



La gestione dopo il Covid: come cambiano le nostre imprese Parlano i gestori del TP di Imperia, Derio Guadalupi e la moglie Raffaella Masento

Con coraggio e determinazione, Derio Guadalupi e Raffaella Masento, moglie e compagna nel lavoro, hanno affrontato l'emergenza Covid e tutte le relative conseguenze.

Cominciamo col sottolineare che la loro è una situazione particolare, poiché il TP di Imperia ha, tra le piazze rifornite, quella della città di Ventimiglia in cui, in tempi di normalità, si accolgono i molti "cugini d'Oltralpe" che approdano quotidianamente per approfittare della differenza - a loro favorevole - dei prezzi sui tabacchi e molti altri prodotti. Questo ovviamente aumenta i volumi che transitano nelle tabaccherie del confine e nel deposito dei coniugi Guadalupi.

L'8 marzo scorso con la chiusura di molte attività per il lockdown la filiera ha continuato ad operare, visto che il tabacco è stato valutato "bene di prima necessità" e quindi indispensabile, ma i confini italiani sono stati "chiusi" e la situazione di Ventimiglia si è improvvisamente ribaltata. Questo ha determinato una grossa perdita di volumi per le tabaccherie in questione e per il deposito che li rifornisce.

Chiediamo a Derio se nel periodo di Lock Down hanno sofferto molto per la mancanza della "clientela francese" e come hanno reagito a un

momento così difficile.

"Sicuramente ci siamo trovati con le tabaccherie frontaliere che hanno addirittura chiuso o comunque smaltito le scorte e sono praticamente sparite per 2 mesi abbondanti. In concretezza a marzo abbiamo perso il 35% dei volumi che ad aprile è diventato un 54% chiudendosi a maggio con un meno 42%".

Durante la vostra gestione, quali tutele hanno usato i vostri collaboratori nella distribuzione della merce e nel contatto dei tabaccai?

"Dobbiamo mettere un accento sulla professionalità dei nostri collaboratori che hanno operato sempre con coraggio, mettendo in atto tutte le cautele indispensabili per poter quotidianamente arrivare in tabaccheria per le consegne ed in un secondo momento per le visite ai clienti di Terzia".

Da quando è partita la Fase 2 le cose sono migliorate? Quanto tempo prevedete ci vorrà per ritornare al giro d'affari pre Covid?

"Alla riapertura della frontiera la situazione è andata normalizzandosi, sicuramente le vendite perse nel fermo non potranno essere recuperate".

Parliamo adesso del Deposito e della sua organizzazione. Com'è composta la vostra task

force? Che raggio di distanza ricoprite nel territorio? Quante sono le rivendite servite? E' alta la percentuale delle tabaccherie che usufruiscono della consegna a domicilio?

“Il magazzino è gestito da noi due che ci avvaliamo della collaborazione di nostro figlio Andrea, della segretaria Tiziana e dal magazziniere Sandro che lavorano con noi da oltre 30 anni e da 3 autisti. Serviamo tutto il ponente ligure da Loano sino al confine con circa 350 tabaccherie a vocazione turistica di cui oltre il 60 % sono trasportate”.



Prodotti differenziati extra tabacco come procede questa distribuzione per conto di Terzia? Quanto incide sui risultati del Deposito? Per la presentazione dei prodotti avete personale dedicato?

“Per quanto concerne il commerciale di Terzia abbiamo 2 ex magazzinieri che si sono reinventati venditori e forti di anni di lavoro fatto bene, continuano ad essere accolti ed ascoltati con risultati più che soddisfacenti”.

Derio e Raffaella, cosa vuol dire essere gestore oggi e quanto è cambiata la vostra professione, aumentano i rischi e le responsabilità e di fatto siete imprenditori a tutti gli effetti?

“Sicuramente in tutti questi anni il lavoro si è evoluto notevolmente e cercare di essere sempre all'altezza delle sfide non è stato semplice, non basta lavorare correttamente, cerchiamo di essere un punto di riferimento per le tabaccherie che sono innanzi tutto clienti da soddisfare. La Liguria purtroppo si trova in un momento particolarmente difficile per la viabilità che mette a dura prova il desiderio dei nostri affezionati turisti di godere del nostro splendido clima e della bellezza del mare incontaminato. Fortunatamente il Covid non ci ha colpiti così duramente come in altre zone, ma in questo periodo di vacanza cerchiamo di essere sempre attenti per scongiurare la diffusione di nuovi contagi e tutelare la salute dei nostri collabora-

tori e dei nostri clienti”.

Nel periodo di Emergenza Covid quanto vi è stata vicina l'Associazione? Un consiglio che volete dare ai vostri colleghi in questo momento di ripartenza?

“Siamo sempre in contatto con l'associazione tramite il nostro collega Gianfranco

De Luca che ci aggiorna puntualmente sulle novità e gli sviluppi delle situazioni. Questo 2020 era già importante per motivi contrattuali, ma la pandemia ci ha messi alla prova professionalmente ed umanamente, e siamo convinti che da tutte queste sfide la rete ne uscirà più forte ed indispensabile”.

L'OPINIONE DI GIANFRANCO MACCARIO, IMPRENDITORE DI SUCCESSO. UN'ISTITUZIONE NEL MONDO DEI TABACCHI E DELLA RISTORAZIONE A VENTIMIGLIA.

Nella Riviera di Ponente, a quarantadue chilometri da Imperia, dove ha sede il Deposito Fiscale di Derio Guadalupi, a 9 metri sul mare si trova la cittadina di Ventimiglia, nota soprattutto come stazione di confine con la limitrofa Repubblica Francese.

