

→ **Le vetrine** di Firenze, prima a industriarsi per la crisi, piene di cartelli con offerte speciali

→ **Per le feste** si annuncia un crollo dei consumi. E persino i parrucchieri offrono sconti

Ma anche i commercianti fanno da sé Ecco i «finti» saldi per sopravvivere

I cartelli nelle vetrine dicono «Sales», in inglese. Ma non si tratta di saldi, vietatissimi. Solo dell'ultimo escamotage dei commercianti per superare la crisi che - è certo - si presenterà a Natale.

SONIA RENZINI

FIRENZE
srenzini@unita.it

Offertissima, special price, sales. Cartelli colorati e numeri cubitali invadono le vetrine di Firenze, le addobbano a festa e le caricano di promesse.

Annunciano risparmi sicuri e affari da capogiro: sconti del 30%, del 50%, quando si tratta di rinnovo della merce o di attività in fase di chiusura, perfino del 70% in un griffatissimo outlet del Lungarno. E c'è anche chi offre borsette in regalo ogni 30 euro di acquisti.

Niente saldi, per carità. La legge non lo consentirebbe, non ancora. E infatti i cartelli esposti si guardano bene dal menzionarli, si limitano ad evocarli. Qualcuno lo ha perfino scritto. Con un'accortezza: in inglese. «Sales», si legge da Victory. Chi vuole intendere non dovrebbe sbagliarsi, considerata poi la folla di turisti che si aggirano per il centro, rimangono pochi spazi per i dubbi.

La gente lo sa e tutti ne parlano. «Lo vedi, te l'avevo detto che sono già iniziati», dice una figlia adolescente alla madre ferma di fronte a un negozio di articoli per teenagers preso d'assalto in centro. «Ho capito, ho capito - risponde rassegnata la madre - però se compriamo ora non lo facciamo dopo».

Dopo è il momento dei saldi, quelli veri. Ma c'è ancora tanto da aspettare, e la situazione è seria: la crisi dilaga e i consumi latitano. Così, i commercianti si ingegnano e Firenze si inventa uno stratagemma.

«Cosa vuole - dice un esercente di cravatte in prossimità del Ponte Vecchio - la nostra è una tradizione "bottegaia" di lungo corso, qual-

cosa per rimanere a galla bisogna pur inventarsela».

Oltretutto c'è il vantaggio del Natale alle porte, con i suoi riti da rispettare e le corse frenetiche del regalo all'ultimo minuto. Chi può si dà una mossa e approfitta dell'occasione.

Vanno alla grande i negozi monomarca, faticano di più gli altri, ma il richiamo del risparmio risuona più seducente che mai di questi tempi e viene usato un po' dappertutto. Per tutti i generi, senza nessuna esclusione. Alcuni fornai dopo le 6 del pomeriggio vendono il pane a metà prezzo. E un ristorante di Impruneta offre due pasti al prezzo di uno fino al 22 dicembre. C'è perfino un parrucchiere, in piazza Gavinana, che offre la messa in piega scontata del 50% per co.co.co e per chi non guadagna più di 700 euro al mese. Per dimostrarlo? «Niente denuncia dei redditi, per carità - assicura - non sono mica un finanziere, mi ba-

REGALI UTILI

Regali con un buon rapporto qualità-prezzo. Sotto l'albero si scareranno parentesi di relax come trattamenti nelle Day spa, abbonamenti in palestra, e persino voli in parapendio.

sta la parola». E si vede che ci parlano in tanti a giudicare dal pienone. Ma non è tutto oro quello che luccica. Non basta un cartello per attirare i clienti. Quelli più efficaci sono quelli che promettono di più, chi spara basso e si ferma alla soglia del 30% ha il negozio semivuoto e quasi sempre una commessa che in disparte che sfoglia una rivista patinata. I centri presi d'assalto sono quelli delle grandi catene di abbigliamento: Zara, Coen e H&M, appena inaugurato. Le buste piene della gente che è per strada vengono da lì, per il resto le mani sono vuote. Eppure le vie sono affollate.

Sarà perché i saldi sono appena all'inizio. ❖

«Circa 100mila dipendenti a casa Terremo i prezzi al minimo»

Marco Venturi

PRESIDENTE
DELLA CONFESERCENTI

Che cosa si fa in queste occasioni? Si tengono i prezzi al minimo, cercando di invogliare all'acquisto. E poi si spera». Si spera? «Che il prossimo a chiudere non sia tu», come è successo a migliaia di imprese quest'anno. «Guardi - spiega il presidente di Confesercenti Marco Venturi - le nostre ultime elaborazioni ci dicono che nel 2008 il saldo tra esercizi aperti e quelli chiusi è stato negativo di 52mila unità. 47mila nel commercio e 7mila nel turismo».

Che tradotto in occupazione fa...
«...considerando due dipendenti per ogni attività stiamo parlando di 100mila persone, circa».

Oltre ad abbassare i prezzi come ci si attrezza? Si aumenta la pubblicità?

«Il piccolo commercio è difficile che investa in pubblicità. Non ha le condizioni economiche. Il mercato non ce l'ha in mano. Come le ho detto si tengono i prezzi al minimo. Ma anche in questo caso potrebbe essere controproducente. Un conto è ridurre i prezzi gradualmente un altro sono i forti scossoni con alti rischi di chiusura».

Che ne pensa delle misure del governo?

«Ci sono delle cose utili, ma manca un progetto di fondo. Sembrano tante cose appiccicate senza nessun respiro. Noi eravamo il primo paese al mondo per il turismo ora siamo sesti. Non siamo riusciti a utilizzare una grande risorsa, ci siamo limitati a lasciare che le cose andassero da sole. Questo modo di affrontare i problemi ci porta più indietro».

RO.RO.

«Contro le truffe consigliamo di virare sui generi alimentari»

Rosario Trefiletti

PRESIDENTE
DELLA FEDERCONSUMATORI

Alla fine uno si deve anche riprodurre». E per farlo deve essere in forze. Per questo Rosario Trefiletti di Federconsumatori consiglia, onde evitare spese eccessive, rischi di truffe, con finti saldi, di virare sui generi alimentari.

Perché?

«Quanto meno uno non sbaglia. E poi non è solo un nostro consiglio ma anche una previsione».

Dettata da cosa?

«Dal fatto che in tempo di crisi tutti i settori più costosi si contraggono. Tranne quello primario».

Si mangia di più...

«...ci si deve tenere in forze...»

...e si comprano meno...

«...eletrodomestici. In questo settore ci sarà una contrazione molto forte».

Solo in questo settore?

«No, secondo noi anche nell'abbigliamento. Sarà un Natale freddo contrariamente a quello che dice Confcommercio».

«Che dicono i commercianti?»

«Che ci sarà una diminuzione solo dell'1%. Per noi si arriva al 15».

E nessuno comprerà nulla?

«Tutti gli acquisti saranno utili e poco costosi».

Tipo?

«Libri e compact disc. Ma anche sciarpe, cravatte».

Niente rasoi, televisori, cellulari.

«Poca roba».

Neanche i fornetti?

«Beh, se costano ottanta o novanta euro si può fare».

RO.RO.