

Confcommercio**Luciano Sbraga**
“Fenomeno vasto
Facile infiltrarsi
con la crisi”**Direttore**
Luciano Sbraga
direttore
dell'ufficio della
Fipe, settore
ristorazionedi **Alessandra Paolini**

Locali che “sciacquano” piatti e denaro. Un fenomeno per Luciano Sbraga, direttore dell'Ufficio studi della Fipe, il ramo del **Confcommercio** che si occupa delle imprese di ristorazione, che a Roma è sottostimato. «L'operazione delle forze dell'ordine di ieri con i quattordici ristoranti finiti nelle mani della Camorra, sono la punta dell'iceberg di un fenomeno molto più vasto».

Quanto vasto?

«Noi, come categoria, di certo non abbiamo gli strumenti per dare dei dati. Ma tra i gestori dei locali di somministrazione la percezione che le mafie si stiano insinuando è grande. Eccome. Nell'ultima indagine che abbiamo fatto dopo il lockdown – per capire con che spirito si ricominciava – l'11 per cento degli intervistati ha ammesso che una delle paure era la possibile “pressione della criminalità”. Al primo posto invece, c'era il timore per la mancanza di credito e di liquidità. E questo la dice lunga».

Ovvero, cosa dice?

«Che è in periodi di difficoltà

economiche che le mafie riescono a intrufolarsi meglio. Perché i soldi mancano, gli incassi pure e alla fine si vende a chi compra. E la camorra compra. E poi, quando si è disperati, ecco che spunta anche l'usura. Sempre secondo il report, il 14% dei ristoratori e gestori di bar a Roma ha dichiarato di essere a conoscenza di colleghi, avvicinati da persone che volevano comprare fuori mercato, a prezzi molto più alti o davvero straciatissimi, le attività».

Come categoria, cosa state facendo per aiutare gli imprenditori?

«Abbiamo messo a disposizione centri di ascolto per chi subisce pressioni ed è in difficoltà. È importante denunciare. Ma il problema va risolto a monte. In questo periodo di Covid bisogna diminuire, transitoriamente, i canoni di locazione. Rinegoziare è indispensabile specie per i locali del centro che, adesso, hanno fatturati crollati del 70 per cento. Come si fa a fare quadrare i bilanci quando non hai clienti e spese alle stelle?».

Quanto incide un affitto?

«Un'azienda per andare avanti può permettersi un canone non superiore al 30% del fatturato. Quindi, se non vogliamo fare morire il cuore di Roma, è necessario trovare un accordo tra le parti. Venendo incontro, anche a chi affitta. Reintroducendo la cedolare secca, per esempio».

