

LA PROPOSTA DI CONFCOMMERCIO**«Posticipare i saldi
invernali al 30 gennaio»**

Posticipare i saldi invernali al 30 gennaio 2021 e contestualmente estendere la possibilità per i commercianti di fare vendite promozionali anche ai 30 giorni precedenti questa data. E' la posizione espressa dalla Confcommercio Potenza alla Regione Basi-

licata che dovrà deliberare l'inizio e il periodo delle vendite di fine stagione invernale che lo scorso anno si sono tenute dal 2 gennaio al 2 marzo 2020, anticipando i saldi in altre regioni. Per i nostri associati dei settori abbigliamento e calzature che sono quelli più interessati ai saldi - spiega Fausto De Mare, presidente Confcommercio Potenza - sono tre le varianti che in questa fase di emergenza sanitaria hanno un peso diretto per la scelta della Regione: la difficoltà finanziaria delle imprese dovuta al consistente calo di vendite; la situazione della merce nei magazzini; la scadenza dei pagamenti per la merce già prenotata in anticipo. Sulla base di queste varianti proponiamo che ciascun esercente stabilisca autonomamente se e quando praticare vendite promozionali prima della stagione ufficiale dei saldi. Alcune Regioni tra le quali Toscana e Veneto hanno già accolto la nostra indicazione superando il divieto sui ribassi nei trenta giorni precedenti le liquidazioni. Questo in "tempi normali" era un modo per evitare situazioni di concorrenza tra imprese all'avvio di stagione. Ma con i saldi posticipati a fine gennaio l'esigenza risulta a questo punto meno stringente.

«Riteniamo opportuno - dice Antonio Sorrentino che è il referente Confcommercio Potenza per abbigliamento-calzature - consentire alle attività commerciali la possibilità di gestire con maggiore flessibilità le strategie aziendali per incentivare gli acquisti e commercializzare l'inventario. Dunque una misura necessaria per dare un po' di respiro alle imprese commerciali, in particolare i negozi di abbigliamento e calzature, alle prese con le gravi difficoltà legate al coronavirus».

L'emergenza Covid sta mettendo a durissima prova la tenuta del sistema del commercio di vicinato e in particolare l'intera filiera della moda: necessario trovare quindi il modo di rinsaldare il patto che lega il negozio al consumatore, cercando di ampliare il più possibile il periodo delle occasioni di acquisto. Confcommercio Potenza in proposito ha lanciato una campagna - con lo slogan "Il negozio di vicinato è la tua famiglia: tienilo in vita" - per sensibilizzare i consumatori a rivolgersi per le festi-



vità natalizie ai negozi sotto casa.

«Le piccole e medie imprese e il commercio ambulante vivono difficoltà senza precedenti, soprattutto nell'abbigliamento, calzature e oggettistica da regalo»: questo il commento dell'Ufficio Studi di Confcommercio, per il quale «la situazione del commercio nel complesso si può sintetizzare con i canoni già emersi prima della pandemia: nella grande distribuzione crescono molto i discount anche a scapito degli ipermercati, il canale tradizionale soffre, il commercio elettronico acquista rapidamente - e in accelerazione - quote di mercato».

«È perciò, fondamentale – conclude l'Ufficio Studi - che nei progetti che verranno messi in campo per la ripresa, anche attraverso i fondi europei, un ruolo centrale venga dato alle iniziative volte ad agevolare innovazione e digitalizzazione delle imprese commerciali di minori dimensioni, permettendone la sopravvivenza e contrastando i processi di desertificazione delle città».

