



Commercio e Turismo in frenata per il crollo dei consumi

Presentati i dati dell'Osservatorio CNA: soffre soprattutto il settore abbigliamento

GIOVANNI DINI

Ancona

Una delle principali determinanti dell'attuale recessione, iniziata nella seconda metà del 2011, è secondo l'Istat la caduta del reddito disponibile, che ha determinato una profonda contrazione dei consumi delle famiglie. Nel 2012, infatti, in presenza di una flessione del prodotto interno lordo reale del 2,4%, il potere d'acquisto delle famiglie è diminuito del 4,8%. Si tratta di una caduta di intensità eccezionale e che giunge dopo un quadriennio caratterizzato da un continuo declino. L'Istat registra per il primo trimestre dell'anno in corso una modesta ripresa delle vendite di prodotti alimentari che però non riesce a compensare il calo delle vendite tendenziale e congiunturale dei prodotti non alimentari. Nelle loro sempre più limitate capacità di scelta, i consumatori sembrano tendere a ridare fiato ai consumi alimentari a danno di quelli non alimentari. In presenza di un sistemico calo del reddito disponibile, si preferisce quindi sacrificare abbigliamento e calzature; difatti l'Istat osserva che: "a marzo 2013 si registrano variazioni tendenziali negative in tutti i gruppi di prodotti. Le fles-

	Registrate	Attive	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	tasso di natalità	tasso di mortalità *
RN	5.725	5.397	286	461	-175	5,0	8,0
PU	5.204	4.922	270	424	-154	5,2	8,2
AN	5.952	5.625	270	533	-263	4,5	8,8
MC	4.725	4.501	243	415	-172	5,1	8,7
FM	2.531	2.398	125	171	-46	5,0	6,8
AP	2.893	2.657	135	169	-34	4,7	5,9
MARCHE	21.305	20.103	1043	1712	-669	4,9	8,0
EMILIA R.	50.843	47.926	2322	4057	-1735	4,5	7,9

Commercio al dettaglio - numero imprese al 2012

Fonte: elab. Centro Studi CNA su dati Uff.Stat. Camera Commercio Ancona - Stockview
* tasso di mortalità calcolato senza tenere conto delle cancellazioni d'ufficio

sioni di maggiore entità riguardano i gruppi abbigliamento e pellicceria (-9,0%) e calzature, articoli in cuoio e da viaggio (-8,8%); quelle più contenute riguardano i gruppi prodotti di profumeria, cura della persona (-1,4%) e dotazioni per l'informatica, telecomunicazioni, telefonia (-2,1%)".

La dinamica tendenziale del 2012 per il commercio al dettaglio

Il confronto tra la provincia di Ancona con le altre province della regione e con una provincia tra le più note per l'attività turistica (Rimini) e la sua regione (Emilia Romagna) mostra come nel commercio al dettaglio il tasso di natalità della provincia di Ancona sia sempre il più basso rispetto alle province considerate e il tas-

so di mortalità sempre il più alto (tabella).

La congiuntura più recente del commercio al dettaglio: le nuove imprese e le cessazioni nel I trimestre 2013

Sono 76 le nuove imprese che si sono registrate nel corso del I trimestre 2013 tra le attività del commercio al dettaglio della provincia. Ma 187 sono state le cessazioni, con un saldo negativo, dunque, di 111 imprese in meno, senza contare le cancellazioni d'ufficio. Tra le attività con il maggior numero di cessazioni vi sono i negozi di abbigliamento (-23 unità), gli ipermercati (-17 unità), le pompe di benzina (-9), le macellerie (-6).

La congiuntura recente per i pubblici esercizi

Nel I trimestre 2013 sono 40 le nuove imprese nel settore dei servizi di alloggio e ristorazione, dove le opportunità per nuove iniziative imprenditoriali non sono mancate. Ma anche qui la crisi ha costretto un numero maggiore di imprese ad uscire dal mercato (57 unità) specie tra ristoranti e bar.

In particolare, nel corso dei primi tre mesi 2013 le nuove imprese sono poche per il settore alloggio (2 unità) e riguardano solo imprese di servizi per alloggi diversi dagli alberghi. Per alberghi e strutture simili, la crisi non solo non consente l'ingresso di nuove imprese ma provo-

"Commercio e Turismo, un territorio protagonista: dalla Regione opportunità e incentivi" è stato il tema del congresso della CNA Commercio e Turismo della provincia di Ancona

ca, invece, l'uscita dal mercato di 3 unità.

Ben diversamente è risultata nel primo trimestre 2013 la dinamica delle nuove imprese e delle cessazioni per il settore della ristorazione: a fronte di 38 nuove imprese (le nuove opportunità nel settore, evidentemente, non mancano) si contano però 51 cessazioni, fatto che indica come le iniziative imprenditoriali del settore soffrono troppo spesso di condizioni di precarietà. In particolare, si contano 22 nuove imprese nella ristorazione della provincia e 16 nuove imprese per l'attività di bar e altri esercizi simili senza cucina. Le cessazioni si concentrano nella ristorazione (30 uscite) e nei bar (21 uscite).



CONGRESSI CNA

PROTAGONISTI PERCHÈ?

