

5 settembre 2022

8

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 5 SETTEMBRE 2022

Il commercio

Il carrello della spesa si svuota



Dati Istat

*I prezzi continuano a salire
L'incremento annuo è dell'8,4%*

Nei dati provvisori diffusi dall'Istat relativi ad agosto cresce dello 0,8% rispetto a luglio e dell'8,4% su base annua l'indice nazionale dei prezzi al consumo. L'accelerazione annua dell'inflazione è dovuta sia ai rincari energetici (a cui crescita passa da

+42,9% di luglio a +44,9% di agosto) sia agli aumenti dei beni alimentari lavorati (da +9,5% a +10,5%) e dei beni durevoli (da +3,3% a +3,9%). Registrano, invece, un rallentamento i prezzi dei servizi di trasporto (da +8,9% a +8,4%).

L'"inflazione di fondo", al netto degli energetici e degli alimentari freschi, accelera da +4,1% a +4,4% e quella al netto dei soli beni energetici da +4,7% a +4,9%. Accelerano i prezzi dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona (da +9,1% a +9,7%). M. DEL.

1,8%



Calano le vendite al dettaglio

Aggiugno si stima una flessione congiunturale per le vendite al dettaglio (-1,1% in valore e -1,8% in volume). Le vendite dei beni non alimentari calano sia in valore (-2,2%) sia in volume (-2,5%), mentre per i beni alimentari si registra un aumento in valore (+0,4%) e una diminuzione in volume (-0,8%)

«Uniti in un gruppo d'acquisto siamo più forti con i grossisti»

Federmoda

Oscar Riva è il presidente della categoria a Lecco. È titolare di un negozio di calzature

Nel suo negozio di calzature nel centro di Lecco Oscar Riva, che è anche presidente provinciale di Federmoda-Confcommercio, ci dice che «sulle vendite autunnali sarà inevitabile un ritocco dei

prezzi per almeno il 10%, in linea - afferma - con quanto più o meno faranno anche i miei colleghi del settore».

Riva spiega che in estate non ha applicato aumenti in quanto i prodotti venduti arrivavano da approvvigionamenti di un anno fa, che ancora non risentivano dei folli rincari su materiali, trasporti ed energia che sarebbero arrivati poco dopo. Rincari che, appunto, si faranno sentire ora

nelle nuove vendite e ancor più, afferma Riva, «sui prezzi della prossima estate, cioè sulla merce che andremo a comprare nei prossimi mesi gravata da tutti i problemi sugli aumenti dei prezzi che stiamo vivendo».

Riva aggiunge che riesce, da anni, a difendere la propria competitività dei prezzi continuando quella tradizione iniziata mezzo secolo fa da suo padre, pioniere nella costituzione



Oscar Riva, Federmoda

di gruppi d'acquisto con cui presentarsi da produttori e grossisti con maggior massa critica per spuntare il miglior prezzo e, magari in tempi diversi da questi, anche ottenere i migliori margini sulle vendite in negozio.

Il negozio di Riva, realtà storica nella realtà del commercio locale, non ha abbandonato lo strumento dei gruppi d'acquisto, importanti, oggi, per calmerare i prezzi ai clienti. Riva è oggi parte di un grande gruppo costituito da oltre un centinaio di negozianti di calzature, uno dei quattro-cinque gruppi d'acquisto esistenti in Italia «con cui riusciamo a fare massa negli ordini e quindi ad applicare

sconti ai nostri clienti». I negozianti locali della moda si preparano alla stagione autunnale, solitamente quella in cui si realizza il maggior fatturato dell'anno e che oggi arriva dopo un'estate che a Lecco sembra essere andata bene grazie al forte ritorno di turisti stranieri, seguita dai saldi «che sono stati solo in leggero calo rispetto all'anno scorso - afferma Riva - ma solo nelle zone non turistiche della provincia. Oggi - conclude - siamo preoccupati per gli effetti che i rincari delle bollette di elettricità e gas avranno sulle nostre attività ma soprattutto per l'impatto dei costi energetici che subiranno le famiglie e quindi i nostri clienti». M. DEL.

5 settembre 2022

«Tra gli operatori c'è collaborazione E cresce il territorio»

L'imprenditrice

Silvia Nessi è titolare di un ristorante e hotel a Mandello: «Un'estate molto positiva»

«Abbiamo avuto un'ottima estate turistica. Hanno lavorato al massimo sia i ristoranti sia gli alloggi, gli alberghi, le case vacanza le quali rispetto al 2019 pre-Covid sono raddoppiate in numero a dimostrazione della richiesta sensibilmente elevata. Ma siamo tutti distrutti dall'intensità del lavoro a causa di una drammatica mancanza di personale».

