

Rassegna Stampa

La Sicilia

Domenica 1 Dicembre 2013 pagina 29

Natale, i commercianti sperano nella ripresa ma le forniture saranno "essenziali"

Prima domenica di dicembre: commercio no stop. Esercenti ai blocchi di partenza pronti a inaugurare la "grande cavalcata" che condurrà alle festività natalizie, "cancellando" giorni di chiusura e riposo settimanale. I commercianti, che già da alcuni giorni hanno iniziato ad allestire vetrine a tema con centinaia di idee regalo, sperano che, almeno il periodo natalizio, possa attenuare gli effetti di un anno disastroso sotto il profilo delle vendite.

A smorzare gli entusiasmi un'indagine svolta da Codacons, che rileva un calo nelle vendite, rispetto allo scorso Natale, che si aggirerà intorno al 7,5%, con una spesa media di 173 euro a famiglia comprensiva di: spese alimentari e piccoli doni. Abbandonati, dunque, atteggiamenti illusori e improntati all'ottimismo, i negozianti si calano nel periodo di crisi, attuando strategie che possano venire incontro alle esigenze di risparmio della clientela; ma che al contempo le tutelino da investimenti sproporzionati rispetto alle reali possibilità di guadagno.

Sandro Romano, presidente provinciale Confcommercio, così sintetizza lo spirito con cui i commercianti si accingono ad affrontare il periodo natalizio: «Siracusa è ormai diventata la capitale europea dei tributi. Le scadenze fiscali che attendono i contribuenti con l'inizio del nuovo anno daranno un'ulteriore pesante stangata agli acquisti. Di certo la strategia comune, adottata da un po' tutti gli esercenti appartenenti ai diversi settori merceologici, sarà quella di ridurre notevolmente i quantitativi e la tipologia di merce da acquistare dai fornitori; solo così si potrà essere competitivi sul mercato».

Alcune attività commerciali, confermando una tendenza che si era già evidenziata lo scorso anno, hanno iniziato ad applicare una scontistica che anticipa di ben un mese l'inizio ufficiale della stagione dei saldi; cercando così di attrarre quanta più clientela possibile, ma innescando una pericolosa spirale di vendita sottocosto, che rischia di travolgere l'intero settore.