

## Shopping oltreconfine

L'andamento delle valute pesa sugli acquisti

La galoppata Il franco svizzero è stato per settimane protagonista di un'incredibile corsa al rialzo che ha portato il cambio con l'euro a sfiorare l'uno a uno esatto

La strategia L'iniziativa dei commercianti ticinesi di fissare il cambio con l'euro a 1,30 ha innanzitutto l'obiettivo di "ricostituire" la clientela locale

Sconti, omaggi e un cambio "speciale"  
Così Chiasso si difende dal super-franco

Per non perdere clienti, 40 esercenti fissano a 1,30 il rapporto con l'euro

I posteggi dei supermercati italiani scoppiano di auto con targhe svizzere. E i commercianti ticinesi non sanno più cosa inventare: non tanto, o non solo, per riportare a Chiasso qualche cliente italiano («Quelli - dicono - li abbiamo persi da tempo»), quanto per evitare che gli svizzeri varchino il confine pure per comprare un pacco di pasta.

Sono gli effetti del super-franco, protagonista di un'incredibile corsa al rialzo che, nei mesi scorsi, ha portato il cambio sull'orlo di un'incredibile parità, uno a uno. A Roma, Torino o Genova la gente se ne infischia; ma a Como e a Chiasso, sulla fascia di confine italo-svizzera, una massa sa cosa fa il cambio meglio di un agente di borsa. Più il franco è forte, più conviene comprare in Italia, tanto agli italiani quanto agli svizzeri.

E così, per tentare di frenare l'emorragia di clienti, quaranta commercianti del centro di Chiasso hanno aderito a una singolare iniziativa: da venerdì cambio fisso a 1,30 franchi per un euro. Più basso rispetto all'1,11 di settimana scorsa, e più basso persino di quell'1,20 fissato ieri mattina dalla Banca Nazionale Svizzera come corso minimo di cambio. Ci rimettono qualcosa, ma almeno non rischiano di perdere i clienti svizzeri, ipotesi che nel lungo periodo sarebbe peggiore.

«Il cambio - dice Francesco Pfahler, del Gruppo Commercianti Chiasso - determina il comportamento dei clienti svizzeri. Perciò abbiamo lanciato questa proposta: cambio fisso a 1,30 franchi a chi si presenta con contanti europei». In pochi giorni hanno aderito all'iniziativa oltre 40 esercenti del centro. Uno di questi è Sara Pace, gioielliera e orologiaia. «Avevamo molti clienti milanesi, che ora non si vedono più - dice - il cambio ci sta penalizzando. Troppo. Così, pure noi applicheremo una conversione di 1,30 franchi per un euro».

Ogni commerciante affila un'arma contro il franco forte. Chi aderisce alla campagna del cambio fisso, chi aumenta gli sconti. O chi, come l'orologiaia Gabriele Motta, punta sul servizio. «Cerchiamo di dare il massimo in termini di assistenza post-vendita. L'italiano medio è disposto a spendere qualcosa in più, perché cerca ancora la professionalità e la competenza dell'orologiaio svizzero. Il cambio, comunque, muove masse di clienti, basta fare un giro nei centri commerciali italiani sul confine: sono pieni di auto svizzere».

«Noi compriamo il 90% della merce in euro, per poter offrire ai clienti un prezzo più competitivo - aggiunge Carlo Cohen, presidente del Gruppo Commercianti Chiasso - con il franco così forte, ormai, la maggior parte dei clienti italiani è scappata. Cerchiamo almeno di non perdere gli svizzeri, che sono molto sensibili al cambio». Secondo

Cohen esiste una soglia psicologica - 1,30 franchi per un euro - prima e dopo la quale il comportamento dei clienti cambia.

E i frontalieri italiani che lavorano in Svizzera? «Prima compravano qui - racconta Massimiliano Alonzo, di Max Sport - ora vanno ad acquistare nei negozi italiani. Per riequilibrare il commercio tra Italia e Svizzera, il cambio dovrebbe tornare a quota 1,5». Adele Porro, com-

mercianti di abbigliamento, usa strategie diverse a seconda della nazionalità del cliente: «Agli svizzeri offriamo sconti forti, agli italiani applichiamo un cambio vantaggioso e regaliamo alcune riparazioni. Tutti sono sensibili al cambio, i clienti sono molto attenti».

Quindi: cambio fisso (e più vantaggioso rispetto a quello ufficiale), sconti extra o assistenza post-vendita. Così i commercianti di Chiasso cercano di combattere il super-franco, che non solo scoraggia i clienti italiani, ma fa scappare a Como persino quelli svizzeri.

