

PS12856 - VENDITA OUTLET PRODOTTI COVERI

Provvedimento n. 31710

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 ottobre 2025;

SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;

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

VISTO il "Regolamento sulle procedure istruttorie nelle materie di tutela del consumatore e pubblicità ingannevole e comparativa", adottato dall'Autorità con delibera del 5 novembre 2024, n. 31356 (di seguito, "Regolamento");

VISTA la comunicazione dell'8 aprile 2025, con la quale è stato avviato il procedimento PS12856 nei confronti della società Man Project S.r.l.;

VISTO il proprio provvedimento dell'8 aprile 2024, con il quale è stato disposto l'accertamento ispettivo, ai sensi dell'articolo 27, commi 2 e 3, del Codice del consumo, presso la sede della società Man Project S.r.l.;

VISTA la propria decisione del 4 giugno 2025, con la quale, ai sensi dell'articolo 8, comma 4, del Regolamento è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, a seguito della presentazione da parte della società Man Project S.r.l. di una proposta di impegni;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LA PARTE

1. La società Man Project S.r.l. (C.F. 07719111002; di seguito anche "Professionista" o "Società"), in qualità di professionista ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera b), del Codice del consumo è attiva nella produzione e vendita di capi di abbigliamento attraverso una serie di negozi *outlet* presso centri commerciali. Il fatturato realizzato dalla società Man Project, in riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, è stato pari a 9.425.173 euro, con un MOL di 1.235.739 euro e un utile di esercizio, al netto delle imposte, pari a 818.617 euro¹.

II. LA PRATICA COMMERCIALE OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

2. Il procedimento concerne la condotta commerciale della Società consistente nella vendita di capi di abbigliamento nuovi (), commercializzati tramite diversi negozi *outlet* presenti sul territorio italiano², riportando, accanto al prezzo di vendita *outlet*, quale unico e vero prezzo di vendita del prodotto, l'indicazione, al solo fine pubblicitario, di un fittizio "prezzo pieno" o "prezzo *retail*" - in realtà mai applicato in fase di vendita dei capi di abbigliamento - per indurre nei consumatori l'idea di una particolare convenienza dei prodotti.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) L'iter del procedimento

3. Secondo le informazioni acquisite ai fini dell'applicazione del Codice del consumo nonché sulla base della segnalazione inviata dall'Ufficio delle Dogane di Livorno, pervenuta il 21 ottobre 2024³, Man Project avrebbe posto in essere una pratica commerciale scorretta, in violazione degli articoli 20, 21, comma 1, lettere a), b) e d), e 22 del Codice del consumo. Sulla base delle verifiche effettuate dall'Ufficio delle Dogane segnalante, è risultato che i capi di abbigliamento provenienti dalla Tunisia (luogo di produzione) erano destinati direttamente alla vendita presso negozi *outlet* e nei centri commerciali presenti sul territorio nazionale gestiti dalla Società. Nello specifico, si tratterebbe di capi di abbigliamento nuovi, non commercializzati in precedenza presso altri esercizi, risultando fin dall'inizio realizzati per la vendita in punti vendita *outlet* al prezzo inferiore tra quelli indicati nel cartellino apposto sui singoli capi. I capi di

¹ [Bilancio estratto da Banca dati Telemaco.]

² [Cfr. doc. n. 22 indice fascicolo istruttorio: riscontro alla richiesta di informazioni prot. n. 37464 del 15 maggio 2025 con la quale la Società ha fornito i dati identificativi degli esercizi commerciali/punti vendita:

- Coveri Franciacorta - Franciacorta Outlet Village, Unità D8, Piazza Cascina Moie 1/2, 25050, Rodegno Saiano (BS);
- Coveri Vicolungo - Vicolungo Outlet, Unità C 4.7, Via San Martino Zusia, 28060, Vicolungo (NO);
- Coveri Palmanova - Palmanova Outlet Village, Unità 11/A, S.P. 126 Km 1.600, 33041, Aiello del Friuli (UD);
- Coveri Valdichiana - Valdichiana Outlet Village, Unità G0', Via Enzo Ferrari, 52045, Loc. Le Farniole Foiano Della Chiana (AR);
- Coveri Mondovi - Mondovicino Outlet, Unità 34, Piazza Mondovicino 157, 12084, Mondovi (CN);
- Coveri Lunghezza - Centro Commerciale Roma Est, Unità 275, Via Collatina Km 12.800, 00132, Roma (RM).]

³ [Cfr. doc. n. 1 indice fascicolo istruttorio.]

abbigliamento da uomo messi in vendita con il marchio "COVERI Tailor" presentavano infatti un cartellino con due prezzi, di cui uno, quello più elevato, "barrato" (ad esempio, ~~€414,00~~ €259,00")⁴.

4. In relazione alla pratica sopra descritta, in data 8 aprile 2025, è stato avviato nei confronti del Professionista un procedimento istruttorio, per accertare se la condotta commerciale di Man Project potesse costituire una violazione degli articoli 20, 21, comma 1, lettere a), b) e d), e 22 del Codice del consumo⁵.

5. In data 10 aprile 2025, si è svolto l'accertamento ispettivo presso la sede legale della Società⁶.

6. In data 15 aprile 2025, la Società ha presentato istanza di accesso agli atti, assolta in data 23 aprile 2025.⁷

7. In data 15 maggio 2025, Man Project ha dato riscontro alla richiesta di informazioni formulata in sede di avvio del procedimento e ha presentato una prima memoria difensiva⁸.

8. In data 27 maggio 2025, il Professionista ha presentato una proposta di impegni⁹ il cui rigetto, deliberato in data 15 luglio 2025, è stato comunicato alla Società in data 16 luglio 2025¹⁰.

9. In data 4 giugno 2025, ai sensi dell'articolo 8, comma 4, del Regolamento è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, al fine di valutare la proposta di impegni presentata dalla Società in data 27 maggio 2025, comunicata al Professionista in data 5 giugno 2025¹¹.

10. In data 25 agosto 2025¹², è stata comunicata a Man Project la conclusione della fase istruttorio, ai sensi dell'articolo 17, comma 1, del Regolamento, attraverso la comunicazione di contestazione degli addebiti ed è stato assegnato un termine di trenta giorni per eventuali controdeduzioni scritte in replica, da presentarsi al Collegio.

