presso il professionista sono stati acquisiti i dati relativi agli acquisti in valore e volume (in pezzi) dei prodotti ricadenti nelle categorie olio extravergine di oliva, latte per l'infanzia e verdura di IV gamma da parte degli affiliati, disaggregati per affiliato e per referenza¹¹, nonché quelli relativi ai costi di acquisto all'ingrosso del professionista (anch'essi disaggregati a livello di referenza).

² [Hanno risposto circa 50 catene distributive, oltre a singoli affiliati, fornendo dati relativi a oltre 2.500 punti vendita (di seguito anche "p.v.").]

³ [Ancona, Bari, Benevento, Caserta, Caltanissetta, Cosenza, Catania, Cosenza, Catania, Catanzaro, Livorno, Macerata, Messina, Pisa, Reggio Calabria, Siena, La Spezia, Siracusa, Sassari, Trapani, Vercelli. Ad alcuni operatori, presenti anche in Lombardia, sono state chieste informazioni anche sui p.v. nelle province di Milano, Brescia e Bergamo.]

⁴ [Sono stati acquisiti oltre 40 milioni di dati, analizzati mediante strumenti automatizzati, come software statistici e di data analysis, previa uniformazione dei dati di ciascun rispondente (forniti spesso in formati eterogenei), secondo una struttura e un formato comuni.]

⁵ [L'aggregazione è stata effettuata anche mediante algoritmi appositamente sviluppati.]

⁶ [Nel seguito con il termine "lockdown" si farà riferimento al periodo 17 febbraio - 19 aprile 2020, cioè alla prima e più difficile fase dell'emergenza sanitaria, caratterizzata da restrizioni via via maggiori agli spostamenti e alle attività extradomestiche. La prima settimana del periodo (17-23 febbraio) ha visto le prime "corse all'accaparramento" nei supermercati.]

⁷ [Si tratta, in particolare, di saponi per le mani.]

⁸ [Il margine è calcolato come (prezzo di vendita al dettaglio o di cessione - costo medio di acquisto al netto degli sconti in fattura) / prezzo di vendita al dettaglio o di cessione.]

⁹ [La gestione di 3 di tali p.v. è riconducibile a GSR S.r.l., controllata al 100% di Regina S.r.l.. Gli altri 2 sono gestiti da Zenone S.r.l., partecipata al 25% dal soggetto che controlla Regina S.r.l. e ne è l'amministratore unico.]

¹⁰ [Cfr. risposta del 26 maggio 2020, prot. 41217, alla richiesta di informazioni dell'Autorità (prot. 36459 del 4/5/20).]

¹¹ [Nella GDO per "referenza" si intende uno specifico formato di vendita di un tipo di prodotto, caratterizzato da un contenuto re di un certo materiale e volume, da un certo tipo di confezionamento ecc.. Ad esempio, non solo la farina Barilla e la farina Divella da 1 kg sono due referenze diverse, ma anche le confezioni di farina Barilla "00" da 1 kg e da 4 kg sono referenze diverse, così come la

Tali dati sono stati successivamente integrati con quelli relativi alle altre macrocategorie rilevanti¹².

14. I dati forniti dal professionista sono stati inoltre completati dalle fatture d'acquisto e da un campione di scontrini raccolti dalla Guardia di Finanza presso alcuni affiliati, scelti tra quelli che mostravano aumenti dei prezzi medi di macrocategoria più elevati.

III.2.3 L'andamento dei prezzi di cessione e dei prezzi al dettaglio

15. L'analisi istruttoria è stata condotta sulla base dei suddetti dati disaggregati, mirando a verificare in quale misura Regina avesse aumentato i prezzi di cessione ai propri affiliati delle referenze incluse nelle categorie di interesse.

16. È stato inoltre verificato a campione l'andamento dei prezzi al dettaglio nei punti vendita serviti da Regina.

Infatti, eventuali aumenti dei prezzi di cessione avrebbero potuto riflettersi a valle, tenuto conto che gli affiliati devono acquistare da Regina gran parte dei prodotti necessari al proprio fabbisogno.

