

INTERVISTA : Mario Resca

«Senza vincoli città sempre vive»

«Nonostante il fuoco di sbarramento delle lobby il governo è arrivato alla conclusione che è interesse del Paese rimuovere vincoli e ingessature che frenano lo sviluppo: mi auguro che arrivi fino in fondo»: **Mario Resca**, per 12 anni presidente e ad di McDonald's Italia e oggi presidente di **Confimprese**, fa un'analisi precisa della situazione.

«Il commercio tradizionale - aggiunge Resca - ha fatto un piacere alla grande distribuzione: per anni ha posto vincoli di orari di apertura, restrizioni alle nuove licenze, limiti alle promozioni e ai saldi. E oggi si ritrova in crisi e con una grande distribuzione che continua la sua crescita».

Cosa dovrebbe fare?

Rinunciare a tutti i vincoli e accettare la competizione valorizzando, per esempio, la specializzazione e il servizio. Anche la legge però avrebbe dovuto favorire questo processo: oggi per avviare un'impresa commerciale servono fino a 32 diversi certificati.

Il commercio tradizionale non potrebbe reggere il confronto con la Gdo sulla lunghezza degli orari.

Non è vero: se il piccolo negozio si organizzasse troverebbe una soluzione soddisfacente. Se alle 22 ho bisogno del latte e del pane devo poterli trovare senza cercare l'**Autogrill** sull'autostrada o lo store alla stazione centrale. Se si eliminassero i vincoli al commercio si creerebbe più sviluppo. E prezzi più bassi.

Ma allora perché i piccoli negozi si oppongono?

C'è bisogno di un cambio generazionale, serve un'imprenditoria propensa ad accettare le sfide, con nuove idee e meno chiusure mentali. Vuole un esempio?



Franchising. Mario Resca

Mi dica.

Domenica scorsa a Milano, corso Buenos Aires con i negozi aperti era vivace e illuminata con migliaia di persone che facevano shopping. Oppure pensi ai centri commerciali: l'ipermercato e i negozi specializzati hanno ricreato la piazza.

E il pericolo di desertificare i centri città?

È una balla: le città devono poter vivere sette giorni su sette. Per questo vanno eliminati i vincoli. Certo, nel paese la cosa è diversa, ma devono essere gli imprenditori a interpretare le esigenze dei consumatori. Ed è certo che nessun supermercato starà aperto di notte se non ci sono clienti.

Perché dovrebbe funzionare l'equazione "meno vincoli più crescita"?

Andare incontro alle esigenze del cliente significa moltiplicare le occasioni di shopping. Non ha senso porre limiti temporali a saldi, promozioni e percentuali. Ciascun imprenditore deve poter calibrare la migliore offerta.

Persino i sindacati sono contro le liberalizzazioni.

Un paradosso: una domenica aperta significa un settimo di occupazione.

E. Sc.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