Per i frontalieri la situazione è più complessa. Se il franco sale, quando gli italiani che lavorano in Svizzera cambiano lo stipendio (ricevuto in franchi) guadagnano. Ma una moneta troppo forte rende anche i prodotti svizzeri molto costosi. E anche per questo motivo, ieri mattina la Banca Nazionale Svizzera ha fissato un minimo di 1,2 franchi-euro. Se le aziende elvetiche esportano poco e vanno in crisi, i primi a saltare sono proprio i frontalieri, che forse ora rinuncerebbero a una manciata di euro di stipendio in cambio di qualche certezza in più sul posto di lavoro.

Andrea Bambace



«Adele Porro  
Agli svizzeri offriamo sconti forti, agli italiani un cambio vantaggioso e riparazioni gratis»



I commercianti delle vie dello shopping a Chiasso si ingegnano pur di frenare l'emorragia di clientela (M)

» Il grande centro di Mendrisio

## Il Fox Town si organizza per i ribassi contro il calo d'affari

Il direttore vendite dell'outlet: «In questo momento di forte crisi va comunque bene»

«A luglio abbiamo totalizzato un record di vendite, muovendo merce per quasi 32 milioni di franchi svizzeri. Ma nei primi sette mesi dell'anno, il volume d'affari è calato del 4%, proprio a causa dei clienti sulla fascia di confine». Tradotto: italiani e svizzeri.

Anche il Fox Town, vera e propria mecca dello shopping ticinese e meta di migliaia di italiani, ha accusato in maniera decisa le oscillazioni del cambio. Marco Hefti, marketing e sales manager dell'outlet di Mendrisio, si dice comunque «soddisfatto» dei risultati, al di là del record di luglio.

E questo perché «perdere solamente il 4% in un momento così difficile non è affatto male».

Nel record di luglio, spiega Hefti, «ha inciso parecchio il turismo». Italiani ed europei, ma non soltanto: «Arrivano molti russi e arabi». Gli arabi, in particolare, sono affascinati dalle griffes occidentali. Tant'è che pure ieri mattina, un normale martedì di settembre, non era raro vedere tra i padiglioni del centro commerciale donne velate accompagnate da facoltosi mariti.

«Il cambio - continua il manager di Fox Town - per noi è un problema relativo, perché i negozi all'interno del centro si basano sul listino italiano, in euro, poi convertito in franchi. Sulla conversione franco-euro noi diamo un'indicazione di massima, poi ogni esercente adotta una propria politica». E così come i commercianti di Chiasso, anche i negozianti del Fox Town cercano di offrire agli italiani un cambio favorevole. «In alcuni punti vendita - racconta Hefti



L'imponente facciata principale del Fox Town, vera "mecca" degli acquisti per molti comaschi (foto M)



Una vista dall'alto delle gallerie commerciali dentro il Fox Town

- vengono applicati cambi convenienti a chi paga in contanti. Non è possibile offrire la stessa promozione a chi paga con carte di credito, perché in quel caso il tasso di cambio non dipende dal commerciante».

Proprio ieri mattina, mentre tra le corsie del Fox Town giravano migliaia di clienti, la Banca

Nazionale Svizzera (BNS) ha deciso di fissare un corso minimo di cambio: 1,2 franchi per un euro. Una misura che, oltre ad aiutare i commercianti svizzeri, sosterrà anche le esportazioni elvetiche: con il franco forte, infatti, i prodotti svizzeri diventano molto costosi per l'Eurozona, e le imprese rosocrociate rischiano di per-

dere clienti e fatturato.

La mossa della Banca Nazionale Svizzera, decisa senza consultare la Banca Centrale Europea, ha suscitato una reazione piccata della stessa Bce, che ha sottolineato come la banca elvetica abbia agito «sotto sua responsabilità». Esiste però un precedente simile: nel 1978 la BNS fissò una soglia mas-

sima del franco rispetto al marco tedesco, per arginare la speculazione valutaria.

Appena si è sparsa la notizia, ieri più di uno (in special modo alcuni frontalieri) si sono precipitati agli uffici di cambio per avere informazioni, ma poi hanno evitato di cambiare la valuta.

«Il cambio - aggiunge Hefti - incide sul comportamento della clientela come una sorta di fattore psicologico. Il cliente si fa condizionare, l'italiano è anche scoraggiato da una situazione economica incerta e delicata». E così, conclude il manager marketing e vendite di Fox Town, i negozi cercano di vincere questa «diffidenza» con sconti particolari o un tasso di cambio più conveniente. Un po' quel che accade pure in centro a Chiasso.

A.Bam.



Francesco Pfahler



Sara Pace



Gabriele Motta



Carlo Cohen



Massimiliano Alonzo

**1,20**  
IL CORSO UFFICIALE  
Il cambio fisso a 1,30 franchi per un euro fissato da un gruppo di commercianti di Chiasso è più basso rispetto all'1,11 di settimana scorsa, e più basso persino dell'1,20 fissato ieri mattina dalla Banca Nazionale Svizzera come corso minimo

Cohen esiste una soglia psicologica - 1,30 franchi per un euro - prima e dopo la quale il comportamento dei clienti cambia.