Silvia Nessi, componente della giunta di Confcommercio per il turismo e ricettività, imprenditrice del settore e anche assessore con delega al Commercio e turismo a Mandello, parla con entusiasmo della rinascita registrata quest'anno dal turismo sul lago soprattutto per il ritorno degli stranieri e anche della forte collaborazione che si è stabilita fra le imprese locali dell'accoglienza «che finalmente hanno superato diffidenze e gelosie e hanno capito che si deve stare uniti per tenere i clienti sul territorio».

Una collaborazione che si traduce nell'aiuto attraverso gruppo sui social dove, ad esempio, chi riceve una richiesta di prenotazione per una camera d'albergo senza poterla soddisfare chiede disponibilità ai colleghi albergatori. «Accade ogni giorno e si trova sempre una soluzione - afferma Nessi - perché ormai è acquisito che non ci si ruba il lavoro lo si fa crescere. Così quel cliente resta sul territorio dove utilizza negozi, servizi, bar e ristoranti a vantaggio di tutti».

Qui Nessi parla da imprenditrice, titolare dell'hotel e ristorante «Mamma Ciccìa» a Man-



Silvia Nessi, imprenditrice

dello, di iniziative di cui è promotrice e che si aggiungono a quelle che per il settore mette in campo come assessore. Una su tutte, il museo diffuso che parte in questi giorni in concomitanza con il moto raduno che si inaugura questa settimana, con cui il Comune ha coinvolto 63 commercianti nell'esposizione di propri esemplari di Moto Guzzi in vetrina «con lo scopo - sottolinea Nessi - di far girare i turisti fra gli esercizi della città».

Questa la parte bella, il resto riguarda i «dolori» della categoria in difficoltà sui costi delle bollette. Nessi per le sue attività riferisce di avere solitamente bollette intorno ai mille euro, balzate a 3mila in luglio, «e tremo pensando ad agosto - afferma -. È pur vero che avendo lavorato molto in estate i consumi sono aumentati, ma non certo da triplicare le bollette. La mia lavanderia mi ha applicato un aumento del 12,5% per l'energia del servizio relativo alle lenzuola, ma io non ho nessuna possibilità, aggiunge, di trasferire i costi a valle visto che ho venduto le camere sulle prenotazioni dello scorso gennaio». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Abbiamo due forni Con queste bollette bilanci in rosso»

Il panificatore

Peppino Ciresa con il fratello Mario guida l'attività di famiglia: cento anni di storia

«Stiamo vivendo un danno economico più pesante di quello causato dalla pandemia», afferma Peppino Ciresa, past president di Confcommercio Lecco e oggi nel consiglio dei panificatori e componente di giunta dell'associazione, che partecipa oggi, a un'assemblea urgente dei panificatori convocata dall'associazione a livello nazionale con un solo punto all'ordine del giorno e cioè i costi stratosferici delle bollette.

Ciresa, titolare dell'attività di famiglia con suo fratello Mario, nei suoi negozi lecchesi ha due forni, uno elettrico e l'altro a gas: «Per ora - afferma - abbiamo visto solo la bolletta elettrica di luglio per un totale di 5.600 euro contro i 1.500 euro che abbiamo pagato a giugno. E attendiamo con preoccupazione quella del gas. Gestiamo un'attività familiare nata cento anni fa e non vorremmo proprio essere io e mio fratello a porre fine a questa tradizione sentendoci costretti a chiudere l'attività. Per ora la chiusura non è all'ordine del giorno, ma la preoccupazione sul fatto di riuscire o meno a continuare è grande».

Il pensiero, aggiunge, va ai suoi sette dipendenti, «cinque dei quali padri di famiglia, con figli piccoli. Io - aggiunge Ciresa - non sono più operativo, mantengo le quote ma l'attività è gestita da mio fratello, che da due anni mette nell'azienda la sua pensione per poter chiudere i conti in pari. Per fortuna siamo proprietari dei muri, non paghiamo perlomeno un affitto, ma altri colleghi sono gravati anche da quel costo».



