

FAI LA MOSSA GIUSTA PER DIVENTARE IMPRENDITORE



CONFCOMMERCIO MILANO PER GLI ASPIRANTI IMPRENDITORI E LE NEO IMPRESE

A cura della dr.ssa Maria Elena Li Volsi

Responsabile Servizio Legale

Direzione Servizi Legali, Ambiente, Sicurezza e Politiche Energetiche



Unione
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

E' vietata qualsiasi riproduzione, totale o parziale, con qualsiasi mezzo effettuata. Disclaimer: le presenti slides hanno esclusivamente natura informativa e di carattere generale e non costituiscono parere, né consulenza, né assistenza legale.

DEFINIZIONE DI VENDITA STRAORDINARIA E AMBITO TERRITORIALE

- ▶ Legge applicabile: legge regione Lombardia 2/2/2010 n. 6
- ▶ Vendita al dettaglio di prodotti ad un prezzo ribassato rispetto all'ordinario praticato pieno prezzo di vendita.
- ▶ Ambito territoriale: Lombardia

I contenuti delle slides sono aggiornati al 16.03.2016

TIPOLOGIE DI VENDITE STRAORDINARIE

- ▶ Vendite di fine stagione o saldi
- ▶ Vendite promozionali
- ▶ Vendite di liquidazione

VENDITA DI FINE STAGIONE O SALDO

Praticabile al solo fine di vendere, durante una certa stagione o un più breve periodo di tempo, prodotti non alimentari di carattere stagionale, articoli di moda e, più in generale, prodotti suscettibili di notevole deprezzamento se non venduti entro un certo periodo di tempo.

QUANDO INIZIANO

SALDI INVERNALI

dal primo giorno
feriale antecedente
l'Epifania, per non
oltre 60 giorni

SALDI ESTIVI

dal primo sabato del
mese di luglio per
non oltre 60 giorni

VENDITA PROMOZIONALE

- ▶ Praticabile al fine di promuovere la vendita di uno o più prodotti a prezzi scontati.
- ▶ Divieto di effettuare vendite promozionali prodotti non alimentari solo per coloro che vendono prodotti assoggettabili a vendita di fine stagione/saldi.

Quando: - durante il periodo dei saldi
- nei trenta giorni che precedono i saldi
- dal 25 novembre al 31 dicembre.

- ▶ Il suddetto divieto non sussiste per chi vende prodotti alimentari e prodotti per l'igiene della persona.

VENDITE DI LIQUIDAZIONE

Solo al verificarsi di:

- ▶ Cessazione dell'attività commerciale; durata massima vendita: non oltre 13 settimane.
- ▶ Cessione in proprietà o affitto d'azienda; durata massima vendita: non oltre 13 settimane.
- ▶ Trasferimento dell'azienda in altro locale; durata massima vendita: non oltre 13 settimane.
- ▶ Trasformazione o rinnovo locali; durata massima vendita: non oltre 6 settimane, eseguibili per una volta sola nel corso di un anno solare.

COMUNICAZIONE AL COMUNE DI INIZIO VENDITA DI LIQUIDAZIONE

Al Comune ove ha sede l'esercizio interessato alla vendita straordinaria
Tramite raccomandata a/r almeno 15 giorni prima dell'inizio della vendita

Elementi comuni che la comunicazione deve contenere, anche in allegato

- Ubicazione del locale ove verrà effettuata la vendita
- Data di inizio e fine vendita straordinaria
- Elenco delle merci poste in vendita di liquidazione, distinte per voci merceologiche, con l'indicazione delle quantità.

Elementi, diversificati per fattispecie, che la comunicazione deve, altresì, contemplare

- Cessata attività: copia dell'avvenuta comunicazione al comune di cessata attività
- Cessione/affitto azienda: copia dell'avvenuto atto di trasferimento azienda a terzi
- Trasferimento attività in altro locale: copia dell'avvenuta comunicazione al comune di trasferimento
- Trasformazione o rinnovo locali: copia di eventuali permessi/comunicazioni previsti per l'intervento edilizio, o, una descrizione dell'intervento (solo per rinnovi con opere di minore entità)

MESSAGGI PUBBLICITARI

Il testo del messaggio con cui viene pubblicizzata una vendita straordinaria deve indicare:

- 1) La durata esatta della vendita straordinaria.
- 2) Gli estremi della comunicazione di inizio vendita, solo per le vendite di liquidazione

CARTELLINO DEL PREZZO

DEVE INDICARE:

- Prezzo pieno di vendita, barrato (dato obbligatorio)
- Percentuale di sconto (dato obbligatorio)
- Prezzo ribassato (dato facoltativo)

VARIE

- Separazione fisica chiara ed inequivocabile delle merci scontate da quelle vendute a prezzo pieno: adozione di idonee misure
- Eventuale esaurimento scorte dei prodotti portato a conoscenza del pubblico con avviso ben visibile.
- Reso merce difettosa

SANZIONE

La violazione delle disposizioni sulle vendite straordinarie di cui alla legge regionale 6/2010 comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da euro 500,00 a euro 3.000,00, che in misura ridotta, ai sensi della legge 689/1981 è pari ad euro 1.000,00.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE