

**L'osservatorio** Nel secondo trimestre 2008 i dati peggiori degli ultimi tre anni

# Venti di crisi sul commercio

FIRENZE - I venti di crisi continuano a soffiare in modo sempre più preoccupante. Il secondo trimestre del 2008, per quanto riguarda il commercio in Toscana ha fatto registrare il peggior risultato degli ultimi tre anni: -2,2% le vendite al dettaglio rispetto allo stesso periodo del 2007. Il calo toscano risulta, tuttavia, anche se lievemente, più contenuto rispetto al dato nazionale (-2,8%) e leggermente superiore a quello della macroarea Centro (-2,0%).

La nota arriva dall'Osservatorio regionale sul commercio, relativa al secondo trimestre 2008, a cura di Unioncamere Toscana e Regione To-

scana. In termini dimensionali, la crisi dei consumi interessa soprattutto le piccole (1-5 addetti) e le medie strutture di vendita (6-19 addetti) con pesanti perdite di fatturato

## ■ Regge per ora la grande distribuzione

(rispettivamente -5,3% e -4,1%). L'unico dato positivo è quello della grande distribuzione che con una crescita del +1,5% dimezza tuttavia la performance del trimestre precedente.

Nel periodo aprile-giugno 2008, solo gli esercizi non specializzati (ipermercati, supermercati e grandi magazzini) hanno avuto un aumento degno di nota (+2,0%), superiore a quello dello scorso anno (+1,7% nel II trimestre 2007) e di poco inferiore al

risultato del trimestre precedente (+2,6% nel I trimestre 2008). Tra gli esercizi specializzati, si acuisce il trend negativo per le vendite di prodotti non alimentari, con un -4,2% in Toscana. Nello specifico, le perdite hanno interessato i settori: abbigliamento e accessori (-5,0%); prodotti per la casa ed elettrodomestici (-3,9%) e altri prodotti non alimentari (-4,0%). Stabili, invece, le vendite di prodotti alimentari (-0,1% a valori correnti), contrariamente a quanto avvenuto su scala nazionale (-4,1%). Le difficoltà congiunturali si ripercuotono anche sulle aspettative da parte degli operatori che tendono ad orientarsi verso un diffuso pessimismo - sia riguardo alle vendite che agli ordinativi - coinvolgendo, per la prima volta, anche la grande distribuzione.