11. In data 24 settembre 2025, il Professionista ha depositato le controdeduzioni scritte, rivolte al Collegio¹³.

2) Le evidenze acquisite

12. La Società non è titolare di alcun marchio, ma è autorizzata all'utilizzo del marchio Coveri Tailor dalla società Tailor Man S.r.l. (a sua volta licenziataria del marchio "Coveri Tailor"). Man Project offre in vendita una vasta gamma di capi di abbigliamento maschile a marchio "Coveri Tailor" attraverso sei punti vendita in Italia (cinque negozi *outlet* e un centro commerciale), situati nelle Regioni Lazio, Toscana, Piemonte, Lombardia e Friuli Venezia Giulia. La tipologia di merce venduta include: abbigliamento *casual* e sportivo; abbigliamento elegante e formale; *outwear* (cappotti, giacche) e accessori¹⁴.

13. Dall'accertamento ispettivo è risultato che la Società ha una gestione di tipo imprenditoriale/padronale con pochissimi dipendenti (quattro) e un amministratore che dirige personalmente tutte le fasi aziendali, decide le strategie dell'azienda, determina i prezzi e intrattiene i rapporti con i fornitori, ecc..

14. Al riguardo, nel corso dell'accertamento ispettivo, il legale rappresentante amministratore di Man Project Società ha dichiarato quanto segue: *"la società vende i prodotti a marchio Coveri presso sei punti vendita in Italia (ovvero 5 negozi outlet e un negozio al dettaglio localizzato presso il centro commerciale Roma Est) realizzando, attraverso vari fornitori in Italia e all'estero, una linea di prodotti dedicata esclusivamente alla vendita in outlet e una dedicata alla vendita presso l'unico negozio al dettaglio presso il centro commerciale Roma Est"*. Il medesimo, inoltre, ha precisato che *"il prezzo più alto e barrato, indicato sui cartellini dei prodotti venduti in outlet, non viene determinato sulla base di precisi criteri e/o percentuali di sconto ma viene parametrato a un ipotetico «valore di mercato»"*. Il rappresentante della Società ha aggiunto che *"il «prezzo outlet», quale prezzo effettivo di vendita, viene calcolato partendo dal prezzo di costo al quale viene aggiunto il margine di profitto che la società intende realizzare (di norma pari al 70/80%)". Durante le vendite promozionali, la società applica uno sconto che viene parametrato al prezzo outlet e non al prezzo precedente, quale prezzo più basso degli ultimi trenta giorni. Da ultimo, ha affermato che con la locuzione «prezzo pieno» la società intende riferirsi al prezzo outlet quale prezzo effettivo di vendita dei prodotti e non al più alto, e barrato, prezzo indicato sul cartellino"*¹⁵.

15. I documenti aziendali interni evidenziano e confermano la strategia commerciale della Società, descritta dal suo legale rappresentante e amministratore, consistente nel determinare il prezzo di vendita *outlet* - determinato partendo

⁴ [Cfr. allegati a doc. n. 1 indice fascicolo istruttorio.]

⁵ [Cfr. doc. n. 11 indice del fascicolo istruttorio.]

⁶ [Cfr. doc. nn. 14 e 15 indice del fascicolo istruttorio.]

⁷ [Cfr. doc. n. 16 indice del fascicolo istruttorio.]

⁸ [Cfr. doc. n. 22 indice del fascicolo istruttorio.]

⁹ [Cfr. doc. n. 17 indice del fascicolo istruttorio.]

¹⁰ [Cfr. doc. n. 18 indice del fascicolo istruttorio.]

¹¹ [Cfr. doc. n. 23 indice del fascicolo istruttorio.]

¹² [Cfr. doc. n. 24 indice del fascicolo istruttorio.]

¹³ [Cfr. doc. n. 26 indice del fascicolo istruttorio.]

¹⁴ [Cfr. doc. n. 27 indice del fascicolo istruttorio.]

¹⁵ [Cfr. doc. n. 15 e doc. n. 22 indice fascicolo istruttorio.]

dal costo e aggiungendo a esso una percentuale di "ricarico" - quale unico e vero prezzo del prodotto, salvo poi indicare un prezzo "pieno" (molto più elevato) a soli fini pubblicitari.

16. In particolare, i documenti aziendali interni di determinazione dei prezzi dei prodotti, consistenti in diversi *file Excel* differenziati¹⁶ per ciascun capo di abbigliamento, mostrano: il costo del prodotto; il tasso di cambio della valuta in cui è stato pagato; il costo dell'assicurazione, quello della spedizione, quello del nolo e il dazio. Sulla base di questi importi, è determinato un valore che, una volta applicata la percentuale di "ricarico" (% RICARICO indicato nella prima colonna da destra del *file*; cfr. figura n. 1), porta alla determinazione del "prezzo outlet" (PR OUTLET indicato nella terza colonna da destra del *file*; cfr. figura n. 1). Il c.d. prezzo "retail o pieno" risulta, invece, fissato senza alcun riferimento a costi e alle altre voci sopra indicate.

17. Quest'ultima circostanza risulta evidente dai citati *file Excel* che riportano anche il c.d. prezzo retail ("PR RETAIL" indicato nella seconda colonna da destra del *file*; cfr. figura n. 1), cioè l'ipotetico prezzo ("pieno") che - secondo una mera stima - avrebbe potuto avere il prodotto se fosse stato venduto nei negozi non outlet, circostanza mai avvenuta. Infatti, anche da questi *file* emerge chiaramente che la determinazione dei prezzi avviene con riferimento ai prezzi outlet; mentre il prezzo c.d. retail ("pieno") risulta essere un prezzo del tutto ipotetico e scollegato dalle voci di costo e dalla percentuale di ricarico. In base ai dati reperiti in ispezione presso il Professionista, la percentuale di ricarico applicata sul costo complessivo è riferita sempre alla determinazione del prezzo outlet di ciascun prodotto, laddove il prezzo retail ("pieno") è indicato senza alcun riferimento ai costi e al margine applicato, dimostrandosi così essere un prezzo puramente ipotetico.

Figura n. 1 File Excel sulla determinazione dei prezzi outlet¹⁷.