Peppino Ciresa, panificatore

Ciresa si aspetta che dall'assemblea di oggi «esca qualcosa, qualche iniziativa concreta per una categoria che ha le stesse difficoltà nell'andare avanti. Fra noi c'è chi spegne qualche frigo e l'aria condizionata, ma più di tanto non si riesce a risparmiare data la natura energivora della nostra attività. Ciò che su tutta questa situazione mi toglie il sonno è la questione dei posti di lavoro, delle persone che potrebbero essere lasciate a casa».

Sul calo dei consumi, anche di quelli segnalati dai panificatori, Ciresa afferma che «non ci si deve lamentare, è giusto così se ciò corrisponde a una maggior attenzione verso gli sprechi. Con mio fratello abbiamo deciso di fare qualcosa per le persone in questo momento così difficile attraverso la 'cassetta del pane sospeso'. In base a quel che raccogliamo rilasciamo buoni da 5 euro che, da quel che vediamo, le persone utilizzano per comprare il pane per alcuni giorni. Così come dopo le 18 vendiamo il pane al 50% per favorire chi fa fatica. Sarà anche una goccia nel mare, ma ognuno di noi può fare qualcosa per aiutare».

M. Del.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

5 settembre 2022

«L'INFLAZIONE PESA SUI CONTI»

Grandi (Cattolica): «In questa fase le attività efficienti riescono a contenere i costi e rafforzano la leadership»

MARIA G. DELLA VECCHIA

«**C**osti delle materie prime, dell'energia e, a brevissimo, anche costi di adeguamento salariale per il personale dei pubblici esercizi sono le tre variabili stanno stritolando in questi ultimi mesi la distribuzione commerciale, per la quale ora il punto non è tanto come passare la nottata quanto capire come sarà il prossimo giorno», afferma Sebastiano Grandi, professore ordinario di Brand management all'Università Cattolica del Sacro Cuore, dove è anche coordinatore del corso di laurea magistrale in "Food Marketing e Strategie commerciali".

Professore, che autunno attende attività del commercio, soprattutto quelle dedicate alla vendita di generi alimentari?

Possiamo senz'altro dire che la distribuzione, sia la Gdo che a maggior ragione quella dei negozi più tradizionali, si trova decisamente circondata da fattori negativi, in una tempesta perfetta che la stringe da ogni lato fra costi delle materie prime, dell'energia e prossimi aumenti dei salari a cui vanno incontro le attività del settore. I costi di approvvigionamento delle merci che poi saranno vendute continuano a subire importanti aumenti di listino industriale e solo parzialmente vengono riversati sul prezzo al consumatore. Ricordo che la distribuzione svolge da sempre un ruolo di contenimento dell'inflazione, ruolo che



Sebastiano Grandi

continua ad essere svolto anche perché al di là della volontà delle imprese commerciali sull'alzare o meno i prezzi finali c'è un tema di concorrenza orizzontale: le attività più efficienti riescono a contenere i costi e fanno valere la loro leadership, mentre le altre per non andare fuori mercato devono giocare la loro partita penalizzando fortemente i conti economici.

Cosa favorirà a breve un aumento dei salari nel settore?

Siamo in un'inflazione che potrà rapidamente arrivare nel sistema al 10%. Fino ad oggi non è stato possibile fare adeguamenti salariali, che però prestissimo saranno inevitabili. Il commercio al dettaglio è in una situazione da cui è difficile uscire e che qualcuno sta già sfruttando sul mercato in chiave competitiva, come stanno facendo in particolare i discount. Un servizio presente pressoché ovunque e con fatturati cresciuti enormemente. Oggi nei confronti della clientela i discount esercitano un ruolo importante di prossimità e di convenienza.

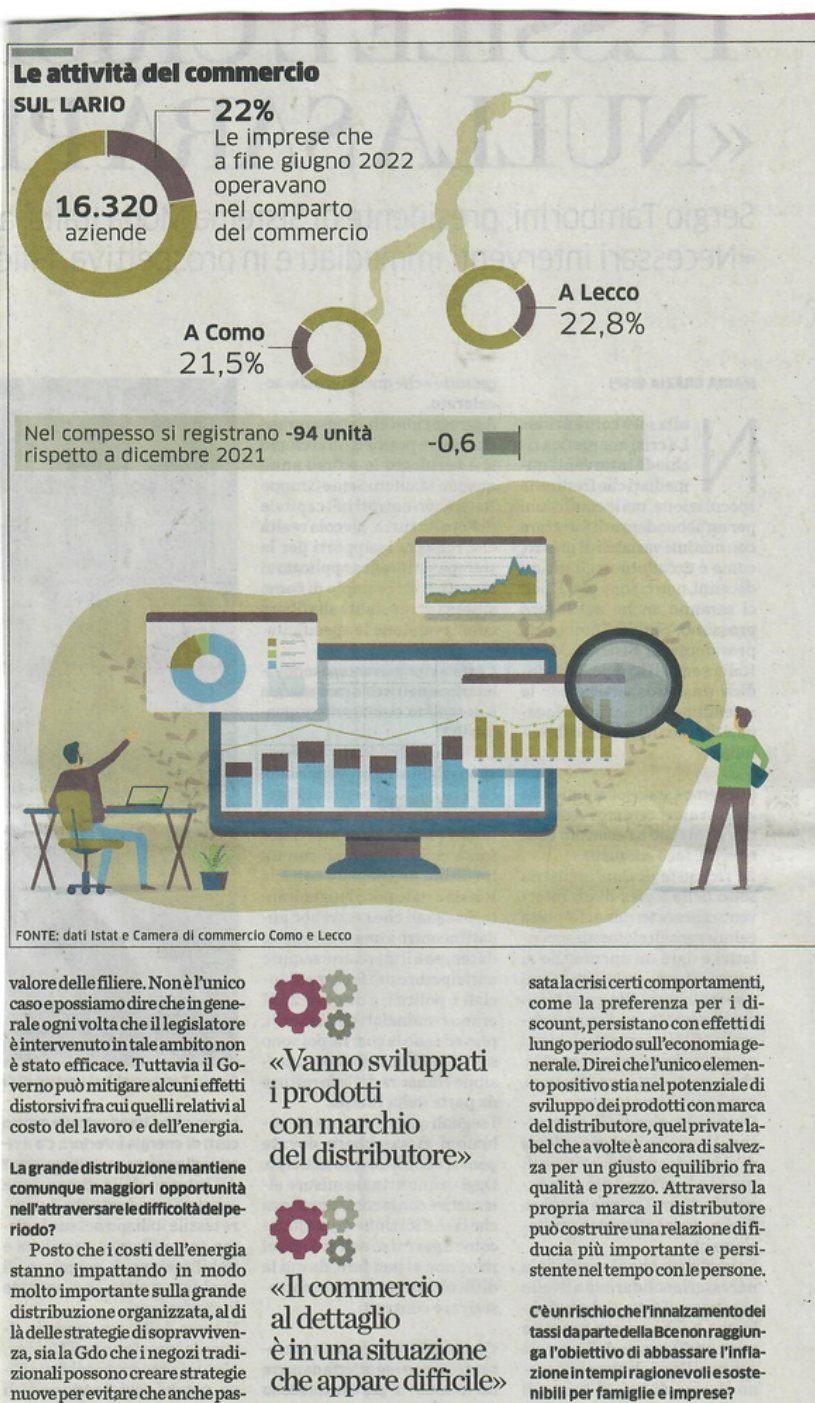
I discount riescono più agevolmente a gestire gli effetti dei rincari sui loro costi e sui prezzi ai clienti?

Anche i discount subiscono l'inflazione, ma partono da un livello di prezzi ai clienti più bassi e quindi riescono a scaricare di più i rincari che loro stessi subiscono. Rispetto al resto della distribuzione riescono a trasferire a valle diversi punti percentuali di costo e agli occhi dei consumatori anche così facendo restano comunque più convenienti. Inoltre i discount in alcuni ambiti di costo sono efficienti, come ad esempio nel costo del personale che incide di meno rispetto al resto delle aziende di distribuzione. Quindi anche riparare eventuali aumenti di costo del lavoro per tali aziende sarà comunque più che possibile reggere la competizione. L'immagine di convenienza dei discount resta comunque solida e sempre più persone si affidano a tale tipo di distribuzione per affrontare un momento di difficoltà economica.

Il Governo può intervenire per calmierare la situazione del commercio e del potere d'acquisto delle persone in modo significativo?

È un momento delicato e le soluzioni sono difficili. Il Governo non può certo intervenire per modificare gli equilibri competitivi fra imprese e canali economici, e quando in passato lo Stato lo ha fatto gli esiti non sono stati brillanti. È il caso, ad esempio, della legge sul sottocosto, che si è tradotta più in uno strumento di comunicazione promozionale che non di tutela del

5 settembre 2022



5 settembre 2022

