

Saldi al via, Pedrali: «Bisogna ritrovare lo spirito di gruppo»



Diego Pedrali

I saldi sono alle porte e l'attesa da parte degli oltre 2 mila commercianti bergamaschi interessati alle vendite di fine stagione è alta, ma tra sms, sconti e promozioni anticipate c'è chi viola le regole per il cui rispetto ci si è tanto battuti: «Bisogna evitare le scorciatoie» suggerisce Diego Pedrali, presidente del Gruppo Abbigliamento e Calzature di Ascom Bergamo, membro del consiglio nazionale di Federazione Moda Italia. «Abbiamo conquistato, a suon di battaglie portate avanti dalla Federazione Moda Italia, una data unica di partenza dei saldi onde evitare frammentazioni nazionali ed è un peccato che ci sia oggi chi pratica sconti in un periodo vietato - continua Pedrali, titolare del «negozio di abbigliamento L'Uomo Più di Torre Boldone, dove peraltro si sottrae da imprenditore da oltre 30 anni al meccanismo degli sconti, rinunciando ai saldi - . Dobbiamo rispettare le scelte fatte in Regione. Otterremo risultati solo se tutti i commercianti si atterrano alle regole senza ricorrere a stratagemmi come e-mail, sms, telefonate per promuovere anzitempo gli sconti. Questi escamotages danneggiano quei commercianti che confidano nelle regole».

«Credo che per noi la ripresa sia ancora lontana e l'opportunità che ci viene offerta dai saldi è quella di dimostrare che il nostro settore, che risente più degli altri della crisi, può essere unito sia nei confronti dei singoli commercianti che dei clienti - continua il presidente del Gruppo Abbigliamento e Calzature -. La crisi pesa su tutti. In questi giorni, chiusa la fiera della moda Pitti Immagine, molti imprenditori inizieranno a fare acquisti per l'anno prossimo, già provati dal calo delle vendite e dal notevole impegno economico per i mesi a venire. E sconti con percentuali elevatissime - i più aggressivi via sms annunciano il -60% - non contribuiscono a salvare la stagione, né tanto meno a rafforzare la categoria, impegnata in un'infruttuosa lotta al ribasso del cartellino. Si stanno creando reazioni a catena e veri e propri effetti domino a danno delle stesse imprese che per timore sperano di risollevarla la stagione tagliando i prezzi. Ma l'autoriduzione dei propri margini - da cui non si scappa, tra tasse e contributi da versare - non contribuisce a risollevarla la stagione, e non fa che affossare l'intero comparto» continua il presidente.

Pedrali ricorda che ad essere contrari alle vendite promozionali, in base a quanto emerge dai sondaggi, sono sempre stati gli stessi commercianti, il 62,5% degli imprenditori Ascom partecipanti al questionario effettuato lo scorso anno. «Bisogna ritrovare coerenza e spirito di gruppo, a vantaggio della categoria. Per anni ci siamo battuti contro outlet e temporary shop ed ora negli ultimi tempi molti negozi hanno aperto loro stessi outlet, negozi special price e temporary». Il commercio abbigliamento-calzature sta perdendo pezzi e non c'è paese che non registri una chiusura, molte delle quali eccellenti e storiche: «Con i costi attuali di gestione di un negozio, sta proliferando l'ambulato, una scelta obbligata anche per molti dipendenti che si sono trovati senza lavoro. Il comparto dell'abbigliamento e calzature non ha tutele, come altre imprese del terziario. Dalla liberalizzazione delle insegne ognuno può aprire senza alcun requisito. Ma gestire un'impresa commerciale non è da tutti, come mostra l'elevato turn-over di vetrine. Dietro ad ogni saracinesca abbassata c'è una storia amara e ad ogni chiusura si perde un pezzo di città».