[OMISSIS]*

18. Dalla tabella sopra riportata risulta, pertanto, che l'ipotetico prezzo "retail o pieno" (PR RETAIL indicato nella seconda colonna da destra del *file*) è circa il doppio del prezzo outlet ("PR OUTLET" indicato nella terza colonna da destra del *file*; cfr. figura n. 1) senza che però emerga alcun costo aggiuntivo o criterio di calcolo per la determinazione di tale prezzo. Inoltre, il ricarico (% RICARICO indicato nella prima colonna da destra del *file*; cfr. figura n. 1) - oltre a essere molto rilevante (dell'ordine del 450-500%) - è calcolato per la determinazione del prezzo outlet non del prezzo "retail" o prezzo "pieno". Tale modalità di determinazione dei prezzi si ritrova in tutti i documenti ispettivi relativi alla diverse referenze di prodotto. Quanto emerge dalla tabella (figura n. 1) trova conferma nella dichiarazione resa nel verbale ispettivo dal legale rappresentante e amministratore della Società che ha affermato: "il prezzo più alto e barrato, indicato sui cartellini dei prodotti venduti in outlet, non viene determinato sulla base di precisi criteri e/o percentuali di sconto, ma viene parametrato a un ipotetico «valore di mercato»".

19. Le modalità utilizzate dal Professionista per indicare i prezzi sui cartellini seguono la strategia commerciale sopra descritta e ciò risulta anche dalle immagini dei cartellini, acquisite in ispezione, riportate qui di seguito; in essi compaiono più prezzi, di cui quello notevolmente più elevato è "barrato" e mai applicato, né dal Professionista né da terzi; il prezzo notevolmente più basso che è l'unico concretamente applicato nei negozi outlet del Professionista (cfr. figura n. 2).

¹⁶ [Cfr. doc. da n. 220 a n. 223 indice del fascicolo ispettivo.]

¹⁷ [Cfr., a mero titolo di esempio, dei file utilizzati dal Professionista, doc. n. 220 indice fascicolo ispettivo, Schermata della tabella di calcolo utilizzata dal Professionista da dove emerge che il prezzo retail è un prezzo non calcolato sulla base di elementi di costo o percentuale di ricarico del prezzo posto che, applicando al costo totale la percentuale di ricarico indicata nell'ultima colonna si perviene sempre al prezzo outlet e mai al prezzo retail.]

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

Figura n. 2 cartellino su prodotti outlet del Professionista



20. Nei casi di prodotti *outlet* in promozione, nel cartellino compare già prestampato un "PREZZO ORIGINALE", "barrato" (e mai applicato), un prezzo *outlet* anch'esso "barrato", e un prezzo "FINALE" (cfr. figura n. 3).

Figura n. 3 cartellino su prodotti outlet del Professionista



III. LE ARGOMENTAZIONI DIFENSIVE DEL PROFESSIONISTA

21. Per quanto concerne le modalità di indicazione dei prezzi, Man Project¹⁸ ha dichiarato di aver posto in essere una serie di misure – comunicate con la seconda richiesta di informazioni dell'Autorità – per chiarire, nel modo più semplice ed esaustivo possibile, le modalità di determinazione del prezzo praticato. In particolare, ogni etichetta reca in maniera ben visibile il prezzo di riferimento "barrato" e, accanto, il prezzo più basso a cui il prodotto può essere acquistato. È inoltre presente un'etichetta aggiuntiva, dove si afferma: "*Made for Outlet only*". Lo sconto è calcolato rispetto al "valore di mercato stimato" del prodotto e non al prezzo "pieno" praticato nei canali di distribuzione ordinari ovvero nei negozi non *outlet*. A queste informazioni, si accompagnano delle comunicazioni complementari alla clientela (cfr. immagine che segue, figura n. 4) apposte in posizione ben visibile presso le casse e gli espositori dei prodotti – che, secondo la Società, consentono di contestualizzare in modo ancor più preciso le modalità di determinazione del prezzo.

¹⁸ [Cfr. doc. n. 8 indice fascicolo istruttorio.]

Figura n. 4



V. CONTRODEDUZIONI DELLA PARTE ALLA COMUNICAZIONE DI CONTESTAZIONE DEGLI ADEBITI

22. Il Professionista ha, preliminarmente, rappresentato che l'elemento caratterizzante e connesso alla distribuzione tramite *outlet* è la vendita di prodotti, spesso di marchi noti, a prezzi scontati: *outlet* sarebbe, infatti, sinonimo di sconto. A livello di pianificazione urbanistica e commerciale, le autorizzazioni all'esercizio di punti vendita *outlet* sono rilasciate proprio sul presupposto che si tratti di un modello di vendita diverso da quello tradizionale, volto a concentrare presso strutture tipicamente decentrate dai centri urbani un elevato numero di negozi monomarca che vendono i loro prodotti a prezzo scontato. Si tratta di strutture che si affiancano, ma non competono propriamente con i canali tradizionali.

23. Man Project ha, inoltre, osservato che tale modello commerciale è regolato da una stratificata disciplina composta da normative di rango nazionale e regionale e da vincoli contrattuali scaturiti dalle condizioni imposte dai proprietari degli immobili presso cui vengono esercitate le attività di vendita (c.d. "*landlord*").

24. Sul punto, la Società ha sostenuto, anzitutto, che, ai sensi del variegato quadro normativo (che presenta delle peculiarità in ragione del luogo in cui si svolgono le vendite), gli *outlet* potrebbero generalmente offrire in vendita non solo articoli di fine serie e rimanenze di magazzino, ma anche capi appartenenti ad apposite linee di produzione e, quindi, prodotti realizzati appositamente per la distribuzione tramite questo canale distributivo, citando ad esempio quanto previsto dalla Legge Regionale del Veneto. L'argomentazione troverebbe conferma, ad avviso di Man Project, nella prassi seguita dagli operatori del settore, dal momento che, soprattutto negli ultimi anni, i *brand* (dal *mass market* ai marchi di lusso) avrebbero adottato un approccio ibrido con riferimento alle vendite in *outlet*, combinando capi di collezioni passate e *over-stock* con linee che sarebbero create *ad hoc* per l'*off-price*.

