

10 Febbraio 2016

Si va in pensione più tardi. E i banchi del mercato perdonano clienti

«Le attività ambulanti hanno perso una fascia significativa di frequentatori e gli affari ne risentono. È un fenomeno da non sottovalutare», dice il presidente provinciale della Fiva, Dolci. Intanto le imprese crescono, «ma spesso sono escamotage per ottenere il permesso di soggiorno»



Il commercio ambulante vive un periodo di boom. Nel 2015, in Italia, secondo le ultime indagini, sono state più di 9.700 le nuove attività su suolo pubblico, per un aumento percentuale del 15,5%.

Anche a Bergamo la tendenza è confermata, ma con valori di crescita più bassi (+4,9%) e non per tutte le categorie. A fine 2015 il saldo è stato di 2.335 attività, 110 imprese ambulanti in più rispetto alle 2.225 registrate al dicembre 2014. Le categorie più in crescita sono tessuti-scampoli con 46 attività in più, abbigliamento (+27), seguiti da articoli regalo e fotografia (+15), bigiotteria (+11) e i libri (+8). In lieve calo la biancheria intima, i prodotti per animali (ciascuna ha perso due attività) e un po' tutto l'alimentare, in particolare dolciumi e pasticceria (-6). Fa eccezione la categoria carni che ha visto nascere due imprese e i prodotti ittici freschi, stabili con 15 imprese.

Il fenomeno è complesso. «Tra cessazioni e nuove aperture c'è una variazione positiva, ma il dato "reale" è di certo inferiore» dice Mario Dolci, presidente di Fiva Bergamo, la federazione dei venditori ambulanti. «Il fatto - spiega - è che chiunque può fare richiesta e aprire un'attività ambulante, basta non avere pendenze o precedenti penali. E in molti casi

questo rappresenta un escamotage che permette a chi è extracomunitario di dichiarare di avere un lavoro e, così, chiedere il permesso di soggiorno. Ci vogliono sei mesi per attivarla poi chi va a verificare se davvero l'attività è stata aperta? Senz'altro i dati sono falsati da questo fenomeno».

Che momento è, in realtà, per il commercio ambulante?

«C'è un grande turnover. Gli ambulanti nuovi si notano, quelli che se ne vanno meno. I nuovi imprenditori puntano soprattutto su abbigliamento e articoli per la casa a basso costo. Non è facile resistere sul mercato: per poter continuare a esercitare, in Lombardia, i commercianti su area pubblica devono dimostrare di essere iscritti all'Inps, alla Camera di Comercio, all'Inail e dichiarare di avere fatto dichiarazione dei redditi dell'anno prima. Nessun altro commerciante è tenuto a dimostrare di avere questi requisiti».

Il caro affitto e le tasse sembra stiano spingendo le attività fuori dai negozi...

«Se è così, saltano dalla padella alla brace. È tutto relativo. In una zona di pregio i costi sono alti, a volte anche esagerati, in altre zone, in periferia e in provincia, c'è ancora la possibilità di aprire con pochi soldi, poi però bisogna vedere se si riesce a sopravvivere. Come si fa a pensare di aprire e far sopravvivere un negozio in centro a Bergamo se chiudono quelli storici. Lo stesso vale nel commercio ambulante. Se uno vuole acquisire il giro di affari di un ambulante che va in pensione, se il giro vale costa. Oggi per una azienda strutturata è difficile mantenersi. La possibilità di andare avanti si gioca soprattutto sulla professionalità».

Quali sono i problemi maggiori del settore?

«L'allungamento dell'età pensionabile ha fatto perdere una fascia importante di clienti ai mercati. È una faccenda da non sottovalutare. Le persone più anziane vengono a mancare, gli altri devono lavorare quindi non frequentano i mercati. E gli affari ne risentono. Un altro problema è che il ricambio generazionale è limitatissimo: chi va in pensione spesso cede a ambulanti extracomunitari, alcuni sono bravissimi ma altri sono confusionari. Nell'ultimo anno c'è un leggero aumento degli ambulanti italiani che entrano sul mercato: nella nostra provincia conosco circa 7/8 casi di extracomunitari che hanno ceduto a italiani, qualcosa si sta muovendo. Quello che conta è che le aziende abbiano tutte gli stessi diritti e gli stessi doveri».

Qual è la situazione dei mercati in città e in provincia?

«Dipende dai Comuni. Ci sono amministrazioni attente, con cui collaboriamo in modo produttivo e con le quali si riesce ad arginare ad alcune criticità. Altre in cui il vigile di turno rende improduttivo questo dialogo. In linea di massima, però, il bilancio è positivo. Certo il fatto di operare su area pubblica ci espone alla possibilità di finire coinvolti in qualche cantiere. Al momento non ce ne sono, ma possono nascere da un momento all'altro».

L'abusivismo è un problema pressante?

«Rispetto ad altre realtà del sud Italia dove il fenomeno è conclamato ed è più ufficiale del commercio ambulante ufficiale, da noi il fenomeno è più limitato; riguarda l'abusivo che stende il lenzuolo con la sua merce. A livello nazionale si vedono situazioni molto critiche».

Che rapporto c'è con i negozi?

«Fino a qualche anno fa si vedeva il mercato come qualcosa che portava via ai negozi, ora si è capito che non è così e si lavora in sinergia. La prima cosa per entrambi è portare gente in paese, sottraendoli ai centri commerciali, poi ciascuno se la gioca in base alla sua bravura e professionalità».

A livello di associazione su cosa siete impegnati?

«A livello nazionale siamo in dirittura di arrivo sulla Bolkerstein, ci sono ancora alcuni problemi sul peso da dare all'anzianità dell'azienda, ma sono risolvibili. In un momento difficile come questo vediamo disaffezione verso la rappresentanza di categoria. Vorremmo fare passare il messaggio che siamo sempre impegnati a rappresentare i bisogni e le istanze dei commercianti».