

| | | |
|-------------|----------------------------|---------------------------------------|
| Num. 255 | Settore Commercio fisso | Argomento Vendite con sconto cassa |
|-------------|----------------------------|---------------------------------------|

Domanda: Le vendite mediante il sistema dello “sconto cassa” sono assimilabili alle vendite promozionali e quindi soggette ai tutti i relativi adempimenti previsti dalla D.G.R. 26 novembre 2001, n. 3167?

Risposta: Data l'importanza della questione, il quesito è stato posto dalla Associazione Comuni nei termini seguenti alla Direzione Regionale per il commercio:

“I Comuni della provincia segnalano di trovarsi nell'incertezza su che normativa applicare per autorizzare una particolare forma di vendita effettuata da ditte locali operanti nel settore del commercio al dettaglio in sede fissa di prodotti di abbigliamento.

In pratica si offrono delle condizioni favorevoli mediante uno sconto di prezzo alla cassa per i clienti che effettuano la spesa per un determinato importo.

Ad esempio:

- *il cliente che effettua una spesa di qualsiasi articolo disponibile del valore complessivo di Euro 100,00 ha diritto ad uno sconto-cassa di Euro 40,00;*
- *se il cliente spende complessivamente Euro 200,00 lo sconto sarà di Euro 80,00;*
- *se la spesa è di complessive Euro 150,00 lo sconto resta di Euro 40,00;*
- *nessuno sconto è concesso per una spesa di importo inferiore ad Euro 100,00.*

Secondo alcuni, tale vendita dovrebbe ricomprendersi nei tipi di vendite straordinarie di cui alla D.G.R. n. 3167/2001, in quanto occasione favorevole per gli acquirenti.

Tuttavia non può dirsi propriamente una vendita di liquidazione (non ricorrendone uno dei 4 presupposti), né una vendita di fine stagione o saldo, né una vendita promozionale di alcuni o tutti gli articoli (col particolare problema dell'indicazione sulla merce dei prezzi scontati, prevista dalla legge).

Si è incerti quindi nel considerare che tale tipo di vendita debba ritenersi :

- a) vietata, non rientrando tra i tipi espressamente previsti dalla citata normativa regionale;*
- b) oppure se, proprio per tale fatto, debba intendersi consentita senza particolari adempimenti, non rientrando neppure tra le vendite a premio soggette ad autorizzazione della Camera di Commercio o del Ministero per le Attività Produttive;*
- c) oppure debba ritenersi assimilata alle vendite promozionali, con tutti i divieti e le prescrizioni relative (indicazione dei prezzi scontati sulla merce, periodi vietati in riferimento ai saldi di fine stagione, ecc.).*

La Regione Veneto, con nota del 9 settembre 2003, prot. n. 9293, ha così risposto:

“Ad avviso della scrivente Direzione, la fattispecie posta nel quesito, caratterizzata dall'offerta di uno sconto qualora l'acquirente superi un determinato limite di spesa, può essere ascritta nell'ambito delle vendite promozionali, disciplinate dal provvedimento della Giunta regionale n. n. 3167 del 26 novembre 2001.

Ai sensi della citata normativa regionale, infatti, in caso di promozione del punto vendita trovano applicazione le disposizioni regionali in materia di vendite promozionali, e non pare sussistere dubbio che nel caso di specie si configuri una promozione del punto vendita, atteso che lo sconto, ancorché condizionato al superamento di un certo limite di spesa, viene praticato comunque sulla generalità dei prodotti acquistati.

Pertanto, l'operatore è tenuto a conformarsi alle disposizioni regionali, ivi comprese quelle relative all'esposizione del prezzo, pur riconoscendosene la difficile applicazione pratica.

Considerato, tuttavia che, come evidenziato nelle premesse del citato provvedimento regionale, la disciplina è stata adottata sia ai fini di una corretta informazione al consumatore sia a tutela della concorrenza, si ritiene che le citate disposizioni regionali in materia di vendite promozionali trovino applicazione esclusivamente nell'ipotesi in cui l'operatore intenda

pubblicizzare all'esterno del locale in qualsiasi forma o, se all'interno, con modalità idonee ad attrarre dall'esterno la clientela, l'apposizione dello sconto sul prezzo di vendita”.

NOTA: *Si ritiene opportuno segnalare la discutibile affermazione contenuta nell'ultimo capoverso, secondo la quale le vendite straordinarie non pubblicizzate non sarebbero soggette alla normativa. Un problema in più per la vigilanza!*