

## **La “carta” dell’operatore commerciale**

Un nuovo strumento per favorire il dialogo  
tra l’amministrazione e gli operatori commerciali

*L’Assessorato allo Sviluppo Economico del Comune di Meda ha predisposto la “carta dell’operatore commerciale”: uno strumento pensato per favorire un dialogo più incisivo e trasparente tra la Pubblica Amministrazione e gli operatori commerciali.*

*La Carta fornisce una serie di informazioni relative alle modalità di funzionamento delle diverse attività esercitate.*

*Con la carta dell’operatore commerciale l’Amministrazione Comunale intende promuovere:*

- ↓# **il pieno rispetto degli interessi di tutti** (consumatori ed esercenti), con particolare riguardo alla tutela della salute, alla sicurezza ed alla qualità dei prodotti e dei servizi, oltre che ad una corretta pubblicità ed informazione ai cittadini;
- ↓# **l’osservanza delle disposizioni normative** in maniera uniforme da parte di tutti gli operatori;
- ↓# **un’attività di prevenzione delle violazioni** che comportano l’irrogazione di sanzioni amministrative e/o penali da parte della Pubblica Amministrazione.

*Un ringraziamento particolare al Comando di Polizia Locale, per il prezioso contributo fornito alla redazione di questa carta.*

*Per informazioni in merito alle attività commerciali i cittadini possono rivolgersi all’ufficio Sportello Unico, presso il Palazzo Municipale di Meda (Area Territorio, I piano), tel. **0362 396.358**.*

*Sito internet **[www.comune.meda.mi.it](http://www.comune.meda.mi.it)***

*Posta elettronica **[sportello.unico@comune.meda.mi.it](mailto:sportello.unico@comune.meda.mi.it)***

*L’Assessore  
allo Sviluppo Economico  
Luigi Tagliabue*

# INDICE

## A) DISCIPLINA SETTORE COMMERCIO

Trasferimento o ampliamento degli esercizi commerciali .....	4
Trasferimento di gestione o di proprietà .....	4
Orario di apertura e chiusura .....	5
Pubblicità dei prezzi .....	5
Apparecchi automatici .....	6
Vendite straordinarie .....	6
Libretti sanitari .....	12
Etichettatura prodotti alimentari .....	13
Commercializzazione prodotti ortofruttilicoli freschi .....	15

## B) ATTIVITÀ DI SOMMINISTRAZIONE ALIMENTI E BEVANDE: BAR E RISTORANTI

Tipologia di esercizi .....	16
Trasferimento di sede .....	17
Revoca dell'autorizzazione .....	17
Somministrazione primi piatti in pubblici esercizi .....	17
Orari dei pubblici esercizi .....	18
Libretti sanitari .....	18
Etichettatura prodotti alimentari .....	18
Apparecchi e congegni automatici, semiautomatici ed elettronici da trattenimento e da gioco .....	18
Numero massimo di apparecchi che si possono installare .....	19

## A. DISCIPLINA SETTORE COMMERCIO

*La normativa di riferimento è il Decreto Legislativo 114/98, che ha introdotto la tanto auspicata riforma del commercio semplificando le procedure in materia commerciale.*

### Trasferimento o ampliamento degli esercizi commerciali

Gli adempimenti richiesti sono diversi in relazione alla superficie dell'esercizio commerciale.

- 1) Per gli esercizi di vicinato, cioè con una superficie **sino a 250 mq**, chi intende trasferire o ampliare l'esercizio (sino a un massimo di 250 mq) dovrà presentare, 30 giorni prima del trasferimento o dell'ampliamento, la relativa comunicazione allo Sportello Unico del Comune e verificare, prima dell'attivazione, che siano rispettati i regolamenti di polizia urbana, annonaria, igienico sanitaria, edilizio e le norme urbanistiche e di destinazione d'uso dei locali.
- 2) Per gli esercizi di media struttura di vendita, e cioè con una superficie **compresa tra 251 e 2.500 mq** chi intende aprire, trasferire o ampliare (sino a 2.500 mq) l'esercizio dovrà presentare allo Sportello Unico del Comune domanda di autorizzazione all'apertura, al trasferimento o all'ampliamento, previa verifica di conformità urbanistica ed edilizia, e ottenere la relativa autorizzazione (decorso 90 giorni senza risposta si forma il silenzio-assenso).

### Trasferimento o di gestione o di proprietà

Chi rileva un'attività commerciale dovrà presentare, prima di subentrare nell'esercizio dell'attività, una comunicazione dalla quale risulti la sussistenza, per il titolare, dei requisiti e dei presupposti richiesti dalla legge per svolgere tale attività (la modulistica è disponibile allo Sportello Unico per le Imprese).

## Orario di apertura e chiusura

Gli esercizi di vendita possono rimanere aperti al pubblico **dalle 7.00 alle 22.00**.

Nel rispetto di tali limiti **l'esercente può liberamente scegliere l'orario di apertura e chiusura**, che non deve superare le 13 ore giornaliere.

La chiusura infrasettimanale è facoltativa.

Vi è **l'obbligo della chiusura domenicale e festiva**, fatta eccezione per il mese di dicembre nonché per ulteriori 8 domeniche o festività nel corso dell'anno (concordate con i commercianti e individuate con ordinanza del Sindaco).

L'esercente è tenuto **a rendere noto al pubblico l'orario** di effettiva apertura e chiusura del proprio esercizio, mediante cartelli o altri mezzi di informazione idonei.

## Pubblicità dei prezzi

**I prodotti esposti** per la vendita al dettaglio nelle vetrine esterne o all'ingresso del locale e nelle immediate adiacenze dell'esercizio o su aree pubbliche o sui banchi di vendita, ovunque collocati, **devono indicare, in modo chiaro e ben leggibile, il prezzo di vendita al pubblico**, mediante l'uso di un cartello o con altre modalità idonee allo scopo.

Quando siano esposti insieme prodotti identici e dello stesso valore è sufficiente un unico cartello.

Negli esercizi di vendita e nei reparti di tali esercizi organizzati con il sistema di vendita del libero servizio, l'obbligo dell'indicazione del prezzo deve essere osservato in ogni caso, per tutte le merci comunque esposte al pubblico.

I prodotti sui quali il prezzo di vendita al dettaglio si trovi già impresso dovrà essere chiaro e riportato con caratteri ben leggibili, in modo che risulti facilmente visibile al pubblico.

Restano salve le disposizioni che stabiliscono l'obbligo dell'indicazione del prezzo di vendita al dettaglio per unità di misura.

Infine, si ricorda che l'inosservanza degli obblighi sopra illustrati da parte degli operatori commerciali comporta l'applicazione delle sanzioni previste dalla vigente normativa.

## Apparecchi automatici

La vendita dei prodotti al dettaglio per mezzo di apparecchi automatici<sup>1</sup> può iniziare solamente 30 giorni dopo che l'interessato abbia presentato apposita comunicazione in merito al Comune di competenza .

Nella comunicazione l'interessato deve dichiarare:

- ## il possesso dei requisiti morali e professionali (questi ultimi solo per il settore alimentare);
- ## il settore merceologico di riferimento;
- ## l'ubicazione degli apparecchi automatici.

I distributori automatici o semi-automatici di sostanze alimentari e bevande devono avere caratteristiche conformi a quanto previsto dall'art. 32 del Decreto del Presidente della Repubblica 26 marzo 1980 n. 327.

Nel caso siano già stati installati dei distributori e se ne vogliano installare altri, l'interessato dovrà presentare un'ulteriore comunicazione, dichiarando i requisiti e i presupposti richiesti<sup>2</sup>, ma non dovrà più attendere 30 giorni per iniziare la vendita tramite i nuovi distributori.

## Vendite straordinarie

**1. Le vendite di fine stagione** sono effettuate dall'esercente **per procedere alla vendita**, durante una certa stagione o comunque entro un breve periodo di tempo, **di prodotti non alimentari di carattere stagionale o articoli di moda** e, in genere, di prodotti che, se non sono venduti entro un certo tempo, sono comunque soggetti a notevole deprezzamento.

Le vendite di fine stagione possono essere effettuate, tenuto conto delle consuetudini locali e delle esigenze del consumatore, soltanto in due periodi dell'anno, della durata massima di 60 giorni ciascuno (consultare in merito lo Sportello Unico).

**2. Le vendite di liquidazione** sono effettuate dall'operatore commerciale al fine di **esaurire in breve tempo tutte le proprie merci** a seguito di:

- a) cessazione dell'attività commerciale;

---

<sup>1</sup> D. Lgs. 114/98 cit. art. 17

<sup>2</sup> Vd. nota 1

- b) trasferimento dell'azienda;
- c) trasferimento dell'azienda in altro locale;
- d) trasformazione o rinnovo dei locali.

Tutte le vendite di liquidazione (salvo quelle per la trasformazione o il rinnovo dei locali) possono essere effettuate in qualunque periodo dell'anno, per una **durata massima di tredici settimane**.

**Le vendite di liquidazione per la trasformazione o il rinnovo dei locali possono essere effettuate per la durata massima di sei settimane**; non possono essere effettuate nei trenta giorni antecedenti le vendite di fine stagione e, in ogni caso, nel periodo compreso tra il 25 novembre ed il 31 dicembre di ogni anno.

L'operatore commerciale ha l'obbligo di chiusura dell'esercizio per un periodo pari a un terzo della durata della vendita di liquidazione e, comunque, per almeno sette giorni a decorrere dalla cessazione della vendita straordinaria.

La trasformazione o il rinnovo dei locali deve comportare l'esecuzione di rilevanti lavori di ristrutturazione o di manutenzione ordinaria o straordinaria dei locali (relativi ad opere strutturali, all'installazione o alla sostituzione di impianti tecnologici o servizi, o loro adeguamento alle norme vigenti).

L'operatore commerciale che intende effettuare una vendita di liquidazione è tenuto a darne comunicazione al Comune ove ha sede l'esercizio, tramite lettera raccomandata da inviarsi almeno quindici giorni prima della data di inizio.

**3. Le vendite promozionali** sono effettuate dall'operatore commerciale al fine di **promuovere la vendita di uno, più o tutti i prodotti** della gamma merceologica, **applicando sconti o ribassi sul prezzo normale di vendita**, per un limitato periodo di tempo corrispondente a **30 giorni**.

In ciascun anno solare l'operatore può effettuare quattro vendite promozionali.

Nei periodi delle vendite di fine stagione e nei trenta giorni antecedenti ad esse (e, in ogni caso, dal 25 novembre al 31 dicembre) non è possibile effettuare vendite promozionali riguardanti prodotti non alimentari di carattere stagionale o di articoli di moda e, in genere, di prodotti che, se

non sono venduti entro un certo tempo, siano comunque suscettibili di notevole deprezzamento (prodotti oggetto delle vendite di fine stagione).

L'esercente che intende effettuare una vendita promozionale è tenuto a darne **comunicazione al Comune** ove ha sede l'esercizio, tramite lettera raccomandata, **almeno dieci giorni prima** della data di inizio della vendita medesima.

La comunicazione deve indicare:

- €# l'ubicazione dei locali ove viene effettuata la vendita,
- €# la data di inizio e quella di cessazione della promozione,
- €# le percentuali di sconto o ribasso praticate sul normale prezzo di vendita.

Le vendite promozionali dei prodotti alimentari e dei prodotti per l'igiene della persona e della casa non sono soggette alle limitazioni sopra indicate né all'obbligo di comunicazione. Tra i prodotti per l'igiene della persona non sono compresi quelli di profumeria e di cosmesi.

**4. Le vendite sottocosto** sono definite<sup>3</sup> come vendite al pubblico di uno o più prodotti effettuate ad un prezzo inferiore rispetto a quello risultante dalle fatture di acquisto, maggiorato dell'imposta sul valore aggiunto e di ogni altra imposta o tassa connessa alla natura del prodotto e diminuito degli eventuali sconti o contribuzioni riconducibili al prodotto medesimo purché documentati.

Le disposizioni in materia sono le seguenti:

- ↓# è **vietata** la vendita sottocosto effettuata da un esercizio commerciale che, da solo o congiuntamente a quelli dello stesso gruppo di cui fa parte, detiene una quota superiore al 50% della superficie di vendita complessiva esistente nel territorio della provincia dove ha sede l'esercizio, con riferimento al settore merceologico di appartenenza;
- ↓# la vendita sottocosto deve essere **comunicata al Comune** ove è ubicato l'esercizio **almeno 10 giorni prima** dell'inizio;
- ↓# può essere effettuata **solo tre volte** nel corso dell'anno;

---

<sup>3</sup> *Vd. D. Lgs. 114/98 art. 15*

- ↓ # ogni vendita sottocosto **non può avere una durata superiore a dieci giorni**;
- ↓ # il numero delle referenze oggetto di ciascuna vendita sottocosto non può essere superiore a 50;
- ↓ # non può essere effettuata una vendita sottocosto se non è decorso un periodo di almeno 20 giorni dalla precedente, salvo che per la prima vendita sottocosto dell'anno;
- ↓ # le disposizioni del decreto non si applicano agli esercenti il commercio sulle aree pubbliche.

Le vendite sottocosto sono invece **sempre consentite**, senza l'obbligo di comunicazione alcuna, nei seguenti casi:

a) quando trattasi di vendita:

- di prodotti alimentari freschi e deperibili;
- di prodotti alimentari qualora manchino meno di tre giorni alla data di scadenza, o meno di 15 giorni alla data del termine minimo di conservazione<sup>4</sup>;
- di prodotti tipici delle festività tradizionali, qualora sia trascorsa la ricorrenza o la data della loro celebrazione;
- di prodotti il cui valore commerciale sia significativamente diminuito a causa di modifiche della tecnologia utilizzata per la loro produzione o di sostanziali innovazioni tecnologiche apportate agli stessi prodotti, ovvero a causa dell'introduzione di nuove norme relative alla loro produzione o commercializzazione;
- dei prodotti non alimentari difettati, dei quali sia lecita la vendita e garantita la sicurezza secondo la vigente disciplina, o che abbiano subito un parziale deterioramento imputabile a terzi, ovvero ad agenti naturali o a fatti accidentali nonché di quelli usati per dimostrazioni, mostre, fiere o prove o che, comunque, siano stati concretamente utilizzati prima della vendita.

---

<sup>4</sup> Vd. D. Lgs. n. 109/1992

b) In caso di:

##ricorrenza dell'apertura dell'esercizio commerciale o della partecipazione al gruppo del quale l'esercizio fa parte, con cadenza almeno quinquennale;

##apertura di nuovo esercizio commerciale;

##avvenuta ristrutturazione totale dei locali anche qualora si sia proceduto, prima della ristrutturazione, alla vendita di liquidazione; o di modifica e integrazione dell'insegna tali da incidere sul carattere individuante della stessa.

Per tutelare il consumatore, la normativa prevede una corretta informazione allo stesso. Per questa ragione l'esercente che intenda effettuare una vendita sottocosto (anche quelle non soggette all'obbligo della comunicazione) deve:

- a) dare specifica comunicazione, anche nel caso di messaggi pubblicitari all'esterno o all'interno del locale, recante l'indicazione chiara e inequivocabile dei prodotti, del quantitativo disponibile per ciascuna referenza e del periodo temporale della vendita nonché delle relative circostanze nel caso dei prodotti per i quali è sempre consentita la vendita sottocosto;
- b) identificare in modo inequivocabile i prodotti in vendita sottocosto all'interno dell'esercizio commerciale;
- c) in caso di impossibilità a rispettare le condizioni pubblicizzate per la vendita sottocosto per l'intero periodo preannunciato, dare immediata comunicazione della fine anticipata dell'offerta con gli stessi mezzi di comunicazione utilizzati per l'offerta.