Raccontaci brevemente perché anche tu ti senti protagonista! Invia una mail con nome e cognome, lavoro, una tua foto e una breve dichiarazione a: stampa@an.cna.it. Potresti essere il Protagonista della settimana su facebook.com/cnaprovincialeancona e su questa pagina!



Segui "Protagonisti" anche su www.an.cna.it e sul canale youtube CNAAncona

Prossimi appuntamenti

CNA Loreto

Data: 6 giugno ore 21.00
Sala del Consiglio Comunale, C.so Boccalini 32 Loreto, incontro pubblico su "I ritardati pagamenti: problemi e soluzioni"
Info CNA Loreto
tel. 071 7500368

CNA Acconciatura ed Estetica

Data: 10 giugno ore 09.30
CNA Provinciale, via Umani 1/A Ancona, convegno su "La parola alla categoria: i risultati della campagna di consultazione nella provincia di Ancona"
Info: Fausto Bianchelli
tel. 071 286081

CNA Installazione e Impianti

Data: 10 giugno ore 18.00
CNA Provinciale, via Umani 1/A Ancona, seminario su "Trattamento delle acque e prevenzione della legionella. Efficienza energetica negli edifici"
Info Giuseppe Maddaloni
tel. 071 7918111

Info dettagliate su www.an.cna.it o sulla nostra pagina Facebook

Seguici su Facebook!



Se hai un account Facebook, segui la pagina CNA Provinciale di Ancona e clicca su "Mi Piace".
www.facebook.com/cnaprovincialeancona

Staffetta generazionale

Una proposta per far incontrare artigiani senior con giovani potenziali imprenditori

"Nei prossimi dieci anni 500mila imprenditori dovranno porsi il problema della trasmissione d'impresa. Nel frattempo due milioni di giovani tra i 18 e i 35 anni si sentono pronti a diventare imprenditori. Per non perdere un valore straordinario di conoscenze, competenze e relazioni con il mercato è necessario che il nostro Paese individui un modello capace di facilitare la staffetta generazionale. L'anno scorso hanno chiuso 250mila imprese, pensiamo che perlomeno la metà fossero appetibili per un eventuale acquirente". Così il presidente della Cna, Ivan Malavasi, intervenendo a "Ereditiamo - Trasmissione di imprese, arti e saperi", il convegno che si è tenuto al Palazzo delle Esposizioni a Roma con la partecipazione di imprenditori e politici. Con questa iniziativa, la Cna, sviluppando una sinergia virtuosa tra le rappresentanze interne dei pensionati e dei giovani, ha inteso avviare un'attenta e approfondita riflessione sulla questione strategica della trasmissione generazionale.

La proposta di Cna prevede una cessione programmata e accompagnata. Lo strumento individuato è una sorta di corridoio di sicurezza segnato da agevolazioni fiscali e contributive con un profilo giuslavoristico ad hoc finalizzato esclusivamente alla cessione d'impresa. La chiave di tutta l'operazione è racchiusa nella individuazione della platea potenziale di imprenditori senior disposti a cedere la propria impresa e, contemporaneamente, nella selezione di giovani interessati all'acquisizione, da formare come imprenditori attraverso specifici percorsi. La detassazione nel progetto è fondamentale. Ma è bene chiarire che l'impatto di questo intervento sui conti pubblici risulterebbe ampiamente compensato dall'incremento dei tributi diretti, perché l'impresa, invece di chiudere, una volta ceduta continuerebbe a generare lavoro, ricchezza, entrate tributarie.

► E a breve con CNA si potrà imparare anche a fare il gelato

Concluso il primo corso per fare la pasta fresca

Castelfidardo

Mentre ad Ancona è partito l'ottavo corso per pizzaioli della Cna Alimentare (12 iscritti e offerta formativa totalmente rinnovata con teoria anche sull'approccio al mercato estero), si è appena concluso a Castelfidardo il primo ciclo di formazione per imparare a fare la pasta fresca. Nella serata finale, gli otto corsisti hanno dovuto svolgere un esame pratico, in un clima di festa, al termine del quale i presenti hanno potuto assaggiare la pasta appena fatta e cotta. Questo evento di chiusura si è svolto, come tutto il corso, presso "L'Osteria della Fisarmonica" di Castelfidardo, dove amici e parenti dei corsisti hanno rivestito il ruolo di giudici. Lo chef Perrucino ha con-



dotto tutte le 5 lezioni ed ha curato l'organizzazione dell'intera serata finale con la preparazione, cottura e successiva porzionatura. La maggior parte dei corsisti ha deciso di cimentarsi nella preparazione della pasta ripiena, in tre hanno invece completato la prova producen-

do tutto il campionato del corso (pasta ripiena, pasta tagliata all'uovo e paste colorate).

Ed altra superchicca in arrivo: a breve verrà reso noto il programma del I corso per preparare il gelato che si terrà ad Ancona nel periodo giugno/luglio.



export box

VERSO NUOVI MERCATI

export@an.cna.it · tel. 0731.239461

I servizi CNA per aprire alla tua azienda nuovi orizzonti di business all'estero

Export Box è un team di professionisti CNA che affianca le imprese dalla valutazione della situazione attuale fino al consolidamento dei rapporti commerciali con i mercati esteri e le accompagna nel percorso di internazionalizzazione, fornendo loro una gamma di servizi integrati e su misura.