25. Secondo il Professionista non vi sarebbe, pertanto, nulla di anomalo nella vendita, effettuata da Man Project - al pari di numerosi altri *brand* del settore - di capi realizzati per la vendita in *outlet* che non siano prima transitati per la rete commerciale tradizionale.

26. La Società ha, ulteriormente, osservato che i contratti che regolano l'affitto dei locali degli *outlet* sono dei *format* che impongono ai gestori dei singoli punti vendita situati nel proprio immobile un'articolata serie di regole di condotta, tra le quali, è anche espressamente incluso l'obbligo di offrire prodotti a prezzo scontato e di prospettare gli sconti applicati su tali prodotti con specifiche modalità delle dinamiche operative e delle reali condizioni contrattuali che la Società è obbligata a rispettare perché, in caso contrario, può incorrere nell'inadempimento nei confronti dei *landlord* e nella possibile attivazione da parte di questi ultimi di clausole di risoluzione contrattuale.

27. Pertanto, in linea con la prassi commerciale propria dei centri con formula "outlet", i prodotti venduti dovrebbero essere offerti al pubblico a un prezzo significativamente inferiore rispetto al prezzo normalmente praticato in altri negozi all'esterno del centro commerciale o *"comunque alla media dei prezzi praticati con riferimento a prodotti uguali o simili venduti sul territorio italiano"*. Tale requisito non sarebbe solo oggetto di un accordo commerciale, ma costituisce una garanzia di trasparenza e tutela per il consumatore, che deve poter riconoscere immediatamente il valore aggiunto dell'acquisto in outlet; i contratti prevedono infatti che l'Affittuario *"dovrà apporre su ciascun articolo posto in vendita al pubblico una targhetta con l'indicazione dei due prezzi, prezzo retail e prezzo outlet, o due separate e distinte targhette identificative dei due prezzi"*; per quanto attiene al cd. prezzo retail, sempre i predetti contratti prevedono che possa essere indicato il prezzo di vendita praticato in altri negozi (non outlet) o *"qualora l'Affittuario non eserciti l'attività di vendita al dettaglio, la media dei prezzi praticati con riferimento a prodotti simili"*.

28. Il Professionista ha rappresentato che, proprio in ragione di tali vincoli, sarebbero numerosi i brand che all'interno degli outlet offrono collezioni destinate alla vendita esclusiva in tale canale indicando come prezzo "pieno" (evidentemente anche in questi casi mai applicato nella distribuzione "primaria") un prezzo rappresentativo, appunto, del valore stimato di mercato. Quanto precede spiegherebbe le modalità con cui Man Project ha indicato prezzi e sconti dei propri prodotti: la Società, infatti, ha sempre calcolato il prezzo "pieno" (su cui parametrare lo sconto outlet) sulla base del posizionamento di prezzo di prodotti della medesima categoria merceologica messi in vendita nei canali ordinari da brand dello stesso standing di Coveri o da altri licenziatari del marchio Coveri. Pertanto, il "valore stimato" del prodotto indicato da Man Project quale prezzo barrato in etichetta sarebbe calcolato sulla base di indici di mercato e, pur non essendo stato concretamente applicato presso i canali ordinari di vendita, potrebbe essere considerato un prezzo rappresentativo del valore a cui il singolo prodotto sarebbe stato offerto in vendita in un negozio non outlet.

29. La Società ha, inoltre, fatto presente che il foglio di calcolo richiamato nella Comunicazione di contestazione degli addebiti costituisce un mero strumento gestionale interno, utilizzato dalla Società per monitorare l'andamento delle proprie vendite presso gli outlet. Sarebbe, pertanto, del tutto logico che l'analisi sia incentrata esclusivamente sul prezzo outlet, in quanto unica voce rilevante ai fini del monitoraggio dell'andamento dell'attività della Società e dei relativi eventuali ricavi. In questo contesto, la colonna "PR retail" rivestirebbe una funzione meramente accessoria e, in ragione della finalità dello strumento, avrebbe potuto essere del tutto omessa.

30. Il Professionista ha rappresentato, infine, che l'eventuale adozione di un provvedimento di accertamento di una sua pratica commerciale scorretta comporterebbe l'accertamento dell'illiceità di una condotta che risulterebbe essere pienamente coerente con la prassi di mercato, nonché coerente e conforme alle obbligazioni che Man Project è tenuta a osservare per evitare di incorrere in ipotesi di inadempimento contrattuale o, addirittura, di violazione della normativa regionale applicabile in ragione della collocazione geografica dei singoli centri outlet in cui opera.

31. La piena legittimità della condotta tenuta dalla Società sarebbe confermata da una recente sentenza del Tar Lazio nel caso Yoox¹⁹, ove, in relazione alla potenziale ingannevolezza della prospettazione dei prezzi di vendita e degli sconti nel contesto di un marketplace outlet online, è stato affermato che *"l'indicazione del prezzo indicato come barrato, corrispondente al prezzo iniziale di vendita sul mercato del prodotto, serve proprio a dare ai consumatori il parametro necessario a individuare la convenienza del prezzo outlet, ovvero del medesimo prodotto messo in commercio negli anni successivi alla prima stagione di vendita, sicché non può ritenersi che lo stesso sia ingannevole, ove individuato sulla base di dati di mercato attendibili, solo perché mai praticato dal venditore, che gestisce un sito che per la maggior parte dei prodotti funge proprio da outlet"*.

32. La Società ha fatto anche presente che le modalità adottate dalla stessa nella commercializzazione dei prodotti nei propri punti vendita outlet sono tali da eliminare qualunque dubbio sulla legittimità del comportamento tenuto. In particolare, all'interno dei punti vendita outlet gestiti da Man Project, presso le casse e gli espositori dei prodotti, sarebbero presenti dei cartelli riportanti la seguente "Comunicazione alla clientela": *"Tutti i prodotti venduti nel presente negozio appartengono a collezioni realizzate per la sola distribuzione nel canale outlet. Il prezzo di riferimento sul quale è calcolato lo sconto indicato nelle etichette corrisponde pertanto al valore di mercato stimato dei singoli prodotti, non potendosi fare riferimento a un prezzo «pieno» praticato nei canali di distribuzione ordinari"*. Secondo il Professionista, questa comunicazione escluderebbe in radice che il consumatore possa pensare che si tratti di rimanenze di magazzino o dell'inventuro di precedenti stagioni. Tale circostanza sarebbe, peraltro, precisata ulteriormente nelle etichette dei prodotti in cui viene riportata espressamente la dicitura "Collezione Outlet". Inoltre, la percentuale di sconto viene applicata su un prezzo - mai applicato presso i canali ordinari di vendita - che corrisponderebbe al "valore stimato" di mercato. Tale circostanza sarebbe ribadita anche nell'etichetta stessa del prodotto nella quale si segnala che il prezzo barrato corrisponde a un valore stimato e nel cartellino aggiuntivo dove si indica che *"lo sconto è calcolato rispetto al valore di mercato stimato del prodotto e non al prezzo «pieno» praticato nei canali di distribuzione ordinari"*.