**Per la mancata osservanza della disciplina delle vendite sottocosto** è prevista:

## una sanzione di importo compreso tra 516,00 e 3.099,00 Euro;

## in caso di particolare gravità o di recidiva, l'eventuale sospensione dell'attività di vendita per un periodo non superiore a 20 giorni.

## 5. Obblighi

Nelle vendite straordinarie devono essere esposti con chiarezza:

- a) lo sconto o il ribasso effettuato espresso in percentuale;
- b) il prezzo normale di vendita barrato;
- c) il prezzo effettivamente praticato a seguito dello sconto o del ribasso, indicato in cifra fissa.

I messaggi pubblicitari relativi alle vendite straordinarie devono essere presentati, anche graficamente, in modo non ingannevole per il consumatore.

Tutte le comunicazioni pubblicitarie relative alle vendite straordinarie devono contenere gli estremi delle comunicazioni al Comune, quando previste dalla normativa vigente.

Tutte le comunicazioni pubblicitarie relative alle vendite straordinarie devono indicare la durata esatta della vendita stessa.

L'operatore commerciale ha l'obbligo di fornire informazioni veritiere in merito agli sconti o ai ribassi praticati, tanto nelle comunicazioni pubblicitarie quanto nell'indicazione dei prezzi nei locali di vendita

L'operatore commerciale deve essere in grado di dimostrare la veridicità delle informazioni fornite agli organi di controllo.

Le merci oggetto delle vendite straordinarie devono essere fisicamente separate, in modo chiaro e non equivoco, da quelle eventualmente poste in vendita alle condizioni ordinarie. Qualora la separazione non sia possibile, l'operatore commerciale deve indicare, con cartelli o altri mezzi idonei, le merci che non sono oggetto delle vendite straordinarie, sempre che ciò possa essere fatto in modo non equivoco e non ingannevole per il consumatore. In caso contrario, non possono essere poste in vendita merci a condizioni ordinarie.

Le merci oggetto delle vendite straordinarie devono essere vendute ai compratori secondo l'ordine cronologico delle richieste, senza limitazioni di quantità e senza abbinamenti con altre merci, fino all'esaurimento delle scorte. A questo scopo, i quantitativi disponibili delle predette merci devono essere resi noti al Comune, contestualmente alle altre comunicazioni sopra previste.

L'eventuale esaurimento delle scorte di taluni prodotti deve essere portato a conoscenza del pubblico tramite avviso ben visibile.

**Nel corso di vendite straordinarie il rivenditore è comunque tenuto a sostituire i prodotti difettosi o a rimborsarne il prezzo pagato.**

Nelle vendite straordinarie è vietato l'uso della dizione "vendite fallimentari", così come ogni riferimento a fallimenti, procedure esecutive, individuali o concorsuali e simili, anche come termine di pagamento.

## **Libretti sanitari**

Il personale addetto alla produzione, preparazione, manipolazione e vendita di sostanze alimentari – ivi compresi il conduttore dell'esercizio e i suoi familiari che prestino attività, anche a titolo gratuito, nell'esercizio stesso – destinato anche temporaneamente od occasionalmente a venire in contatto diretto o indiretto con le sostanze alimentari, deve essere munito di apposito libretto sanitario: l'obbligo sussiste sia per la vendita di prodotti sfusi che confezionati.

Le disposizioni relative al libretto sanitario non si applicano al personale saltuariamente impiegato dagli organizzatori di sagre, fiere e manifestazioni a carattere religioso, benefico o politico.

L'obbligo di munirsi del libretto sanitario sussiste solo quando il soggetto, quali che siano le mansioni da lui svolte, può venire a contatto con prodotti alimentari.

La Legge Regionale 4 agosto 2003, n. 12, ha stabilito che il libretto di idoneità sanitaria per parrucchieri ed alimentaristi non è più rilasciato dall'A.S.L. (nei casi in cui era previsto l'obbligo della vaccinazione si ricorre all'autocertificazione).

## **Etichettatura prodotti alimentari**

**L'etichettatura, la presentazione e la pubblicità dei prodotti alimentari non devono indurre in errore il consumatore sulle caratteristiche del prodotto** e non devono essere tali da indurre ad attribuire al prodotto proprietà atte a prevenire, curare o guarire malattie umane, né accennare a proprietà che esso non possiede.

Sui prodotti confezionati offerti in vendita devono figurare, sulla confezione o sull'etichetta e in lingua italiana, le seguenti indicazioni:

- a) la denominazione di vendita;
- b) l'elenco degli ingredienti;
- c) la quantità netta o, nel caso di prodotti confezionati in quantità unitarie costanti, la quantità nominale;
- d) il termine minimo di conservazione o, nel caso di prodotti molto deperibili dal punto di vista microbiologico, la data di scadenza;**
- e) il nome (o la ragione sociale o il marchio depositato) e la sede del fabbricante (o del confezionatore o di un venditore stabilito nella Comunità economica europea);
- f) la sede dello stabilimento di produzione o di confezionamento;
- g) il titolo alcolico volumico effettivo per le bevande aventi un contenuto alcolico superiore a 1,2 in volume;
- h) una dicitura che consenta di identificare il lotto di appartenenza del prodotto;
- i) le modalità di conservazione e di utilizzazione qualora sia necessaria l'adozione di particolari accorgimenti in funzione della natura del prodotto;
- j) le istruzioni per l'uso, ove necessario;
- k) il luogo di origine o di provenienza, nel caso in cui l'omissione possa indurre in errore l'acquirente circa l'origine o la provenienza del prodotto;
- l) la quantità di taluni ingredienti o categorie di ingredienti ;

Si precisa che **il termine minimo di conservazione è la data fino alla quale il prodotto alimentare conserva le sue proprietà specifiche** in adeguate condizioni di conservazione e va indicato con la dicitura "da

*consumarsi preferibilmente entro*", quando la data contiene l'indicazione del giorno, o con la dicitura "*da consumarsi preferibilmente entro la fine ...*" negli altri casi, seguita dalla data oppure dalla indicazione della confezione in cui essa figura. **La data di scadenza invece è la data entro la quale il prodotto alimentare va consumato** e va indicata con la dicitura "*da consumarsi entro*", seguita dalla data oppure dall'indicazione del punto della confezione in cui essa figura.

**È vietata la vendita dei prodotti che riportano la data di scadenza a partire dal giorno successivo a quello indicato sulla confezione.**

È opportuno sottolineare che tale divieto riguarda unicamente la vendita di prodotti preconfezionati riportanti l'indicazione della "data di scadenza" e non quelli riportanti l'indicazione "da consumarsi preferibilmente entro".

Differenti disposizioni sono, invece, previste per i prodotti alimentari non preconfezionati che vengono generalmente venduti sfusi o previo frazionamento, anche se originariamente preconfezionati.

In questo caso i prodotti devono essere accompagnati da un apposito cartello applicato ai recipienti che li contengono, ovvero applicato nei comparti cui sono esposti.

Il cartello deve indicare:

- a) la denominazione di vendita;
- b) l'elenco degli ingredienti;
- c) le modalità di conservazione per i prodotti alimentari molto deperibili, ove necessario
- d) la data di scadenza per le paste fresche e le paste fresche con ripieno<sup>5</sup>;
- e) il titolo alcolico volumico effettivo per le bevande con contenuto alcolico superiore a 1,2 vol.

---

<sup>5</sup> Legge n. 580/1967

Per i prodotti sfusi della gelateria, della pasticceria, della panetteria e della gastronomia l'elenco degli ingredienti può essere riportato su un unico cartello<sup>6</sup>.

Anche i prodotti alimentari preincartati devono riportare le stesse indicazioni previste per i prodotti alimentari venduti sfusi e l'elenco può essere riportato sul solo cartello applicato al comparto.

Per le bevande vendute mediante spillatura il cartello può essere applicato direttamente sull'impianto o a fianco dello stesso.

### **Commercializzazione prodotti ortofrutticoli freschi**

**I commercianti hanno l'obbligo di apporre sulla merce messa in vendita un cartello riportante, in caratteri chiari e leggibili, le indicazioni relative alla varietà, all'origine e alla categoria del prodotto.**

Salvo che il fatto costituisca reato, chiunque viola le norme per gli ortofrutticoli freschi è soggetto ad una sanzione amministrativa pecuniaria compresa tra 550 Euro a 15.500 Euro.

