



http://edicola.corriere.it - Per info: edicola@rcsdigital.it
Codice cliente: 545184
Copyright 2010 © RCS Digital Spa - TUTTI I DIRITTI RISERVATI

CORRIERE DI BOLOGNA

www.corrieredibologna.it

SABATO 30 AGOSTO 2014 ANNO VIII - N. 206

REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE - Via Baruzzi, 1/2 - 40138 Bologna - Tel 051-3951201 - Fax 051-3951289 E-mail: redazione@corrieredibologna.it

Distribuito con il Corriere della Sera - Non vendibile separatamente

CERELIA
Quotidiano benessere alternativo

AGENDA

IL SOLE
Sorge alle 06:33
Tramonta alle 19:58

LA LUNA
(Nuova)
Leva alle 11:18
Cala alle 22:06

ONOMASTICI
Alfredo
Eustachio

IL TEMPO OGGI

Ieri a Bologna
Min 17 Max 30

Oggi a Bologna
Min 16 Max 30

IL TEMPO DOMANI

Min 16 Max 30

LE STRADE DA EVITARE

Proseguono i lavori stradali in: via Cimabue; via Marconi presso civ. 10; rotonda piazza del Martiri; via san Felice presso civ. 105; via Massarenti; via Oberdan presso civ. 24; via Pelagi; piazza Porta San Vitale

CERELIA
Quotidiano benessere alternativo

CHE FARE CON QUELLI DEI VIALI?

QUEGLI ALBERI MALATI

di MARIA GIUSEPPINA MUZZARELLI

Gli alberi sono degli oggetti particolari. Intorno ad alcuni alberi, il nocce di Benevento ad esempio, sono sorte leggende nate da antichi culti pagani con il quale il cristianesimo ha dovuto fare i conti. In epoca longobarda ha avuto luogo la cristianizzazione di vaste zone d'Europa e degli stessi longobardi precedentemente adoratori di animali e piante, compreso il nocce di Benevento, città che all'epoca era capitale di un ducato longobardo. Sradicare le superstizioni in generale e il culto di questo albero in particolare non fu facile. Le strade erano due: cercare di eliminare gli oggetti del culto non cristiano o ricorrere alla sovrapposizione di culto a culto cristianizzando con cappellette o croci gli aspetti e gli oggetti di culti non cristiani. Il vescovo Barbatto, strenuo oppositore delle superstizioni, combinò le due posizioni facendo abbattere l'albero sacro e strapparne le radici ma nel contempo facendo costruire sul posto una chiesa. Resistette comunque il ricordo dei precedenti culti e intorno al nocce di Benevento nacque la credenza che fosse il luogo di ritrovo delle streghe che nel basso medioevo e in età moderna hanno dato luogo a processi e roghi tristemente noti.

In tempi a noi vicinissimi, a Istanbul, mettere le mani sugli alberi del Gezi Park per costruire un centro commerciale ha dato luogo a una protesta allargata a tal punto da diventare una forma di opposizione a Erdogan. Dunque bisogna fare attenzione agli alberi e del resto tutti ricordiamo la discussione nata quando la risistemazione di piazza Minghetti

ha portato all'abbattimento di alcuni esemplari. Fare attenzione alle conseguenze delle scelte è un obbligo per i politici ma è anche un'occasione per mostrare trasparenza e coraggio. Mi riferisco agli alberi dei viali che se sono da abbattere e sostituire mi aspetto che siano abbattuti e sostituiti: qui non si tratta di sradicare culti per sovrapporre altri o di costruire centri commerciali al posto di piante fronzute. Qui si tratta di garantire futuro al verde pubblico, di evitare cadute di alberi malconci e di «resistere» a «resistenze» che se ingiustificate vanno affrontate.

Se mancano i fondi fare le scelte ritenute giuste diventa difficile, ma se il problema è che la gente non capirebbe fare le scelte ritenute giuste diventa imperativo, esemplare, educativo e ineludibile anche se qualcuno minaccerà di incatenarsi o sospetterà interessi occulti. Gli alberi sono malati o no? Sono o no a rischio di caduta? Convien o no fare in un unico tempo tutti gli interventi necessari per sistemare i viali secondo le linee che si è scelto di seguire? Se alle domande si deve rispondere con tre si bisogna agire di conseguenza. Governare è scegliere, giustificare le scelte fatte e sostenerle.

Il vescovo Barbatto fu coraggioso e sostituì a un culto un altro culto: propongo di sostituire al culto per ogni albero da conservare in qualsiasi condizione e a qualsiasi costo quello della cura finché possibile e poi della sostituzione degli alberi malati con altri sani pensando al futuro. Intendo il futuro della nostra città non dei nostri amministratori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In agosto calo dello 0,2%. Postacchini: «Ormai le aziende devono accontentarsi di vendere a poco»

La crisi nella borsa della spesa

A Bologna prezzi in deflazione. Nomisma: «Situazione pericolosa»

Nei mercati del centro



«I clienti ci chiedono i prodotti in scadenza»

di FRANCESCO ROSANO

A PAGINA 3

Nei supermarket



Da Cenerentole a cult, la rivincita dei discount

di MARIA CENTUORI

A PAGINA 3

Calano i prezzi a Bologna per il terzo mese consecutivo. Lo dice il report del Comune: ad agosto il listino al consumo è calato dello 0,3% rispetto a luglio. Se confrontati con l'agosto del 2013, i prezzi sotto le Due Torri sono diminuiti dello 0,2%. Un segnale negativo per l'economia: le ultime variazioni annue risalivano al 2009.

Per Sergio De Nardis, capo economista di Nomisma, «la situazione è molto negativa: addirittura pericolosa». Preoccupato anche Enrico Postacchini, presidente di Ascom: «Per restare in vita, i commercianti si accontentano di vendere a poco prezzo».

A PAGINA 2 Velonà

Primo tratto aperto

Strada Maggiore rivede la luce e si prepara per i T days

di DANIELA CORNEO

Aperto ieri il primo tratto del cantiere del Crealis in Strada Maggiore, dalle Torri a via del Luzzo: lo percorreranno i pedoni. E l'assessore Colombo inizia a preparare i T days.

A PAGINA 7

Prodi: «Sono indispensabili»

Bersani critica il Pd:

«Alle primarie ci voleva Manca, ha fallito il partito»



Pier Luigi Bersani ieri sera alla Festa nazionale dell'Unità

L'ex segretario del Pd Pier Luigi Bersani (che probabilmente appoggerà Bonaccini) attacca il Pd regionale: «Che non ci sia Daniele Manca non è il massimo, ci voleva. Le primarie vanno bene ma presuppongono un partito, altrimenti diventiamo uno spazio politico».

L'ex premier Romano Prodi invece difende la competizione: «Continuo a pensare che le primarie siano uno strumento di grande valore».

A PAGINA 5 Romanini

Debole anche per la B: 2-1 a Perugia e finisce in 9. Cacia, gol su rigore



Pronti via, per il Bologna è subito notte

di GUIDO DE CAROLIS

Il Bologna riparte in B da dove aveva lasciato la A: da una pesante sconfitta. A Perugia finisce 2-1 ma il

rigore di Cacia al 43' non attenua l'impressione di un Bologna spento, vuoto e inadeguato anche per il campionato cadetto.

ALLE PAGINE 10 E 11 Blesio e Beneforti



Aveva 78 anni, il penalista difese Ciancabilla e Pavarotti. Fu parte civile per Lorusso

Addio a Leone, il «senatore» del Foro

Figurine

di LUCA BOTTURA

Ruby Friday

Ieri sera ho fatto desistere il forzista Facci dalla boiata razzista di schede e fotografare i lavavetri ai semafori: gli ho telefonato e gli ho detto che sono tutti nipoti di Mubarak.

http://figurine.corrieredibologna.corriere.it/

di MARCO MAROZZI



È scomparso a 78 anni Mario Leone (foto), penalista fra i più noti a Bologna, difensore di Pavarotti e di Ciancabilla, parte civile nel processo per l'omicidio Lorusso.

Lunedì la camera ardente al Maggiore, poi i funerali alla sala del congedo del cimitero di Borgo Panigale.

A PAGINA 9

Al Lumière

Le «Cose belle» tra le rovine

di HELMUT FAILONI

Uno dei due registi lo definisce «un film sulla resistenza». Parliamo del caso cinematografico dell'estate, quel «Le cose belle» di Ferrente e Piperno girato a Napoli nell'arco di 13 anni con 4 giovani protagonisti. Oggi al Lumière.

A PAGINA 12

LA SERIE DI UFO ROBOT PER LA PRIMA VOLTA IN DVD

UFO ROBOT

EDIZIONE DA COLLEZIONE
PRIMA USCITA
1,99

La Gazzetta dello Sport
CORRIERE DELLA SERA

LA PRIMA USCITA È IN EDICOLA



In agosto calo dello 0,2%. Postacchini: «Ormai le aziende devono accontentarsi di vendere a poco»

La crisi nella borsa della spesa

A Bologna prezzi in deflazione. Nomisma: «Situazione pericolosa»

Calano i prezzi a Bologna per il terzo mese consecutivo. Lo dice il report del Comune: ad agosto il listino al consumo è calato dello 0,3 % rispetto a luglio. Se confrontati con l'agosto del 2013, i prezzi sotto le Due Torri sono diminuiti dello 0,2 %. Un segnale negativo per l'economia: le ultime variazioni annue risalivano al 2009.

Per Sergio De Nardis, capo economista di Nomisma, «la situazione è molto negativa: addirittura pericolosa». Preoccupato anche Enrico Postacchini, presidente di Ascom: «Per restare in vita, i commercianti si accontentano di vendere a poco prezzo».

A PAGINA 2 **Velonà**

Giù i prezzi in città, è il terzo mese di fila Mai così dal 2009

Tasso tendenziale a -0,2%, in regione va meno male
Calano soprattutto alimentari, casa, comunicazioni

Giù i prezzi a Bologna. Ancora una volta: per il terzo mese consecutivo. Lo dice il report mensile del Comune, secondo il quale ad agosto di questi anni i prezzi al consumo sono calati dello 0,3 % rispetto al mese precedente. Se confrontato con quello di agosto del 2013, il listino-prezzi sotto le Due Torri è diminuito dello 0,2 %. Un segnale negativo per l'economia. Anche perché le ultime variazioni annue erano state registrate nei mesi estivi del 2009, quando la crisi era appena esplosa.

Bologna è più in difficoltà di altre città della regione. A Modena, per esempio, l'indice ha registrato una variazione del +0,3% su luglio e del +0,2% su base tendenziale annua. A

Parma, la variazione sul mese precedente segna + 0,5%; quella annuale +0,6%. A Piacenza l'incremento è +0,5% su base mensile, il bilancio annuo è invece in pari. Ferrara il listino segna +0,6% su base mensile; +0,2% su base annua. A Rimini i prezzi salgono rispetto a luglio (0,7%) ma calano dello 0,6% rispetto al 2013. La deflazione bolognese preoccupa più di quella nazionale, dove l'indice dei prezzi al consumo diminuisce dello 0,1% se confrontato con l'anno scorso 2013 e aumenta dello 0,2% rispetto a luglio 2014.

Il quadro è preoccupante perché vede in calo un'ampia gamma di prodotti, a partire da alimentari e bevande: -0,1% in un mese; in un anno questa voce è diminuita dello

0,6%. In calo i prezzi dei «vegetali» (-1,4%) e delle «carni» (-0,1%). Salgono invece le bevande alcoliche e tabacchi (+0,4%). E i trasporti (+2,2%).

Su un punto gli addetti ai lavori non hanno dubbi: il report diffuso da palazzo d'Accursio non è un buon segnale per l'economia cittadina. Ne è convinto il presidente dei commercianti di Ascom Enri-



Peso: 1-10%,2-72%



co Postacchini: «Noi commercianti acquistiamo sempre alle stesse condizioni. I prezzi al dettaglio calano per due ragioni: ci sono più sconti e i ricarichi sono inferiori. Mangiare, soprattutto, costa di meno: si stanno diffondendo sempre di più pacchetti simili-turistici».

Un giudizio su questo trend? «Quando i prezzi si abbassano è sempre un segnale negativo — spiega Postacchini — Significa che l'economia va male. E non vuol dire, come spesso si pensa, che prima i commercianti guadagnavano troppo. La verità è che per restare in vita, e per creare del movimento, le aziende si accontentano di vendere a poco». Postacchini è convinto che gli 80 euro in più intro-

dotti in busta paga dal premier Matteo Renzi non siano stati sufficienti a far ripartire i consumi: «Sono tali e tante le ferite accumulate in passato — spiega il presidente di Ascom — che la gente non riesce a godersi quegli 80 euro: li deve usare per coprire i buchi e i debiti accumulati».

Un tono allarmato, quello sui dati diffusi dal Comune, confermato anche da Sergio De Nardis, capo economista di Nomisma. «Il dato rilevante non è tanto la variazione da mese a mese ma il confronto con l'anno precedente — spiega De Nardis — Penso che Bologna condivida la situazione del Paese e quindi una domanda molto debole che si traduce in una discesa dei prezzi al consumo. È una si-

tuazione molto negativa: addirittura pericolosa». Anche De Nardis nega la vulgata secondo cui i prezzi in calo almeno soddisfano nell'immediato l'interesse dei consumatori: «Se i prezzi al consumo scendono — spiega — subito dopo aumentano i tassi di interesse reali. E questo ha un effetto depressivo sull'economia generale».

Tornando al dettaglio: crollano anche i prezzi di hotel (e b&b) e della ristorazione: -4,8% (ma rispetto all'anno scorso salgono dell'1,4%). Idem il settore delle comunicazioni (telefoni e telefax): -1,2%; ma in un anno il calo è addirittura del -10,1%. Per abitazione, acqua, elettricità e combustibili

la variazione mensile è nulla, ma quella sul 2013 è del -1,9%.

Pierpaolo Velonà

Hanno detto



Nomisma
Sergio De Nardis è il capo economista del centro studi



Penso che la città condivida la situazione complessiva dell'Italia: una domanda molto debole. Situazione negativa, direi pericolosa



Ascom
Enrico Postacchini è il presidente dell'associazione dei commercianti



La verità è che per restare in vita, per creare un po' di movimento, le aziende si accontentano di vendere la merce a poco



Peso: 1-10%,2-72%



Prezzi: il Paese, le Due Torri, la regione

-0,1%

Indice dei prezzi in Italia
ad agosto 2014 su agosto 2013

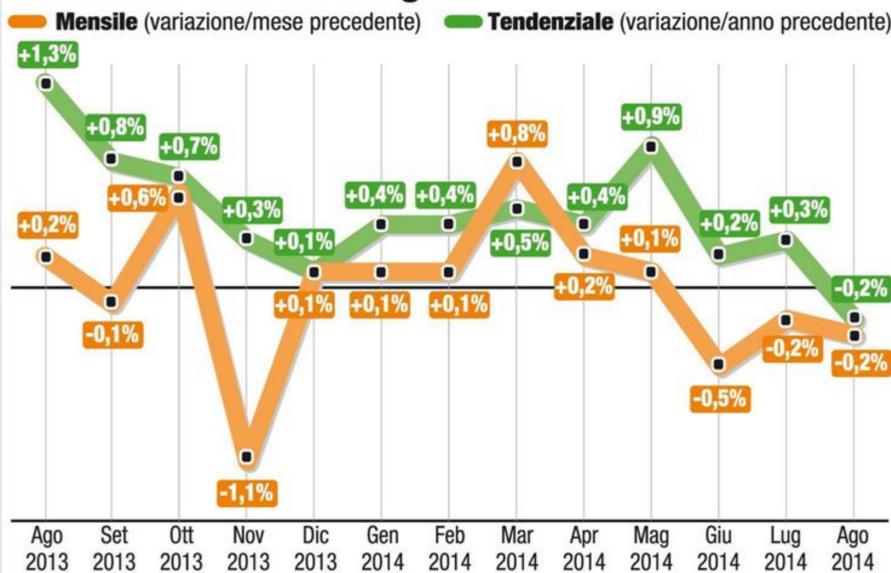
-0,2%

Indice tendenziale
della città di Bologna

L'indice a Bologna nei vari settori

DIVISIONI	Indici ago 2014 (2010=100)	Variazioni %	
		Mensile ago '14 lug '14	Tendenziale ago '14 lug '13
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	109,3	-0,1	-0,6
Bevande alcoliche e tabacchi	113,5	+0,4	+1,2
Abbigliamento e calzature	105,9	0,0	+0,7
Abitazione, acqua, energia elettrica, gas e altri combustibili	113,4	0,0	-1,9
Mobili, articoli e servizi per la casa	103,5	0,0	+0,2
Servizi sanitari e spese per la salute	99,2	0,0	-0,7
Trasporti	119,3	+2,2	+0,8
Comunicazioni	82,4	-1,2	-10,1
Ricreazione, spettacolo e cultura	101,7	+0,9	+0,1
Istruzione	107,8	0,0	+1,4
Servizi ricettivi e di ristorazione	105,0	-4,8	+1,4
Altri beni e servizi	105,8	0,0	0,0
Indice generale	107,3	-0,3	-0,2

Un anno di valori a Bologna



DATO MENSILE Nelle altre città della regione DATO ANNUALE

Modena	+0,3%	Modena	+0,2%
Parma	+0,5%	Parma	+0,6%
Piacenza	+0,5%	Piacenza	0,0%
Ferrara	+0,6%	Ferrara	+0,2%
Rimini	+0,7%	Rimini	-0,6%

Qui sopra si riportano i dati delle città dell'Emilia Romagna che li hanno resi disponibili

COMPTIME



Peso: 1-10%,2-72%

Il presente documento è ad uso esclusivo del committente.



«I clienti ci chiedono i prodotti in scadenza»

di FRANCESCO ROSANO

A PAGINA 3



» | **In centro** Alcuni se la prendono con la vendita diretta degli agricoltori

Al Quadrilatero confermano: «Per forza, la crisi vera è ora» Qualcuno si specializza in prodotti «a scadenza»

«È chiaro che i prezzi calano, mica devo essere io a spiegarle il perché: non si vende più come prima, l'ingrosso abbassa i prezzi e noi di conseguenza pure». Tra le corsie di un Mercato delle Erbe semideserto, Gino Gamberini non sembra stupito nel sentire la parola deflazione. Tra i banchi dell'ortofrutta che la sua famiglia gestisce dal quasi cento anni, più che un astratto termine macroeconomico deflazione significa solo una cosa: si vende a meno, si guadagna di meno. «Magari adesso in termini economici non te ne accorgi subito — aggiunge Gamberini — ma se il consumatore non consuma più è un bel problema...».

Pochi metri più in là, dietro il banchone del Centro Carni Ugo Bassi, Pietro Achilluzzi si prepara a tirare giù la saracinesca prima del pranzo. «Noi i prezzi non li aumentiamo da quasi cinque anni, che poi è un po' come averli calati», racconta Achilluzzi, che lavora al Mercato delle Erbe dagli anni '50. «La nostra clientela sa che i nostri prezzi sono costanti, per questo viene. Teniamo ancora i cartelli con le lire, così la gente si regola meglio». In alcuni casi, e per alcuni prodotti, il calo è più visibile. «Prugne, pere, uva, l'anno scorso costavano un pelino di più», racconta il signor Giuseppe, che ha uno dei primi banchi entrando dall'ingresso di via Ugo Bassi. E anche

se gli affari un po' calano, si tenta sempre di guardare le cose con ottimismo: «Beh, se i prodotti costano meno contiamo quantomeno di venderne di più». Qualcuno, tra i venditori di ortofrutta, punta anche il dito contro la vendita diretta degli agricoltori. «Qui in centro ormai è tutto un "mercato della terra" — si lamenta un fruttivendolo — ma se gli agricoltori vendono direttamente i loro prodotti a pochi metri da qui, noi dobbiamo per forza adattarci».

Difficile, però, calare i prezzi quando li hai già livellati al massimo verso il basso. «Io ho sempre venduto la mortadella a nove euro e novanta, meno di così è impossibile», racconta «la Cecca», che guida la salumeria allo stand 28. Ma se la gente si aspetta comunque prezzi più bassi, si ricorre a nuove soluzioni anche dietro al banco di salumi e formaggi. «Negli ultimi mesi ho preso contatti con un fornitore che è specializzato in prodotti in scadenza — spiega la salumiera — che riusciamo a vendere a metà prezzo. I clienti preferiscono comprare a meno un prodotto che scade dopo pochi giorni, rispetto al prodotto fresco che ha la scadenza più lunga». La lotta allo spreco da atto di impegno politico a strategia di marketing, in pratica. «L'importante è vendere "roba buona" da mangiare, la gente magari rinuncia a un calzino ma non a un buon

pasto — dice Pierpaolo dietro al banchone del Pollo Mino — e te lo dice uno che prima si occupava di abbigliamento».

Dentro la salumeria Simoni del Quadrilatero, all'angolo tra via Pesccherie Vecchie e via Drapperie, il calo dei prezzi è arrivato addirittura a toccare l'oro giallo dell'Emilia. «Gran parte dei prezzi sono stabili — racconta Nino Simoni, salumiere da quando aveva sedici anni — ma il Parmigiano Reggiano è un po' calato: ci costa meno e lo possiamo vendere a meno». Se le vendite tengono, da queste parti, è solo grazie ai turisti. «Che comprano un pezzo di prosciutto sottovuoto o uno strolghino come souvenir».

E così, per andare incontro ai nuovi clienti, si cambiano le proprie



Peso: 1-3%,3-50%

abitudini. «Le signore che venivano a fare la spesa alle 7 di mattina non esistono quasi più — sostiene Simoni — e così apriamo un po' più tardi ma facciamo orario continuato, sia venerdì che sabato». Tenere i prezzi bassi, il più possibile, è un imperativo anche tra i vicoli del mercato-boutique che tutti chiamano Quadrilatero. «Offerte e promozioni sono il modo migliore per cercare di attirare i clienti», dice la signora Susanna della salumeria Caccarelli: «Due anni fa, quando mi dicevano "c'è la crisi", io rispondevo "vedrete tra qualche anno". Ecco, mi sa che ci siamo arrivati». Se calano anche i prezzi dei farmaci, però, non è certo perché stiamo tutti più in salute. «Da

quando ci sono i generici, la decrescita dei prezzi è continua — spiega la dottoressa Germana De Sanctis, della Farmacia Ss. Annunziata — la gente chiede solo quelli e anche i farmaci di marca si devono adeguare, per non rimanere tagliati fuori».

Francesco Rosano



Le ragioni dei cali sono ovvie: non si vende più come prima. All'ingrosso la roba costa meno e noi ci adeguiamo



Confronto

Molti commercianti delle bancarelle del Quadrilatero (a sinistra) confermano il calo (o la tenuta) dei prezzi della loro merce. A destra un discount della città, dove la clientela si è andata via via diversificando. Ora anche fasce «alte» della popolazione compaiono tra le corsie e i carrelli dei supermercati low cost considerati un tempo «Cenerentole»



Peso: 1-3%,3-50%



Da Cenerentole a cult, la rivincita dei discount

di MARIA CENTUORI

A PAGINA 3



» | **Low cost** | I clienti arrivano preparatissimi su prezzi dei prodotti

Tra gli habitu  dei discount compaiono anche i gioiellieri

Ormai si popolano persino nei quartieri «alti»

Un carrello della spesa ben rifornito di prodotti per la casa, per l'igiene personale, ma anche di alimenti, formaggi, verdure e carne per tutta la famiglia: costo totale 65 euro. Soddisfatta mostra lo scontrino una signora appena fuori da un discount fuori porta Mascarella. Merito della deflazione? No, perch  la parola «ribasso» per chi acquista abitualmente nei discount   ricorrente tutto l'anno e i listini cambiano di poco da una catena di negozi all'altra, che sia un supermercato in via Saragozza, a pochi metri dalla Porta o una catena straniera in un quartiere meno «prestigioso» della citt .

Quello che varia   il consumatore, infatti tra le corsie dei discount la clientela   eterogenea: dallo studente fuori sede ai bolognesi, dalle casalinghe che ben conoscono i prezzi dei mercati a intere famiglie. Una tendenza che si   affermata soprattutto negli ultimi mesi: «Qualche tempo fa — racconta una signora che si aggira scegliendo i prodotti tra le corsie — c'era chi arricciava il naso all'idea di comprare quello che si   sempre acquistato al mercato o dal bottegaio di fiducia in un discount, ora questa diffidenza secondo me   del tutto supe-

rata. Negli ultimi tempi sono molte le persone come me del quartiere che comprano prodotti a prezzi bassi». Magari facendo meno attenzione alla qualit , anche se alcuni dimostrano di apprezzarla.

La certezza   che ormai il discount non   pi  un «rifugio» d'emergenza, ma un'abitudine consolidata. Anche per fasce di popolazione che non t'aspetteresti di incontrare. «Ho una gioielleria in centro — spiega un'altra signora che approfitta della pausa pranzo per gli acquisti —, vivo in questo quartiere da sempre e i prezzi di questo discount sono molto vantaggiosi. E come me molti residenti della collina di Saragozza vengono qui». E specifica: «I prezzi bassi non sono il frutto della deflazione, certamente la crisi ha influito. Noi gioiellieri per esempio abbiamo iniziato ad accusare a gennaio un calo drastico delle vendite, e le richieste sono cambiate: all'oro si preferisce il lavorato e soprattutto gioielleria d'argento».

Tra gli scaffali i prezzi di alcuni prodotti sono molto bassi: un pollo intero di un allevamento in provincia di Verona costa poco pi  di 3 euro, appena 32 centesimi l'etto. In un supermercato della grande di-

stribuzione un pollo dello stesso peso costa sui 5 euro, 50 centesimi l'etto, anche se oggi parte una promozione del 25% sui prodotti di macelleria. Variano di poco invece i costi della verdura o degli ortaggi, una confezione di pomodori ciliegini da mezzo chilo in un discount costano 1,19 euro, in un ipermercato tradizionale 1,49 euro.

Ma i clienti dei discount sono molto preparati, gi  sanno cosa conviene e cosa meno: «Solitamente compriamo i formaggi, i detersivi e i prodotti per la casa — spiegano Marco e Giovanna, bolognesi anche loro che vengono apposta a fare la spesa in un discount in zona San Donato —. Prima andavamo sempre a fare la spesa nei supermercati tradizionali, ora badiamo alle offerte del discount. E stiamo attenti alle promozioni cos  come ai ribassi, perch    normale



Peso: 1-3%,3-25%



che siano la scelta di svendere o meno un prodotto, per questo la deflazione di cui si parla in questi giorni crediamo sia un'invenzione. Anche perché se un bene perde valore basta ripensare a quanto si pagava prima dell'euro e si comprende che comunque costa più di anni fa».

E la moda, o la necessità, del discount è scoppiata da tempo anche in altre zone dell'Italia: «Vivo a Bo-

logna da sette anni — racconta Sara — ma sono veneta e da quelle parti da diversi anni la gente va a fare spesa nei discount. Io sono un esempio. Certo ci sono prodotti migliori e prodotti peggiori, ma questo capita ovunque». Mentre è la prima volta che fa spesa incuriosita una famiglia pugliese: «Dobbiamo risparmiare — sorridono con un po' d'imbarazzo — e ci proviamo».

Maria Centuori



I beni che perdono valore? Mah, bisognerebbe pensare a quanto costavano quando c'era la lira



Peso: 1-3%,3-25%