

# Commesse in tour con il deputato

## «Sempre aperti? Non conviene»

### E Confcommercio rilancia: «Posticipare l'inizio dei saldi»

**Lo shopping** Iniziativa del comitato «Domenica No Grazie», che invita l'onorevole pro liberalizzazioni Cimmino

#### Il caso della Sme

«Per noi è una questione etica, i nostri dipendenti la domenica stanno in famiglia»

#### Il parlamentare

«La crisi non si risolve lavorando meno ma di più, creando occupazione»

VENEZIA — Le commesse ieri hanno preso sottobraccio l'onorevole montiano e se lo sono portato in giro, per tutta la giornata, nelle aziende e nei negozi contrari alla liberalizzazione degli orari nel commercio. Per mostrargli concretamente, dalla viva voce degli imprenditori in un lungo giro, quali sono i sacrifici economici e affettivi a cui sono sottoposti i lavoratori.

Il tour, organizzato dal comitato «Domenica No Grazie Veneto», è durato tutta la giornata, fra negozi e centri commerciali delle province di Venezia e Treviso. È stato un uno contro tutti. L'uno, il sostenitore del decreto SalvaItalia che ha dato la via libera allo shopping festivo, è il deputato Luciano Cimmino di Scelta Civica, sbarcato ieri a Tessera direttamente da Roma. «Il nostro obiettivo è convincerlo che è un provvedimento sbagliato - dicevano dal comitato -, se gli stipendi rimangono gli stessi, un giorno in più di apertura non aumenta la capacità di spesa». La missione però non è riuscita. Ci ha provato Girolamo Carrer, direttore della Sme di Marghera, che ha scelto la politica delle chiusure domenicali: «Per sostenere davvero le aziende bisogna abbassare i costi, non aumentare i giorni

di lavoro. Per noi è una questione etica, i nostri dipendenti lavorano più sereni e possono passare del tempo con le loro famiglie».

Poi è toccato a Carlo Uccelli, titolare di un negozio al Valcenter di Marcon: «Il centro commerciale è sempre aperto e noi ci dobbiamo adeguare, ma non possiamo sostenere le spese del personale 7 giorni su 7». Uno pensa ai soli negozi di abbigliamenti e alle catene di arredamento, ma anche negli alimentari la concorrenza è diventata spietata. Lo spiega Riccardo Zanchetta, del caseificio omonimo a Casale sul Sile. «La domenica i discount fanno sconti e promozioni - ha detto al parlamentare -, e ci ci rimette è chi vuole rispettare i giorni di riposo». Al coro dei contrari si sono aggiunti Roberto Aggio, imprenditore di Resana, l'azienda trevigiana Sorelle Ramonda e la cooperativa Tonio, di Consio, sempre nella Marca - altri partecipanti al tour.

Non è mancato l'appoggio della chiesa, con la presenza cordiale ma combattiva del parroco di Dese (Venezia) don Enri-

co Torta, anche lui nel pullmino delle commesse ribelli: «La domenica è il giorno della famiglia e della qualità delle relazioni, il supermercato non è un luogo d'incontro e socialità». Tutti a portare diverse e coerenti opposizioni alle liberalizzazioni.

«La crisi non si risolve lavorando meno ma lavorando di più e creando occupazione, se non c'è possibilità di aumentare le vendite entrano in crisi i negozi e le attività produttive - ha risposto Cimmino -. Le famiglie devono essere supportate da entrate economiche. Noi difendiamo il SalvaItalia, ma non è detto che non possano esserci ragionevoli correttivi». E come prevedibile, alla fine, le due parti non hanno trovato un accordo e ognuno è rimasto sulla sua posizione. Erano andate fino in commissione parlamentare, le commesse di «Domenica No Grazie» guidate dalla trevigiana Tiziana D'Andrea, con la proposta di ridurre le aperture festive a 12 nell'arco di un anno, trovando l'appoggio del solo Movimento 5 Stelle. Ma il montiano Cimmino mette un freno: «Fra 12 e 52 ci sono delle vie di mezzo». Il deputato, imprenditore del ramo abbigliamento, ha sottolineato che su una questione sarà necessario intervenire: spo-

stare di un paio di settimane la data di inizio dei saldi. Una riflessione aperta ieri anche da Confcommercio: «Bisogna posticipare la data per dare più respiro alle imprese, introducendo più campionari nell'arco dell'anno», ha detto il presidente regionale della federazione moda Giannino Gabriel. Confcommercio ha presentato il bilancio dei primi due week end di saldi e, nonostante una leggera flessione rispetto al 2013, è andata meglio di quanto previsto. Anzi, le svendite potrebbero concludersi con qualche punto in più, pur restando in negativo. I prodotti preferiti dai veneti sono borse, accessori e maglieria; nelle città turistiche le griffe hanno venduto bene soprattutto fra clienti dell'Est Europa, asiatici e sudamericani.

In quanto a presenze, sono aumentate quelle nei centri storici e calate quelle negli outlet («A Novanta non c'è più la ressa degli scorsi anni» riferisce Confcommercio). Nelle periferie e nei piccoli comuni, però, ci sono state perdite anche del 20%.

**Silvia Madiotto**





**Shopping** Molte commesse sono contrario alle aperture domenicali dei negozi