

## Le vendite straordinarie



Gli esercizi commerciali frequentemente tentano di richiamare i clienti attraverso la presentazione di offerte speciali, **vendite c.d. straordinarie**, che si diversificano in: saldi di fine stagione, vendite di liquidazione e vendite promozionali. Il Decreto Legislativo n. 114/1998 regola l'attività di vendita al dettaglio su aree private e fornisce la definizione delle diverse categorie di vendite straordinarie sopra menzionate.

La normativa nazionale contiene poi una delega alle Regioni, sentiti i rappresentanti degli enti locali, le organizzazioni dei consumatori e delle imprese del commercio, a disciplinare le modalità di svolgimento, la pubblicità, i periodi e la durata delle vendite di liquidazione e delle vendite di fine stagione.

**Le vendite di fine stagione (saldi)** riguardano i prodotti, di carattere stagionale o di moda, suscettibili di notevole deprezzamento se non venduti entro un certo periodo di tempo. Tutte le Regioni sono accomunate dal fatto di aver mantenuto come periodi dei saldi i mesi di gennaio e di luglio, ma con date di inizio e durate differenti. La Regione Marche ha stabilito che il periodo e le modalità delle vendite di fine stagione siano stabiliti dalla Giunta regionale entro il 30 novembre per le vendite invernali ed entro il 30 maggio per quelle estive. La Legge regionale stabilisce

altresì che durante la vendita di fine stagione è fatto divieto di rifornimento di ulteriori merci destinate a tale vendita straordinaria. Si ricorda, infine, che anche nel caso dei saldi vale sempre il diritto alla sostituzione del prodotto difettoso o al rimborso (se la sostituzione non è possibile) ai sensi degli articoli 128 e seguenti del Codice del consumo.

**Le vendite di liquidazione** sono invece effettuate dai dettaglianti al fine di cedere in breve tempo tutte le proprie merci in occasione di particolari circostanze: cessazione dell'attività commerciale, cessione dell'azienda, trasferimento dell'azienda in altro locale e trasformazione o rinnovo dei locali. Possono essere effettuate in qualunque momento dell'anno previa comunica-



## Le vendite straordinarie

zione al Comune delle caratteristiche della vendita stessa e degli elementi comprovanti i fatti che la giustificano. La Legge regionale n. 26/99 stabilisce che durante il periodo delle vendite di liquidazione è possibile mettere in vendita solo le merci già presenti nei locali di pertinenza del punto vendita e menzionate nell'inventario presentato al Comune.

Le **vendite promozionali** sono effettuate dai dettaglianti, in limitati periodi di tempo, per favorire la vendita di tutti o di una parte dei prodotti presenti nell'esercizio.

Ogni volta che il commerciante decide di praticare questo tipo di vendita straordinaria ha l'obbligo di esporre sulla merce il prezzo originario e lo sconto espresso in percentuale, al fine di consentire al consumatore la verifica e il confronto, per poter poi effettuare un acquisto il più possibile conveniente e consapevole.

A tal proposito il consumatore dovrà porre attenzione, soprattutto nella fase iniziale di saldi e vendite promozionali, al malcostume diffuso di "riprezzare" i prodotti per invogliare i potenziali acquirenti con favolosi (ma non veritieri!) sconti del 40, 50 o 60%. Tale comportamento è vietato dalla legge, in quanto "pratica commerciale scorretta" (art. 20 Codice del consumo), contraria cioè alla diligenza professiona-



le, falsa e idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore.

Vi sono infine le **vendite sottocosto**, definite come "vendita al pubblico di uno o più prodotti effettuata ad un prezzo inferiore a quello risultante dalle fatture di acquisto maggiorato dell'imposta sul valore aggiunto e di ogni altra imposta o tassa connessa alla natura del prodotto e diminuito degli eventuali sconti o contribuzioni riconducibili al prodotto medesimo purché documentati" (art 15, comma 7, D. Lgs. 114/98).

Le vendite sottocosto sono soggette ad alcune limitazioni: devono essere comunicate al Comune ove è ubicato l'esercizio almeno dieci giorni prima dell'inizio e possono essere effettuate solo tre volte nel corso di ogni anno solare; ogni vendita sottocosto non può avere una durata superiore a dieci giorni e tra

una vendita e l'altra deve intercorrere un periodo di almeno venti giorni, salvo che per la prima vendita effettuata nell'anno. Inoltre il numero delle referenze (prodotti) di ciascuna vendita non può essere superiore a cinquanta. Ai fini della garanzia e della corretta informazione del consumatore, la legge prevede che nel caso di messaggi pubblicitari relativi alla vendita sottocosto, vengano chiaramente indicati i prodotti oggetto della vendita, il periodo di svolgimento e il quantitativo disponibile per ogni referenza.

### PER INFORMAZIONI

#### SERVIZIO TUTELA DEL CONSUMATORE

Camera di Commercio di Ancona - Piazza XXIV Maggio, 1 - 60124 Ancona  
tel. 071 5898250-360 fax 071 5898255 e-mail: regolazione.mercato@an.camcom.it  
sito web: www.an.camcom.it

#### Impaginazione:

Valeria Mozzicafreddo  
Ufficio Comunicazione  
Camera di Commercio  
di Ancona