

VareseNews

Via ai saldi, i commercianti “incrociano le dita”

Pubblicato: Giovedì 3 Gennaio 2019



Sabato 5 gennaio partono i saldi e sarà una gara “alla pari”: al nastro di partenza commercianti, grande distribuzione e colossi on line.

Un autunno non brillante per il settore calzature e abbigliamento della provincia di Varese (e non solo) e le responsabilità di un andamento davvero poco positivo sono abbastanza facile da individuare: lo shopping on line e ...il meteo.



«Abbiamo avuto un settembre ed un ottobre davvero caldi – dice **Giorgio Angelucci, presidente di Uniascom-Confcommercio e Federmoda oltre che storico commerciante varesino** (nella foto)- Abbiamo risparmiato in riscaldamento e non abbiamo speso soldi nell’abbigliamento: è stato davvero un periodo non semplice per il nostro settore, **ora speriamo nei saldi invernali**».

In realtà molti negozi praticano già sconti e promozioni da tempo, una scelta dettata dalla necessità di “sopravvivere” a una concorrenza spietata e difficile da contrastare: **«Gli acquisti on line ci stanno**

portando via grosse quote di mercato – spiega Angelucci – ed è difficile trovare una soluzione a questa tendenza che prende piede ogni anno di più.

Un'alternativa sarebbe che anche i piccoli negozi si attrezzassero e vendessero anche on line; certo non è semplice visto che richiede una vera specializzazione, ma in molti lo stanno già facendo. **Resta il fatto che la potenza di un negozio tradizionale sarà sempre inferiore rispetto a quello di aziende come Amazon o Zalando, per fare due esempi**».

Angelucci parla anche di una sperequazione fiscale: «Che questi colossi abbiano la sede legale all'estero, dove pagano meno tasse ed eludono il fisco, è noto da tempo ma l'Italia ha preso provvedimenti solo in tempi recenti. La web tax prevede un'imposta sulle vendite digitali del 3 per cento, un'imposta che dovrebbe colpire i giganti del web ma non credo sia sufficiente per riportare la situazione alla pari».

A tutto questo si aggiunge la concorrenza dei grandi centri commerciali ma anche di quelli più piccoli che ormai raggiungono i clienti "a casa", a colpi di sms mirati: «A distanza di anni ci sono ancora code per raggiungere i negozi del centro di Arese -conclude Angelucci. Detto tutto questo però, non voglio però che si pensi che la situazione sia fuori controllo; abbiamo ben chiaro quali sono i problemi: dobbiamo solo cercare strategie e muoverci in una direzione che "legga" il cambiamento del mercato».

di [Ro.Ber.](#)