

“Ho investito nel mio quartiere per non farlo morire”

di Erika Noschese

«Ho scelto di investire nel mio quartiere perché, ad oggi, a Torrione è rimasto ben poco e i commercianti sembrano lentamente sparire». A parlare così Simona De Robbio, giovane truccatrice che ha deciso di trasformare in lavoro la sua passione per i cosmetici. Nasce così My Beauty Lab, un vero e proprio laboratorio con cosmetici rigorosamente Made in Italy. Simona, figlia di commercianti, sa bene quanto sia difficile questo settore eppure ha deciso di provarci. Ma soprattutto di farlo a Torrione, zona in cui vive, per ridare lustro al quartiere.

Quanto è difficile per una giovane ragazza come te tenere in piedi un esercizio commerciale e andare avanti in una zona come quella di Torrione dove il settore dei commercianti sembra vivere una profonda crisi?

«E' molto complicato ma io ho pensato di investire nel mio quartiere perché purtroppo a Torrione è rimasto ben poco. Manca un negozio di questo tipo, se lo avessi aperto in una zona differente avrei sicuramente avuto un riscontro differente però ho voluto rischiare per cercare, nel mio piccolo, di dare un valore aggiunto al quartiere, dimenticato da tempo».

Torrione sembra essere un quartiere dimenticato, come hai detto tu. Per far rivivere il commercio di cosa avrebbe bisogno?

«Di iniziative, anche banali, come accade in altre zone quale può essere Pastena; mercatini nel periodo natalizio,

iniziative che possano attirare le persone ma qui sembra che nessuno voglia organizzare nulla, soprattutto rispetto ad anni fa». Sei figlia di commercianti. Com'è cambiato, questo settore, nel corso degli anni? «La differenza è sostanziale. Per mio padre era più semplice fare il commerciante mentre adesso, anche a causa di internet, il piccolo commerciante è stato penalizzato dai grandi siti. Io stessa, all'interno del mio negozio ho cercato di introdurre delle aziende che, pur avendo il loro sito online attraverso cui si può acquistare prodotti online, ho l'esclusiva a Salerno e sono l'unica concessionaria di queste aziende. Spero che questo possa essere un valore aggiunto per il mio negozio ma soprattutto spero che le persone e i miei clienti possano apprezzare questi prodotti».

E' un negozio sicuramente differente dagli altri, soprattutto nella zona orientale. Credi che questo possa agevolarti?

«Lo spero anche se credo sia un po' difficile far comprendere il tipo di negozio che io ho aperto. Anche il nome "My beauty Lab" magari può essere confuso con un centro estetico ma non è così. E' un vero e proprio laboratorio di bellezza con prodotti cosmetici, selezionati e made in Italy dove è possibile effettuare make up selezionati su appuntamento. Ho cercato di dargli un'impronta innovativa rispetto agli standard presenti attualmente in zona».

Pensi che la kermesse Luci d'Artista vi penalizzi o vi agevoli?

«Ci penalizza perché le persone sono propense ad andare al centro. A Torrione non c'è assolutamente nulla, a Pastena, almeno in piazza, hanno messo delle installazioni luminose mentre da noi non c'è alcun tipo di attrattiva. Io ad esempio oggi pomeriggio (ieri per chi legge ndr) sono venuta ad aprire il negozio ma non c'è nessuno e i negozi sono tutti chiusi. Questo rende l'idea del quartiere: molti commercianti preferiscono non aprire proprio piuttosto che stare in negozio

e non avere clienti. Le persone preferiscono passeggiare sul corso, al centro cittadino».

Cosa potrebbero o dovrebbero fare le istituzioni?

«Possono fare qualcosa ma secondo me non vogliono perché non hanno interesse a valorizzare la zona orientale. Ogni anno, nel periodo natalizio, puntualmente si ripresenta questo problema e anche quando si è tentato di fare qualcosa non è mai andata a buon fine. Ricordo che mio padre si organizzò, anni fa, con altri commercianti della zona, per un mercatino regionale con prodotti tipici ma dopo due giorni venne chiuso per presunte irregolarità».

Hai vissuto due fasi differenti, nel settore del commercio, prima attraverso l'attività di tuo padre e poi la tua. Cosa è cambiato ad oggi?

«Le persone oggi acquistano di meno a causa di problematiche che ci sono ma credo soprattutto che a Salerno non ci siano più giovani. Tanti sono i ragazzi che hanno scelto di andar via per lavorare o studiare e credo che il commercio debbano farlo soprattutto i giovani perché sono loro a portare benessere al settore, anche perché capaci di inseguire il trend del momento».

Un netto declino, dunque...

«Sì, assolutamente. E ogni anno va sempre peggio sia a causa delle grandi catene presenti online sia perché la mia generazione non ha la possibilità di investire come una volta».