33. Il consumatore disporrebbe, quindi, anche in virtù di tale comunicazione (che, il Professionista ribadisce, sarebbe apposta in ciascuno degli store gestiti da Man Project), di informazioni esaustive, complete e veritiere, idonee a consentire allo stesso di assumere una decisione commerciale consapevole d'acquisto. Pertanto, non trovano riscontro le contestazioni circa la presunta ingannevolezza della condotta tenuta da Man Project dal momento che quest'ultima, da un lato, ha operato in maniera pienamente coerente e conforme al quadro normativo e contrattuale

¹⁹ [Cfr. TAR Lazio, sentenza n. 15901 del 1° settembre 2025, Sez. I.]

rilevante e, dall'altro lato, ha adottato presidi informativi "rafforzati", pienamente idonei a consentire una scelta consapevole di acquisto ai clienti.

34. La Società ha, comunque, sostenuto che, nella denegata ipotesi di irrogazione di una sanzione, essa debba essere solo simbolica in quanto, in primo luogo, nel caso di specie difetterebbe l'elemento soggettivo della colpa o del dolo. Man Project, infatti, si sarebbe sempre scrupolosamente attenuta a quanto previsto dalla legge e indicato nei contratti con i *landlord* con la conseguenza che non potrebbe in alcun modo essere ritenuta responsabile per aver tenuto una condotta che era obbligata a porre in essere.

35. Inoltre, non andrebbe ignorata, ai fini della quantificazione dell'eventuale sanzione, la dimensione economica ridotta del Professionista. La Società, in ogni caso, si starebbe attivando per dare attuazione spontanea agli impegni presentati, riorganizzando il proprio modello di *business* di modo che le collezioni a marchio "Coveri Tailor", destinate alle vendite a prezzo scontato in *outlet*, vengano precedentemente vendute a prezzo pieno in un negozio non *outlet*. In tal modo, la percentuale di sconto che, sulla base di quanto previsto dai contratti con i *landlord*, deve necessariamente essere indicata sulle etichette dei prodotti venduti tramite il canale *outlet*, sarà ancorata a un prezzo applicato in un negozio del canale di distribuzione ordinaria, e non più quindi "solo" stimato.

VII. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

Considerazioni Preliminari

36. Il presente procedimento ha a oggetto la valutazione della condotta del Professionista, descritta al punto II del presente provvedimento, sulla base degli articoli 20, 21, comma 1, lettere a), b) e d), e 22 del Codice del consumo.

37. Al riguardo il Professionista, nelle proprie difese, ha richiamato una legge della Regione Veneto per sostenere la legittimità del suo operato, nella misura in cui essa consentirebbe di vendere tramite negozi *outlet* anche prodotti derivanti da "apposita linea di produzione".

38. L'argomento non appare conferente perché, in disparte il rilievo che nessuna delle normative in materie di *outlet* delle regioni dove sono presenti i punti vendita del Professionista (Lazio, Toscana, Piemonte, Lombardia e Friuli Venezia Giulia) contiene un'analogia previsione²⁰, come detto, la valutazione della condotta in esame nel presente procedimento si basa su di un diverso plesso normativo, a tutela del consumatore, segnatamente le norme sulle pratiche commerciali scorrette del Codice del consumo dianzi richiamate.

39. L'apparato normativo richiamato non prevede deroghe per le vendite nei negozi *outlet*. Di conseguenza, anche per le vendite in questa tipologia di negozi il Professionista è tenuto al rispetto della disciplina del Codice del consumo nel fornire indicazioni corrette, veritiere e trasparenti in ordine alla natura dei prodotti, ai prezzi, alle promozioni e, più in generale, all'indicazione della convenienza dei prodotti.

40. In tale contesto normativo, dovendo valutare il comportamento del Professionista, quello che rileva è la percezione che il consumatore ha dei negozi e dei capi di abbigliamento in essi venduti. Il consumatore medio riconosce i punti vendita *outlet* come luoghi dove è possibile acquistare prodotti "di marca" a prezzi scontati rispetto al prezzo di mercato praticato al lancio della collezione e/o al momento della loro vendita nei negozi non *outlet*, come esplicitamente riconosciuto anche dal Professionista. I consumatori, pertanto, percepiscono il punto vendita *outlet* come quello che consente di acquistare capi di abbigliamento - commercializzati in precedenza nelle *boutique* e/o negozi non *outlet* - con caratteristiche di qualità e di eleganza proprie di un determinato marchio a un prezzo notevolmente più conveniente di quello in precedenza applicato al momento della vendita nei canali ordinari (non *outlet*).

41. Al riguardo, si osserva che nel caso di specie, gli elementi di fatto che integrano la pratica commerciale oggetto di contestazione sono stati ammessi dal Professionista sia in sede di verbale ispettivo sia nelle memorie, riconoscendo che i prodotti che ha messo in vendita non sono mai stati venduti in altri negozi (non *outlet*) e che i capi di abbigliamento sono appositamente realizzati per essere venduti in punti vendita *outlet*, fatto che conferma

²⁰ [La Regione Piemonte, con la L.R. n. 15/2012, ha regolamentato l'utilizzo del termine "outlet" nelle comunicazioni e nella pubblicità commerciale e, in base a tali norme, con la denominazione *outlet* si intende: - la vendita diretta di beni di produzione propria da parte di imprese industriali in locali adiacenti a quelli di produzione; la vendita al dettaglio, da parte di produttori titolari del marchio o di imprese commerciali, di prodotti non alimentari, che siano stati prodotti almeno dodici mesi prima dell'inizio della vendita, dimostrabile da idonea documentazione relativa alla merce, che siano di fine serie, in eccedenza di magazzino, o prototipi, o che presentino lievi difetti non occulti di produzione, effettuata in esercizi commerciali a ciò appositamente individuati.

La Regione Lazio, ai sensi L. R n. 22/2019, ha stabilito tra l'altro, le modalità di utilizzo della denominazione *outlet*, prevedendo che per *outlet* si intende l'esercizio commerciale di varie dimensioni "dove si esercita la vendita al dettaglio, a prezzi scontati, in via diretta da parte delle imprese industriali o dei produttori titolari del marchio ovvero, indirettamente, attraverso imprese commerciali, di prodotti non alimentari fuori produzione, per i quali, tramite idonea documentazione, è possibile risalire alla data dell'ultima serie prodotta, che presentino lievi difetti non occulti, di fine serie, rimanenze di magazzino invendute relative almeno alla precedente stagione, prototipi/campionari".

La Regione Friuli Venezia Giulia con la L.R. 29/2005 definisce "outlet la vendita al dettaglio, anche da parte di imprese commerciali in specifici insediamenti ad hoc, di prodotti non alimentari, identificati da un unico marchio, che siano fuori produzione, di fine serie, in eccedenza di magazzino, prototipi o difettati".

La Regione Toscana, con la L.R. n. 62/2018, non solo ha stabilito che per *outlet* si intendono gli esercizi commerciali, per i quali, tramite idonea documentazione, è possibile dimostrare che si tratti di prodotti realizzati almeno 365 giorni prima dell'inizio della vendita ovvero prodotti di fine serie, rimanenze di magazzino, campionari o prodotti con piccoli difetti, ma ha previsto il divieto di vendita per merce diversa da quella prevista.]

ulteriormente che il prezzo pieno "barrato" indicato sui cartellini dei prodotti è puramente teorico e non è mai precedentemente stato applicato.

42. Come documentato anche nella segnalazione dell'Ufficio delle Dogane²¹, i capi di abbigliamento messi in vendita con il marchio "COVERI Tailor", a seguito della produzione, sono destinati direttamente alla vendita presso negozi *outlet* gestiti dalla società Man Project, senza mai essere stati commercializzati in precedenza presso altri esercizi; ciò nonostante, essi vengono importati in Italia già con un cartellino recante l'indicazione di due prezzi, di cui uno, quello più elevato, "barrato", ancorché mai praticato.

43. Nel caso di specie, pertanto, si tratta di valutare se la condotta commerciale tenuta dal Professionista sia in violazione degli articoli 20, 21, comma 1, lettere a), b) e d), e 22 del Codice del consumo, tenendo anche conto che - per consolidata giurisprudenza - le pratiche commerciali scorrette sostanziano illeciti di pericolo.

La vendita presso i negozi *outlet* e la prospettazione dei prezzi

44. L'istruttoria ha consentito di accertare che gli abiti messi in vendita dal Professionista non sono mai transitati dai negozi o dalle *boutique* Coveri e sono stati realizzati appositamente per la vendita presso suoi punti vendita *outlet*. Inoltre, è stato accertato che il prezzo "pieno" (di importo notevolmente più elevato) che compare nei cartellini degli abiti è meramente "fittizio" in quanto non è mai stato applicato nella vendita dei prodotti in altri esercizi commerciali, né dal Professionista, né da terzi²².

45. In proposito, fattualmente infondata risulta la tesi difensiva presentata dal Professionista nelle controdeduzioni finali secondo la quale il prezzo più elevato ("barrato") che figura nei cartellini dei capi in vendita nei suoi *outlet* sarebbe stato "calcolato sulla base di indici di mercato" (cfr. punto 29). Invero, dalla documentazione istruttoria, inclusi i file Excel citati in precedenza (cfr. anche la figura n.1), non emerge minimamente traccia di analisi di asseriti "indici di mercato" sui prezzi relativi ai diversi tipi di capi di abbigliamento venduti dal Professionista sulla cui base esso avrebbe calcolato il prezzo pieno o *retail* ("barrato") indicato nei cartellini dei prodotti venduti nel canale *outlet*²³.

46. Peraltro, in concreto, sono le modalità stesse utilizzate dal Professionista per pubblicizzare e promuovere i prodotti messi in vendita direttamente nei punti vendita *outlet* a risultare ambigue e non sufficienti a chiarire ai consumatori che i prezzi pieni pubblicizzati non sono mai stati praticati, trattandosi, infatti, di capi di abbigliamento che non sono mai circolati per le *boutique* della Maison Coveri o comunque in negozi non *outlet*. Il consumatore, pertanto, viene indotto, con modalità ambigue, a ritenere di acquistare prodotti di un famoso marchio, venduti a un prezzo scontato, in quanto rimanenze di magazzino o invenduto di precedenti stagioni, come solitamente avviene per i capi venduti nei negozi *outlet*. Nel caso di specie, invece, come visto, si tratta di capi di abbigliamento realizzati appositamente per la vendita nelle catene *outlet*, senza mai essere stati offerti in vendita in negozi tradizionali e/o in *boutique* Coveri.

47. Pertanto, le modalità complessive utilizzate per promuovere ai consumatori tale merce e, in particolare, le modalità di presentazione dei prezzi dei prodotti, integrano tutti gli elementi di una pratica commerciale scorretta e sono idonee a ingannare i consumatori sulla natura e caratteristiche dei capi di abbigliamento messi in vendita dal Professionista presso i negozi *outlet* nonché sul reale valore dei prodotti e sulla convenienza dell'acquisto.

48. Come anticipato, nello specifico, la modalità di indicazione dei prezzi nei cartellini degli abiti posti in vendita da Man Project è idonea a indurre i consumatori a ritenere di acquistare prodotti di marca beneficiando di una particolare riduzione di prezzo.

49. Infatti, la presenza di diversi prezzi nei cartellini dei prodotti destinati a essere venduti dal Professionista nei suoi punti vendita *outlet* (di cui quello più alto "barrato") è idonea a indurre il consumatore a ritenere che il prezzo più alto sia quello effettivamente applicato in precedenza e, quindi, che si tratti di un acquisto particolarmente conveniente.

50. In tale contesto, quindi, a causa delle modalità di presentazione dei prezzi, il consumatore viene indotto a credere che l'acquisto del prodotto sia particolarmente conveniente in termini di prezzo, mentre il prezzo indicato come prezzo *outlet* è l'unico che sia stato mai applicato a quel determinato prodotto (cfr. figura n. 1), in tal modo, peraltro, rischiando di indurre il consumatore a ritenere che si tratti di campionari o modelli di stagioni precedenti.

51. A quanto rilevato, si aggiunge, quale elemento che amplifica la portata decettiva della condotta, - che i cartellini recanti l'indicazione di un "PREZZO ORIGINALE" "barrato" (cfr. figura. n. 3, sopra) sono manifestamente ingannevoli (in quanto falsi), essendo stato provato e ammesso dal Professionista che i capi di abbigliamento venduti in *outlet* non sono mai stati venduti in precedenza (né da esso, né da terzi). Quindi, nessun "PREZZO ORIGINALE" è stato mai applicato.

52. Parimenti, nel corso dell'istruttoria il Professionista non ha in alcun modo dimostrato di aver svolto i presunti studi o stime sui prezzi medi di prodotti analoghi venduti sui canali ordinari (non *outlet*) per determinare il "VALORE STIMATO", "barrato", che compare in altre targhette (cfr. figura n. 2, sopra). Trattasi, quindi, di un valore-prezzo di "fantasia", tra l'altro, scollegato da qualsiasi calcolo su costi e ricavi, come dimostrano i file Excel rinvenuti in ispezione (cfr. figura n. 1, sopra).

²¹ [Cfr. doc. n. 1 indice fascicolo istruttoria.]

²² [Cfr. docc. n. 15 e n. 26 indice fascicolo istruttoria.]

²³ [Cfr. docc. da n. 220 a n. 223 indice fascicolo ispettivo.]

53. A ogni modo, è la dimostrazione che il prezzo più elevato ("barrato") rappresenta un valore-prezzo di "fantasia", mai praticato, a essere decisiva, tra l'altro, per ritenere privo di pregio quanto dedotto dal Professionista circa un'asserita conformità della sua condotta ai principi della recente sentenza del TAR Lazio nel caso Yoox²⁴. Infatti, secondo la prospettazione della citata sentenza, il prezzo più elevato ("barrato") era un prezzo realmente applicato in precedenza, trattandosi proprio del prezzo al quale quei prodotti erano stati venduti (da terzi) nelle stagioni precedenti o comunque presso i negozi e *boutique* non *outlet*. Yoox, infatti, era un operatore di vendita *online* di prodotti "outlet", che vengono acquistati dai rivenditori "primari" per essere rivenduti nel canale "outlet". In tal senso, la sentenza si è limitata a indicare che non fosse necessario che Yoox (operatore *outlet*) stesso avesse praticato il prezzo "pieno" nella vendita dei prodotti, statuendo al tempo stesso che *"l'indicazione del prezzo indicato come barrato, corrispondente al prezzo iniziale di vendita sul mercato del prodotto, serve proprio a dare ai consumatori il parametro necessario a individuare la convenienza del prezzo outlet, ovvero del medesimo prodotto messo in commercio negli anni successivi alla prima stagione di vendita"*²⁵.

54. Nel caso in esame, invece, come visto dalle risultanze ispettive e come ammesso dallo stesso Professionista, gli abiti Coveri non sono mai stati venduti in precedenza in altri canali commerciali e il prezzo più elevato ("barrato") indicato nei cartellini non ha mai trovato reale applicazione. Quindi, diversamente da quanto prospettato dal Professionista, la statuizione di principio della citata sentenza del Tar Lazio, laddove sottolinea l'importanza per il consumatore dell'autenticità/effettività del prezzo iniziale ("barrato") di vendita del prodotto sul mercato, conferma la scorrettezza e ingannevolezza dell'indicazione dei prezzi nel caso in esame.

55. Privi di pregio risulta la giustificazione del Professionista di aver - asseritamente - dovuto adempiere a obblighi contrattuali in materia di prezzi nei confronti dei proprietari nei locali *outlet* (c.d. *landlord*). Al riguardo, basta considerare che un accordo di natura privatistica non può rendere lecita una condotta contraria a una normativa (il Codice del consumo) di derivazione comunitaria, posta a tutela dei diritti dei consumatori²⁶.

56. Parimenti priva di pregio risulta altresì l'eccezione circa la presunta e indimostrata prassi consolidata degli operatori degli *outlet* di vendere come prodotti *outlet* merce appositamente prodotta per tali canali vendita. In disparte ogni considerazione circa la compatibilità di una simile condotta con le leggi regionali applicabili ai punti vendita *outlet* del Professionista, il fatto che, in ipotesi, anche altri operatori pongano in essere condotte contrarie al Codice del consumo non vale di certo a rendere legittima la condotta del Professionista. Infine, si rileva che anche la misura introdotta dal Professionista nel corso della fase preistruttoria del presente procedimento e consistente in cartelli mobili (cfr. figura n. 4) che sarebbero stati apposti presso le casse e gli espositori dei prodotti, per le indicazioni ivi riportate non risulta sufficiente a chiarire del tutto ai consumatori - peraltro, già "agganciati" e presenti nei punti vendita *outlet* del Professionista - le caratteristiche e la reale natura dei prodotti venduti²⁷.

Conclusioni

57. La pratica accertata relativa alla diffusione di informazioni ambigue e non veritiere relative alle caratteristiche degli abiti venduti e al loro prezzo, per le ragioni dianzi esposte, integra un illecito consumeristico ai sensi degli articoli 20, 21, comma 1, lettere a), b) e d), e 22 del Codice del consumo.

58. La modalità di prospettazione dei prezzi nei cartellini di vendita, accompagnata dalla vendita presso una catena di negozi *outlet*, rende ambigua e ingannevole anche la reale natura della merce venduta, la sua convenienza e l'intera e complessiva operazione commerciale posta in essere dalla società Man Project, titolare dell'attività di vendita.

59. A riguardo si rammenta, infatti, che ai sensi dell'articolo 20, comma 2, del Codice del consumo, una pratica commerciale è scorretta "se è contraria alla diligenza professionale ed è falsa o idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico, in relazione al prodotto, del consumatore medio che essa raggiunge od al quale è diretta". Il Legislatore definisce, alla lettera h) del comma 1 dell'articolo 18, del Codice del consumo, come "diligenza professionale" "il normale grado della specifica competenza e attenzione che ragionevolmente i consumatori attendono da un professionista nei loro confronti rispetto ai principi generali di correttezza e buona fede nel settore di attività del professionista" e, alla lettera e) del medesimo articolo, come idoneità a "falsare in misura rilevante il comportamento economico dei consumatori", l'idoneità "ad alterare sensibilmente la capacità del consumatore di prendere una decisione consapevole, inducendolo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso".

60. In tale contesto, non si riscontra, nel caso di specie, da parte di Man Project, il normale grado di diligenza e attenzione che ragionevolmente ci si può attendere, avuto riguardo alla diligenza del professionista e alle

²⁴ [Cfr. TAR Lazio, sentenza n. 15901/2025.]

²⁵ [Cfr. *ibidem*, pag. 20.]

²⁶ [Cfr. TAR Lazio, Sez. I, sentenza, n. 7125/2019: "Valga, peraltro, anche la considerazione che l'eventuale ricorrenza di vincoli contrattuali stringenti non può valere a esimere un professionista da responsabilità per violazione delle norme del Codice del consumo: una tale esimente consentirebbe di eludere facilmente le norme di tutela del consumatore, che invece debbono qualificarsi di natura imperativa, attesa la natura degli interessi che esse proteggono. Discende da tale considerazione che gli accordi contrattuali che impongano a un professionista di tenere pratiche commerciali oggettivamente contrarie al Codice del consumo debbono, ai sensi dell'art. 1418 c.c., qualificarsi nulli e improduttivi di effetti, quantomeno ai fini della contestazione delle violazioni di che trattasi" (punti 13.3.1.).]

²⁷ [Cfr. doc. n. 8 indice fascicolo istruttorio con il quale il Professionista, solo successivamente alla seconda richiesta di informazioni inviata in fase pre-istruttoria, ha comunicato genericamente la presenza nei punti vendita di tali cartelli.]

caratteristiche dell'attività svolta, con riferimento all'ambiguità relativa alla merce venduta e alle modalità utilizzate per indicare i prezzi di vendita dei prodotti *outlet*.

61. La pratica commerciale accertata si pone in contrasto con le prescrizioni del Codice del consumo nella misura in cui risulta contraria alla diligenza professionale e idonea a ingenerare nei consumatori falsi affidamenti in ordine alle caratteristiche e natura degli abiti messi in vendita nonché alla convenienza e al prezzo dei prodotti commercializzati.

VIII. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

62. Ai sensi dell'articolo 27, comma 9, del Codice del consumo, con il provvedimento che vieta la pratica commerciale scorretta, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 10.000.000 euro, tenuto conto, tra l'altro, della gravità e della durata della violazione.

63. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'articolo 11 della legge n. 689/1981, in virtù del richiamo previsto all'articolo 27, comma 13, del Codice del consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

64. Con riguardo alle dimensioni economiche di Man Project S.r.l., il fatturato realizzato dal Professionista, sulla base dei dati forniti dallo stesso, risulta essere, in riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, pari a 9.425.173 euro con un MOL di 1.235.739 euro e un utile di esercizio, al netto delle imposte, pari a 818.617 euro.

65. Con riguardo alla particolare gravità della violazione, essa è da ricondurre all'ambiguità e alle omissioni informative riscontrate nelle modalità di vendita utilizzate e nelle modalità di indicazione del prezzo. L'obbligo di completezza e chiarezza delle informazioni veicolate, in tale contesto, si presenta particolarmente stringente, considerato che il consumatore trovandosi all'interno del negozio *outlet*, può ragionevolmente ritenere di poter acquistare prodotti a una particolare convenienza di prezzo, superiore a quella effettiva. Inoltre, come si è detto, rileva in termini di particolare gravità il fatto che i prezzi più elevati indicati nei cartellini dei capi di abbigliamento risultano essere "fittizi" e mai applicati dal Professionista o da altri in punti vendita non *outlet*.

66. Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale sia stata posta in essere da Man Project almeno dall'anno 2023²⁸ e sia tuttora in corso. La misura introdotta dal Professionista nel corso della fase preistrutturata del presente procedimento e consistente in cartelli mobili (cfr. figura n. 4) che sarebbero stati apposti presso le casse e gli espositori dei prodotti, senza che vi sia prova certa dell'effettiva implementazione, sebbene non sufficiente a chiarire del tutto ai consumatori le caratteristiche, la reale natura dei prodotti venduti e la loro convenienza, può al più ridimensionare la portata decettiva della condotta.

67. Sulla base di tali elementi, si ritiene di determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile alla società Man Project S.r.l., anche in funzione di una effettiva deterrenza della stessa, nella misura di 300.000 € (trecentomila euro).

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame, posta in essere da Man Project S.r.l., risulta scorretta ai sensi degli articoli 20, 21, comma 1, lett. a), b) e d), e 22, del Codice del consumo, in quanto contraria alla diligenza professionale e idonea a indurre i consumatori a una scelta commerciale sulla base di informazioni ambigue, omissive e non corrette che possono indurre all'acquisto di prodotti che non avrebbero acquistato;

DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere da Man Project S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli articoli 20, 21, comma 1, lett. a), b) e d), e 22, del Codice del consumo, e ne vieta la diffusione;

b) di irrogare alla società Man Project S.r.l., per la violazione di cui alla precedente lettera a), una sanzione amministrativa pecuniaria di 300.000 € (trecentomila euro);

c) che il professionista comunichi all'Autorità, entro il termine di novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, le iniziative assunte in ottemperanza alla diffida di cui al punto a).

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* www.agenziaentrate.gov.it.

²⁸ [Cfr. doc. n. 2 indice fascicolo ispettivo.]

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. 689/1981, 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.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ai sensi dell'articolo 27, comma 12, del Codice del consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 10.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli