

Saldi anticipati col trucco

Firenze In città molti negozi espongono già offerte che arrivano al 50%. C'è anche chi aggira la normativa in vigore attraverso gli sconti privati

Anticipare i saldi di alcuni giorni, con sconti privati, aggirando la legge. Questa sembra essere l'ultima "tendenza" diffusa tra alcuni negozi (molti), soprattutto catene, che mettono da parte la correttezza per avvantaggiarsi battendo la concorrenza sui tempi. Le vetrine sono piene di questi annunci.

► Poggiali a pag. 6

Sconti privati, card e mail I saldi in anticipo col trucco

Moltissimi i negozi in centro che espongono offerte fino al 50%. E c'è anche chi viola le regole esponendo i cartelli prima del 5 gennaio

► di **Giulia Poggiali**

Firenze Anticipare i saldi di alcuni giorni, con sconti privati, aggirando la legge. Questa sembra essere l'ultima «tendenza» diffusa tra alcuni negozi (molti), soprattutto catene, che mettono da parte la correttezza per avvantaggiarsi battendo la concorrenza sui tempi.

Secondo la legislazione regionale, infatti, la vendita promozionale fino a 30 giorni prima dell'inizio dei saldi non è considerata lecita. Per questo alcuni (ma non tutti) preferiscono scrivere «sconti privati», anziché saldi a caratteri cubitali. Basta un giro in centro per accorgersene. Le vetrine sono piene di questi annunci. I cosiddetti «private sales» sono, appunto, dei saldi personali, applicabili solo su alcuni capi scelti da una clientela speciale, quella più affezionata, oppure i nuovi arrivati che si iscrivono al sito. Ma di fatto, sono sconti che vivono in una situazione di mezzo, il cui confine tra legalità e illegalità è sottile. Inoltre questi sconti privati partono senza freni: si arri-

va, fin da subito, persino al 50%.

Una scelta, quella dei «private sales», presente ormai da dieci a anni circa, come racconta Lapo Cantini, responsabile Confesercenti Firenze: «Sono tanti gli stratagemmi utilizzati per aggirare la legge, a partire dai messaggi inviati per telefono, le mail, gli sconti grazie alle certe fedeltà e ancora altro. La verità è che è necessario cambiare la legge regionale in materia di saldi affinché queste fattispecie di sconti possano essere inclusi. Sono soprattutto le grandi catene e i negozi aperti con il franchising ad adottare questo trucco, a mio avviso controproducente, perché iniziare con il 50% non è una buona scelta, anche se è evidente che c'è bisogno di liquidità».

E infatti, camminando per la città, sono molti i negozi che non rinunciano a battere tutti sul tempo. Ma a differenza delle solite scritte in tutte le lingue del mondo che annunciano l'inizio dei saldi, alcuni degli sticker applicati sulle vetrine dei negozi che hanno adottato gli sconti privati so-

no appena visibili, dando proprio l'idea di essere qualcosa di nicchia. La scelta non è casuale, anzi, il segreto del successo sta proprio qui: far sentire il cliente speciale, lasciandogli credere di far parte di una comunità che spende poco senza rinunciare al prodotto del momento. In effetti, più si va avanti e meno si è portati ad acquistare a prezzo pieno.

«Questo è uno degli effetti della globalizzazione. Si guarda più l'occasione senza guardare la qualità del capo acquistato. Non si legge più l'etichetta perché l'importante è che costi poco. È un peccato perché il made in Italy è sinonimo di qualità e molte persone preferiscono spendere meno per un capo che poco dopo



Superficie 84 %

l'acquisto si rovina», continua Cantini. Se è vero che sono molti i negozi ad aver anticipato i tempi, è altrettanto vero che c'è un luogo dove gli sconti non finiscono mai: Internet.

Sui siti di qualsiasi negozio, che sia o meno una catena, è davvero diventato raro non imbattersi in uno sconto di benvenuto sul primo ordine, grazie ai codici offerti. Anno dopo anno, l'e-commerce mette sempre di più a dura prova il negozio tradizionale. A confermarlo è il direttore di Confcommercio Franco Marinoni: «Il commercio elettronico non ha regole, i saldi sono presenti per tutto l'anno. Ormai stiamo parlando di un mercato impazzito e gli sconti anticipati non sono altro che un segnale del suo malessere. Il governo dovrebbe mettere mano alla legge per creare omogeneità dove ora regna il caos. Complice la pandemia e la contrazione dei consumi, ma le regole valgono per tutti».

Dello stesso avviso anche

Confartigianato Firenze, che precisa: «Oggi siamo in una vera e propria giungla e subiamo una concorrenza molto spesso sleale da parte dell'e-commerce. Per questo chiediamo condizioni di partenza uniformi per tutti e controlli per tutti. Occorre, insomma, regolamentare il commercio online come quello tradizionale: stesse regole, stessi oneri fiscali. Lo si può fare a partire da un tavolo in Regione, dove si scrive materialmente il codice del commercio, per poi farsene promotori a livello nazionale». Per quest'anno, secondo Confcommercio, sono 226.124 su 376mila i fiorentini che non rinunceranno allo shopping in saldo, con una spesa media di 133 euro a persona. Una cifra ancora lontana dai 160 euro del 2020, ultimo inverno pre-Covid, ma pur sempre in aumento rispetto agli ultimi due anni (119 nel 2022 e 115 nel 2021).

Consumatori ed esercenti, con l'arrivo dei saldi, devono

attenersi ad alcune importanti regole come: le carte di credito devono essere accettate da parte del negoziante e vanno favoriti i pagamenti cashless. I capi che vengono proposti in saldo devono avere carattere stagionale o di moda ed essere suscettibili di notevole deprezzamento se non venduti entro un certo periodo di tempo. In Toscana è obbligo del negoziante indicare il prezzo normale di vendita e lo sconto. Non necessaria l'indicazione del prezzo finale risultante dopo lo sconto. Infine, la possibilità di cambiare il capo dopo che lo si è acquistato è una scelta del negoziante, a meno che il prodotto non sia danneggiato o non conforme. In questo caso, scatta l'obbligo per il negoziante della riparazione o della sostituzione e, nel caso ciò risulti impossibile, la riduzione o la restituzione del prezzo pagato. Il compratore è però tenuto a denunciare il difetto entro due mesi dalla data della scoperta del difetto. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lapo Cantini
Responsabile Confesercenti di Firenze
Sopra, le immagini delle vetrine che espongono le offerte con i saldi anticipati



Franco Marinoni
Direttore provinciale Confcommercio Firenze
Sopra a destra un negozio che espone addirittura i cartelli con i saldi prima del 5 gennaio

Cantini (Confesercenti)
«Va rivista la legge regionale in modo che includa anche queste nuove fattispecie»

Marinoni (Confcommercio)
«Anche le vendite online vanno regolamentate, è un mercato impazzito»