

12 Dicembre 2016

Publici esercizi / Un 2016 in ripresa. «Ma non mancano le difficoltà»

Beltrami (Ascom): «Clientela in crescita, soprattutto nel corso della giornata. Per chi è in affitto, però, è quasi impossibile investire e rilanciare». «La tradizione ha la meglio sulle tendenze. È finito il tempo dell'aperi-cena»



Si sta per chiudere un 2016 a due facce per il settore bar e caffetterie: i migliori locali registrano una crescita a due cifre, altri lamentano una crisi difficile da superare, tanto da rendere inevitabile la chiusura con la fine dell'anno.



Giorgio Beltrami

Giorgio Beltrami, presidente del Gruppo Bar e Caffetterie dell'Ascom di Bergamo traccia un primo bilancio dell'anno che ci stiamo per lasciare alle spalle: «Direi che il 2016 è stato un anno positivo, migliore del precedente, che senz'altro è stato più duro. È cresciuta la clientela nel corso della giornata e a dare maggiori soddisfazioni è la pausa pranzo. Non mancano però locali in grandi difficoltà. Per molti esercenti investire è difficile se non impossibile dato che la maggior parte è in affitto e questo tarpa le ali ad ogni tentativo di rilancio».

Di contro locali all'ultima moda, dall'arredo perfetto funzionano solo per qualche stagione: «La crisi sta evidenziando la fugacità di mode e tendenze - evidenzia Beltrami -. I bar più trendy hanno successo e vita breve, a meno che sappiano reinventarsi e cambiare pelle ogni tre-quattro anni al massimo. Il bar tradizionale italiano che si trasforma ad ogni ora del giorno - dalle colazioni all'aperitivo, dal lunch al tè o al gelato al pomeriggio e ancora per l'aperitivo serale e il dopo-cena- continua a dare buone soddisfazioni. Il tempo dell'aperi-cena ormai è superato».

La formazione rappresenta la migliore arma delle imprese per restare sul mercato: «La crisi più grave è quella delle idee e della professionalità: solo con un aggiornamento costante si può continuare a competere. Fare un mestiere da vent'anni non è un buon motivo per non frequentare un corso di aggiornamento che allarga sempre e comunque il proprio orizzonte culturale. Per avere un bar di successo non basta saper fare un cocktail - ammonisce il presidente -. La gestione economica è l'abc di ogni attività imprenditoriale eppure molti non sanno fare i conti giusti. Accade così che ci sia chi applica prezzi stracciati e fuori dal mercato e non si accorge che più colazioni serve e più perde, così come chi non accantona per spese e tasse il denaro che ogni sera si trova nel cassetto».