

# Con lo Sbaracco è tempo di sconti Super saldi nei negozi del centro



**Silvia Pedriali**  
Presidente dell'Ascom di Cento

**Cento** Arriva lo Sbaracco di carnevale di Cento e l'appuntamento è per domani: l'evento verrà "celebrato" con una giornata intera, da mattina a sera, dedicata a questi "supersaldi" e coinvolgerà in pratica tutte le attività di vicinato del centro storico della città del Guercino. Lo Sbaracco è un appuntamento storico per Cento.

Dunque sconti esclusivi e particolarmente importanti - a partire dal 50 al 70% e oltre - con una serie di occasioni uniche, assolutamente imperdibili e irripetibili.

«Un evento tra i più storici dell'intera provincia - commenta Silvia Pedriali, presidente dell'Ascom di

Cento, che supporta l'iniziativa - e riprende la tradizione di un appuntamento che è sempre stato uno dei momenti collaterale più attesi a fare da ulteriore cornice commerciale alla kermesse del Carnevale di Cento. Lo Sbaracco è una bella opportunità per recarsi nel nostro centro storico - dice ancora Pedriali, che nei giorni scorsi ha partecipato al convegno, organizzato proprio dall'Ascom, sulla valenza economica del Carnevale - e acquistare a prezzi più che convenienti unendo la qualità, il tutto "condito" dalla passione e dalla professionalità dei nostri operatori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017



## A Ferrara due giorni di "Saldo dei saldi"



► Domani e sabato torna la nuova edizione del Saldo dei Saldi promosso da Federazione Moda Ferrara ed Ascom Confcommercio con il patrocinio del Comune e della Camera di Commercio. Ampia e variegata l'offerta merceologica che sarà in vendita: abbigliamento, articoli da regalo, arredamento, ottica, libri, calzature, casalinghi, prodotti di erboristeria, gioielleria e bijoux, profumi e cosmetici. I negozi (al momento una sessantina) che aderiscono saranno evidenziati da un'apposita locandina e valorizzeranno alcune delle vie centrali della nostra città: Adelardi, Bersaglieri del Po, Borgo dei Leoni, Cairoli, Canonica, Garibaldi, Galleria Matteotti, Giovecca, via della Luna, Martiri della Libertà, Mazzini, Palestro, piazza della Repubblica, piazza Trento Trieste, Porta Reno, Otello Putinati, San Romano, Spadari, Voltapalette. «Abbiamo riproposto quest'attività, arrivata alla sua ottava edizione, a supporto dei negozi di vicinato - spiega Paola Bertelli vicepresidente provinciale di Federazione Moda Ferrara - . Un modo per essere accanto al commercio e dare visibilità al settore in un momento di ripresa dei flussi turistici in città, lavorando così sull'intera filiera dell'accoglienza. Il saldo dei saldi prevede straordinarie opportunità di shopping con sconti dal 50 al 70% all'attenzione dei consumatori. Nonostante l'aumento dei costi e delle bollette c'è stato un concreto impegno in questi mesi da parte dei commercianti per fornire ancora prodotti di qualità a prezzi più che competitivi».

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017



# «Saldi col sorriso, pure per accessori e pelle»

Lugo, Ascom Confcommercio e Confesercenti sono soddisfatte dall'andamento delle vendite promozionali

## SONDAGGIO DELLE ASSOCIAZIONI Quasi due terzi delle imprese interpellate hanno riscontrato un aumento delle vendite

**L'andamento** dei saldi invernali soddisfa gli esercenti. Ovviamente non tutti allo stesso modo ma mediamente il riscontro è positivo. Il dato emerge dalle interviste effettuate dalle due associazioni di categoria rappresentative del mondo del commercio, Ascom Confcommercio e Confesercenti. «In questo periodo di saldi invernali abbiamo riscontrato un andamento in linea generale apprezzabile - sottolinea il direttore di Ascom Confcommercio Lugo, Luca Massacesi - seppur con differenze fra merceologie e localizzazioni, con una conferma delle aspettative di inizio anno delle imprese. Si prevedeva infatti un leggero incremento dei consumatori, intenzionati a partecipare a un rito che per oltre l'80% degli italiani rappresenta un'occasione per fare buoni «affari» o per acquistare l'articolo oggetto del desiderio che altrimenti non avrebbero potuto permettersi».

**Le scelte**, in base al campione di attività selezionate nell'area lughese, premiano in particolare l'acquisto di accessori. «Se generalmente sono i capi di abbigliamento e le calzature a confermarsi in cima alle preferenze degli acquirenti - continua Massacesi - sembra registrarsi una dinamica positiva anche rispetto ad accessori e pelletteria. Nello specifico delle attività per le quali opera la normativa sui saldi, le evidenze a livello locale confermano i dati dei monitoraggi appena effettuati da Federazione Moda Italia-Confcommercio sulle vendite nei primi quindici giorni di gennaio, con un apprezzabile incremento delle vendite nei negozi di moda. Quasi due ter-

zi delle imprese interpellate hanno riscontrato un aumento delle vendite o vendite stabili. Per differenza, circa un terzo dichiara un andamento meno favorevole rispetto allo scorso anno. La tendenza all'acquisto dei consumatori nei negozi di moda, tessile, abbigliamento, calzature, accessori, pelletteria in questo periodo dei saldi pare dunque di un qualche conforto - conclude - se confrontato con la propensione registrata un anno fa, tanto più considerando la difficoltà delle famiglie legata al caro carburanti e bollette».

Di parere simile è Confesercenti Lugo. «I saldi stanno procedendo piuttosto bene - conferma il presidente, Bruno Checcoli - anche se spesso chi compra ora è chi non ha comprato prima. Per cui esiste la necessità di considerare anche questi aspetti e di aprire una seria riflessione sui saldi e soprattutto sull'opportunità del periodo in cui vengono fatti partire. Il mio auspicio personale è che siano cancellati. Come categoria invece, vorremmo che seguissero di più l'andamento meteorologico. Farli partire dal 5 gennaio, quando il vero freddo si avverte il mese successivo in pieno periodo di saldi, sta diventando davvero troppo presto anche perché in questo modo gli acquisti, nelle settimane precedenti, vengono scoraggiati. Ovviamente - sottolinea - si tratta di una critica in positivo per stimolare la riflessione». I dati rilevati dall'associazione sono forniti dal centro studi di Confesercenti Cesena, con la quale la realtà di Ravenna si è fusa. «Il lughese è tendenzialmente allineato agli andamenti rilevati dall'analisi più ampia - precisa Checcoli. «La soddisfazione maggiore appartiene al settore dell'abbigliamento, il più colpito durante il periodo Covid che ora si sta risolvendo».

**Monia Savioli**



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017



I saldi invernali

## Buoni riscontri Ci aspettiamo il rush finale

**Danilo Galassi\***

**B**ilancio positivo dopo un mese, ora il rush finale...

A pagina 2

I saldi invernali/4

## Bilancio positivo Anche il turismo è in ripresa

**Danilo Galassi\***



**B**ilancio positivo dopo un mese, ora il rush finale. Tanti i cittadini che hanno approfittato degli sconti, di fronte a una caro-vita in continua crescita, per acquisti di ogni genere. Una vera e propria caccia all'offerta migliore, nella speranza di risparmiare quanto più possibile. Ora è il momento più congeniale per trovare degli ottimi prodotti ad un prezzo molto basso. Nel frattempo i clienti possono già cominciare a dare uno sguardo alla nuova collezione. Molti negozianti proprio in questi giorni si stanno preparando a ulteriori ribassi con l'avvicinarsi delle ultime settimane dei saldi. Possiamo dire che il primo mese di saldi invernali è andato bene. C'è stato un leggero incremento e l'e-commerce si è ridimensionato, così da lasciare più spazio alle vendite fisiche. Seppure persista ancora questa concorrenza sleale: è lo stesso mercato, ma con regole diverse. E non va bene. I settori tradizionali voluttuari, e quindi non di prima necessità, hanno sofferto molto durante l'autunno, dove una stagione

anomala e segnata anche dalle alte temperature ha rallentato le vendite autunnali. In dicembre invece, grazie anche a festività come il Natale, c'è stata una ripresa. È una tendenza che, a oggi, sembra continuare: se lo paragoniamo all'anno precedente, possiamo infatti vedere segnali di miglioramento che si estendono anche al turismo. In quest'ultimo anno si è verificata un'importante riscoperta delle città d'arte come Imola e dei piccoli borghi, del cosiddetto turismo slow, che ha comportato un aumento dei visitatori. E, ora, questi luoghi possono finalmente tornare a essere popolati di visitatori. Questo aspetto è stato ulteriormente dimostrato anche durante le festività, ma in generale possiamo dire che, dopo i due anni di pandemia, si è verificato un aumento di prenotazioni incoraggiante e questi numeri fanno ben sperare. D'altra parte, non dimentichiamo che il turismo è stato uno dei settori più colpiti durante l'emergenza Covid e anche in questo ambito la ripartenza non può essere immediata.

\*presidente

**Confcommercio-Ascom Imola**



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017

I saldi invernali/2

## Il commercio sulla Rete è un problema

**Sabina Quarantini\***



**È** un bilancio in chiaroscuro, quello tracciato dagli operatori commerciali del circondario imolese dopo un mese di saldi invernali. C'è, infatti, una parte di addetti ai lavori delusi e che non si ritengono per nulla soddisfatti delle vendite in queste settimane ed un'altra fetta,

invece, è in parte soddisfatta, considerato che hanno registrato incrementi rispetto allo scorso anno. Una maggior soddisfazione si rileva da parte di esercenti all'interno di centri e parchi commerciali. Due situazioni diverse che fotografano le contraddizioni che da anni si vivono nel settore del commercio cittadino, senza tenere conto dell'effetto distraente e della concorrenza dell'e-commerce sul commercio tradizionale di prossimità. La previsione alla vigilia dei saldi finora è stata sovrastimata, dopo una discreta partenza nel weekend dell'Epifania: come per incanto tutto si è rallentato malgrado il rialzo degli sconti fino al 70%. Per quanto concerne gli acquisti è un periodo di calma, non ci sono più le file e i

fermenti di una volta nel periodo dei saldi, si spera che a partire da questa settimana in considerazione di San Valentino ci sia una ripresa delle vendite. I consumatori iniziano ad avvertire intensamente la diminuzione del potere d'acquisto. Le famiglie non sanno come mantenere in equilibrio il bilancio per i rincari, sono preoccupate della situazione economica e per il loro futuro, il clima di fiducia diminuisce e riducono i consumi. Va evidenziato che le imprese del commercio al dettaglio, pur se fiduciose in una non lontana ripresa economica, sono le più esposte e le più indifese di fronte ad una frenata dei consumi che potrebbe innescare una fase recessiva.

**\*presidente Confesercenti Imola**



L'andamento della stagione dei saldi invernali viene valutato in maniera differente dalle associazioni di categoria

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017



I saldi invernali

# Ruolo positivo dei negozi di quartiere

**Amilcare Renzi\***



nostri associati esprimono una moderata soddisfazione...

A pagina 2

I saldi invernali/1

# I negozi di vicinato attirano ancora

**Amilcare  
Renzi\***



nostri associati esprimono una moderata

soddisfazione per l'andamento delle vendite in queste settimane di saldi. Non abbiamo segnali di particolari situazioni critiche. Da tempo come Confartigianato chiediamo di premiare i negozi di vicinato e la loro capacità di esaltare le specificità del made in Italy e del territorio. Queste botteghe, al di là degli aspetti commerciali, alimentano i nostri centri storici, portano nuove idee, socialità, collaborazioni, alimentano il bene complessivo. Da parte dei consumatori c'è certamente una moderazione negli acquisti, una forte attenzione all'acquisto utile e una marcata sensibilità al rapporto qualità prezzo. Ma nello stesso tempo vengono apprezzate la serietà e la professionalità garantite dal commercio tradizionale e dai negozi di quartiere, quindi posso dire che è stato colto il nostro messaggio di favorire quelle attività che anche nei mesi più difficili del recente

passato hanno sempre dimostrato di essere un punto di riferimento. Toccare con mano, trasparenza dei prezzi e qualità del prodotto sono aspetti che emergono dalle vendite di questo periodo. Un buon risultato della campagna dei saldi è importante per tante attività, ma non risolve tutti i problemi. L'aumento dei prezzi delle materie prime e il costo dell'energia hanno ancora un impatto estremamente negativo sulle imprese: non bisogna abbassare la guardia e chiediamo a tutti i livelli interventi a sostegno degli imprenditori e una accelerazione delle politiche per ridurre la dipendenza energetica del nostro Paese. Inoltre, e il periodo dei saldi lo dimostra, è necessario continuare a livello locale nelle iniziative di rilancio dei centri storici. Vanno bene i contributi, ma chiediamo anche di supportare chi ha il coraggio di aprire nuove attività e di continuare con il restyling urbanistico. Un centro storico bello e vivibile è capace di attrarre cittadini ridando vita a parti importanti della città che rischierebbero la decadenza.

**\*segretario Confartigianato  
Metropolitana**



COMMERCIO IN BASSA ROMAGNA

# Saldi, segnali positivi dalle vendite Ottimismo e fiducia tra gli esercenti

L'auspicio manifestato dagli operatori riguarda un ulteriore incremento da realizzarsi nelle prossime settimane

## LUGO

«In questo periodo di saldi invernali le imprese del settore moda (abbigliamento, scarpe, accessori, ecc.) della Bassa Romagna registrano un buon andamento delle vendite. L'offerta di prodotti scontati è ancora ampia e molte sono le opportunità nei prossimi giorni di fare ulteriori buoni affari, sia dal punto di vista della clientela che da quello degli esercenti».

Queste le parole di soddisfazione del direttore di Confesercenti Lugo, Giancarlo Melandri, a un mese circa dall'inizio dei saldi invernali, che quest'anno beneficiano di un periodo allargato dato dalla partenza anticipata dovuta al ponte dell'Epifania.

## Un'indagine

Secondo i dati emersi da un'indagine condotta dall'associazione su un campione di imprese del settore, il 23% sta conteggiando un incremento

rispetto allo stesso periodo del 2022 mentre un 32% dichiara di posizionarsi sullo stesso livello dell'anno scorso.

Lo scontro medio si è attestato a 96,79 euro, a seconda delle zone.

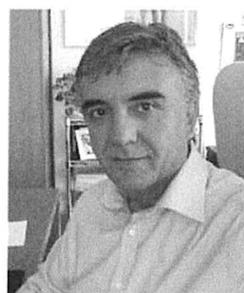
«Alla fine – spiega Melandri –, pur sapendo che i saldi rappresentano circa il 20% del fatturato complessivo, il 50% delle imprese si dichiara soddisfatta di questo mese dei saldi anche se l'andamento non ha comunque svuotato i negozi: ci sono ancora diversi capi da smaltire. L'auspicio degli operatori si fonda su un'ulteriore e prossima vendita dell'ampio assortimento di prodotti a disposizione della clientela».

## <<Dati promettenti>>

Luca Massaccesi, direttore di Ascom Lugo, sottolinea in proposito come «le evidenze a livello locale e di Bassa Romagna confermano i dati dei monitoraggi effettuati da Federa-

zione Moda Italia-Confcommercio sulle vendite nei primi 15 giorni dall'inizio del periodo dei saldi, con un apprezzabile incremento delle vendite nei negozi di moda. I dati sono promettenti: quasi due terzi delle imprese interpellate hanno riscontrato un aumento delle vendite o vendite stabili. Per differenza, circa un terzo dichiara un andamento meno favorevole rispetto allo scorso anno. La tendenza all'acquisto dei consumatori nei negozi di tessile, abbigliamento, calzature, accessori e pelletteria pare dunque di un qualche conforto».

Un dato che assume maggiore rilevanza se si lo contestualizza nell'attuale congiuntura, dove i consumatori hanno a che fare con difficoltà economiche, il caro bollette e l'incremento dei costi dell'energia, tali da scoraggiare a impegnarsi in spese non indispensabili e a privilegiare invece l'alimentazione.



Giancarlo Melandri



Luca Massaccesi



**TERMINATO IL PRIMO MESE**

# Saldi, vendite in discesa dopo la fiammata iniziale

Quarantini (Confesercenti): «Una parte di operatori non è soddisfatta Ad andare meglio è chi ha l'attività all'interno dei centri commerciali»

**IMOLA  
LUCA BALDUZZI**

«Un bilancio fra luci e ombre». Così Sabina Quarantini, presidente di Confesercenti Imola, sintetizza il primo mese di saldi invernali. Preferisce guardare il bicchiere mezzo pieno, invece, Danilo Galassi, presidente di Ascom Confcommercio Imola: «Bilancio positivo, ora il rush finale». Un ottimismo che viene dai dati resi noti da Federmoda, secondo cui nel mese di gennaio le vendite sono cresciute del 4,8%.

**«Due fotografie contraddittorie»**

«Una parte di operatori non si ritiene soddisfatta delle vendite che ci sono state in queste settimane – entrane i particolari Quarantini –, mentre un'altra parte è mediamente soddisfatta e alcuni hanno avuto anche degli incrementi rispetto alle vendite dello scorso anno. Chi ha avuto maggiori soddisfazioni sono quelli che operano all'interno di centri o parchi commerciali, perché sicuramente questo freddo non ha aiutato. Ci sono due fotografie un po' contraddittorie, insomma».

In generale, «le previsioni della vigilia, finora, sono state un po'

sovrastimate – aggiunge –. La partenza è stata discreta, soprattutto perché cadeva nel weekend dell'Epifania, poi tutto ha un po' rallentato, anche se magari adesso le percentuali di sconto, come succede sempre, sono aumentate, nel senso che si va dal 50 fino al 70%. Il periodo è un po' di calma e sono già un po' di anni che non ci sono più quei fermenti che c'erano una volta nel periodo dei saldi. Speriamo in questa settimana, dove c'è anche San Valentino».

La formula dei saldi, però, rimane valida: «Hanno sempre un certo appeal sui clienti – osserva –. Con le private sales e i Black Friday c'è una sovraesposizione, c'è un problema di scontistica "spalmata" durante l'anno ed è chiaro che questo rende meno interessante il saldo stagionale, ma comunque c'è ancora una predisposizione nell'attendere i saldi per quello che riguarda, magari, gli acquisti particolari, come certi capi d'abbigliamento o spese un po' chettino più grosse per cui magari c'è anche bisogno di una consulenza».

**«Segni di miglioramento»**

«Tanti i cittadini che hanno approfittato degli sconti, di fronte a

una caro vita in continua crescita, per acquisti di ogni genere – commenta da par suo Galassi –. Una vera e propria caccia all'offerta migliore, nella speranza di risparmiare quanto più possibile. Ora è il momento più congeniale per trovare degli ottimi prodotti ad un prezzo molto basso. Nel frattempo i clienti possono già cominciare a dare uno sguardo alla nuova collezione. Molti negozianti proprio in questi giorni si stanno preparando per fare ulteriori ribassi con l'avvicinarsi delle ultime settimane dei saldi invernali». Inoltre, «l'e-commerce si è ridimensionato – continua –, così da lasciare più spazio alle vendite fisiche».

Nel dettaglio, «i settori tradizionali voluttuari, e quindi non di prima necessità, hanno sofferto molto durante l'autunno, dove una stagione anomala e segnata anche dalle alte temperature ha rallentato le vendite autunnali. Nel mese di dicembre invece, grazie anche a festività come il Natale, c'è stata una ripresa – prosegue –. È una tendenza che, a oggi, sembra continuare: se lo paragoniamo all'anno precedente, possiamo infatti vedere segni di miglioramento».

**GALASSI  
(ASCOM):  
«SPERIAMO  
NEL RUSH  
FINALE»**



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017

Parla Enrico Postacchini, presidente

Confcommercio Emilia-Romagna

di **Giorgia De Cupertino**

# «Le ferite del Covid devono ancora risanarsi»

«L'EMERGENZA COVID ha lasciato ferite che ancora devono essere rimarginate a pieno». Enrico Postacchini, presidente di Confcommercio Emilia-Romagna, tira le somme dell'anno appena concluso, tra criticità e nuove prospettive.

Dopo due anni di pandemia infatti, le attività guardano, da un lato, a un nuovo inizio, rincorrendo quella ripresa tanto auspicata durante gli anni segnati dal Covid, dove le restrizioni avevano messo a dura prova gli esercizi commerciali. Dall'altra parte, nel corso dell'anno appena terminato, il contraccolpo dei rincari si è rivelato un nuovo nemico da combattere, in molteplici settori. «A partire dal caro-energia, passando per l'aumento delle materie prime. Anche per questo, guardando al 2022 e all'anno appena cominciato, qualche segnale di ripresa, rispetto agli anni passati, si può già intravedere - spiega - ma sarà necessario ancora del tempo: la pandemia è stata dura».

## Presidente Postacchini, quali comparti hanno sofferto maggiormente?

«Nei due anni di emergenza Covid, come ben sappiamo, il commercio, i servizi, il turismo sono stati forzatamente bloccati, ma ora lentamente si riparte. Anche per questo, i dati e i risultati del 2022 sul 2021 non potevano che essere migliori, seppur ancora non si siano raggiunti i numeri del 2019. Si tratta però di una ripresa che in alcuni comparti è stata più rapida, come ad esempio per gli alimentari e i beni di prima necessità, così come la grande distribuzione, in quanto dopo un boom delle vendite online, ha ripreso anche la vendita in presenza. Per altri comparti, invece, si sta verificando più lenta. Il settore moda e calzature è infatti ancora in flessione».

## A ostacolare le attività, però, sono arrivati i rincari.

«Sì, e pesano parecchio. Soprattutto per la questione energia, per le forniture, i trasporti e le materie prime: parliamo di aumenti che hanno inciso anche sui prodotti di uso quotidiano. Le attività, è vero, iniziano a vedere una ripresa dei volumi e di occupazione, ma sul fronte marginalità bisogna ancora aspettare. I due anni di pandemia hanno costretto a un indebitamento significativo, e le ferite di quei due anni necessitano ancora di ulteriore tempo per essere risanate. Una leggera crescita, superata l'emergenza, era data per scontata ma se la marginalità viene mangiata dai costi, allora persiste il problema».

## Qual è l'auspicio in prospettiva dei prossimi mesi?

«Per il 2023, ci auguriamo che i costi delle forniture e dell'energia si possano calmierare. Gli interventi e gli aiuti del 2022 servivano a pagare le bollette, a non staccare le utenze, ed erano indispensabili per andare avanti. In un momento del genere, infatti, questa era una forte necessità. A lungo andare, però, bisognerà pensare anche a interventi strutturali per affrontare queste criticità. Non solo»



## Cos'altro?

«Speriamo in un alleggerimento del peso fiscale, ma ci vorrà del tempo»

## I saldi, cominciati da poco, hanno consentito alle attività di tornare a respirare?

«Possiamo dire che la prima settimana dei saldi invernali è cominciata bene. C'è stato un incremento in Emilia-Romagna e l'e-commerce si è ridimensionato, così da lasciare più spazio alle vendite fisiche. Seppure persista ancora questa concorrenza sleale: è lo stesso mercato, ma con regole diverse. E non va bene. I settori tradizionali voluttuari, e quindi non di prima necessità, hanno sofferto molto durante l'autunno, dove una stagione anomala e segnata anche dalle alte temperature ha rallentato le vendite autunnali. Nel mese di dicembre invece, grazie anche a festività come il Natale, c'è stata una ripresa».

## Un primo barlume di speranza?

«È una tendenza che, a oggi, sembra continuare: se lo paragoniamo all'anno precedente, possiamo infatti vedere segni di miglioramento».

## Anche riguardo il turismo?

«Soprattutto. In quest'ultimo anno si è verificata un'importante riscoperta delle città d'arte, che ha comportato un aumento dei flussi di turismo. E, ora, questi luoghi, possono finalmente tornare a essere popolati di visitatori. Questo aspetto è stato ulteriormente dimostrato anche durante le festività natalizie, ma in generale possiamo dire che, dopo i due anni di pandemia, si è verificato un aumento di prenotazioni incoraggiante e questi numeri ci fanno ben sperare. D'altra parte, non dimentichiamo, però, che anche il settore del turismo è stato uno dei più colpiti durante l'emergenza e anche in questo ambito la ripartenza non può essere immediata. Bisogna fare i conti con tante ferite, e una degenza piuttosto lunga».

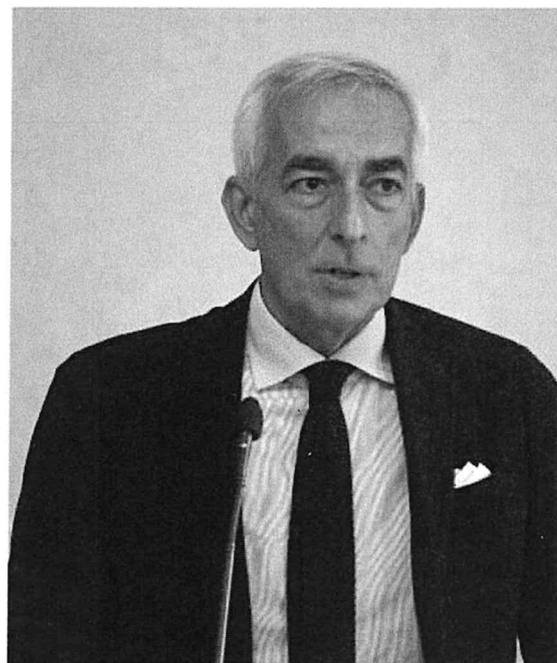
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## LE PROSPETTIVE

## Le sfide per i prossimi mesi

Dopo anni difficili, sono ora nuovi scenari ad aprirsi. A partire dai «costi delle forniture

e dell'energia, che speriamo si possano calmierare. Gli interventi e gli aiuti del 2022 servivano a pagare le bollette, ma a lungo andare, però, bisognerà pensare anche a interventi strutturali per affrontare queste criticità».



**I SEGNALI**  
A ridare respiro al turismo, è soprattutto la riscoperta delle città d'arte, che ha comportato un aumento dei flussi di turismo in questi luoghi, che tornano a popolarsi di visitatori. «Un aspetto incoraggiante che ha visto un miglioramento anche durante le festività natalizie», dice Enrico Postacchini (foto sopra).



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3017

# Persi a Trieste in 10 anni ben 545 negozi: trend a picco in periferia

Piattaforme online e grande distribuzione tra le cause dell'emorragia delle imprese commerciali attive sul territorio dal 2012 a metà 2022

Il centro storico  
paga meno dazio  
grazie al traino  
di turismo e movida

Impianti di carburanti  
e rivendite di tabacchi  
soffrono invece  
la vicinanza del confine

**Laura Tonerò**

La città si evolve, le abitudini dei consumatori pure. E così, in 10 anni, complici la grande distribuzione e l'e-commerce, a Trieste sono scomparse 545 attività commerciali. È il saldo negativo che emerge dai dati elaborati dall'Osservatorio sulla demografia d'impresa nelle città italiane e nei centri storici di Confcommercio, che, con il contributo del Centro studi delle camere di commercio "Tagliacarne", ha esaminato il segmento temporale dal 2012 a metà 2022. L'emorragia - che non è ovviamente solo triestina, considerato che nello stesso periodo si sono registrati oltre 90 mila negozi in meno a livello nazionale - conferma dunque non vi sia al momento alcun cambio di rotta per il commercio del nostro territorio, «specie quello lontano dalle vie della movida e dalle zone centrali», precisa Confcommercio Trieste in una nota d'analisi. Conti alla mano, si è passati da 1.887 a 1.342 imprese impegnate nel settore.

«Un trend - spiega il presidente di Confcommercio Trieste Antonio Paoletti - dovuto essenzialmente alla flessione devastante avvenuta al di fuori del centro storico, dove hanno abbassato le serrande ben 478 esercizi». Guardando alle singole categorie, l'emorragia è stata pressoché inarrestabile per i negozi specializzati nella vendita di determinate tipolo-

gie di prodotti, che contano 240 realtà in meno, mentre per il segmento che basa la sua offerta su articoli culturali e ricreativi si registra una decrescita di 104 attività. Si rilevano inoltre 60 negozi in meno tra quelli specializzati in articoli di uso domestico, passati da 223 a 163. Più contenuta la perdita per il commercio al dettaglio di alimentari e bevande (33 esercizi in meno), mentre le rivendite di tabacchi e i distributori di carburanti, causa la vicinanza con il confine sloveno, continuano a chiudersi, registrando una contrazione rispettivamente di 15 e 14 realtà. Nel merito, Paoletti ricorda come «gli ultimi mesi» siano stati «particolarmente difficili per le stazioni di servizio con i rincari dei prezzi di benzina e gasolio, ora sotto la lente di un Decreto Trasparenza per certi versi opinabile, in forte difficoltà nel fronteggiare l'offerta degli impianti d'oltreconfine nonostante gli sforzi dell'amministrazione regionale per garantire e ampliare gli sconti». Le attività di commercio ambulante, scandagliando queste statistiche, sono passate da 137 a 56, «e sul settore, tra l'altro, incombe il rinnovo delle concessioni», sottolinea ancora Paoletti.

Il vicesindaco con delega alle Attività economiche Serena Tonel ritiene a propria volta come serva «proseguire con il percorso di riqualificazione urbana delle periferie, perché il commercio è un servizio di prossimità», e valuta pure co-

me «i costi immobiliari nelle zone meno centrali» siano «più accessibili». Ribadendo come «per far fronte all'avanzata irrefrenabile del commercio online» serva «puntare molto sul servizio, sull'esperienza», Tonel ritiene sia «necessario promuovere l'innovazione, inclusa quella tecnologica, anche nel commercio al dettaglio».

Elena Pellaschiar, presidente del Gruppo commercio di Confcommercio, rivela come «da un lato» ci siano «quelli che chiudono perché non reggono più» e «dall'altro quelli a cui manca un ricambio generazionale e si vedono costretti a fare una scelta». Un'opportunità «per fare squadra arriverà dai distretti del commercio, che non sarà una risoluzione di tutti i problemi, ma uno strumento che accompagnerà appunto verso l'innovazione anche i negozi tradizionali, di vicinato». In un'ottica pure turistica, per Pellaschiar «va riservata molta attenzione al servizio, come pure all'esposizione dei prodotti». E qui anticipa come proprio Confcommercio stia per far partire dei «corsi utili ad acquisire le tecniche per realizzare al meglio una vetrina, a cui è possibile far partecipare i propri dipendenti anche attraverso la formazione agevolata».

Rimanendo nell'ambito del trend decennale che riguarda Confcommercio, ma tenendo conto in questo caso delle imprese che non gestiscono negozi al dettaglio, una nota posi-

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



va, dettata dalla crescita turistica, giunge dai servizi di alloggio, passati da 70 a 113, «malgrado in molti casi si tratti di realtà di piccole dimensioni o a conduzione familiare, che vanno a integrare l'offerta delle nuove strutture ricettive di tipo tradizionale», precisa ancora, nella nota d'analisi dei dati, Confcommercio. Restando infine in tema di accoglienza, il comparto dei pubblici esercizi registra una lieve flessione, figlia di un aumento di locali in centro e di una contestuale contrazione in periferia: il saldo è di -76 (da 1.041 a 965).—

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANTONIO PAOLETTI

## I punti deboli



«Un trend negativo - così il presidente di Confcommercio Trieste Antonio Paoletti - dovuto essenzialmente alla flessione avvenuta al di fuori del centro storico, nelle zone lontane dalla movida e meno toccate dal turismo, dove hanno abbassato le serrande ben 478 esercizi».

ELENA PELLASCHIAR

## La formazione



Confcommercio avvia dei corsi, «a cui è possibile accedere anche con la formazione agevolata - precisa la presidente del Gruppo commercio della Confcommercio di Trieste Elena Pellaschiar -, utili ad acquisire tecniche per migliorare l'efficacia e la bellezza delle vetrine, migliorando così le performance dei negozi».

SERENA TONEL

## L'appello



Il Comune cerca di «animare il territorio e dare vitalità al commercio organizzando iniziative e manifestazioni - spiega l'assessore Serena Tonel -, mentre ai cittadini rinnovo l'appello a sostenere i negozi locali che offrono un servizio di prossimità e un presidio del territorio».

# Sconti fino all'80 per cento Tutti in fila per lo Sbaracco

**MOLTI NEGOZI  
HANNO PREFERITO  
EVITARE  
LE BANCARELLE  
ED ESPORRE LA MERCE  
ALL'INTERNO**

## COMMERCIO

**PORDENONE** La prima sensazione aveva in realtà una spiegazione, dettata sia dal clima che da una scelta libera del singolo negoziante. Passeggiando lungo i due corsi principali di Pordenone, ieri, si notavano infatti meno tavolini all'esterno dei negozi rispetto a un tempo. Sembrava uno "Sbaracco" in tono minore, soprattutto se raffrontato alle edizioni estive dell'iniziativa. Invece un motivo c'era: molti negozianti, infatti, hanno preferito esporre la merce ultra-scontata all'interno, senza approfittare della possibilità di esporre i capi negli spazi esterni, quindi sulla strada.

Ecco spiegata la prima sensazione della mattina. Per il resto, i commercianti hanno parlato di un successo, favorito anche da una giornata che dalla nebbia del primo mattino è passata in breve tempo a un sole tiepido.

## IL BILANCIO

Lo "Sbaracco" è sempre stato sinonimo di "saldi dei saldi". Arriva infatti al termine del periodo invernale dedicato agli sconti negli esercizi commerciali. E infatti ieri sulle bancarelle e all'interno dei negozi si raggiungevano percentuali di sconto anche del 70-80 per cento su alcuni capi, molti dei quali invenduti anche durante il

periodo dei saldi "normali". In centro c'era di tutto, dai marchi altisonanti alle occasioni dell'ultimo minuto. E sono stati tanti i pordenonesi che si sono riversati lungo le strade della Contrada per approfittare dei prezzi stracciati. «Solo a Pordenone - ha spiegato Federica Morello, rappresentante locale di Federmoda - hanno aderito trenta negozi». Centinaia, invece, quelli che hanno composto il puzzle generale di tutte le iniziative concomitanti. «Ci sono state due tipologie di intervento - ha proseguito -: c'è chi ha preferito agire secondo la scontistica classica, applicando ribassi che sono arrivati anche all'80 per cento, e chi invece ha optato per una ripartizione diversa della merce all'interno dei negozi». Quindi con dei reparti dedicati a prezzo fisso.

L'iniziativa, che interessa non solo il settore dell'abbigliamento ma anche altre merceologie e il cui obiettivo è la promozione e l'immagine della città, è promossa da Ascom-Confcommercio Pordenone, Federmoda, Associazione Sviluppo e Territorio (C'entro Anch'io) con il sostegno della regione Friuli Venezia Giulia. In provincia lo Sbaracco tornava a Pordenone e nei Comuni di Cordenons, Spilimbergo, San Vito al Tagliamento, Casarsa, Fiume Veneto, Pasiano e Azzano Decimo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'INIZIATIVA La clientela a una bancarella

(Nuove Tecniche/Vendramini)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



# Merce in strada e sconti elevati lo Sbaracco convince i curiosi

In molti approfittano dell'iniziativa di Confcommercio Federmoda. Quasi sessanta i negozi coinvolti

A farla da padrone sono stati i punti vendita di via Mercatovecchio e delle vie limitrofe nell'area pedonale

Il presidente Tollon: «Siamo contenti e non soltanto per i numeri. Siamo pronti a riproporlo a settembre»

Alessandro Cesare

Si è chiuso un sabato piuttosto animato per il centro città. Il merito da un lato è per la seconda edizione dello Sbaracco, l'iniziativa messa in campo da Confcommercio Federmoda Udine, dall'altro dalla presenza della mostra "Insieme" a Casa Cavazzini, che nella prima settimana di apertura ha già superato i duemila visitatori.

Rispetto all'edizione di settembre 2022, lo Sbaracco ha incrementato le adesioni da parte dei commercianti, raggiungendo quota 59. E i consumatori hanno dimostrato di apprezzare la merce esposta, in gran parte all'aperto, con super sconti fino all'80%. A farla da padrone sono stati i punti vendita di via Mercatovecchio e delle vie limitrofe, letteralmente presi d'assalto nell'arco di tutta la giornata, grazie anche alla fantasia nel proporre i capi da parte dei commercianti.

«Siamo venuti presto per cercare l'affare giusto», ci confida Cinzia, a Udine assieme alla figlia. «Pensavo di trovare solo fondi di magazzino, e invece ci sono anche molti capi interessanti», aggiunge Sara. L'afflusso di persone è stato continuo, spinte dall'entità degli sconti e dalla possibilità di visionare i capi all'esterno dei punti vendita. Ma non è mancato chi, dopo aver fatto shopping con lo Sbaracco, è entrato all'interno per dare uno sguardo alle nuove collezioni. «In

città gli operatori mi segnalano una mattinata tranquilla con buone vendite, e un pomeriggio affollato con una conferma delle vendite - afferma Alessandro Tollon, presidente di Confcommercio Federmoda Udine -. Siamo contenti, e non solo per i numeri degli esercizi coinvolti, ma anche per aver consentito ai marchi più alti di avvicinare persone che abitualmente restano distanti. Siamo pronti a riproporlo lo Sbaracco a settembre».

Un evento, quello dello Sbaracco, che oltre a Udine ha coinvolto anche Tolmezzo, Latisana, San Daniele, Codroipo, Villa Santina, Gemona, San Vito di Fagagna e Ragogna. E la novità sta proprio nel fatto che per la prima volta durante la stagione invernale Confcommercio Federmoda Fvg ha lanciato l'iniziativa in un'unica data regionale.

Soddisfatto l'assessore comunale alle Attività produttive, Maurizio Franz: «In centro ho colto commenti positivi, sia dagli addetti ai lavori sia dagli acquirenti. Credo di poter tranquillamente affermare che questa seconda edizione dello Sbaracco va in archivio come un successo. Faccio i complimenti agli organizzatori, che hanno arricchito l'offerta del centro città, dove chi arriva trova buon cibo, negozi e botteghe di qualità, e una mostra di altissimo livello in aggiunta alle collezioni dei nostri musei», chiude l'assessore. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COMMERCIO

GIANNI BERTUZZI

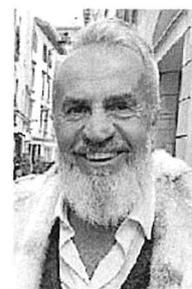
Web City



«Lo Sbaracco è un'iniziativa positiva, andata al di sopra delle nostre aspettative». A dirlo è Gianni Bertuzzi, responsabile vendite di Web City di via Mercatovecchio. «Siamo alla fine dei saldi e lo Sbaracco aiuta a "sbaraccare", lo dice la parola stessa, la parte conclusiva della stagione in essere creando un movimento notevole, nei reparti e in cassa». Un evento che per il commerciante merita di essere ripetuto: «Partecipiamo e parteciperemo con entusiasmo allo Sbaracco per dare un ulteriore servizio alla città». (a.c.)

FRANCO DI GIANANTONIO

Coeur ed Cuir



Considera positiva l'esperienza, dicendosi pronto a ripeterla, ma gradirebbe più partecipazione da parte dei colleghi e una maggiore pubblicizzazione dell'evento. Franco Di Gianantonio gestisce l'omonimo atelier di via Mercerie. «Peccato che tra i commercianti ci sia qualcuno troppo snob che vede con distacco iniziative come lo Sbaracco. La cosa fa abbastanza sorridere. Per il resto, al mattino si è lavorato bene. Le persone si sono indirizzate sui capi a prezzi più bassi, ma devo dire che l'evento è certamente positivo». (a.c.)



## GLI EVENTI IN AGENDA

# Oggi il “saldo dei saldi” Teatro, fumetti e maschere

Torna, oggi, a Pordenone, Cordenons, Spilimbergo, San Vito al Tagliamento, Casarsa, Fiume Veneto, Pasianno e Azzano Decimo “Lo Sbaracco”, manifestazione nata nel 2017 da un’idea dell’Associazione Sviluppo e Territorio. Grazie al successo delle precedenti edizioni e alla volontà, insieme a Confcommercio-Federmoda Fvg, di renderlo sempre più un evento di portata regionale oggi sarà data unica in contemporanea in Fvg. In negozi aderenti proporranno una giornata di “saldo dei saldi” con corner dedicati.

A palazzo Tadea di Spilimbergo s’inaugura alle 11 la mostra omaggio a 70 anni di carriera e 90 anni d’età dell’artista Nane Zavagno. Alle 10, in biblioteca a Pordenone, Gian Paolo Caselli, economista, parla di “La Russia nuova. Economia e storia da Gorbacèva Putin”, conferenza dell’Università della politica. Nell’auditorium Aldo Moro di Cordenons, alle 20.45, per “Teatralmente” la Compagnia Zerotraccia di Codroipo presenta “Se mi rilasso collasso”.

All’auditorium Burovich di Sesto al Reghena, alle 20.45, sipario su “L’eredità. Ogni famiglia ha i suoi segreti”, con la compagnia La Lanterna di Gruaro. Sfilata di “post” Carnevale a Roveredo in Piano, dalle 15 in piazza Roma. A Pordenone, infine, al Paff!, prorogata al 16 aprile la mostra “The Spirit of Will Eisner”. —

C.S.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



# Torna lo "Sbaracco", domani i saldi toccano il punto massimo

**DATA UNICA  
IN TUTTO IL FVG  
PER I NEGOZIANTI  
IL FULCRO  
DELL'INIZIATIVA  
SARÀ IN CITTÀ**

## COMMERCIO

**PORDENONE** Torna a Pordenone e nei comuni di Cordenons, Spilimbergo, San Vito al Tagliamento, Casarsa, Fiume Veneto, Pasianno e Azzano Decimo lo "Sbaracco". Quella di domani sarà data unica in contemporanea su tutto il territorio del Fvg. Come già successo per l'edizione estiva di settembre, anche in occasione di quella invernale i negozi aderenti di tutte e quattro le provincie proporranno una giornata di "saldo dei saldi" con corner dedicati alle ultime occasioni prima di presentare la nuova collezione primavera-estate. Il format permette, alle attività commerciali che lo desiderano, di uscire dalla propria sede abituale con allestimenti espositivi per attrarre e svendere gli ultimi capi della stagione corrente a prezzi vantaggiosi. La presidente di Federmoda Pordenone, Federica Morello, si ritiene soddisfatta: «Abbiamo avuto un ottimo riscontro da parte dei commercianti per questa edizione invernale. Stiamo registrando già molte adesioni e siamo sicuri che sarà un modo per far respi-

rare il settore dell'abbigliamento e non solo - sottolinea -. Confidiamo nel tempo buono perché favorisca la voglia di uscire e fare shopping. Un modo, quello dello Sbaracco, attraverso il quale integrare i saldi tradizionali, - continua Morello -. Con la novità delle super svendite di fine stagione infatti si punta ad invogliare i clienti ad arrivare in città per godersi le comodità nel fare acquisti in un grande centro commerciale naturale a prezzi vantaggiosi e nell'occasione vedere le anteprime delle nuove collezioni primavera-estate già presenti nei vari negozi». Il manager di Sviluppo e Territorio, Andrea Malacart, sottolinea l'importanza di questa iniziativa per i centri commerciali naturali: «Lo Sbaracco è nato a Pordenone ma in pochi anni grazie alla sinergia con Ascom, Federmoda e i Comuni soci dell'associazione è cresciuto diventando un evento riconosciuto e condiviso a livello regionale che vista la grande partecipazione conferma la doppia edizione annuale, Sabato 25 febbraio per i saldi invernali e a settembre per quelli estivi».

L'iniziativa, che interessa non solo il settore dell'abbigliamento ma anche altre merceologie e il cui obiettivo è la promozione e l'immagine della città, è promossa da Ascom-Confcommercio Pordenone, Federmoda, Associazione Sviluppo e Territorio (C'entro Anch'io) con il sostegno della Regione Friuli Venezia Giulia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



COMMERCIO L'ultima edizione cittadina dello Sbaracco ha rappresentato una boccata d'ossigeno per i negozianti

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



L'INIZIATIVA COMMERCIALE A GORIZIA E GRADISCA

# In un anno chiusi altri 26 negozi Sabato lo Sbaracco per invertire la rotta

Tante serrande abbassate ma anche qualche apertura  
Vendite online nel mirino. Speranze per il saldo dei saldi

Francesco Fain

Erano 832 nel 2021. Sono diventati 806 nel 2022. Continua l'emorragia di negozi, nonostante si inizi a intravedere qualche timida schiarita in ottica Capitale europea della cultura con aperture di nuovi fori commerciali.

Ma i numeri della Camera di commercio Venezia Giulia non abbisognano di particolari commenti. Il settore del commercio continua a dare segnali di sofferenza e non è un problema goriziano, è un problema globale. A fare male sono le vendite online più della concorrenza della grande distribuzione.

Allargando il quadro temporale, l'analisi degli ultimi cinque anni evidenzia un calo complessivo di 125 unità locali sulle 931 di inizio periodo, pari al 13,4 per cento. Il calo risulta costante nel tempo, con l'eccezione del commercio/riparazione di auto e moto nel 2018. A essere colpito è, in particolare, il comparto del commercio all'ingrosso (-17,4%) ma il fenomeno risulta naturalmente più visibile per il commercio al dettaglio (-12,3%).

I commercianti stanno sudando le proverbiali sette ca-

micie per resistere e tenere accese le vetrine (che poi sono le vere "luci" di tutte le città) ma il peso, sempre più opprimente, delle spese fisse sta mettendo seriamente in difficoltà più di qualche esercente. C'è, poi, il nodo degli affitti che, in alcuni casi, risultano essere spropositati se rapportati al volume delle vendite e alla presenza, scarsa, della clientela. Confcommercio Gorizia, più volte, ha affrontato la questione.

In questo contesto di poche luci e tante ombre, c'è grande attesa per l'ultimo atto dei saldi invernali. Per lo Sbaracco, il "fuoritutto" del commercio, sarà una prima volta invernale in tutta la regione con data unica. Confcommercio-Federmoda Fvg ha deciso di lanciare questo sabato l'iniziativa in contemporanea sul territorio dell'intero Friuli Venezia Giulia.

L'impegno condiviso resta quello di sempre: per il consumatore c'è la garanzia di un'offerta di qualità a prezzi super convenienti; per i negozi è un'occasione di aprire i propri magazzini e proporre articoli selezionati, molti dei quali di grandi brand, con sconti di straordinaria importanza. L'iniziativa, fa sapere Confcommercio, è di

Federmoda poiché il settore trainante in tema di stagionalità è naturalmente quello del *fashion* ma, come ormai da tradizione, coinvolge un più ampio scenario: abbigliamento, abbigliamento per bambini, abbigliamento tecnico, calzature, intimo, ma anche arredo casa, articoli da regalo e oggettistica, cartoleria, erboristeria, libri, accessori.

In provincia di Gorizia, sabato si animeranno il centro cittadino di Gorizia e di Gradisca d'Isonzo. «E con una visione che ormai fa di Confcommercio il sindacato "della città", un po' come Coldiretti ha saputo diventare l'associazione di categoria di riferimento per la tutela dell'ambiente, lo Sbaracco - sottolinea l'Ascom di Gorizia - è soprattutto un'occasione per ricordare che lo shopping più conveniente è sempre quello nel cuore delle nostre città, dove si concretizza quel mix di bisogni a cui le nostre comunità urbane rispondono, dal punto di vista sociale, economico, urbanistico e culturale. E allora, restiamo in città». —

RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018

**IN CENTRO E PERIFERIA****Sabato nei negozi  
torna lo Sbaracco:  
supersaldi finali**

Sabato torna "Lo Sbaracco": ulteriori ribassi per concludere i saldi invernali, un'iniziativa ideata dalla Federmoda/Confcommercio di Trieste, sostenuta dall'amministrazione comunale, che coinvolge molti negozi del centro e anche in periferia. L'evento per la prima volta sarà organizzato in tutta la regione nella stessa data. «Crediamo che proposte di questo genere», spiega il presidente di Confcommercio Trieste, Antonio Paoletti, «possano contribuire a ricordare ai consumatori il piacere esperienziale dell'acquisto, con tutte le opportunità che ne derivano, dalle informazioni sul prodotto ad un consiglio».

M.I.B.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



MONFALCONE

# Commercio anti-crisi I saldi si congedano offrendo super sconti

Venerdì e sabato l'iniziativa dell'Ascom e di VivaCentro  
Il bilancio delle svendite invernali è positivo in città

**Laura Blasich**

Monfalcone chiude la stagione dei saldi invernali all'insegna dei super sconti. L'Associazione commercianti cittadina attraverso VivaCentro, la realtà che unisce le attività commerciali del cuore di Monfalcone, ha deciso di lanciare venerdì e sabato dei "saldissimi" nei negozi che aderiranno alla nuova iniziativa.

«Abbiamo deciso di effettuarla pensando al periodo che sta vivendo una fetta consistente della clientela, alle prese con i rincari delle utenze e dei generi alimentari – spiega il presidente di Ascom, Roberto Antonelli –. Ci sembrava il modo migliore per chiudere la stagione dei saldi invernali che pure sono andati bene in città, nelle prime due settimane dalla

partenza». Dai dati raccolti da Ascom tra gli associati le svendite hanno per la maggior parte dei negozi seguito il trend positivo registrato a dicembre, in vista del Natale. Pochi associati avrebbero restituito un andamento negativo rispetto all'inizio del 2022. «Ci sono indubbe difficoltà, ma c'è anche molta voglia di ritornare a vivere, dopo la pandemia – spiega Antonelli – e questo ha permesso che nonostante tutto ci siano stati buoni risultati per le attività commerciali».

Per Ascom Monfalcone e VivaCentro l'iniziativa conferma, inoltre, la volontà di affrontare le sfide poste dal mercato facendo squadra, come avviene anche in occasione dei saldi estivi che pure quest'anno si concluderanno l'ultimo sabato di agosto con lo Sbaracco, il "fuori tutto"

letterale, sia a livello di prezzi sia a livello di logistica, visto che il centro viene chiuso al traffico e i negozianti espongono le loro offerte all'esterno delle attività commerciali. «Abbiamo già iniziato a lavorare alle prossime iniziative da qui alla fine di agosto – aggiunge il presidente di Ascom –, anche per cercare di intercettare una porzione dei turisti che toccano la città grazie alla crocieristica».

Nelle giornate di venerdì e sabato non è previsto un orario straordinario di apertura, mentre è possibile che alcune attività sfruttino l'area esterna al negozio. A segnalare l'adesione all'iniziativa, che Ascom e VivaCentro hanno iniziato a veicolare tramite i propri canali, ci saranno delle locandine. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



L'iniziativa di Sviluppo e territorio, oltre che in città, si terrà in diversi comuni della provincia  
Nata a Pordenone, la manifestazione si è diffusa anche nel resto del Fvg. A settembre si replica

# Torna lo Sbaracco, il "saldo dei saldi" Sabato sarà data unica in regione

**T**orna a Pordenone, Cordenons, Spilimbergo, San Vito al Tagliamento, Casarsa, Fiume Veneto, Pasiano e Azzano Decimo "Lo Sbaracco", manifestazione nata nel 2017 da un'idea dell'associazione Sviluppo e territorio. Grazie al successo delle precedenti edizioni e alla volontà, insieme a Confcommercio-Federmoda Fvg, di renderlo sempre più un evento di portata regionale, sabato sarà data unica in Friuli Venezia Giulia.

Come per l'edizione estiva di settembre, anche in occasione di quella invernale i negozi aderenti proporranno una giornata di "saldo dei saldi" con corner dedicati alle ultime occasioni prima di presentare la nuova collezione primavera/estate. Il format permette, alle attività commerciali che lo desiderano, di uscire dalla propria sede abituale con allestimenti espositivi per attrarre e svendere gli ultimi capi della stagione corrente a prezzi vantaggiosi.

La presidente di Federmoda Pordenone, Federica Mo-

rello, si ritiene soddisfatta «Abbiamo avuto un ottimo riscontro da parte dei commercianti per questa edizione invernale de "Lo Sbaracco". Sarà un'occasione di super saldi sia per i commercianti che per i clienti». Il manager di Sviluppo e territorio, Andrea Malacart, sottolinea l'importanza di questa iniziativa per i centri commerciali naturali. «"Lo Sbaracco" è nato a Pordenone, ma in pochi anni - grazie alla sinergia con Ascom, Federmoda e i Comuni soci dell'associazione - è cresciuto diventando un evento riconosciuto e condiviso a livello regionale. Vista la grande partecipazione, viene confermata la doppia edizione annuale: sabato per i saldi invernali, settembre per quelli estivi».

L'iniziativa, che interessa non solo il settore dell'abbigliamento ma anche altre merceologie, è promossa da Ascom-Confcommercio Pordenone, Federmoda, associazione Sviluppo e Territorio (C'entro Anch'io) con il sostegno della Regione. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Torna sabato lo Sbaracco, il "saldo dei saldi"

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



Si ripropone l'iniziativa promossa da Confcommercio Federmoda Fvg  
Ribassi ulteriori per gli ultimi pezzi delle collezioni autunno-inverno

## Sabato torna lo "Sbaracco" con supersconti fino all'80%

### L'APPUNTAMENTO

**T**orna il "fuori tutto" a fine saldi, lo "Sbaracco", fissato sabato 25 febbraio, quando per la prima volta la data sarà unica per tutto il Friuli Venezia Giulia. L'iniziativa è organizzata da Confcommercio Federmoda Fvg.

I negozi applicheranno gli ultimi prezzi alla merce autunno-inverno ancora rimasta, prima di lasciare lo spazio alle collezioni primavera ed estive. Pezzi unici e tanti ribassi saranno messi in evidenza per attirare clienti, triestini e turisti, pronti a dedicarsi allo shopping con nuovi sconti.

A Trieste lo "Sbaracco" finora era stato promosso, nel 2021 e nel 2022, solo a fine estate, registrando sempre ottimi affari da parte dei punti vendita coinvolti. Elena Pellaschiar, del Gruppo Commercio di Confcommercio Trieste, spiega che «in merito all'elenco dei negozi che aderiranno, non

abbiamo ancora chiuso le iscrizioni, siamo comunque soddisfatti dell'interesse per questa prima edizione invernale. Avremo i numeri precisi la prossima settimana».

Lo "Sbaracco" riguarderà una proposta di articoli di abbigliamento, calzature, arredo, oggettistica e accessori, con una riduzione fino all'80% sul prezzo iniziale.

Nelle passate edizioni, a Trieste, c'è chi ha dedicato angoli nei propri negozi all'iniziativa, dentro e fuori, con grandi cartelli e avvisi sulle nuove percentuali di sconti, nell'intento di far conoscere ai clienti la novità e sollecitare gli acquisti nell'arco di tutta la giornata. Confcommercio Federmoda Fvg ha scelto di promuovere la giornata in contemporanea nel 2023, sul territorio del Friuli Venezia Giulia, a seguito di un'intesa condivisa assieme alle presidenti di tutti i sodalizi del settore nelle quattro province.

M.B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



# Negozi, lo sbaracco d'inverno sarà a "reti unificate"

PER LA PRIMA VOLTA  
IN REGIONE UNA DATA  
UNICA PER IL FUORITUTTO  
DEL COMMERCIO,  
SI PARTE  
DAI CAPOLUOGHI

TOLLON:  
«È UNA SORTA  
DI SALDO DEI SALDI»  
CON SCONTI  
CHE ARRIVANO  
FINO ALL'80 PER CENTO

## COMMERCIO

UDINE Oltre venti comuni coinvolti, con molte decine di negozi interessati, per un appuntamento che strizza l'occhio al risparmio (e quindi al consumatore), ma che offre anche un ritorno non indifferente per i commercianti. Per la nostra regione è un debutto, visto che è la prima volta che lo "Sbaracco" d'inverno viene programmato in una data unica regionale. L'iniziativa riguarderà oltre venti comuni, a partire dai capoluoghi.

Per lo Sbaracco, il "fuoritutto" del commercio, è una prima volta invernale in tutta la regione con data unica.

Confcommercio Federmoda Fvg lancia l'iniziativa in contemporanea sul territorio del Friuli Venezia Giulia sabato 25 febbraio. «Non era mai accaduto prima - sottolinea il presidente Alessandro Tollon - ed è il risultato di un'intesa condivisa assieme alle presidenti di Gorizia Antonella Pacorig, di Pordenone Federica Morello e di Trieste Roberta Maggini».

## FEDERMODA

Nei prossimi giorni le Confcommercio Federmoda delle quattro province del Friuli Venezia Giulia forniranno l'elenco dei comuni aderenti, ma sin d'ora i presidenti territoriali parlano di «grande interesse» e ufficializzano che lo Sbaracco si terrà, a partire dai capoluoghi, in oltre una ventina di realtà della regione.

## TOLLON

Lo Sbaracco, spiega Tollon, è di fatto una sorta di «saldo dei saldi», una proposta di articoli di abbigliamento, calzature, arredo, oggettistica e accessori con una riduzione fino all'80 per cento. «Sarà una prima volta in Fvg - riassumono Tollon, Pacorig, Morello e Maggini - che metterà a disposizione del consumatore un'offerta di qualità a prezzi super convenienti e sarà un'occasione per centinaia di negozi di aprire i propri magazzini e proporre articoli da non perdere, molti dei quali di grandi brand, con sconti di straordinaria importanza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CONFCOMMERCIO Come spiega Tollon, lo Sbaracco è di fatto una sorta di «saldo dei saldi»

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



L'INIZIATIVA

# Ecco lo Sbaracco A Cordenone arrivano i “saldi dei saldi”

La vendita straordinaria in programma sabato 25 febbraio  
L'ha promossa Sviluppo&Territorio, già molte le adesioni

**L'assessore Serio:  
ho fiducia,  
ora rilanciamo  
il commercio**

**Milena Bidinost** / CORDENONS

Arriva per la prima volta anche a Cordenons lo “Sbaracco”, il giorno dei saldi dei saldi. Il format che da alcuni anni viene proposto a Pordenone e in altri Comuni del territorio regionale al termine della stagione estiva e invernale, è promosso dall'associazione Sviluppo&Territorio, le amministrazioni comunali, Federmoda e Commercio territoriali.

La data da appuntarsi è quella di sabato 25 febbraio. A estendere la proposta anche al Comune di Cordenons è stata Sviluppo&Territorio, associazione pubblico-privata emanazione dell'Ascom alla quale l'ente locale di piazza della Vittoria aderisce da tre anni. Inizia sotto una buona stella, quindi, questo 2023 che alcune settimane fa il vicesindaco e assessore al commercio, Andrea Serio, aveva definito l'anno della prova del nove per l'associazione del manager Andrea Malacart.

Quest'ultimo da parte sua si dice «molto soddisfatto della risposta ricevuta dai commercianti di Corde-

nons, in quanto già una quindicina hanno sottoscritto l'adesione allo Sbaracco, numeri che ci fanno già dire che l'iniziativa sarà riproposta anche a fine estate». Questa risposta è il frutto di un'azione informativa a tappeto fatta dall'associazione, che è andata a presentare l'iniziativa di negozio in negozio.

Allo Sbaracco possono aderire tutti i negozi di varie categorie merceologiche del territorio comunale. I negozianti potranno decidere se uscire con un corner espositivo, oppure rimanere all'interno delle proprie attività, anche se l'esperienza insegna che in questa stagione l'opzione preferita è la seconda in ragione delle temperature.

A ogni negozio aderente i promotori dell'iniziativa forniranno un kit che prevede locandina e palloncini e la promozione della giornata di super saldi nei loro canali di comunicazione.

Lo Sbaracco solitamente è un'opportunità di proporre le merci più svariate a prezzi davvero imbattibili, ma anche l'occasione per

mostrare le anteprime delle nuove collezioni primavera-estate già presenti nei negozi.

«Sono contento – sottolinea Andrea Serio – di avere riposto fiducia in questa associazione, che con lo Sbaracco punta a segnare una svolta sul fronte delle iniziative per il rilancio del commercio cittadino e che sta intensificando la collaborazione anche con altre realtà del territorio».

«Questo sta succedendo – conferma Malacart – nell'ambito dell'organizzazione de Il Salotto dell'asparago di aprile, fronte sul quale stiamo lavorando con impegno, mentre abbiamo preso contatto anche con l'associazione Cordenons in vista di Valentina Orlando, assieme alla quale stanno nascendo buone idee per la promozione del commercio». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Andrea Malacart

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3018



FASHION Un segnale di ottimismo dal successo dei saldi a febbraio

# È l'abbigliamento il settore che soffre di più

In città e in provincia il sistema moda paga il prezzo più caro, dovuto anche al boom di acquisti on-line  
«Ma i nostri punti vendita sono luogo di relazione»

**Valeria Zanetti**

●● Vendevano vestiti da cerimonia o per il tempo libero, bigiotteria, scarpe e borsette, intimo o maglieria. Dal 2019 al 2022 e quindi in soli tre anni Verona ha perso 74 negozi del fashion, passati da 378 a 304 (dati del Servizio studi e ricerca della Camera di Commercio).

La pandemia ha contribuito a far abbassare le saracinesche dei punti vendita del sistema moda in città e provincia. La clientela, anche la più riottosa, ha imparato a comprare online e questa pratica ha assestato un brutto colpo alle vetrine di vicinato o collocate nei centri commerciali. I negozi chiusi abbondano ormai in ogni strada e anche nelle cittadelle dello shopping. Il declino è stato progressivo negli ultimi 10 anni. Nel 2012 le imprese del comparto erano 449. «Eppure», spiega Mariano Lievore, presidente provinciale di Federmoda Confcommercio, «i nostri punti vendita rappresentano per i consumatori, non soltanto uno spazio per l'acquisto, ma anche un luogo dal valore sociale do-

ve l'economia s'incrocia con una voglia di normalità e di relazione. Il nostro personale dispensa consigli e assicura servizi, anche di piccola sartoria».

Il settore dell'abbigliamento è stato il più danneggiato dalla crisi sanitaria e poi dal calo dei consumi provocato dalla bolla inflazionistica che ha accompagnato tutto l'anno scorso, come certifica l'Osservatorio consumi Confimprese-Jakala. Le conseguenze non si sono ancora attenute. Anche a gennaio le vendite nel segmento moda sono rimaste inferiori del 2,1% rispetto allo stesso mese del 2019. «A febbraio i consumatori hanno approfittato dei saldi e comprato abbigliamento per un 8% in più a valore rispetto all'anno precedente», aggiunge Lievore, «un segnale che può restituire un po' di ottimismo e indurre i colleghi a tenere duro. Del resto anche l'acquisto online si sta ridimensionando». Il rappresentante di Confcommercio invita «i clienti far vivere i propri centri storici comprando nei negozi di prossimità dove cortesia, servizio e qualità sono sotto casa» ed insieme richiama l'at-

tenzione anche sull'insufficiente ricambio generazionale, un nodo pure per i commercianti della moda.

«Alcuni punti vendita chiudono proprio perché non trovano nessuno in grado di subentrare nell'attività», aggiunge. Il settore paga infine lo scotto di un evidente cambiamento nei consumi, più orientati alla telefonia, all'elettronica, alla ristorazione. Per tutte queste ragioni Federazione Moda Italia raccoglie e condivide le preoccupazioni sul rischio di desertificazione commerciale dei centri storici italiani, dove i negozi della moda contribuiscono a garantire vitalità, servizi e sicurezza, e l'opportunità di accelerare il processo di riqualificazione urbana. È di 11.150 negozi la perdita registrata in Italia nel solo settore moda, abbigliamento, calzature, accessori, pelletterie, tessile casa e articoli sportivi con 11.181 addetti che hanno perso il posto lavoro negli ultimi tre anni. In città anche le attività all'ingrosso del settore hanno bruciato numeri importanti. Nel 2019 erano 171 e sono calate a 147. In tutto il Veronese i negozi della moda al dettaglio chiusi in tre anni sono stati 193.



# Saldi, cresce lo shopping e lo scontrino medio

Capitanio (Federmoda): «Aumento dell'8%». Rossi (Ascom): «Restano le difficoltà»

**PADOVA** Si sono conclusi nella giornata di ieri in città e in provincia i saldi invernali. Discordanti le voci delle associazioni di categoria, che tracciano comunque un bilancio complessivamente positivo.

Per Riccardo Capitanio di Federmoda si è registrato un +8% nelle vendite rispetto al 2022: «Abbiamo un segno positivo molto importante rispetto al 2022 — spiega — e abbiamo avuto un aumento dello scontrino medio perché è aumentata la qualità del prodotto acquistato. L'andamento è stato diverso rispetto al fatto se si trattasse di prodotti per uomo, donna e bambino. Per quest'ultimo si è comprato subito, mentre per un uomo e donna le vendite sono state più distribuite. Funzionano sempre più i negozi collegati con l'online, visto che il digitale rappresenta l'inizio del percorso di acquisto. Non c'è stata quella contrazione dei consumi legata al caro energia e al caro gas che temevamo particolarmente nell'ottobre scorso».

Meno entusiasta Confesercenti, con il presidente Nicola Rossi che morde il freno: «Raggiungiamo il target che ci eravamo prefissati — spiega — ma lo facciamo con tanta fatica. I numeri arrivano lo stesso, ma con affanno. Abbiamo assistito negli ultimi anni a un mix di situazioni sfavorevoli con lockdown, cassa integrazione, contrazione dei consumi, guerra,

esplosione dei costi energetici, inflazione, aumento dei tassi, mutui più cari anche per le imprese». Capitanio spiega l'andamento degli acquisti anche in relazione al periodo sotto esame: «All'inizio dei saldi — sottolinea — la gente compra per necessità, mentre con il passare delle settimane, quando i prezzi si abbassano ulteriormente, si compra per sfizio e per fare l'affare, arrivando a spendere il 50% in meno del prezzo originario». Sulle prospettive post saldi, si dichiarano ottimisti sia Rossi che Capitanio: «Padova città d'arte — analizza Rossi — sta diventando un volano ricettivo formidabile. C'è un'occupazione delle camere d'albergo del 75% rispetto alla capienza complessiva e il Centro congressi della Fiera funziona alla grande: fra i 50 e i 60 mila congressisti spendono sul territorio». Aggiunge Capitanio: «Ci aspettiamo un segno positivo anche per la Primavera. La gente già adesso fa acquisti sulle nuove collezioni che si sono affiancate ai capi in saldo invernali». Un flash anche da Appe: «Rispetto agli anni scorsi — spiega il vicepresidente Filippo Segato — il movimento per i saldi c'è stato e indirettamente può averci portato qualche beneficio. C'è più voglia di socializzare e di stare insieme. Tutto aiuta».

**Dimitri Canello**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Vetrine Da oggi nei negozi in vendita le nuove collezioni



**Rossi Raggiunto il target che ci eravamo prefissati**



## L'"aiuto" che non ti aspetti: boom di acquisti negli ultimi giorni di saldi grazie al freddo

27/2/2023

«Il freddo pungente di questi giorni - ammette Riccardo Capitanio, presidente regionale e provinciale (oltre che vicepresidente nazionale) di Federmoda Confcommercio - ha convinto ancora qualcuno a sfruttare l'occasione del prezzo decisamente conveniente e, pur non rifacendosi il guardaroba, ne ha approfittato per l'acquisto dell'ultima ora»



Il finale che non ti aspetti è quello dei saldi invernali che, nella nostra regione come in molte altre, si concludono domani, martedì 28 febbraio.

### Saldi

«Il freddo pungente di questi giorni - ammette Riccardo Capitanio, presidente regionale e provinciale (oltre che vicepresidente nazionale) di Federmoda Confcommercio - ha convinto ancora qualcuno a sfruttare l'occasione del prezzo decisamente conveniente e, pur non rifacendosi il guardaroba, ne ha approfittato per l'acquisto dell'ultima ora». Un tassello ulteriore, questo dell'acquisto in saldo spinto dal freddo, che non fa altro che confermare la buona propensione dei saldi che vanno a consuntivo: «Diciamo che in termini di vendite siamo nell'ordine di un 8% in valore - continua il presidente degli operatori del fashion associati all'Ascom Confcommercio - mentre risulta invariato l'indice di vendita. Questo significa che il numero di pezzi per scontrino non cambia ma, in compenso, si acquistano capi più costosi e più di qualità in un'ottica green che privilegia il capo più duraturo grazie al buon tessuto e alla buona fattura». Ci sono poi altri due aspetti che inducono ad archiviare i saldi invernali col segno positivo: «Le persone che sono entrate in negozio - conclude Capitanio - hanno comprato di più e sono uscite di meno senza acquisti. Il secondo aspetto, forse ancora più interessante in chiave futura, è che sono aumentate, anche di molto, le visite dei siti geolocalizzati nel territorio per poi concludere il processo d'acquisto in negozio. Una conferma dell'importanza dell'online come driver verso l'offline ed una conferma che non bisogna aver paura dell'innovazione. Semmai va governata e sfruttata a nostro vantaggio».

## Saldi, a Padova il freddo spinge gli acquisti: +8%

Capitanio (Federmoda Confcommercio): «Invariato il numero dei capi venduti, ma si comprano prodotti più costosi»

27 Febbraio 2023

aldi invernali al capolinea, martedì 28 febbraio: ma c'è una sorpresa per i commercianti. «Il freddo pungente di questi giorni» sostiene Riccardo Capitanio, presidente regionale e provinciale (oltre che vicepresidente nazionale) di Federmoda Confcommercio «ha convinto ancora qualcuno a sfruttare l'occasione del prezzo decisamente conveniente e, pur non rifacendosi il guardaroba, ne ha approfittato per l'acquisto dell'ultima ora».

Un tassello ulteriore, quello dell'acquisto in saldo spinto dal freddo, che non fa altro che confermare la buona propensione dei saldi che vanno a consuntivo. «Diciamo che in termini di vendite siamo nell'ordine di un 8% in valore» continua il presidente degli operatori del fashion associati all'Ascom Confcommercio «mentre risulta invariato l'indice di vendita. Questo significa che il numero di pezzi per scontrino non cambia ma, in compenso, si acquistano capi più costosi e più di qualità in un'ottica green che privilegia il capo più duraturo grazie al buon tessuto e alla buona fattura».

Ci sono poi altri due aspetti che inducono ad archiviare i saldi invernali col segno positivo. «Le persone che sono entrate in negozio» conclude Capitanio «hanno comprato di più e sono uscite di meno senza acquisti. Il secondo aspetto, forse ancora più interessante in chiave futura, è che sono aumentate, anche di molto, le visite dei siti geolocalizzati nel territorio per poi concludere il processo d'acquisto in negozio. Una conferma dell'importanza dell'online come driver verso l'offline e del fatto che non bisogna aver paura dell'innovazione. Semmai va governata e sfruttata a nostro vantaggio».

# Ultimo giorno di saldi: privilegiati i capi più costosi, affluenza invariata nei negozi

**SECONDO FEDERMODA IL BILANCIO È POSITIVO, MENTRE LA PERCEZIONE DI CONFESERCENTI GUARDA A UNA LIEVE CONTRAZIONE L'ANALISI**

**PADOVA** Ultimo giorno per approfittare dei saldi invernali, aiutanti anche dal maltempo. In Veneto e molte altre regioni i saldi invernali si concludono nella giornata di oggi: cominciati il 4 gennaio in tutta Italia con un aumento delle vendite del 5% rispetto allo scorso anno. Per l'80% degli italiani, i saldi hanno rappresentato un'occasione per fare "affari" e per acquistare articoli che non si sarebbero potuti permettere, con la partecipazione alle compere di due famiglie venete su tre.

Il freddo pungente degli ultimi giorni sembra essere stato propizio per i commercianti che hanno visto un'affluenza maggiore rispetto al solito in vista dell'ultimo giorno di saldi: «Il tempo di questi giorni - ammette Riccardo Capitanio, presidente regionale, provinciale e nazionale di Federmoda Confcommercio - ha convinto ancora qualcuno a sfruttare l'occasione del prezzo decisamente conveniente e, pur non rifacendosi il guardaroba, ne ha approfittato per l'acquisto dell'ultima ora. Diciamo che in termini di vendite siamo nell'ordine di un 8% in valore, mentre risulta invariato l'indice di vendita. Questo significa che il numero di pezzi per scontrino non cambia ma, in compenso, si acquistano capi più costosi

e più di qualità in un'ottica green che privilegia il capo più duraturo grazie al buon tessuto e alla buona fattura».

Sembra dunque che i saldi invernali possano dichiararsi conclusi in positivo, dovuto principalmente anche a due ulteriori aspetti, secondo quanto dichiara Confcommercio: in primis l'alta percentuale di persone che è uscita dai negozi avendo effettuato almeno un acquisto; in secondo luogo, si è verificato un aumento non trascurabile delle visite ai siti geo localizzati nel territorio che ha visto poi la conclusione del processo d'acquisto in negozio. «Una conferma - aggiunge Capitanio - dell'importanza dell'online come driver verso l'offline ed una conferma che non bisogna aver paura dell'innovazione. Semmai va governata e sfruttata a nostro vantaggio».

## A RILENTO

Una conclusione dei saldi che presenta una seconda faccia della medaglia, secondo le dichiarazioni del presidente di Confesercenti del Veneto Centrale Nicola Rossi: «Si è concluso il periodo dei saldi invernali 2023 e molti esercenti padovani non si professano particolarmente soddisfatti dell'andamento delle vendite. Dopo un inizio in linea con gli anni precedenti, in cui le vendite sono state molto buone dei primi 3-10 giorni, le ultime settimane sono andate a rilento. Due mesi in cui l'affluenza è rimasta in media invariata rispetto all'anno scorso ma che non si è tradotta in un medesimo guadagno: il 52% delle testimonianze raccolte, dichiara di aver registrato una diminuzione circa del 10%

degli incassi rispetto ai saldi invernali 2022».

Un andamento, secondo le indagini di Confesercenti, da attribuire al periodo di difficoltà economica generale che molte famiglie stanno affrontando ed è da correlare alle nuove abitudini di acquisto da parte dei clienti, che scelgono di comprare solamente dopo un'attenta indagine di mercato e fanno spese in modo sempre più ponderato, tagliando soprattutto le spese non strettamente necessarie. Sembra prendere piede, inoltre, un nuovo fenomeno chiamato "showrooming", ossia una tendenza diametralmente opposta a quella sperimentata da Confcommercio: il cliente sceglie di informarsi sul prodotto in negozio per poi comprarlo online, poiché venduto ad un prezzo più conveniente, una pratica che si rivolge principalmente ai prodotti "da provare" come calzature e abbigliamento.

«Una pratica che vale per i prodotti "da provare" come abbigliamento o calzature - conclude Rossi -, ma anche per tutti i prodotti che si desidera vedere dal vivo o per cui è preferibile avere una consulenza preparata sul prodotto. Inoltre, abbiamo avanzato più volte le perplessità legate alla data di inizio. Per la maggior parte dei commercianti la data dei saldi andrebbe posticipata rispetto all'inizio della stagione. Oggi, perciò, invitiamo tutti i consumatori ad approfittare dell'ultima giornata di sventite, sicuramente non mancheranno buone occasioni per gli ultimi articoli della stagione invernale da sfruttare in questi ultimi giorni di freddo».

**Alberto Degan**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## CONFCOMMERCIO L'invito da parte del vicepresidente di 50&amp;Più

## "Non demonizzate il contante"

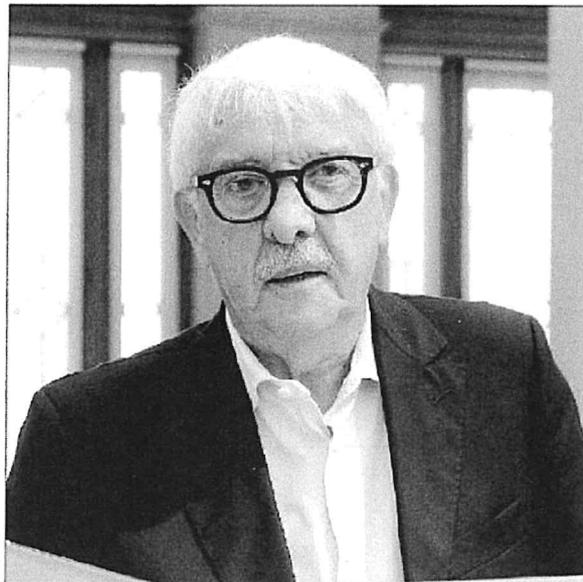
ROVIGO - A quasi un mese dall'avvio dei saldi invernali, il vicepresidente vicario di Confindustria, Giovanni Vianello, presidente provinciale dell'associazione 50&Più, affronta il dibattuto tema dell'uso del contante per gli acquisti al posto della cosiddetta moneta elettronica.

"Il contante è lo strumento di pagamento dominante nell'area dell'euro - spiega il proprio punto di vista - la netta maggioranza dei pagamenti quotidiani è effettuata utilizzando banconote o moneta. Il contante è inoltre essenziale per l'inclusione dei cittadini socialmente vulnerabili, come gli anziani o le fasce della popolazione a più basso reddito".

La Unione europea ha introdotto un tetto al contante a 10mila euro, una norma che rientra all'interno del pacchetto anti-riciclaggio discusso in Parlamento europeo. La soglia, fissata per ridurre il riciclaggio di denaro potenzialmente "sporco", è fissata a 10mila euro. Si tratta di un limite massimo che tutti gli stati membri dovranno adottare. E il governo italiano - ricordano dall'associazione - ha lasciato invariato il provvedimento inserito nella manovra di bilancio e la soglia all'uso del contante per il 2023 è di 5mila euro, invece di quanto previsto dal precedente governo che avrebbe voluto fissare ad euro 2mila, o addirittura abbassarlo a mille euro, il tetto per l'uso del contante negli acquisti.

"E' bene ricordare che la norma al tetto dell'uso del contante riguarda soprattutto l'anti-riciclaggio e non comprende le considerazioni fatte negli ultimi anni sulla riduzione dell'uso del contante per contrastare l'evasione fiscale", conclude Giovanni Vianello.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giovanni Vianello, presidente dell'associazione 50&Più

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3033

