

Vincenzo De Matteo e Antonio Prodomo

«L'abbigliamento resiste con le insegne spente»

Fabrizio Arnone

Un rincaro da 550 milioni di euro, oltre il 30 in più sulle bollette di luce e gas. Troppo per chi ha un'attività commerciale e troppo per quelle famiglie che vogliono spendere oltre ai beni di prima necessità.

«Solo questo mese - ha commentato Vincenzo De Matteo, responsabile provinciale di Fiva Confcommercio Caserta e titolare del negozio di abbigliamento De Matteo Uomo a Santa Maria a Vico - ho subito un incremento di spesa tra il 30 ed il 40% in più sulla bolletta. La mia attività è articolata su tre punti vendita e il rincaro sulle bollette mette a dura prova chi come me vuole continuare a fare impresa. Questo è solo l'ultimo aumento che ci colpisce. Basti pensare al costo della benzina che ha ridotto drasticamente il numero di automobili in giro per le città o, ancora, ai rincari generali dei prezzi. Una situazione che inciderà sulla merce in arrivo. Tutto questo - ha proseguito De Matteo - arriva all'indomani della pandemia e al conseguente calo di vendite registrato anche recentemente nonostante la stagione dei saldi. È opportuno che a questo punto intervenga il Governo nazionale e supporti le imprese e le famiglie ad affrontare quella che sembra essere una emergenza economica ancor più spaventosa di quella pandemica». In effetti l'aumento delle bollette



Il settore dell'abbigliamento: Antonio Prodomo in alto e Vincenzo De Matteo in basso

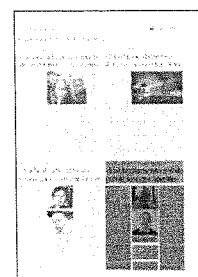
«Dobbiamo garantire alti standard ai nostri clienti, i contentini dal Governo non funzionano più»

mette a dura prova tutti, imprese e non solo. Le famiglie spendono sempre di meno e questo genera ulteriore crisi. A poco o a nulla servono i palliativi messi

in campo per tentare di ridurre il consumo di gas e luce. Molte attività, ad esempio, hanno deciso di spegnere le insegne fuori al negozio se non strettamente necessario. Questo, ad esempio, è il caso di De Matteo. Ma, comunque, non basta ad incidere sulla spesa.

Una situazione insostenibile è anche quella descritta da Antonio Prodomo, titolare di Prodomo a Caserta e Santa Maria Capua Vetere e anche lui commerciante di Confcommercio Caserta: «Dobbiamo sempre garantire alti standard ai nostri clienti - ha detto Prodomo - e per questo non possiamo intervenire in modo concreto sulle spese legate ai consumi. Alla luce dei recenti aumenti, credo che il Governo debba intervenire con misure serie e a lungo termine. Non è sufficiente dare contributi a pioggia, ma servono misure serie che vadano ad incentivare investimenti utili ad esempio a ridurre i consumi. Credo infatti che oggi l'unico modo per provare a risparmiare sui consumi sia quello di adeguare gli impianti di condizionamento delle nostre attività commerciali e cambiare le lampade delle vetrine, usando magari quelle a basso consumo energetico. Chi come me ha un negozio di abbigliamento non può certo permettersi di spegnere le vestirne o i condizionatori per l'aria calda. Servono investimenti seri e a lungo termine. Altrimenti sarà davvero crisi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ariano/2

