

È stata necessaria tanta formazione per prendere confidenza con programmi e app. Rischio speculazione, a partire dal commercio elettronico

# Portatili, tablet e webcam introvabili

*I "consumi informatici" ai tempi del coronavirus per aule, posti di lavoro e svago tutto in casa*

**Cuneo** - Due mesi di chiusura in casa, di abitudini e spazi da reinventare per le esigenze di lavoro e didattica a distanza, tra "smart working" e lezioni on line, oltre alla voglia di vedere film, serie tv, concerti e altre forme di intrattenimento, concentrate sulle piattaforme Internet. Ed ecco che l'informatica si è dimostrata uno strumento irrinunciabile, tanto che il settore ha potuto continuare a lavorare, con punti vendita aperti al pubblico anche quando la quasi totalità delle attività era in stop.

Ecco com'è andata, secondo quanto riferiscono da alcuni punti vendita del settore nell'area cuneese, con un generale effetto positivo ma anche con qualche ombra.

"Abbiamo lavorato davvero tanto - spiega Angelo Sguario (Sguang Informatica, San Rocco Bernezzo) -, siamo sempre rimasti aperti e abbiamo fatto fronte a moltissimi ordini, soprattutto per computer portatili, tablet e webcam; per fortuna abbiamo potuto soddisfare le richieste a prezzi competitivi, in linea con il 'prima', grazie alla grande disponibilità in magazzino, con preordini importanti a inizio anno. Abbiamo

avuto l'impressione che non si capisse quello che stava succedendo, e anche che scuole e aziende non fossero preparate ai nuovi scenari; al tempo stesso, abbiamo visto realtà non adeguate (aziende con hardware di sei-sette anni fa, mentre l'informatica viaggia alla velocità della luce!) e atteggiamenti di 'risparmio', contraddetti poi dagli acquisti on line a prezzi superiori. E poi abbiamo dovuto far fronte a ore e ore di formazione, al telefono o in negozio, per installare e insegnare a usare applicazioni di videoconferenza, lezioni a distanza e simili. A ruba anche le stampanti a getto d'inchiostro, soprattutto per le famiglie: c'è stata una richiesta incredibile, e anche in questo caso abbiamo mantenuto le nostre scelte, nel segno della correttezza".

Proprio il rischio di speculazioni e "distorsioni" di fronte all'incremento della domanda, si conferma fortissimo, ribadisce Sguario: "La globalizzazione ci rovina e il commercio elettronico rischia di fregarci, come consumatori, e in questo periodo ne abbiamo avuto conferma a tutti i livelli. Certi articoli del settore informatico,

ad esempio le webcam, ma anche i portatili, hanno visto andamenti simili a quelli delle mascherine e dei guanti, con prezzi più che raddoppiati per prodotti di livello non adeguato. Noi abbiamo fatto una scelta molto diversa, in particolare nei confronti delle scuole e delle famiglie, per rispetto nei confronti di tutti i clienti, anche verso chi non ci conosceva ancora. E questo ci ha dato ragione: abbiamo venduto a scuole in tutta Italia sul Mepa (mercato elettronico della pubblica amministrazione; ndr); come ci è stato poi confermato da contatti diretti, altri proponevano gli stessi modelli di portatili, ma magari a 200 euro in più... Si è visto di tutto, soprattutto nell'ultimo mese si sono moltiplicate le speculazioni: davvero è importante prestare la massima attenzione al commercio elettronico".

Conferma di forti richieste per notebook e webcam anche da Rossi Computers (Cuneo), da cui viene sottolineato il clima da "sindrome del day after", per i forti acquisti di materiale informatico, con articoli andati esauriti un po' dappertutto.

"In questo periodo - riferisce Massimo Panero (BB

Electronics, San Rocco Bernezzo) - abbiamo lavorato molto, pur nella difficoltà di reperire materiale: la disponibilità di hardware era davvero ridotta, si fatica molto con le forniture, probabilmente erano scattati acquisti molto consistenti fin da inizio anno. Come imprenditori, la cosa più difficile è stata procedere giorno per giorno, senza sapere che cosa si poteva fare o no. Anche per i clienti abbiamo riscontrato un certo disorientamento, oltre a voglia di uscire comunque. Noi abbiamo scelto di tenere chiuso il negozio e abbiamo lavorato soprattutto sull'assistenza alle aziende (in particolare per collegamenti da remoto e smart working) e alle scuole con cui operiamo. E queste si sono dimostrate molto attente, con una dotazione significativa per insegnanti e ragazzi: non è stato semplice ma poi le persone si sono adeguate e ora stanno usando sempre più questi strumenti. La didattica è cambiata profondamente, per qualcuno è stato più difficile ma ora c'è un buon livello di utilizzo. Elementi molto richiesti ma ormai difficilissimi, se non impossibili da trovare, sono le webcam: da anni sono inte-

grate nei dispositivi mobili e sono ormai fuori produzione, mentre in questo periodo (per le esigenze delle aziende e delle scuole) sono servite molto per adeguare gli strumenti informatici fissi, in modo da rendere possibili incontri e seminari, didattica e formazione a distanza".

Un clima più pesante viene registrato invece da chi vende non solo informatica, ma anche elettrodomestici: "I primi giorni siamo rimasti chiusi e poi abbiamo ridotto orari e personale - afferma Mario Luciano (Expert Video Center, Cuneo) -. In questo periodo una parte importante di vendite è stata effettuata per telefono, i nostri clienti ci hanno telefonato e si sono fatti consegnare il materiale a casa. Per quanto riguarda l'informatica, ad esempio, c'è stata molta richiesta di webcam e microfoni, per le esigenze di lavoro e scuola a distanza. Sul 'bianco', molte lavatrici e lavastoviglie, oltre a frigo e congelatori. La situazione, comunque, non è affatto rosea, anche da quanto ci dicono i riferimenti internazionali della nostra catena: sarà dura e sarà difficile riprendersi, da questa batosta storica".

**Fabrizio Brignone**