Quanno ce vo ce vo

Mauro Artibani 08-12-2016

Paraponzi ponzi pò, ci risiamo: L'inflazione a novembre "torna in terreno moderatamente positivo (+0,1%), ma questo non impedirà di archiviare un 2016 caratterizzato da una dinamica di deflazione".
Lo afferma il presidente della Federdistribuzione, Giovanni Cobolli Gigli, sottolineando: "ci auguriamo che questo segnale possa rappresentare l'avvio di una graduale ripresa dei prezzi, ma su questo auspicio pesa come un macigno la debolezza dei consumi, come testimoniato dalla dinamica delle vendite al dettaglio dell'Istat, che per i primi 10 mesi dell'anno indicano una stabilità assoluta in valore e addirittura un calo in volume (-0,6%)".
Poi non pago chiosa: "Anche per raggiungere una fisiologica crescita dei prezzi è quindi necessario sostenere i consumi. I successi delle ultime manifestazioni commerciali (black friday) fanno capire come sia indispensabile avere un commercio libero di agire, senza vincoli o ostacoli che ne limitino le opportunità, come invece continua ad accadere a livello sia nazionale sia locale".
Sostegno alla domanda per far crescere i prezzi? Beh, nel mondo ci sono 2,1 miliardi di persone obese o in sovrappeso, non basta? Non bastano, a lor Signore, nemmeno tutte le tecniche e le politiche di reflazione che stanno in campo alla bisogna? Si, insomma l'obsolescenza programmata, la moda che passa di moda, l'usa e getta, la pubblicità, il marketing, il credito al consumo fino alle politiche monetarie lasche che hanno fatto lievitare il debito del mondo a 200.000 miliardi di $, segnandone il picco.
E se facessimo scendere invece i prezzi, per rifocillare quel potere d'acquisto che da sostegno alla domanda?
C'è già chi lo fa: Ikea, le free press, Groupon, Airbnb,Uuber.
Vuole altro?
Magari questo proposito:
"Ho questa visione che fra 5 o 10 anni non si pagherà niente per viaggiare con la RyanAir".
Lo pensa l'amministratore delegato della più grande compagnia a basso costo d'Europa. Invece di guadagnare con i biglietti aerei, farebbe i suoi profitti raggiungendo accordi con i ristoranti, i caffè e i negozi degli aeroporti, per ottenere una parte dei loro ricavi.
"Siamo noi che portiamo i clienti agli esercenti degli aeroporti. E gli aeroporti sono ormai diventati come dei centri commerciali. Per cui penso che in futuro una proposta del genere possa avere un senso. Forse non la accetteranno subito tutti gli aeroporti o tutte le compagnie aeree. Alcuni degli aeroporti più piccoli di cui ci serviamo possono trovare questa proposta di mutuo interesse". Con un sistema simile avremmo voli sempre pieni e tutti contenti: i passeggeri, le linee aeree e gli esercenti".
Beh, c'è insomma chi ha già fatto e chi si accinge a fare.
Lei, nel frattempo cosa intende fare?
Essipperchè, è bene tenere a mente come la crescita si faccia con la spesa e, se i denari che vengono dal lavoro non sono sufficenti a farla, aivoglia a deflazione!