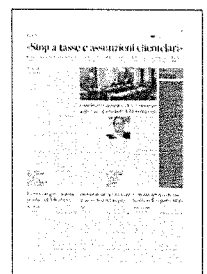
Saldi, bilancio in chiaroscuro

Dopo un primo slancio iniziale dei saldi, in continuità con le vendite del periodo natalizio, attualmente si riscontra una battuta d'arresto. Causa anche l'aumento dei contagi delle ultime settimane e le condizioni meteorologiche avverse. Senza dimenticare le problematiche di ordine nazionale come il caro energia ed aumento delle bollette. E' la tesi di Nicola Grasso, presidente di Confcommercio di Ariano. «Le nostre aspettative devono essere realistiche - prosegue Grasso - e dopo due anni di pandemia che ha pesato soprattutto sulle piccole e medie imprese, ci si aspettava una ripartenza più decisa; ma lo sguardo deve essere comunque ottimista. Basti pensare cosa vivevamo anche solo a livello psicologico lo scorso anno di questi tempi». Al momento, secondo la rilevazione fatta da Confcommercio in città, per il 70% dei commercianti intervistati i saldi stanno andando moderatamente bene facendo, rispetto ai dati dello scorso anno, soprattutto in centro Città e nei negozi delle due periferie commerciali di via Cardito e rione Martiri. Prevalgono gli acquisti mirati, di capi e beni pratici per la vita di tutti i giorni, con poco spazio per gli acquisti di beni eleganti e per le compere di impulso, una volta molto frequenti in periodo di saldi. «Per i negozi che hanno usufruito dei bonus 2021 alcuni prorogati nel 2022 - dichiara Grasso - si è notato, in generale, il clima di ritrovato interesse all'acquisto di beni per la casa come mobili ed elettrodomestici. Nel periodo delle festività natalizie abbiamo operato bene, forse per questo, per i saldi, le aspettative erano alte».

vi.gr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3019



Economia • Il presidente di Confcommercio Romano: «Negozzi di vicinato sempre più in difficoltà»

«Come se i saldi non fossero mai partiti»

«L'idea di estendere il controllo del certificato verde alla maggior parte dei piccoli esercizi è il colpo di grazia»

"Per i negozi di vicinato, quelli di quartiere possiamo dire è che come se i saldi non fossero mai partiti, perché di afflusso di clientela si è visto ben poco, vuoi per la situazione pandemica molto seria, vuoi per le condizioni climatiche, oltre che per potere di spesa sempre più eroso, con il caro bollette, ed adesso dal 1 febbraio l'obbligo del green pass per accedere alla maggior parte delle tipologie di esercizi di vicinato, cosa che appare come il colpo di grazia per un comparto già in enorme difficoltà", la considerazione del presidente Confcommercio Benevento, Nicola Romano sulla ricaduta dell'obbligo green pass e del relativo controllo sugli esercizi di vicinato, negozi fisici di varia tipologia, con poche eccezioni come edicole, farmacie, alimentari, esercizi per bambino, ottici e l'inclusione oltre che dei tabacchini, anche di abbigliamento, pelletteria, merceria e così via.

"La crisi è generale per la nostra economia, ed è questo il

motivo principale insieme alla concorrenza dei colossi dell'on line il motivo del bilancio davvero pesante e negativo per i saldi.

La pandemia ha accelerato dei processi che già erano in atto favorendo il decollo dei colossi dell'e-commerce a danno del piccolo commercio ma erodendo margini anche ai grandi e medi centri commerciali. Gravare ulteriormente chi è già in difficoltà con oneri come il controllo del green pass appare come una sorta di colpo di grazia per chi già arrancava. Va detto naturalmente che noi come Confcommercio siamo sensibili al tema della prevenzione sanitaria e ci mancherebbe altro, ma quanto meno per venire incontro alle legittime esigenze dei commercianti sarebbe stato opportuno non gravarli dell'onere dei controlli, che rappresentano un costo ulteriore e un fattore di rallentamento del lavoro e di dissuasione per una frazione di clientela non soltanto quella vaccinata. Stando come stanno pur-

troppo le cose di assembramenti nei negozi di vicinato se ne vedono pochi e non solo nelle aree interne", le ulteriori riflessioni di Nicola Romano.

"Il rilancio del commercio di vicinato, che sta declinando oltre il già evidente ridimensionamento attuale, richiederebbe maggiore attenzione del legislatore e del Governo nazionale, anche sui temi dell'accesso al credito in concreto. Noi siamo impegnati come Confcommercio Benevento nel promuovere in città e in provincia i distretti del commerciale territoriale che potranno rappresentare un meccanismo virtuoso di promozione ma è chiaro che per un effettivo e ampio rilancio occorre maggiore attenzione per le esigenze del comparto in ambito nazionale, ponderando con attenzione le scelte e i loro effetti su una filiera già provata da molte criticità e difficoltà", la conclusione del presidente di Confcommercio Benevento.



L'allarme dei negozianti

Le strade sono deserte Commercio in ginocchio

*Patto Asl-Ascom per le vaccinazioni dei titolari delle attività
De Meo: «Gennaio nero e regole assurde: rischiamo molte chiusure»*

Tiziano Valle

«I saldi hanno funzionato solo nei primi giorni, le strade adesso sono vuote. Non registriamo chiusure di attività commerciali dopo le festività natalizie, ma sappiamo che molti negozi sono in difficoltà e possiamo solo sperare di superare presto questa quarta ondata della pandemia». Così Jonhny De Meo fotografa la situazione del commercio a Castellammare di Stabia. L'esplosione dei contagi, le tante persone costrette in quarantena, pesano anche sugli incassi delle attività che stanno attraversando un gennaio nero.

Anche per questo motivo la sezione stabiese di Confindustria si sta schierando in prima linea nella lotta al virus. Ieri, proprio nella sede dell'Ascom è andato in scena l'Open Day vaccinale per tutti i commercianti.

«Si sono prenotate 130 persone, quasi tutte per le terze dosi - spiega De Meo - Ringraziamo il dottor Antonio Coppola dell'Asl Napoli 3 Sud, anche perché è stato offerto un servizio importante ai commercianti che nella maggior parte dei casi non possono lasciare i loro negozi per fare la fila per 4-5 ore. Non è la prima iniziativa che facciamo a favore della campagna vaccinale, ab-

biamo offerto un caffè in villa nel corso di un Open Day e regalato un gioco

ai bambini appena è stata avviata la somministrazione delle dosi anche ai più piccoli».

La lotta al Covid però passa anche per le restrizioni che rendono complicata anche la vita dei negozianti: «Noi siamo per il rispetto delle regole, ma ci sono cose che non condividiamo - spiega De Meo - Il controllo dei green pass non può essere delegato a noi, considerando che non possiamo certo chiedere i documenti di riconoscimento alla gente. Inoltre, nelle attività commerciali dove ci sono una o due persone diventa ancor più complicato fare le verifiche e queste disposizioni finiscono solo per danneggiare le attività che sono già in crisi, mentre si lascia piena libertà alle grosse multinazionali che trasportano i pacchi dopo aver ricevuto gli ordini online. Siamo veramente stupefatti di queste misure controverse».

A questo si aggiunge una crisi che a Castellammare si fa sentire forte: «La situazione è seria, siamo aperti ma fondamentalmente è come se stessimo chiusi - spiega il presidente dell'Ascom - A dicembre abbiamo retto

e fatto anche qualcosa in più rispetto al 2020, però adesso le strade sono completamente vuote. La riconversione di molte attività a bar o nel settore del food, a molti non piace, ma personalmente credo che se vengono portate avanti nel rispetto delle regole sono comunque posti di lavoro importanti».

Nei giorni scorsi è andato in scena anche un incontro tra i titolari dei bar che presto a causa dell'aumento dei costi di gestione potrebbero essere costretti a fissare il prezzo per il caffè a un euro e venti centesimi anche a Castellammare. «I rincari delle bollette si fanno sentire, mi auguro che presto intervenga seriamente il governo», commenta Jonhny De Meo. Che poi rilancia l'idea dei collegamenti via mare con le isole del Golfo, al quale sta lavorando l'amministrazione comunale: «Siamo favorevoli alla possibilità di far partire traghetti verso Procida e magari con più corse per Capri e Ischia - dice il presidente Ascom - Finora abbiamo sfruttato poco la centralità di Castellammare tra e crediamo che offrire un servizio del genere possa portare sviluppo alla città».

@riproduzione riservata

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3019



BISCEGLIE IL COMMENTO DEL PRESIDENTE DI CONFCOMMERCIO PANTALEO CARRIERA

Saldi, il bilancio nero dei commercianti «Con i contagi, su solo le vendite online»

FRANCESCO BRESCIA

«Il calo generale delle vendite che si registra è fonte di forte preoccupazione per commercianti e consumatori», questo il lapidario commento del presidente Confcommercio Bisceglie, Pantaleo Carriera, tracciando un bilancio in chiaroscuro della stagione invernale dei saldi 2022, giudicata dunque molto negativamente. «Se già da qualche tempo si preferiva l'e-commerce ai negozi fisici, ora con il dilagare dei contagi le vendite online sono ulteriormente aumentate. I negozi di vicinato hanno quindi smesso di essere un punto di riferimento anche per i clienti più fedeli», evidenzia Carriera, secondo cui il calo delle vendite è dipeso anche dalla scelta dei consumatori. «L'aumento dei prezzi negli ultimi periodi, nel settore dei beni primari influisce non di poco sulle esigenze dei clienti che per risparmiare si concedono meno beni di lusso. Nella dura lotta fra i desideri e il portafoglio vince la razionalità», sottolinea il presidente di Confcommercio Bisceglie. Meno netto e duro risulta invece il parere di Nicola Papagni, presidente del Comitato BisceglieViva e titolare di un negozio di abbigliamento in centro: «Il dato delle vendite dallo scorso 5 gennaio è sicuramente falsato perché ci sono negozianti che hanno dovuto chiudere le attività per quarantena, come ci sono clienti costretti a casa per lo stesso motivo o per la paura di contagi».



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3026



EFFETTO PANDEMIA IL BILANCIO TRACCIATO DAL PRESIDENTE DEL CIRCOLO CONFCOMMERCIO SUI CONSUMI IN CITTÀ

«La gente non ha soldi da spendere» I saldi a Bitonto sono un autentico flop

«**L** «a verità è una sola: l'utenza non ha soldi da spendere». Cristina Lovascio, il presidente del circolo bitontino di Confcommercio, non usa mezze misure né mezze parole quando gli chiediamo quale sia l'aria che tira sui consumi a Bitonto quando sono passate già due settimane dall'avvio dei saldi. La stagione non si è ancora conclusa, ma l'analisi è amara anche perché comprende anche gli acquisti per i regali di Natale.

«Il riscontro pratico – ragiona – è che ci sono poche risorse economiche sia per una ristrettezza finanziaria che ormai va avanti da tempo sia perché la pandemia anche quest'anno ha influito su partenze e partecipazione ad eventi. Anche a Natale lo si è visto chiaramente e neanche l'arrivo dei saldi andrà a migliorare la situazione e invertendo la tendenza».

E, in tema di saldi, anche Lovascio è convinta che la partenza così a ridosso delle festività natalizie (quest'anno lo start è stato il 5 in Puglia, ndr) non sia affatto positiva. «Molti pongono la questione dei saldi anticipati sia per una questione "climatica" che per una questione temporale perché molti, infatti, rimanderebbero l'acquisto dei regali al periodo dei saldi. Ma anche qui ormai la questione non è risolvibile anche perché non c'è unità tra gli esercenti non solo a livello locale ma in ambito generale, in quanto ci sono anche in

città negozi monomarca che processano saldi più volte l'anno – anche sottobanco – avendo da seguire politiche aziendali che glielo consentono/impongono. E la stessa cosa (saldi extra, anticipati o mid-season) avviene ovviamente online e nei vicini centri commerciali».

Poco più di un mese fa, proprio dalle colonne di "L'Edicola del Sud", il presidente di Confcommercio Bitonto invitava a spendere "vicino" e "prossimo" cioè negli esercenti bitontini, che con un grande sforzo, hanno reso la città ricca di luci e colore per il Natale appena passato.

«Il mio rimane un appello – dice con un po' di amarezza – perché la strada da percorrere è molto lunga e complessa da sviluppare. Il problema è però serio

perché quello che noi bitontini per primi diamo per scontato (i nostri tanti negozi, ristoranti etc) sono un patrimonio che una volta dissipato e trascurato non tornerà. Va davvero testimoniato il coraggio dei nostri imprenditori che continuano anche con nuove aperture a credere e a far crescere il nostro territorio. Non si deve per questo demonizzare la comodità dell'online e i servizi alle famiglie di un centro commerciale.

Vanno viste come alternative commerciali da cui attingere e con le quali convivere. Bisogna modernizzare il proprio punto di vista e lavorare di squadra per essere davvero competitivi».

m.c.d.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3026

