

Promozioni dappertutto, ma acquisti scarsi

La modifica delle norme sui saldi di fatto ha anticipato le svendite al 1° gennaio: «Con l'arancione, senza forestieri, è tutto inutile»

VIAREGGIO

I saldi sono stati posticipati a fine mese a causa del Covid ma, per la prima volta si possono fare vendite promozionali nei 30 giorni prima degli sconti di fine stagione. Quindi, di fatto, dal 1° gennaio ci sono le svendite a saldo, ma non sembrano aver aiutato granché il commercio viareggino. Colpa anche della lotteria tra giallo, arancione e rosso, che limita le presenze dei forestieri.

«Le promozioni — afferma Piero Bertolani, presidente viareggino di Confcommercio — per ora non hanno smosso più di tanto. Le limitazioni Covid in un'area sovradimensionata commercialmente come Viareggio, fanno la loro parte. I weekend gialli sarebbero diversi ma, se come sembra anche il prossimo saremo arancioni, diventano fondamentali gli aiuti basati sui cali di fatturato. Evitiamo gli errori dei scorsi, limitando l'accesso ai centri commerciali naturali per non penalizzare lo shopping e le persone stesse». «Dal 7 — dice Andrea Stagi dell'omonimo negozio — siamo partiti con le promozioni. Giovedì e venerdì, con la zona gialla, un po' di movimento c'è stato. Poi subito un netto calo. Basta vedere i parcheggi in Passeggia-



Saldi dal 30: ma di fatto nei negozi di abbigliamento ci sono già sconti fino al 50%

ta: oggi pressoché vuoti, nei due giorni precedenti non era così. Il nostro settore è allo stremo, speriamo di tornare gialli da lunedì compresi i fine settimana. Altrimenti sarà un dramma».

Dalla Passeggiata al centro la situazione non cambia. «Abbiamo riaperto solo da due giorni — afferma Laura Tartaglia di Isabel — e sicuramente qualche promozione la faremo, anche se aspettiamo l'evolversi della situazione. Solo venerdì si è visto un po' più di movimento, questi continui cambi di colore di certo non ci agevolano. Siamo, nostro malgrado, su un'altalena.

Poi se ridiventiamo gialli è un bene, però il sabato pomeriggio che per noi è una giornata di lavoro, ritrovarci arancioni non lo è affatto. La domenica noi, a differenza della Passeggiata, siamo chiusi ma il sabato pomeriggio no. E per chi lavora sarebbe il giorno perfetto. Anche per-

INSODDISFAZIONE GENERALE
I negozianti soffrono le limitazioni imposte nei weekend: «E poi chi ha la certezza che anche a febbraio ci lasceranno aperti?»

ché notiamo che i clienti non hanno paura a entrare nei negozi e sono molto rispettosi delle norme anti Covid: questo è un bene». «Di fatto — commenta Piero Balbusso di Forte's — faccio promozioni tutto l'anno, avendo il negozio con capi fine serie. Qualcosa si muove, ma chi compra lo fa solo per necessità. In più l'uomo è già di per sé più parsimonioso nell'acquisto di vestiti rispetto alla donna, e questo oggi si vede ancora di più. Sicuramente sarebbe stato meglio far partire i saldi subito dopo la Befana come gli altri anni. Così avremmo accontentato i clienti da una parte, che finché non vedono scritto sconto sono convinti di comprare successivamente a miglior prezzo. Inoltre, non è mica detto che a febbraio potremo tenere aperto».

Sempre in centro Nicola Cinquini di "Diamoci del Tu" dice: «Qualcosa si muove ma è sempre molto tranquillo, nella norma. Per il momento facciamo promozioni del 30%, e notiamo che si vende di più, seppur in leggera forma, l'abbigliamento femminile che maschile. Comunque questi sono mesi in cui, ormai da un anno, viviamo nella piena incertezza».

Alice Gugliantini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fratelli d'Italia

«I Comuni devono aiutare le attività»



«Troppe aziende non ce la faranno neppure con i saldi, le istituzioni locali facciano la loro parte». E' la richiesta di Christian Marcucci per l'emergenza economica Covid: «Ormai siamo allo sbando. In questo periodo ci sono i saldi, molti titolari sanno già che non riusciranno a guadagnare, perché anche se riuscissero a vendere totalmente le merci, dato i forti sconti, recupererebbero solo le spese vive. In caso contrario rischiano invece di non riuscire a pagare neanche i fornitori, mettendo in difficoltà le varie filiere. La scarsa chiarezza dei decreti ha creato paura nelle persone che non vanno più neanche nei negozi che si ritrovano in difficoltà anche a pagare le utenze».

Marcucci è critico: «Il governo si vanta di aver dato i ristori, che sono considerati spiccioli per l'effettivo bisogno. In Versilia è palpabile l'insoddisfazione di una situazione di bilico, il non sapere se vale la pena rimanere aperti o chiudere l'attività, aumentando la disoccupazione. Senza considerare tutte le attività appena aperte, prima dell'avvento del Covid-19, che non sono rientrate nemmeno in uno dei decreti ristori. Le attività ora come non mai hanno bisogno di sostanza, perlomeno del riconoscimento del 70% del fatturato dell'anno precedente: le istituzioni locali però non possono rimanere indifferenti rimettendo responsabilità al Governo ma devono riconoscere maggiori agevolazioni che non possono tradursi nella semplice liberalizzazione del suolo pubblico per bar e ristoranti. Viareggio purtroppo può arrivare a un'ecatombe commerciale dopo le già tante chiusure che si sono verificate nel centro città».

La finanza del Covid

«Attenzione agli scoperti di conto Le banche bloccano i prestiti»

Moratoria di 700 milioni di mutui in scadenza a giugno «Le aziende sopravvivono con l'aiuto dei professionisti»

VIAREGGIO

Resistenza contro rigidità, speranza contro inflessibilità. È questo il consiglio che Gianfranco Antognoli, presidente di Concredito dà a privati ed esercenti alle prese con le nuove norme bancarie imposte dall'Unione europea dal 1° gennaio, relative agli scoperti e al blocco delle operazioni.

«C'è una banca a Viareggio che ha negato un finanziamento di liquidità, garantito al 90% dallo Stato, quindi con un rischio solo del 10%, a un'azienda agricola che, in piena pandemia, conti-

nua a dare lavoro a cinque persone. Tutto per uno scoperto di conto di sette euro di un conto che aveva generato automaticamente le spese di chiusura», spiega Antognoli.

Con questa inflessibilità delle banche, la nuova normativa europea sul default si cala nella realtà di Viareggio e della Versilia come una falce. «Un bar della Passeggiata o di via Regia — osserva Antognoli — che ha un piccolo scoperto che perdura per 90 giorni diventa un cattivo pagatore ed entra nella cosiddetta black list, perdendo la possibilità di accedere a qualsiasi finanziamento. In poche parole si è costretti a chiudere». Ma ci sono alcuni accorgimenti da tenere per navigare in queste nuove acque: «Bisogna rispettare le scadenze ed evitare arretrati nei pagamenti. Questo però



Gianfranco Antognoli, consulente del sistema finanziario

non basta: è necessario pianificare entrate e uscite, anche se nelle piccole imprese si tengono più d'occhio gli affari che il conto corrente, verificare i saldi dei conti e delle carte di credito che possono creare un possibile scoperto ed evitare di ricorrere a troppi prestiti. Purtroppo c'è la tendenza ad acquistare a rate e troppi prestiti contemporaneamente possono dare pro-

blemi».

Si può poi sempre ricorrere alle associazioni dei consumatori, che assistono gratuitamente, e ai commercialisti. Una situazione, quella della normativa europea, che si combina con altri fenomeni: «Gli esercenti in questa situazione di difficoltà vendono, e forse anche svendono, le loro attività».

C'è poi la questione della scadenza delle rate. «A Viareggio — conclude Antognoli — ci sono 600-700 milioni di moratorie, cioè di rate di mutui che sono sospese per legge, ma che scadranno il 30 di giugno. Se fosse stato il 31 gennaio sarebbe stato un bagno di sangue. Resistere è la parola che gli operatori viareggini e versiliesi devono quindi tenere a mente. Deve essere una resistenza intelligente. Per questo è necessario rivolgersi a commercialisti e associazioni. È chiaro a tutti che è necessaria maggiore attenzione rispetto al passato. Solo così si può superare questo momento».

Melissa Aglietti

© RIPRODUZIONE RISERVATA