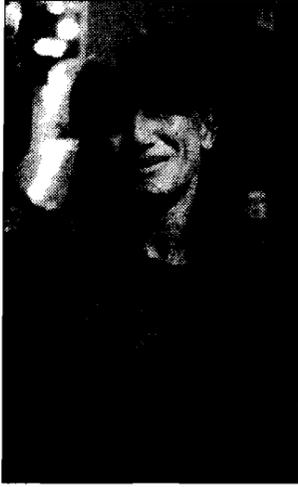


Un giro di opinioni tra Assisi e Bastia Umbra. D'obbligo gli sconti almeno del 50%

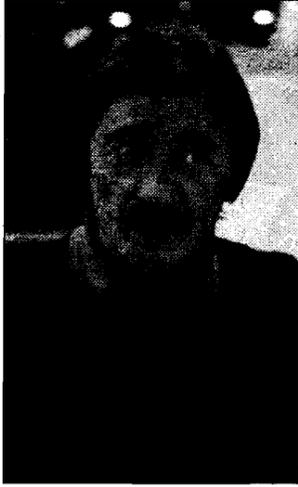
Stagione dei saldi senza trionfo

L'abbigliamento registra i risultati migliori ma non c'è stata la "corsa"

ASSISI - Sarà la crisi economica, il calo di presenze, ma nel comune serafico i saldi funzionano poco. La critica maggiore, secondo i commercianti, sono i tempi: sono arrivati alla fine delle feste natalizie. "I saldi hanno un senso se servono veramente a terminare gli stock, quello che resta in magazzino alla fine della stagione - spiega **Manuela Mariani** del negozio di abbigliamento "Fiori di Tiglio" - secondo il modo in cui i saldi sono effettuati oggi, lo stesso capo a distanza di due giorni si paga la metà". Lavorare con le persone del posto sembra essere la linfa vitale di attività che scelgono di non dedicarsi ai souvenir; soprattutto in centro, i negozi di abbigliamento e accessori risentono della mancanza di presenze e del turismo sempre più "mordi e fuggi". "Subito dopo la fine delle feste, le presenze sono crollate - dice **Marcella Dominici** da "Studio", attività di oggettistica, accessori per la persona e la casa - questo provoca un blocco dell'attività, in un periodo che normalmente non è tra i più rosei per le vendite". Una politica di saldi forti è riuscita invece a far tenere il negozio di abbigliamento "Nikita Assisi": "Non è andata malissimo, ma le vendite si sono concentrate dopo il Natale, con il prezzo scontato - dice **Adriana Scarpelloni** - però abbiamo dovuto fare subito sconti forti, il 50%, mentre nelle altre stagioni si cominciava con il 20, 30%. Bisogna accontentarsi, anche perché negli ultimi anni la città è andata sempre più impoverendosi, a causa di scelte sbagliate". Chi sembra aver approfittato di più dei saldi sono i clienti, che hanno aspettato



Marisa Apostolico



Angelo Carena



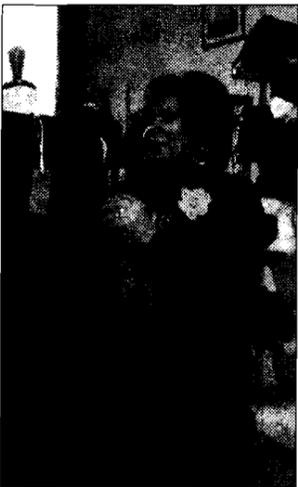
Francesca Bianchi



Franco Monacchia



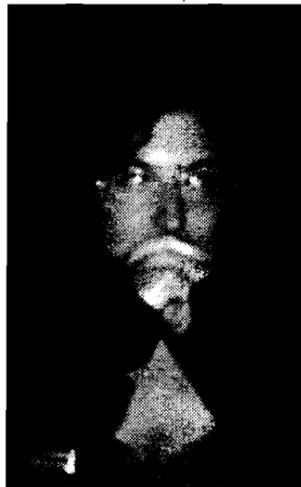
Marcella Dominici



Adriana Scarpelloni



Manuela Mariani



Caterina Carli

a fare i acquisti fino all'arrivo degli sconti. "Ho comprato molto in saldo - dichiara **Caterina Carli** - aspettando che passasse il periodo di Natale. E' possibile acquistare capi di qualità alla metà del prezzo dopo poco, è meglio avere un po' di pazienza".

Anche a Bastia Umbra, dopo la prima settimana, l'effetto saldi sembra essersi mitigato. "Nei primi giorni di gennaio c'è stato il

cliente a caccia di offerte sui pezzi stagionali" considera **Angelo Carena** di Carpel "ma in fondo la mia attività non vive proprio del periodo di sconti; ho la fortuna di vantare clienti abituali che mi se-

guono oramai da anni". Una punta di difficoltà rispetto al solito l'ha riscontrata invece **Marisa Apostolico** di "Righi": "Rispetto agli anni precedenti, il flusso di clienti, sostanzioso nei primi giorni degli saldi, si è leggermente arrestato. Complessivamente diciamo che i clienti del saldo sono stati un 40%, rispetto a un 60% di persone che si servono abitualmente da noi. Comunque, considerando il clima generale di crisi, si può dire che le vendite sono state buone". Opinione leggermente differente di **Franco Monacchia** di "Memmo": "Sebbene continui a rinnovarsi nel tempo, la nostra clientela è sostanzialmente abituale. Tuttavia, c'è da ammettere che dicembre non sia andato proprio benissimo e che, invece, i saldi abbiamo registrato un lieve incremento di flusso dei clienti rispetto agli altri anni. Nessuna soddisfazione quindi per le cassandre che volevano difficoltà di vendita a tutti i costi. Nella complessità dei clienti del saldo, posso testimoniare la presenza di un 20% di stranieri". Stagione di saldi regolare secondo **Francesca Bianchi** di "Forma", che rivela addirittura di approfittare del periodo degli sconti per introdurre i nuovi arrivi: "Spesso i clienti entrano attratti dai prezzi ribassati e poi escono dal negozio con un capo della nuova collezione".

Valentina Antonelli
Alberta Gattucci

Gualdo Tadino Paciotti e Morrone verso le primarie Il centrodestra presenta i due sfidanti

GUALDO TADINO - Una presentazione a colpi di fioretto, nel segno di un rispetto e di una stima reciproci che è stata manifestata sin dalle prime battute, ben lontano dagli eccessi delle primarie americane dove i candidati si combattono a colpi di mannaia. Così si può sintetizzare la presentazione dei due candidati alle primarie del centrodestra fissate al 1 marzo: Roberto Morrone e Fausto Paciotti. Quarantasettenne il primo, capogruppo del Pdl in consiglio comunale, quarantaseienne il secondo, imprenditore e nuovo della politica. A presentarli i coordinatori di Forza Italia, Paolo Cappelletti, An, Stefania Fumanti, e

lista civica, Roberto Cambiotti, che rappresentano i partiti che hanno aderito alle primarie insieme alla Destra. Assente ieri Marco Rogo, in sala consiliare era presente anche l'esponente del gruppo misto, Erminio Fofi. Nella sua introduzione Cappelletti ha dato alcune indicazioni tecniche per lo svolgimento delle primarie, che garantiranno la massima partecipazione dei cittadini che vorranno votare, definendo le stesse primarie "un pietra miliare per Gualdo, primarie vere con due candidati e due programmi, un simbolo di vera democrazia per indicare il candidato che potrà rappresen-

tare al meglio il cambiamento della città". Dal canto suo Stefania Fumanti ha voluto rimarcare il sostegno pieno al candidato che vincerà le primarie per le quali ha auspicato una partecipazione importanti. Ad An ha fatto eco la lista civica TupG che ha ribadito come è stato stabilito un regolamento che fissa norme per lo svolgimento della campagna elettorale, previsti anche momenti comuni, e primarie. La parola è passata quindi ai candidati, i cui programmi si approfondiranno meglio nei prossimi giorni. In estrema sintesi Roberto Morrone ha dichiarato di voler puntare su tre punti di fondo sviluppo economi-



La presentazione in Comune. Al centro Cappelletti, alla sua destra Paciotti e Cambiotti e alla sua sinistra Morrone e Fumanti

co-sicurezza-ridare un'identità alla città. Gli ha fatto eco Fausto Paciotti rilanciando su un tema unico che racchiude anche questi fattori "puntare sulla qualità della vita". Sostanzialmente in linea le scelte dei due candidati per quanto riguarda le cave, ci è sembrato di cogliere due no secchi alla

loro riapertura, così come per il futuro del "Calai" entrambi non hanno escluso possibilità di apertura al privato sottolineando comunque dei ritardi e del tempo perso in questi anni di non decisione. Programmi che saranno sicuramente approfonditi in questo mese di campagna elettorale.

IL MIO SINDACO

Le primarie del

CORRIERE DELL'UMBRIA

Vota il tuo candidato

al Comune di GUALDO TADINO

I tagliandi vanno inviati a: Corriere dell'Umbria redazione provincia
Via Pieveola, 166 F/2 - 06128 PERUGIA

IL MIO SINDACO

Le primarie del

CORRIERE DELL'UMBRIA

Vota il tuo candidato

al Comune di BASTIA UMBRA

I tagliandi vanno inviati a: Corriere dell'Umbria redazione provincia
Via Pieveola, 166 F/2 - 06128 PERUGIA