

Si guarda con fiducia agli eventi religiosi

POTENZA. L'attività delle gioiellerie, dopo un primissimo ritorno al lavoro tra entusiasmo e grandi speranze, ha subito una brusca battuta di arresto. "Una crisi così drammatica non si è mai vista": sostengono i titolari della provincia di Potenza di negozi specializzati in oreficeria e oggetti preziosi, circa 120 gioiellerie (a cui si aggiungono un'altra cinquantina di negozi di preziosi). Una crisi che viene da lontano e che adesso l'emergenza sanitaria Covid-19, nonostante la buona situazione della Basilicata per i numeri di contagiati, mette a rischio la sopravvivenza di almeno il 50% degli esercizi commerciali. Adesso con l'ordinanza del Presidente Bardi si guarda con più fiducia alla ripresa degli eventi religiosi (matrimoni, battesimi, comunioni e cresime) che rappresentano, insieme ad eventi e feste private, non solo per questo settore ma per tutta la "filiera eventi", la principale opportunità di vendita. Federpreziosi-Confcommercio continua a monitorare la situazione e a sostenere gli sforzi degli esercenti. Un compito difficile per l'attività orafa al dettaglio, un compito molto arduo: traghettare i clienti verso la normalità è un passaggio che non è esagerato definire "incredibile", ma che gli esercenti intendono fare in tutta sicurezza. Un'indagine fotografa i problemi più gravosi: il 59% sono in affitto nei locali in cui svolgono la

propria attività. Di questi il 47,5% dichiara che ha pagato e pagherà regolarmente il canone, il 33% avrà difficoltà, mentre il 19,5% pensa di chiedere la rinegoziazione del contratto. C'è poi il problema di far fronte ai pagamenti nei confronti dei fornitori (75,6%) cui segue la mancanza di liquidità finanziaria (66,2%) e, pressoché in eguale misura (61,2%), la criticità rappresentata dal versamento di tasse e imposte. Secondo lo studio commissionato da Federpreziosi, per l'88% delle persone, la gioielleria è un posto per occasioni speciali. Dal rapporto, si evince che si sceglie la gioielleria in base alla fiducia e quello che si cerca sono consigli dati da professionisti per essere guidati nelle scelte più adatte in un campo come quello dei gioielli che non è semplice per la maggioranza delle persone. Per Angela Latoracca, dirigente Confcommercio Potenza, amministratore di "Gioielli Gino", con punti di vendita in varie sedi della provincia, che quest'anno festeggia 35 anni di vita: "il gioiello al di là della valenza emozionale, va ricordato che rappresenta comunque e sempre una forma di investimento sicura, nella quale investire i propri risparmi per valorizzarli. Tuttavia è indiscusso il fatto che è diminuita sensibilmente la fascia di consumo che può permettersi allo stato attuale questo investimento. Di qui alcune idee: un prodotto che possa rispondere alle esigenze delle diverse capacità di spesa delle differenti fasce di consumo. E' necessario riuscire a spaziare dal prodotto di alta oreficeria a quello di bigiotteria evoluta; è fondamentale ricercare soluzioni creative, di tendenza e design che possano accontentare capacità di spesa diversa da parte del

consumatore. Al momento stiamo imparando a sorridere con gli occhi, a assicurare il nostro cliente, ma soprattutto a saper raccontare con una rinnovata passione la bellezza e la cultura di un gioiello, trovando nei nostri interlocutori ancora maggiore attenzione e consapevolezza che la normalità passa anche attraverso la bellezza. Noi ci siamo!". Da Latoracca un appello alla Conferenza Episcopale Basilicata perché acceleri la ripresa degli eventi religiosi che sinora sono stati rinviati all'autunno.

Per Vincenzo Mauro, dirigente Confcommercio, proprietario insieme alla sua famiglia della gioielleria Mauro ad Acerenza e di una pluridecennale agenzia di rappresentanza di importanti brand del lusso "il lockdown e gli eventi annullati quest'anno a causa del Coronavirus hanno colpito duramente il settore che nell'immediato periodo precedente all'obbligo di chiusura e alle restrizioni successive aveva dato segnali molto positivi tra la fine dell'anno 2019 e l'inizio del 2020. E' chiaro che oggi servono provvedimenti a sostegno dell'intero comparto, provvedimenti di semplice ed immediata attuazione che tanto lo Stato quanto la Regione Basilicata dovrebbero da subito predisporre. A tutto ciò vorrei aggiungere solo che occorre essere consapevoli che il cliente oggi più di prima esige qualità e novità rapportati ad un prezzo equo, requisiti fondamentali per poter guardare al futuro con positività. Il nostro vuole e deve essere un messaggio di speranza forte e chiaro: tutto non sarà più come prima, ma noi ci saremo più di prima.