---

<sup>6</sup> Per lo schema vd. decreto del Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato del 20 dicembre 1994

## B. ATTIVITA' DI SOMMINISTRAZIONE ALIMENTI E BEVANDE: BAR - RISTORANTI

### Tipologia di esercizi

L'art. 3 della Legge Regionale n. 30<sup>7</sup> del 24/12/2003 "Disciplina delle attività di somministrazione di alimenti e bevande" introduce la "tipologia unica" in materia di somministrazione di alimenti e bevande e recita: *"Gli esercizi di somministrazione di alimenti e bevande sono costituiti da una unica tipologia così definita: esercizi per la somministrazione di alimenti e bevande, comprese quelle alcoliche di qualsiasi gradazione."*

**Gli esercizi potranno somministrare secondo quanto previsto dall'autorizzazione sanitaria** e pertanto vengono meno le "vecchie tipologie" previste dalla Legge 287/91, ormai non più in vigore, ed **hanno anche la facoltà di vendere per asporto** le bevande, i pasti, i prodotti di gastronomia e i dolci, compresi i generi di pasticceria e di gelateria: questa attività di vendita è comunque sottoposta alle stesse norme osservate negli esercizi di vendita al minuto. L'art. 24 comma 1 della sopra citata Legge Regionale stabilisce che coloro che già esercitano, per estendere l'attività devono aggiornare l'autorizzazione sanitaria e frequentare un corso di aggiornamento professionale (**devono sussistere entrambi i requisiti**).

**Le autorizzazioni del Comune sono necessarie non solo per aprire i pubblici esercizi di somministrazione di alimenti e bevande, ma anche per trasferirne la sede.**

L'ampliamento della superficie di somministrazione è soggetto a comunicazione al Comune e può essere effettuato decorsi trenta giorni dalla comunicazione.

L'accoglimento o il rigetto della domanda è comunicato all'interessato entro 45 giorni dalla presentazione della domanda attestata dal protocollo del comune.

---

<sup>7</sup> Pubblicata sul B.U.R.L. del 29/12/2003

## Trasferimento di sede

Per il titolare che intenda trasferire la propria attività, è obbligatorio darne comunicazione preventiva al Comune, per consentire l'accertamento dei requisiti di sorvegliabilità e verificare la conformità alle norme dei nuovi locali dal punto di vista urbanistico ed edilizio.

## Revoca dell'autorizzazione

Si procede alla revoca dell'autorizzazione (salvo proroga in caso di comprovata necessità) se il titolare non attiva l'esercizio entro 2 anni dalla data di rilascio della stessa, ovvero ne sospenda l'attività per un periodo superiore a 12 mesi e in tutti i casi previsti dall'art. 16 della L.R. n. 30/2003.

## Orari dei pubblici esercizi

**Gli orari di apertura e chiusura al pubblico** degli esercizi di somministrazione di alimenti e bevande aperti al pubblico **sono rimessi alla libera determinazione degli esercenti, entro i limiti stabiliti dal Sindaco.**

Gli esercenti devono rispettare l'orario prescelto e devono pubblicizzarlo mediante l'esposizione di appositi cartelli all'interno e all'esterno dell'esercizio. È data facoltà di osservare una o più giornate di riposo settimanale.

## Libretti sanitari

Vedi sez. A della Carta, stessa voce.

## Etichettatura prodotti alimentari

Vedi sez. A della Carta, stessa voce.

## Apparecchi e congegni automatici, semiautomatici ed elettronici da intrattenimento e da gioco

### Cosa occorre fare per poter installare apparecchi e congegni per il gioco lecito?

Bisogna presentare **dichiarazione di inizio attività**, su apposito modello da richiedere allo Sportello Unico per le Imprese, allegando:

- <sup>3</sup> · modello di **denuncia del gioco** conforme a quello previsto dal Decreto Dirett. 11/2/2003<sup>8</sup>;
- <sup>3</sup> · **nulla osta** rilasciato dall'Amministrazione dei monopoli e scheda tecnica esplicativa delle caratteristiche del gioco stesso. Ogni gioco deve recare una targhetta identificativa, recante il numero progressivo poi riprodotto sulla dichiarazione e sul nulla osta rilasciato dalla competente amministrazione finanziaria.

**È obbligatorio esporre la tabella dei giochi vietati, vidimata dall'Autorità competente.**

## Numero massimo di apparecchi che si possono installare

Illustriamo, di seguito, il numero massimo di apparecchi e congegni che possono essere installati presso esercizi pubblici, circoli privati e punti di raccolta di altri giochi autorizzati:

### a) Bar

In ciascun bar ed esercizio assimilabile è possibile installare un apparecchio ogni 15 mq di superficie destinata alla somministrazione. Il numero di tali apparecchi o congegni non può essere superiore a 2 fino a 50 mq di superficie, elevabile di una unità per ogni ulteriori 50 mq, fino ad un numero massimo di 4.

### b) Ristoranti

In ciascun ristorante ed esercizio assimilabile è installabile un apparecchio ogni 30 mq di superficie destinata alla somministrazione. Il numero di tali apparecchi o congegni non può essere superiore a 2 fino a

---

<sup>8</sup> *Pubblicato sulla G.U. n. 36 del 13/2/2003*

100 mq di superficie, elevabile di una unità per ogni ulteriori 100 mq, fino ad un numero massimo di 4.

**c) Sale da gioco**

In ciascuna sala pubblica da gioco è possibile installare un apparecchio ogni 10 mq di superficie del locale.

**d) Agenzie di raccolta delle scommesse ippiche e sportive**

In ciascun agenzia di raccolta delle scommesse è possibile installare un apparecchio ogni 15 metri quadrati di superficie del locale. Il numero di tali apparecchi o congegni non può essere superiore a 6 fino a 100 mq di superficie, elevabile di una unità per ogni ulteriori 100 mq, fino ad un numero massimo di 8.

**e) Esercizi di raccolta scommesse (totocalcio, enalotto, ecc.)**

In ciascun esercizio che raccoglie scommesse su incarico di concessionari di giochi, è possibile installare un apparecchio ogni 15 mq di superficie del locale. Il numero di tali apparecchi o congegni non può essere superiore a 2 fino a 50 mq di superficie, elevabile di una unità per ogni ulteriori 50 mq, fino ad un numero massimo di 4.

**f) Circoli privati**

Per i circoli privati, organizzazioni, associazioni ed enti collettivi assimilabili di cui all'articolo 1, si osservano le disposizioni relative ai bar e ristoranti (secondo la tipologia esercitata) con esclusivo riferimento all'area destinata alla somministrazione.

**g) Disposizioni generali**

Negli esercizi individuati ai punti a) b) e) f), l'offerta complessiva di gioco con apparecchi o congegni (nei limiti quantitativi specificati agli stessi punti) deve avvenire **nella stessa superficie destinata all'attività prevalente** (divieto di destinazione esclusiva della superficie) e non deve esserci contiguità con apparecchi di altre tipologie.

Negli esercizi individuati al punto c) gli apparecchi o congegni sono collocati in aree specificamente dedicate.

**h) Disposizioni transitorie**

Fino al 30 aprile 2004, nel computo del numero degli apparecchi o congegni installabili non si tiene conto di quelli indicati nel Testo Unico delle leggi di pubblica sicurezza<sup>9</sup>, installati anteriormente alla data del 18 novembre 2003, per i quali siano stati richiesti e rilasciati i relativi nulla osta e siano state assolte le imposte per gli anni 2003 e 2004.

In tutti gli esercizi pubblici, circoli privati o punti di raccolta di altri giochi autorizzati, **il titolare della relativa autorizzazione è tenuto a far osservare il divieto di utilizzo ai minori di anni 18.**

---

<sup>9</sup> T.U.L.L.P.S., art. 110, comma 7, lettera b)