

CRISI AL COLPO DI CODA

IL 2018 E' PARTITO CON IL FRENO TIRATO AL CALO QUASI FISILOGICO DI FEBBRAIO E' SEGUITA UNA FASE DI STANCA CHE HA TOCCATO AD APRILE UN ALTRO MESE CRITICO: E GIUGNO E' IMBALLATO



NEGOZI: SEMESTRE NERO

Affari fermi, sconti anticipati, sale l'allarme

di ALBERTO PIERINI

Le opinioni

Confcommercio

«I CONSUMI faticano a riprendere e alcuni settori pagano perfino il clima» conferma la vicedirettrice Catiuscia Fei. «Il problema è la sfiducia sociale che si respira in giro» insiste la presidente Anna Lapini



Confesercenti

«SIAMO preoccupati» ammette il direttore Mario Checchaglini. «E stiamo cercando di capire fino a che punto si profili come disaffezione rispetto agli esercizi tradizionali a favore di altri tipi di vendita».

I **SEGNALI** sono quelli classici della febbre: gli sconti anticipati, le occasioni di fine serie, le ristrutturazioni concentrate alle porte dell'estate. Tra cui casi eclatanti, come Ovs, uno dei giganti del centro: rimarrà chiuso dal 15 luglio fino a tutto agosto. Ma poi riaprirà, assicurano fonti dell'azienda, si tratta solo di un restyling completo dell'attività. Che non lascia ma raddoppia. E invece sullo sfondo c'è chi lascia davvero.

Ai fianchi del Corso a spogliarsi come una barbabietola sono le vie laterali fino alle periferie. Anche se poi la crisi è uguale per tutti. «E' una fase di difficoltà - conferma dall'associazione commercianti il vicedirettore Catiuscia Fei - e il segnale ci arriva da tanti nostri operatori». «Siamo preoccupati: ora il problema è capire se si tratti di una disaffezione strutturale ai soli punti vendita» si chiede alla Confesercenti il direttore Mario Checchaglini.

Dopo la frenata di inizio anno, in media storica almeno fino a febbraio, e la gelata di aprile, ora la conferma che l'asticella dei consumi continua a battere bandiera bianca. Nei fatti un semestre nero, di quelli con i quali è dura perfino fare i conti. Se ripresa da maggio in poi c'è stata è semmai sull'altro fronte: quello della ristorazione e dei locali. Che non a caso continuano a moltiplicarsi in serie.



I DUE POLI La ristorazione è il settore che ancora regge meglio: meno il commercio tradizionale (sopra). A sinistra Anna Lapini (Ascom)

E soprattutto hanno tempi di rotazione molto brevi: sono pochi i casi di ristoranti o trattorie che non trovino nell'arco di qualche mese un successore. Diverso il quadro dell'altro commercio.

SEGNALI sostanzialmente positivi, ma con prudenza, arrivano dal mondo low cost e dai suoi giganti: da Zara a Stradivarius non si registrano flessioni, almeno così drastiche. E il Corso malgrado tutto ha ancora una rotazione abbastanza veloce di spazi. Intorno no. Ci sono vuoti che faticano a riempirsi anche dopo anni, c'è la crisi ormai

prolungata delle gallerie.

«**IL FENOMENO** si concentra - insiste Checchaglini - soprattutto nei piccoli negozi, l'anello debole della rete». E dunque reggono i più grandi, dal centro ai non luoghi. E una crisi che ora si va a saldare anche con le date dei saldi. «Il tempo è stato inclemente fino a pochi giorni fa: e ora i consumatori aspettano la stagione degli sconti per concentrare le spese». Giugno, insiste Catiuscia Fei, anche nel recente passato ha pagato dazio al tempo e ai saldi sempre più anticipati. ma fino a quando gli eserci-

zi rimarranno a galla vendendo a prezzi ridotti del 20 o del 30%? E in questa fase non sembrano esistere isole felici: perfino l'intimo o il balneare lamentano nel migliore dei casi una stagnazione. Mentre in tutto il centro si moltiplicano liquidazioni di fine attività o di ristrutturazione che rischiano di svuotare per gli altri anche gli effetti benefici dei saldi.

Il timore? Che stia crescendo il nemico online. Ci sono commercianti che provano a seguire l'ondata, affiancando alle vendite dirette quelle a distanza: ma anche in questo campo sono i giganti a prevalere, forti di investimenti sia sul personale specializzato che sulla rete, che sarà pure democratica ma affossa i più piccoli tra le pieghe dei motori di ricerca.

«Però il dato nazionale si muove intorno al 6-8% di vendite su Amazon: al massimo è una concausa» obietta la presidente di Ascom Anna Lapini. «Semmai a pesare è un'incertezza globale, sociale e politica: anche chi ha lavoro sa che perdendolo non lo ritroverà».

E se taglia qualcosa taglia i consumi, ma lasciando angoli di socializzazione (ristoranti o vacanze) che invece tutela». Nei fatti un clima pesante. Nelle grandi città se vai in un negozio a provarvi un paio di scarpe paghi una «cauzione» di 5 euro, nel rischio che tu lo faccia solo per ordinarlo via internet. Legittima difesa. Ma dietro le vetrine cresce la solitudine