

BUONGIORNO MAREMMA

«La crisi si è fatta sentire  
ma si può combattere  
con la qualità e prezzi onesti»



**E'** INDUBBIAMENTE uno dei gioiellieri più importanti della Toscana. Antonio Cocchia, da 41 anni sulla breccia. In pratica ha scritto pagine importanti della storia economica del capoluogo maremmano. Non solo come gioielliere, ma anche come perito. Da un po' di tempo cura degli interessi anche in agricoltura. Prima in via Roma, poi in via Ronchi e adesso — da 20 anni — in via Matteotti. Il suo punto vendita è un happening di luci e colori. Ci lavorano quattro persone, oltre ai due figli, Vittorio, un avvocato con il «pallino» del commerciante e Giada Maria, neo mamma sorridente e gioviale.

«Sono quarantuno anni che vivo in questo mondo e le ho viste di tutti i colori — inizia Antonio Cocchia —, la differenza in questo lavoro la fanno i grandi nomi». Passa in rassegna gli oggetti che sono... «passati di moda»: «Il mercato degli orologi e l'oro a peso si sono praticamente fermati. Diciamo che non rientrano più in quegli oggetti eleganti che prima erano i primi a sparire. Adesso va di più la gioielleria, pietre e oro». Il suo giro di affari è tra i primi della Toscana, ma non è un commerciante che ama guardarsi indietro. E' un vulcano di idee. Da un po' di tempo stila un report mensile sul commercio di preziosi e sulla situazione dello stato dell'arte. «Dopo il tracollo prima di Natale, il mercato si sta riannando — ha proseguito Cocchia — soprattutto da Roma in giù e sulle isole. La ripresa è targata gioielli di Valenza, purchè si parli di brand conosciuti. Non si bada a spese anche per Cresime e Comunioni anche se il prezzo medio si è abbassato. Per fare un esempio, se prima si spendevano 200 euro per un regalo per un'occasione del genere, adesso non si superano i 110».

Grosseto, purtroppo, non fa eccezione nella grave crisi che sta attanagliando il commercio mondiale: «Purtroppo la nostra città è in parte come le altre, non è una zona industriale e rimane un clima di attendismo, anche se rispetto alle altre realtà toscane, come Pistoia, Lucca e Firenze, le cose vanno meglio. Al Nord invece la cassa integrazione, la disoccupazione e la paura del futuro stanno bloccando il mercato». Pronta la ricetta: «Se ci sono i grandi nomi non ci sono problemi a vendere — chiude Cocchia —. E non serve nemmeno un prezzo basso. Ma onesto».

Matteo Alfieri



IMPREDITORE Antonio Cocchia