Qui Gianfranco Maccario, ventimigliese, vive e lavora da sempre e qui è partito iniziando da una piccola attività commerciale e, con impegno e determinazione, è riuscito a realizzare una diversificata attività imprenditoriale che spazia dal commercio alla ristorazione al terziario con sedi a Sanremo, Bordighera, Venezia e Treviso, ed ha creato nella sola città di Ventimiglia un'azienda che dà lavoro ad oltre 100 persone, e che è tra le più rappresentative della città.

A Ventimiglia le sue aziende gestiscono bar, ristoranti, tabacchi, e diverse enoteche; sicuramente è la persona giusta per parlare della situazione transfrontaliera che si è creata per il periodo del Covid e nel successivo Lockdown.

Signor Maccario, Ventimiglia è stata meta frequentatissima di acquirenti di tabacco stranieri francesi, che si recavano oltre confine, attratti dai

favorevoli prezzi al dettaglio.

E' un fattore fisiologico ed inevitabile. Ogni volta che viene a crearsi un confine tra due realtà dinamiche, ma con fiscalità differenti, inesorabilmente viene a crearsi, per le popolazioni di entrambe le zone, la convenienza a spostarsi attraverso il confine per godere dei benefici economici nell'acquisto di beni. Così come per noi Italiani è stato molto conveniente recarci in Francia per poter fare benzina (o comprare ogni tipo di combustibile) per i Francesi è conveniente venire in Italia per acquistare alcolici e sigarette. Ventimiglia, per certi versi, non ha dinamiche così diverse da altre realtà italiane come Clavieres, o la Val d'Aosta, o anche estere come la spagnola Jonquera, sempre al confine con la Francia, o la francese Calais.

Dalla scorsa primavera il via vai transfrontaliero si è interrotto per le restrizioni imposte dal Covid-19, determinando una sfavorevole flessione generale del commercio il cui effetto negativo, in particolare, non ha tardato a manifestarsi nell'attività delle tabaccherie.

Esattamente, l'interruzione del traffico transfrontaliero si è tradotta in uno stop del quasi 100% dei cittadini francesi; i quali rappresentano più del 90% della nostra clientela. Come è facile ipotizzare, per quanto si sia lavorato per riconvertire la nostra offerta al fine di renderla attrattiva per la popolazione locale, gli sforzi sono stati quasi del tutto vani e il bilancio che ne è conseguito parla di una perdita netta di circa l'80%.

Dal 3 giugno anche le frontiere con i paesi confinanti sono state riaperte. Com'è attualmente la situazione e come va la ripresa ?

Fortunatamente i clienti non si sono fatti attendere, e già dal primo giorno quasi tutti i nostri negozi hanno ripreso a lavorare con il ritmo apparente di un tempo; noi, come tutti d'altronde, abbiamo fatto il possibile per organizzare gli spazi in modo da renderli sicuri in quest'epoca post-Covid ma anche per cercare di essere efficienti e poter quindi servire molti clienti molto velocemente anche al fine di scongiurare code e attese. D'altro canto purtroppo però abbiamo notato fin da subito differenze importanti nel comportamento dei nostri clienti, che in genere si sono tradotte in differenze significative negli scontrini. Ad oggi i nostri clienti decidono di allocare una percentuale sempre maggiore della loro spesa in tabacchi e

alcolici, soprattutto quelli più famosi, che hanno notoriamente una bassa se non nulla marginalità, e sempre meno nell'alimentare che prima era determinante e per ora è trainato da questa e quell'altra promozione, o sulle bottiglie più originali che oltre ad avere marginalità più alte rappresentano anche una discriminante importante nel gioco della concorrenza e della differenziazione.

Quante sono state le perdite in percentuale e come avete reagito in questa situazione di emergenza?

E' difficile ad oggi fare una stima puntuale e non polemica sulla questione, le perdite sono state importanti e purtroppo le mie aziende non hanno potuto beneficiare di praticamente nessuna delle già poche misure governative per gli imprenditori, vedi ad esempio il credito di imposta del 60% per i canoni di affitto ma anche le agevolazioni legate al mancato fatturato anno su anno. La ripresa è arrivata velocemente, è vero, ma le implicazioni che seguono questa ripresa sono da valutare e misurare in periodi più lunghi. Il calo della marginalità auspichiamo che sia transitorio e che nel medio periodo la situazione tenda a stabilizzarsi su un trend pre-Covid.

Quali iniziative o provvedimenti lei si aspetterebbe dal governo?

Mi aspetterei un forte segno di solidarietà con la nostra realtà che è ben dentro il confine anche se molto vicina e che spesso sembra quasi essere dimenticata. I problemi che affliggono Ventimiglia sono sempre gli stessi da più di dieci anni e solo ultimamente si sono sommati i problemi di viabilità che hanno reso la Liguria tristemente famosa a livello nazionale.

Vorrei ricordare inoltre, che i beni che a Ventimiglia vanno per la maggiore contribuiscono chiaramente ad arricchire la città in maniera diretta ed indiretta ma che dal 50 al 75% dell'incasso proveniente dalla vendita di tali beni è composto da accise, iva e tasse che vengono versate da noi commercianti nelle casse dello Stato stesso.

Quindi vorrei chiedere a gran voce di reinvestire almeno il 5% di questi introiti dello Stato per realizzare le strutture logistiche e quanto necessario alla città per migliorarne l'efficienza e l'accoglienza, in particolare parcheggi e migliorie alla viabilità; potrebbe rivelarsi un ottimo investimento di cui lo Stato stesso potrebbe raccogliergli i frutti nel breve periodo.