



l'opinione

di **Angelo Straolzi**

Lombardia, stop alle grandi superfici

Con recente provvedimento del 25 maggio 2013 Regione Lombardia ha seguito l'esempio di Veneto e Piemonte introducendo nella disciplina regionale della distribuzione l'istituto della "moratoria", un periodo nel quale vengono sospese istruttoria ed esame delle richieste di grandi strutture di vendita. Tale periodo, che dovrebbe terminare il 31 dicembre 2013, viene stabilito al fine di "...aggiornare la programmazione regionale per lo sviluppo del settore commerciale, fino all'approvazione dei provvedimenti di disciplina del settore commerciale relativi ai criteri ed alle modalità di valutazione delle grandi strutture di vendita..." (art. 1, comma 1, lettera c).

La sospensione dei procedimenti amministrativi riferiti alle grandi strutture di vendita interessa le autorizzazioni per nuove aperture e per le modificazioni delle attività esistenti, e riguarda non solo le domande presentate dopo l'entrata in vigore della nuova deliberazione regionale, ma anche quelle pendenti e in corso di istruttoria. Restano quindi esclusi i soli procedimenti per la proroga dei termini di attivazione e/o sospensione delle strutture autorizzate e, lo specifica il testo normativo, i procedimenti per il rilascio di autorizzazioni relative a interventi previsti in accordi di programma promossi dalla Regione o con adesione regionale che siano connessi o funzionali a opere che riguardano Expo 2015.

Sotto il profilo sostanziale è evidente la necessità di aggiornare la disciplina regionale: i criteri di

— ■ —
**LA MORATORIA VALE
 FINO AL 31 DICEMBRE
 2013. SONO ESCLUSI
 GLI ACCORDI DI
 PROGRAMMA CON LA
 REGIONE E LE
 PROROGHE DI
 PRECEDENTI
 AUTORIZZAZIONI**
 — ■ —

valutazione di Regione Lombardia in materia di grandi superfici di vendita risalgono a un provvedimento del 2006, il programma triennale 2006/2008 per il settore commercio (Dcr 2 ottobre 2100 n. 215) e le procedure sono normate dal relativo regolamento attuativo (Dgr 5054 del 4 luglio 2007). Il triennio è dunque ampiamente scaduto, anche se nel frattempo con una "leggina" del 2010 il programma triennale è stato ridefinito "pluriennale", mettendo a posto il lato formale della questione, e lo scenario in cui il settore opera è oggettivamente mutato. Tale aggiornamento, che abbiamo visto è in ritardo di almeno 5 anni, tuttavia, poteva essere condotto vigente l'attuale normativa, mutando le modalità valutative all'entrata in vigore della nuova legge. È sempre stato fatto così nel passato (con il regolamento regionale 3/2000 e con la Dgr 15701/2003) non esponendo l'ente regionale a possibili contenziosi derivanti dall'introduzione di moratorie che risultano problematiche di fronte a una evoluzione legislativa che tende sempre più a salvaguardare i principi di trasparenza e semplificazione delle procedure. Per esempio, l'ar-

ticolo 9 del D.lgs 114/98 e l'articolo 6 della legge regionale. 6/2010, prevedono termini perentori (180 gg. dalla data della domanda) entro i quali la mancata comunicazione di un diniego motivato da parte del Comune, comporta l'accoglimento dell'istanza. Questo aspetto interessa in modo particolare l'estensione della moratoria alle domande pendenti presso i Comuni al momento dell'entrata in vigore della nuova disciplina.

Decadenza/revoca: da due a tre anni

Il provvedimento regionale non si limita alla sola sospensione dei procedimenti, ma introduce, di fatto, una nuova disciplina dei termini di attivazione delle grandi strutture di vendita e della decadenza/revoca delle relative autorizzazioni, portando a 3 anni (rispetto agli attuali 2) il termine di attivazione, prorogabile ulteriormente solo per cause impreviste sopravvenute e non imputabili all'operatore dopo l'avvio dei lavori e per un tempo limitato alla conclusione delle opere edilizie relative alla struttura commerciale e all'inizio dell'attività (attualmente non ci sono termini limitativi delle ulteriori proroghe). Un'impostazione così perentoria è difficile da applicare considerando che la proroga dei termini di attivazione di una grande struttura di vendita è un fatto eccezionale non imputabile a ritardi dell'operatore ma, per esempio, al prolungarsi dei procedimenti burocratici per opere urbanistiche di rilievo o per espropri necessari per la viabilità, o alla predisposizione dei fattori di mitigazione ambientale. ■