



Saldi, come funzionano e quale merce riguardano

Descrizione

(Adnkronos) I saldi sono vendite di fine stagione e riguardano tutti i prodotti che, come recita l'articolo 15 del Decreto Bersani, se non venduti entro un certo periodo di tempo sono suscettibili di notevole deprezzamento. Nei saldi, ricorda Confcommercio, è interessata la merce rimasta alla fine della stagione autunno/inverno o primavera/estate. Le promozioni, invece, riguardano alcuni articoli ai quali vengono applicati ribassi di prezzo (generalmente con percentuali di sconto più basse di quelle applicate durante i saldi) per agevolare le vendite di un certo prodotto o, in generale, nel negozio.

Ma perché le vendite di fine stagione si chiamano saldi? Questa parola è entrata ormai nel gergo comune con una qualifica ben precisa, ma in realtà è strettamente connessa a un lessico commerciale. Il termine "saldi" indica, infatti, la differenza tra le entrate e le uscite, nonché un saldo positivo o negativo; motivo per cui i saldi sono la merce che non è stata venduta in un negozio a fine stagione e la vendita stessa dell'invenduto.

I saldi, o vendite di fine stagione, rientrano nelle cosiddette vendite straordinarie. Ma cosa si intende con questa definizione? Nella Riforma della disciplina relativa al settore commercio viene data la definizione di vendite straordinarie nel modo seguente: le vendite di liquidazione, le vendite di fine stagione e le vendite promozionali nelle quali l'esercente dettagliante offre condizioni favorevoli, reali ed effettive, di acquisto dei propri prodotti. I saldi, dunque, non sono l'unico tipo di vendita straordinaria possibile: accanto alle vendite di fine stagione sono anche disciplinate le vendite di liquidazione e le vendite promozionali.

Nella definizione di vendita straordinaria sono incluse tre tipologie di vendita. 1) Vendite di fine stagione (o saldi): sono le vendite che interessano i prodotti di moda o di carattere stagionale che sono soggetti a deprezzamento se restano invenduti.

2) Vendite di liquidazione: sono vendite che possono avvenire in qualunque periodo dell'anno al fine di cedere, in poco tempo, i propri prodotti ma solamente se sussistono le seguenti condizioni, cessione

dell'azienda; cessazione dell'attività commerciale; trasformazione o rinnovo dei locali; trasferimento dell'azienda in altro locale. Le vendite di liquidazione, affinché possano essere svolte correttamente, devono prima essere comunicate al Comune di competenza, che verificherà se sussistono le sopra citate condizioni.

3) Vendite promozionali: non sono vincolate ad uno specifico periodo dell'anno e avvengono per un limitato periodo di tempo. Su queste ultime la legislazione è lacunosa: il Decreto Bersani si limita a dire che le vendite promozionali possono essere effettuate per una parte specifica dei prodotti venduti e per periodi di tempo limitati. Le Regioni, pertanto, dettano regole più precise per la disciplina delle promozioni con l'obiettivo di distinguerle dai saldi e ponendo eventualmente limiti allo svolgimento nei periodi antecedenti le vendite di fine stagione (tra i 15 e i 40 giorni). In accordo con le organizzazioni locali dei consumatori e delle imprese del commercio, alle Regioni spetta il ruolo decisionale sulle modalità di svolgimento, sul periodo e la durata delle vendite di liquidazione e dei saldi e, infine, sull'adeguata pubblicità di informazione dei consumatori.

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Dicembre 29, 2025

Autore

redazione