



Confederazione Italiana Esercenti  
Attività Commerciali Turistiche e dei servizi

La legge regionale 3 gennaio 2007, n. 1 agli articoli 109,110,111,112 e 113 detta le norme a cui è obbligatorio attenersi in merito a **VENDITE STRAORDINARIE E PROMOZIONALI**, ed in base a questa normativa gli uffici addetti dei vari Comuni della nostra provincia dovrebbero vigilare per il rispetto della vigente legge IN OGNI CASO (grande e media distribuzione compresa) e non solo inibendo (giustamente, secondo la legge attuale) ai titolari di piccole attività commerciali di fare promozioni od altre forme di vendita straordinaria.

Le vendite di liquidazione (art. 110) si possono svolgere, per i tempi previsti dalla normativa, con ESCLUSIONE dei 30 giorni antecedenti il Natale e dei Saldi, così come per le vendite promozionali la proibizione decorre da 40 giorni prima dei Saldi.

**Ne consegue che a far data dal 25 novembre sono proibite le liquidazioni e dal 27 novembre le promozioni** ( come più volte indicato dalla nostra associazione nelle note informative agli associati).

L'unico caso in cui è possibile effettuare una vendita di liquidazione nei periodi indicati ( i 30 giorni antecedenti il Natale ed i Saldi) è esclusivamente previsto in caso di chiusura definitiva dell'esercizio commerciale, ed anche in questa ipotesi l'esercente non potrà riprendere la medesima attività se non decorsi 180 giorni dalla data di cessazione.

Ora, **questa legge** che è in vigore nella nostra regione ha sicuramente bisogno di essere almeno in parte rivista, ma **se è in vigore per i piccoli esercizi, riteniamo che debba esserlo altrettanto per i Grandi Gruppi.**

**Le sanzioni previste per chi viola le normative di legge, ai sensi dell'art. 141, comma 1 e comma 2, sono particolarmente gravose in quanto vanno da 500 a 3000 euro, da 2.500 a 15.000 euro, giungendo sino alla chiusura immediata dell'esercizio. Sanzioni, quelle pecuniarie, che alla G.D. non fanno "né caldo né freddo"; sarebbe interessante vedere se sarà mai applicata alla G.D. la "chiusura".**

Da una rapida occhiata sui giornali degli ultimi giorni o guardando gli inserti pubblicitari della Grande Distribuzione che riempiono le nostre cassette postali in questo periodo prenatalizio pare che la normativa non sia molto seguita:

Stylecar (centro TIM), Gruppo Sanitas, Metro, Trony, Chateaux d'Ax, Casa Berloni, Ipercoop, Euroarredi, Picasso Gomme, Felissimo, Ramello Pellicce, Madonna degli Angeli, Conbipel ecc... questi sono solo alcuni dei "marchi" o gruppi che, eludendo la normativa vigente pubblicizzano sconti o promozioni o liquidazioni o tagli prezzi che, se fatti dal piccolo negozio di vicinato scatenerebbero l'immediato intervento di vigili ed uffici preposti.

Siamo certi che, anche a seguito di questa nostra nota, i Comuni interessati ( e per i casi indicati sono ad esempio: Savona, Vado, Albenga, Andora, Cairo, Carcare, Finale, ecc. ma anche Genova ed Imperia) provvederanno a ristabilire la leale concorrenza perchè non può essere penalizzato chi si attiene a seppur discutibili regole.

Discorso a parte merita infine il cosiddetto "sottocosto" che non trova regolamentazione nella normativa regionale ma in quella nazionale e che è l'ennesimo regalo fatto alla grande distribuzione, l'unica che ha la forza e l'interesse economico ad applicarlo e pubblicizzarlo come una vera e propria "promozione".

Il Presidente  
Franco Zino