Inoltre, è emerso che Regina indica prezzi consigliati ai punti vendita abilitati ad usare l'insegna *Crai*^{*},¹³, i quali sono anche tenuti a rispettare i prezzi indicati nei volantini promozionali. I prezzi consigliati non sono uniformi, ma dipendono dalle condizioni di concorrenza locali, mirando a mantenere competitiva l'offerta *Crai*. Regina non sembra eseguire controlli sistematici sull'effettivo rispetto dei prezzi consigliati.

17. È altresì emerso che le promozioni sono organizzate con un certo anticipo in modo da permettere l'accumulazione delle scorte necessarie a far fronte alla maggiore domanda. Regina ha rappresentato di aver sospeso le promozioni tra la fine di marzo e l'inizio di aprile 2020 a causa di difficoltà di approvvigionamento.

18. Dalle analisi effettuate risulta che il prezzo medio di cessione della categoria olio extravergine di oliva (E.V.O.) è aumentato del 7,6% durante il *lockdown*.

A fronte di tale dato complessivo, i prezzi medi di cessione praticati da Regina per l'olio E.V.O. presentano variazioni diversificate tra gli affiliati.

Mentre per alcuni il prezzo medio di cessione non è variato o si è addirittura ridotto, per altri i prezzi medi di cessione risultano in aumento, a causa dell'acquisto di nuove referenze nel corso del *lockdown*; il prezzo di cessione delle referenze "continuative" appare invece costante o in calo a causa di acquisti effettuati durante iniziative promozionali¹⁴.

Per un secondo gruppo¹⁵, l'aumento dei prezzi medi risulta dovuto soprattutto all'acquisto di alcune referenze continuative a prezzo pieno o nel corso di promozioni meno convenienti di quelle avvenute prima del *lockdown*¹⁶.

19. Il campione di scontrini raccolto dalla Guardia di Finanza ("GdF") presso diversi affiliati¹⁷ indica che i prezzi di vendita al dettaglio sono variati seguendo le promozioni praticate da Regina ai propri affiliati, mentre i prezzi di listino al dettaglio sono rimasti invariati.

20. Dall'esame dei dati relativi al latte per l'infanzia emerge che i prezzi di cessione delle singole referenze da parte di Regina ai singoli affiliati sono rimasti stabili tra il 2019 e il 2020 e durante il 2020.

Quanto ai prezzi di vendita al dettaglio, la documentazione acquisita dalla GdF presso l'affiliato¹⁸ con le maggiori vendite di questo prodotto indica che i prezzi al dettaglio delle referenze continuative non si sono modificati durante il *lockdown*.

21. Per quanto riguarda la verdura di IV gamma, il professionista ha rappresentato che nel corso del 2020 vi è stato un cambio di fornitore, per motivi legati all'insoddisfazione per la qualità della merce venduta. È subentrato dunque un fornitore locale, che dispone di minori economie di scala e pratica prezzi più elevati.

Nei pochi casi di referenze "continuative" confrontabili, il prezzo di cessione nel corso del 2020 appare stabile o al più crescente del 5%, a causa di aumenti dei costi all'ingrosso.

Le fatture e il campione di scontrini di vendita acquisiti dalla GdF confermano tali andamenti e indicano che il prezzo al dettaglio delle referenze di verdura di IV gamma incluse nel campione non ha subito aumenti durante il *lockdown*; in particolare, i piccoli aumenti del prezzo di cessione praticato da Regina verso gli affiliati su alcune referenze campionate non sono stati trasferiti sui prezzi di vendita al dettaglio.

confezione di alcool denaturato da un litro e quella da mezzo litro. Allo stesso modo, la farina "0", la "00" e quella integrale in confezioni da 1 kg della stessa marca sono tre referenze diverse. Ogni referenza ha un suo proprio prezzo.]

¹² [Cfr. prot. 81756 del 4/11/2020 e prot. 29014 del 15/3/2021.]

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

¹³ [Omissis].

¹⁴ [E' il caso di [omissis]. In particolare, nel caso di [omissis] l'aumento appare attribuibile alla sostituzione della referenza acquistata pre-lockdown con un'altra più costosa, ma di simile ridotta profittabilità per Regina.]

¹⁵ [Omissis].

¹⁶ [Omissis]. L'affiliato [omissis], ad esempio, ha effettuato i propri acquisti in promozione prima del lockdown e poi a prezzo pieno durante il lockdown, mentre [omissis] ha acquistato durante il lockdown sia a prezzo pieno che in promozione. L'affiliato [omissis] ha invece acquistato la referenza [omissis] in promozione prima del lockdown e a prezzo pieno durante il lockdown.

¹⁷ [Omissis].

¹⁸ [Omissis].

22. Per quanto riguarda i guanti usa e getta, le cessioni sono state discontinue e del tutto assenti in alcune settimane del *lockdown*.

Durante il *lockdown* Regina ha praticato ad alcuni affiliati aumenti fino al [40-50%] del prezzo medio di cessione¹⁹. Tuttavia, tali aumenti appaiono dovuti alla sostituzione di una referenza di guanti monouso con una referenza di prezzo più elevato, già presente nell'assortimento offerto da Regina ma non acquistata prima del *lockdown* da tali affiliati. Il maggior prezzo della nuova referenza è dipeso dal maggior costo all'ingrosso (+[40-50%]).

Dal campione di scontrini acquisiti dalla GdF emerge che, laddove sono state riscontrate vendite continue di una referenza²⁰, il prezzo di vendita al dettaglio è rimasto costante.

23. Nel caso delle carni bianche, si sono osservati sporadici e contenuti aumenti del prezzo di cessione di alcune referenze da parte di Regina verso gli affiliati, che risultano giustificati da aumenti del costo all'ingrosso. I margini di Regina non appaiono aumentati.

24. Per quanto riguarda i saponi per la persona - per cui si è registrato un forte aumento degli acquisti - i dati disaggregati denotano che il prezzo medio di cessione di questa categoria di prodotti è diminuito del 3,3% durante il *lockdown*.

Più in dettaglio, poche referenze sono state acquistate in maniera continuativa dagli affiliati. Per la maggior parte di esse, tuttavia, il prezzo di cessione risulta essere rimasto stabile o essere diminuito; in qualche caso l'aumento registrato nel corso del *lockdown* è riconducibile alla cessazione di una promozione²¹. Solo nel caso di una referenza²², di peso marginale, il prezzo di cessione ha registrato un aumento del 7% circa, che non appare giustificato da corrispondenti aumenti del costo all'ingrosso o da promozioni.

25. La maggior parte degli affiliati ha modificato gli assortimenti acquistati per soddisfare la maggiore domanda. Tale modifica ha avuto effetti diversificati sul prezzo medio pagato dagli affiliati per acquistare tale categoria di prodotti.

Per diversi affiliati, il prezzo medio di cessione dei saponi per la persona risulta diminuito, grazie alla disponibilità di prodotti con un prezzo unitario inferiore a quello sostenuto pre-*lockdown*.

Per altri affiliati, il prezzo medio di cessione dei saponi durante il *lockdown* ha registrato aumenti non superiori al 5%²³.

Infine, per un gruppo di affiliati²⁴ il prezzo medio di cessione dei saponi per la persona è aumentato del 5%-15%, a causa del maggior peso - negli acquisti effettuati - di referenze introdotte durante il *lockdown*, che hanno registrato un prezzo di cessione più elevato rispetto alle referenze continuative²⁵. Le referenze con prezzi di cessione più alti sono caratterizzate anche da costi di acquisto maggiori, e i margini per Regina sono rimasti tendenzialmente costanti.

26. Il campione di scontrini acquisiti dalla GdF presso alcuni affiliati indica che i prezzi al dettaglio non si sono modificati, se non per le promozioni.

27. Per quanto riguarda la farina, le situazioni sono diversificate.

Per un primo gruppo di affiliati il prezzo di cessione delle referenze continuative²⁶ non si è modificato. Gli aumenti significativi del prezzo medio di cessione sono stati causati dal cambiamento del mix di referenze venduto ai punti vendita. Inoltre, le nuove referenze non presentano margini percentuali di cessione più elevati.

L'aumento del prezzo medio di cessione registrato da un secondo gruppo di affiliati²⁷ risulta invece essere stato generato (i) dalla modifica del mix di referenze acquistato e (ii) dall'aumento del prezzo di cessione di alcune referenze continuative dovuto ad aumenti del costo all'ingrosso (o da cessazioni di promozioni avvenute nel periodo pre-*lockdown*). Inoltre, le nuove referenze appaiono caratterizzate da margini di cessione sostanzialmente simili a quelli delle referenze già vendute.

Un terzo gruppo di affiliati ha infine aver registrato diminuzioni del prezzo medio di cessione della farina.

¹⁹ [Omissis].

²⁰ [Omissis].

²¹ [P.es. [omissis].]

²² [Omissis].

²³ [Rientrano in questa casistica anche due affiliati [omissis] dotati entrambi di due punti vendita diversi. Nei punti vendita di ciascuno degli affiliati, il mix di acquisti appare variato diversamente, ma nel complesso il prezzo medio di cessione all'affiliato non avrebbe registrato aumenti.]

²⁴ [Omissis].

²⁵ [In particolare, alcuni affiliati hanno introdotto in assortimento significative quantità di saponette solide, di prezzo unitario più elevato.]

²⁶ [Si tratta di [omissis]. Al fine di far fronte all'aumento di domanda da parte dei consumatori, l'affiliato [omissis] ha quadruplicato i propri acquisti di farina (da 30 a 143 confezioni durante il lockdown). Circa il 63% delle confezioni è stato acquistato ad un prezzo invariato o più basso rispetto al prezzo del periodo pre-lockdown. Oltre un quarto dei maggiori acquisti sono stati invece rappresentati da una referenza di [omissis] assai più costosa (essendo da 4 kg invece che da 1 kg come le confezioni standard di farina), che avrebbe portato il prezzo medio di cessione da 0,42 €/confezione a 0,84 €/confezione. Un discorso simile vale per l'affiliato [omissis]. Le fatture e il campione di scontrini di vendita acquisiti dalla GdF confermano tali andamenti e indicano che il prezzo al dettaglio della farina non ha subito aumenti durante il lockdown.]

²⁷ [Si tratta di [omissis].]

28. Il campione di scontrini acquisiti dalla Guardia di Finanza indica che i prezzi al dettaglio della farina non sono aumentati durante il *lockdown*, se non per la cessazione di promozioni avvenute nel periodo precedente.

29. Per quanto riguarda il lievito di birra, il prezzo medio di cessione appare essere complessivamente aumentato del 10% circa durante il *lockdown*. Alcuni affiliati hanno registrato aumenti estremamente elevati di tale prezzo di cessione.

Tali aumenti sono dovuti tutti ad una variazione del mix acquistato per far fronte alla maggior domanda, e al diverso formato delle confezioni acquistate tra i due periodi: accanto alle confezioni standard da 25g x 2 a 0,21 €, sono state infatti acquistate confezioni multipack da 20 pezzi da 25g a 2,12€; maggiore la quota di acquisti di queste ultime rispetto alle confezioni standard, maggiori le variazioni del prezzo medio rilevate²⁸. Entrambi i prezzi di cessione non sono variati nel *lockdown*, mentre i margini percentuali di Regina sembrerebbero essere uguali su entrambe le referenze.

Le fatture e il campione di scontrini di vendita acquisiti dalla GdF confermano tali andamenti e indicano che il prezzo al dettaglio del lievito di birra non ha subito aumenti durante il *lockdown*²⁹.

30. Per l'alcool, i prezzi di cessione delle due referenze vendute agli affiliati sono rimasti invariati e solo in un caso si è registrato un aumento modesto (intorno al 10%) del prezzo medio, dovuto ad una modifica della referenza di alcool acquistata durante il *lockdown*.

Tale andamento è confermato dalle fatture e dal campione di scontrini di vendita acquisiti dalla GdF presso alcuni affiliati³⁰.

31. Per le uova, i prezzi di cessione risultano stabili o in diminuzione durante il *lockdown* per quasi tutti gli affiliati. In due casi³¹ si registra un aumento del prezzo medio di cessione dovuto all'acquisto di una nuova e diversa referenza (albume d'uovo), di prezzo (e costo all'ingrosso) più elevato.

32. Per il pane confezionato, il prezzo di cessione è aumentato in media del 5% circa. Tale aumento è dovuto sia all'aumento del prezzo di alcune referenze³², causato da un aumento del costo all'ingrosso, sia all'acquisto di nuove referenze con un prezzo di cessione più elevato; queste ultime non sono caratterizzate da margini percentuali più elevati per Regina.

33. Infine, per ciò che concerne la ditta [omissis], servita da Regina "a listino" sulla base di un contratto di somministrazione e oggetto di segnalazione da parte di un consumatore, solo un ristretto sottoinsieme delle referenze più importanti delle macrocategorie di interesse è acquistato dall'esercizio presso Regina. In particolare, per quanto riguarda le referenze acquistate da Regina, i prezzi al dettaglio sembrerebbero essere rimasti costanti anche durante il *lockdown*.

III.3 Le argomentazioni difensive della Parte

34. Il professionista non ha fatto pervenire memorie difensive nel corso del procedimento.

IV. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

35. Il procedimento che ha dato origine al presente provvedimento muove dalle segnalazioni pervenute da consumatori residenti in tutto il territorio nazionale – e da loro associazioni – i quali hanno sperimentato durante il *lockdown* aumenti di prezzo su beni di prima necessità. In avvio di istruttoria è stato evidenziato il rilievo di tale circostanza ai sensi dell'articolo 25, lett. c) del Codice del Consumo, in quanto gli aumenti potevano costituire un indebito sfruttamento delle limitazioni alla mobilità imposte dal *lockdown* e dell'emergenza sanitaria che hanno modificato le decisioni di acquisto dei consumatori. I consumatori si sono concentrati sugli acquisti di beni di prima necessità, tra cui quelli necessari a prevenire il contagio (p.es. alcool, guanti usa e getta, saponi), e sono stati costretti a rinunciare a rifornirsi presso i punti vendita più convenienti, privilegiando invece quelli più vicini.

L'indebito sfruttamento della grave situazione di emergenza sanitaria in atto e della rigidità della domanda poteva aver luogo non solo nei rapporti tra consumatori e punti vendita al dettaglio, ma anche nelle relazioni tra le microimprese e i propri fornitori, i quali avrebbero potuto avvantaggiarsi dei condizionamenti delle politiche di approvvigionamento indotti dalle mutate scelte dei consumatori e dalle limitazioni alla mobilità. Tale condotta avrebbe potuto peraltro riflettersi sui consumatori finali, qualora gli aumenti dei costi di acquisto subiti dai punti vendita fossero stati trasferiti sui prezzi di vendita al dettaglio.

²⁸ [Nel caso di [omissis], l'aumento del prezzo medio durante il lockdown del 105% appare riconducibile alle 74 confezioni da 250g acquistate in aggiunta alle 560 standard. Nel caso di [omissis] l'aumento dell'856% è riconducibile al fatto che durante il lockdown sono state acquistate soltanto 3 confezioni da 250g (il cui prezzo di acquisto è di circa 10 volte superiore a quelle standard) e nessuna confezione da 25g.]

²⁹ [Ciò in particolare nel caso dell'affiliato [omissis] dove si era registrato un aumento del prezzo medio dell'856%.]

³⁰ [Cfr. in particolare [omissis].]

³¹ [Omissis].

³² [In particolare, [omissis].]

36. Nel presente provvedimento, pertanto, si procede alla valutazione della condotta tenuta da Regina nei confronti dei consumatori e delle microimprese affiliate durante il *lockdown*, nonché degli eventuali riflessi di tale condotta nei confronti dei consumatori finali.

37. I dati raccolti e analizzati in fase preistruttoria e istruttoria testimoniano che durante il *lockdown* diversi affiliati hanno subito aumenti anche molto consistenti del prezzo medio pagato per approvvigionarsi presso Regina in relazione a svariate macrocategorie di prodotti.

38. In particolare, nel corso dell'istruttoria, tali aumenti sono stati analizzati al fine di verificare (i) se e in che misura ad essi corrispondessero variazioni dei prezzi di cessione delle singole referenze acquistate all'interno delle macrocategorie di prodotti e queste fossero correlate a variazioni dei costi di approvvigionamento sostenuti da Regina stessa e (ii) se le eventuali variazioni dell'assortimento acquistato avessero significativamente accresciuto i margini del professionista.

39. A tal riguardo, si rileva che ciascuna macrocategoria di prodotti è costituita da un numero più o meno grande di referenze.

I prezzi medi per macrocategoria di prodotto rappresentano medie dei prezzi unitari delle singole referenze ponderate ciascuna per le quantità vendute rispetto ai volumi totali venduti dei prodotti presenti nella macrocategoria.

L'andamento di tali prezzi medi tra il periodo antecedente al *lockdown* e il periodo di *lockdown* può dipendere quindi: (i) dalla dinamica dei prezzi delle singole referenze, (ii) a parità di tali prezzi delle referenze, dalla variazione del peso di ciascuna referenza sul totale venduto nell'ambito di ciascuna categoria (c.d. *effetto composizione*).

L'effetto composizione, a sua volta, può derivare dalla modifica dei pesi relativi delle referenze esistenti (a parità di assortimento in vendita) e/o dalla modifica dell'assortimento, a seguito dell'introduzione di nuove referenze.

40. Similmente, la variazione dei margini medi percentuali per macrocategoria può essere dovuta alla variazione dei margini sulle singole referenze e/o ad un effetto composizione.

41. Dalle verifiche compiute non sono emersi elementi sufficienti a ricondurre gli aumenti riscontrati a modifiche delle politiche di vendita di Regina volte a sfruttare l'emergenza sanitaria e le conseguenti limitazioni alla mobilità in violazione del codice del consumo.

42. Le risultanze istruttorie mostrano, infatti, che i prezzi di cessione delle referenze continuative sono rimasti prevalentemente invariati e le quantità acquistate sono in media aumentate durante il *lockdown*.

Gli aumenti dei prezzi di cessione registrati invece sono riconducibili (i) alla scadenza di promozioni avvenute prima del *lockdown*, oppure (ii) ad aumenti del costo all'ingrosso.

I margini percentuali non risultano tuttavia modificati in modo significativo.

In relazione alle referenze continuative, dunque, gli elementi raccolti non appaiono indicare variazioni nelle politiche commerciali di Regina verso i propri affiliati.

43. Accanto alle referenze continuative, durante il *lockdown*, gli affiliati hanno acquistato anche altre referenze, di prezzo unitario più elevato. Talvolta il prezzo era più elevato perché la referenza conteneva una quantità maggiore di prodotto, come nel caso del lievito e della farina. In altri casi, il prezzo più elevato corrispondeva ad un costo all'ingrosso maggiore.

Dagli elementi raccolti in istruttoria appare emergere che l'introduzione di queste referenze ha fatto aumentare il prezzo medio di cessione pagato da alcuni affiliati durante il *lockdown* per alcune macrocategorie di beni. Tali aumenti sono dunque attribuibili ad un mero "effetto composizione" della macrocategoria, in particolare laddove non si siano registrati aumenti del prezzo delle referenze continuative.

44. Nel corso dell'istruttoria non sono emersi elementi che indichino che i margini percentuali applicati sulle nuove referenze acquistate dagli affiliati durante il *lockdown* si siano discostati significativamente da quelli caratterizzanti le referenze continuative.

45. Nel complesso, dunque, dalle risultanze istruttorie non sono emersi elementi tali da far ritenere che Regina abbia modificato durante il *lockdown* la propria politica commerciale per sfruttare l'emergenza sanitaria, aumentando i prezzi delle referenze cedute oppure favorendo l'acquisto di referenze con margini percentuali più elevati in sostituzione di quelle acquistate in precedenza.

46. Infine dagli elementi acquisiti non sono emerse indicazioni di aumento dei prezzi di vendita al dettaglio delle referenze continuative, se non nella misura strettamente connessa agli aumenti dei costi all'ingrosso o alla scadenza di promozioni già precedentemente programmate.

47. Sulla base di quanto esposto, dunque, le evidenze raccolte non sono sufficienti a ritenere che Regina abbia posto in essere, durante il periodo 17 febbraio – 19 aprile 2020, una pratica commerciale scorretta nei confronti dei propri affiliati, né condotte che hanno indotto conseguenze pregiudizievoli nei confronti dei consumatori finali.

RITENUTO, pertanto, sulla base e nei limiti delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame non presenti, allo stato, elementi sufficienti ad integrare una violazione dell'articolo 25, comma 1, lett. c), del Codice del Consumo;

DELIBERA

a) che, la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere da Regina S.r.l., non presenta, allo stato, elementi sufficienti ad integrare una violazione dell'articolo 25, comma 1, lettera c), del Codice del Consumo.

Il presente provvedimento sarà comunicato 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 comunicazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli