

L'indagine / A Treviglio parcheeggi nel mirino dei commercianti



**Cartoleria Rossetti / Marta
Messa, 29 anni**

- Qual è la situazione delle vendite?

“Il negozio è frequentato, ma la gente è attenta ai prezzi, acquista molto meno e anche se il numero degli scontrini è invariato, il valore è inferiore. Noi cerchiamo di tagliare le spese, ma è difficile”.

- Cosa influisce nel calo?

“Nel nostro caso i centri commerciali, sono troppi e vicini. Così, se abbiamo cento clienti, dobbiamo dividerci la torta e misurarci con gli shopping center dalla concorrenza spietata”.

- Quali sono le altre criticità che potrebbero pesare?

“La costruzione del parcheggio interrato in piazza Setti creerà un grande disagio. E' un'ulteriore legnata per chi è già in sofferenza da anni. Noi stringiamo i denti, ci impegniamo a tenere aperto, ma vorremmo che l'amministrazione comunale ci venisse incontro”.

- In che modo?

“Dovrebbe esserci il dimezzamento delle tariffe orarie nelle strisce blu. Io posso farmi la strada a piedi, ma i clienti

no. E chi viene da fuori, come Brignano o Caravaggio, ci penserà due volte prima di fare acquisti a Treviglio”.

Limited edition / Dario Lonati



- I negozi di streetwear sono in controtendenza, segnano un incremento positivo notevole negli ultimi sei mesi, perché?

“Proponiamo prodotti di nicchia, destinati a una fascia di giovani dai 13 ai 20 anni. Ricerchiamo capi anche sui mercati di Stati Uniti, Inghilterra e Germania, questa è la nostra forza”.

- Quali sono le criticità di Treviglio?

“Do il mio supporto ai commercianti che si oppongono al parcheggio interrato di piazza Setti. Spostare i posti auto da sopra a sotto è inutile, tanto più che si crea un disagio a ridosso dell’Expo, quando sarà necessario accogliere e agevolare il flusso di visitatori”.

- Non ci saranno benefici?

“Potrà essere la circonvallazione a senso unico, sono curioso di vedere cosa accadrà nelle ore cruciali, la mattina e dopo le 17, quando i cittadini escono dagli uffici. Aspetto di vedere prima di giudicare”.



Stefanoni 1907 / Paola Steffanoni

- Qual è la ricetta per sopravvivere alla crisi?

“Proporre una montagna di offerte e articoli nuovi e originali, che ricerco nelle fiere” risponde Paola Steffanoni, titolare dell’omonimo negozio di Casalinghi in via Roma 3, aperta dal bisnonno nel 1907.

- Come sono cambiati gli acquisti?

“Si percepisce una mancanza di liquidità in generale. La gente si è abituata ai prodotti che costano meno. Il 2014 in questo caso è stato il peggiore”.

- Cosa chiederebbe al sindaco?

“Il motivo della costruzione del parcheggio interrato. Stringiamo i denti, speriamo ci sia un beneficio futuro. Ma dopo l’Upim, con piazza Garibaldi ristrutturata e l’anfiteatro davanti alla biblioteca, usato dai ragazzi con lo stereo come ritrovo, mi domando se siano soldi ben spesi.”

- Ha un sassolino da togliersi dalla scarpa?

“Sì. Vengono organizzate sempre più attività per attrarre clienti e animare il centro storico, ma spesso sono proposte la domenica. Non ha senso. Tenere aperto in un giorno festivo per noi comporta un costo notevole e poi significa spalmare i già pochi clienti su sette giorni. Vanno bene le iniziative, ma che siano in settimana”.

Bomboclat / Loredana Abrami



- Cosa potrebbe incentivare gli acquisti?

“Un uso più razionale dei parcheggi già esistenti, come quello interrato di fronte alla succursale della posta o in zona mercato, il pomeriggio deserti. Bisogna far capire ai clienti che ci sono alternative per parcheggiare l'auto”.

- All'amministrazione comunale cosa chiederebbe?

“Il sabato pomeriggio è il giorno deputato allo shopping, incentiviamolo”.

- E cosa pensa delle aperture domenicali o serali?

“Non tutti aprono in orari inconsueti, a mio parere spalmano le affluenze, e non agevolano il commercio”.



Pasticceria Riva / Paolo Riva

- Le pasticcerie che fanno anche da ritrovo sono in aumento. Ci sono buoni margini nel settore?

“E' vero, i locali spesso sono affollati, ma il potere d'acquisto è diminuito. Bisogna metterci il cuore, creare

l'atmosfera giusta, offrire un ottimo rapporto qualità-prezzo, proporre una pubblicità mirata così che il cliente sa perché deve venire a passarci qualche ora o acquistare un prodotto”.

- Un mito da sfatare?

“Si dice che oggi è impossibile assumere, è falso. E se l'azienda funziona dipende solo da noi”.

- Cosa pesa nel vostro settore?

“La vicinanza con altre cittadine, come Crema. Dobbiamo collaborare per rendere Treviglio sempre più appetibile”.

- Cosa chiederebbe al sindaco?

“Per me vale il motto no parking, no business. Sono favorevole alla costruzione del parcheggio interrato in piazza Setti: con il senso unico diminuirà il tempo di percorrenza e saranno creati altri posti auto lungo la circonvallazione. Ma ci vorrebbero più parcheggi anche in tante altre piccole zone”.

- Intende più strisce bianche?

“Ormai quelle sono una chimera, iniziamo a agevolare chi entra in città la domenica”.

Profumeria Controcorrente / Federico Selvaggio



- Cosa non funziona a Treviglio?

“Le aperture collegate a eventi la sera e la domenica sono un flop commerciale. Al giorno d'oggi con la concorrenza dei

centri commerciali sono dei palliativi, la gente si abitua e le attività non ne traggono nessun vantaggio economico. I commercianti, al contrario, vanno incontro a spese e perdono tempo da dedicare alle famiglie o al volontariato”.

▪ Cosa proporrebbe?

“Fondi, sforzi e risorse devono essere mirati. Vorrei venisse programmato un grande evento al mese, in modo che catalizzi davvero l’attenzione dei cittadini, magari in concomitanza con il mercatino. E che le attrazioni si estendano a chi ha un negozio sulla prima fascia esterna. Paghiamo le tasse come centro storico, non vedo perché essere esclusi. Mi chiedono i contributi, ma io voglio ricevere servizi come gli altri”.



Le delizie del palato / Annalisa Ronchi

▪ Come sono cambiate le abitudini dei trevigliesi?

“Il 2012 è stato l’anno dell’impennata. Oggi non badano più alla qualità. Risparmiano anche sul cibo: se prima acquistavano un chilo di pane e quattro focacce, ora puntano a mezzo chilo e una focaccia”.

▪ Voi come reagite?

“Cerchiamo di non aumentare i prezzi, anche se per noi il costo di farine e farciture è lievitato”.

▪ Cosa vi penalizza?

“C’è gente che apre dal nulla e propone prezzi stracciati, sono gli improvvisati, ci vorrebbe un controllo maggiore sulle

licenze. La gente va da loro perché risparmia anche se la baguette non è fresca, ma quella precotta dell'Esselunga".

- Oltre alla qualità cosa fa la differenza?

"La cortesia, la pazienza e la capacità di assecondare il cliente".

- Lei viene dall'hinterland di Milano, cosa l'ha spinto ad aprire un'attività a Treviglio?

"Mi piaceva il posto, ho imparato a conoscere la gente e ad adeguarmi alle sue esigenze. Si credono milanesi, per la vicinanza con la metropoli, ma sono molto provinciali".

Liberty / Elena Nissoli

- Il suo negozio (vendita prodotti per celiaci e intolleranti al lattosio) è in zona Nord, decentrato rispetto al centro. Quali sono le difficoltà?

"I commercianti organizzano iniziative, ma sono relegate a piazza Garibaldi. E poi il paese manca di vitalità, che dipende dalla qualità dei locali. A Treviglio ci sono pochi bar. La periferia, poi, è un po' sottotono. I paesini più piccoli offrono di più".

- Cosa potrebbe fare l'amministrazione comunale?

"Occorre avere un occhio di riguardo nei confronti di chi apre un'attività di intrattenimento. Spesso sono penalizzati dall'isola pedonale in centro e dai limiti orari imposti per non disturbare chi, giustamente, vuole dormire".

Scrisse il primo trattato sul turismo. Zogno celebra Bortolo Belotti

In via Roma, nel cuore dell'abitato antico di Zogno, spicca una dimora signorile in stile liberty, circondata da un parco di 5.000 metri quadri. È in questo edificio, oggi adibito a biblioteca, che Bortolo Belotti scrisse alcune delle sue opere più importanti. E presto al piano superiore verrà allestito uno spazio interamente dedicato alla figura di questo statista, politico e poeta zognese che deve la sua fama a "La Storia di Bergamo e dei Bergamaschi", il più completo trattato mai realizzato sul territorio orobico. A confermarlo è Giampaolo Pesenti, assessore alle Attività produttive, Urbanistica, Edilizia privata, Commercio, Turismo di Zogno: «In vista di Expo vorremmo rivalutare la figura di Bortolo Belotti per due ragioni: è originario di Zogno e ha scritto il primo trattato di turismo inserito all'interno del Touring Club Italiano. È quindi un personaggio che i bergamaschi devono conoscere. Nella parte superiore della nostra biblioteca vorremmo allestire uno spazio espositivo aperto al pubblico dedicato sia alla figura di Bortolo Belotti che ai suoi scritti. In primavera prenderà il via l'intervento di riqualificazione dell'immobile, poi si procederà con la catalogazione digitale delle sue opere più significative. A tal proposito abbiamo presentato un bando in Regione Lombardia per un finanziamento ma purtroppo non abbiamo ottenuto il punteggio necessario. Continueremo comunque a sostenere questo progetto da soli».



Bortolo Belotti nacque a Zogno il 26 agosto 1877 da una famiglia della borghesia bergamasca. Dopo la prima formazione in collegi religiosi, studiò giurisprudenza a Pavia e nel 1900 si avviò alla professione di avvocato

civilista a Milano. Fu consigliere comunale prima a Zogno poi a Milano e consigliere provinciale di Bergamo. Nel 1913 decise di acquistare la villa zognese perché necessitava di un punto d'appoggio per affrontare la campagna elettorale per il seggio parlamentare che lo vedeva contrapposto al deputato uscente Egildo Carugati. Quella dimora era stata realizzata nel 1906 per il notaio Ulisse Cacciamali dall'architetto bergamasco Giovanni Barboglio, autore a Zogno di altri edifici pubblici e della vecchia scalinata alla parrocchiale. Con l'arrivo di Belotti l'abitazione venne trasformata in un edificio signorile, con il recupero del seminterrato e la costruzione di uno studio esterno e di un portichetto. La cura della villa e del giardino accompagnò il successo politico di Belotti che, da giovanissimo deputato, divenne sottosegretario, ministro e leader della sinistra liberale. Nel 1981 l'amministrazione comunale di Zogno acquisì la dimora e vi installò la biblioteca. Oggi lo stabile custodisce un patrimonio librario di circa 30.000 volumi, con un incremento annuo medio di circa 1.000 testi. Il sistema informatico della biblioteca permette comunque la ricerca e la richiesta di opere non disponibili in paese ma presenti in altre biblioteche della Provincia.

La nascita di un nuovo archivio dedicato a Bortolo Belotti sarà anche l'occasione per rendere la cittadinanza più partecipe del parco comunale che si affaccia su Villa Belotti, con il suo cedro del Libano, un giardino di pietra con sedili e divanetti nel quale lo storico incontrava i suoi illustri ospiti e una serie di busti di 11 grandi bergamaschi realizzati dallo scultore Nino Galizzi.

Val di Scalve, Teveno dice addio allo storico alimentari

Teveno, un pugno di case aggrappate ai monti della Val di Scalve, saluta un pezzo della sua storia. La piccola frazione di Vilminore di Scalve, che conta poco più di 70 abitanti, con la fine dell'anno ha visto abbassare la saracinesca della storica bottega di alimentari e tabacchi, tappa obbligata per la spesa quotidiana di generazioni di scalvini, ma anche di villeggianti e dei primi turisti a partire dagli anni del boom economico.

La storia del negozio comincia con Raffaele Arrigoni, che, emigrato negli Stati Uniti per cercare una fortuna rincorsa a suon di ore di lavoro in miniera, torna in paese per sposare la sua Maria e portarla poi con sé dall'altra parte dell'Oceano. Il sogno a stelle e strisce si spezza però bruscamente con lo scoppio della Grande Guerra ed è così che nello scantinato di casa di Teveno, che fa da magazzino e deposito, inizia l'avventura degli sposi nel commercio, con la vendita di beni di prima necessità, dalla farina allo zucchero. In poco tempo la coppia mette su bottega, aprendo una drogheria – siamo nel 1920 – dove si può acquistare di tutto. La famiglia si allarga sempre più e dei dieci figli una buona parte si dà al commercio e alla ristorazione dalla Valle di Scalve alla vicina Valle Camonica. Anche l'attività cresce: al negozio si annette il forno per la panificazione ed arriva anche la licenza per la vendita di tabacchi. A ereditare il negozio è Bartolomeo, il "Meo", che gestisce l'attività con la moglie Maria e il fratello Antonio. È la fine degli anni Cinquanta: cresce il benessere e con esso la disponibilità di spesa e in Valle arrivano i primi turisti. Il negozio amplia la propria offerta, anche attraverso il servizio a domicilio

nelle vicine frazioni di Oltrepovo; agli alimentari si affiancano casalinghi, articoli di abbigliamento, calzature e bombole del gas, come nella tradizione dei piccoli "empori" di paese.

Nel 1986 è la figlia di Bartolomeo, Vittoria, ad occuparsi della gestione del negozio e a fare i conti con la concorrenza sempre più aggressiva della grande distribuzione e il progressivo ridursi del turismo stagionale montano. «Per molti anni d'estate abbiamo continuato a lavorare molto: erano numerose le famiglie che passavano anche più di due mesi in Valle, dalla fine delle scuole a settembre – racconta Vittoria Arrigoni -. Ora le vacanze sono mordi e fuggi e negli ultimi anni il nostro negozio ha rappresentato più che altro un servizio alla popolazione e ai villeggianti. Ad aprile dell'anno scorso mi è stata anche revocata la storica licenza per la vendita di tabacchi, ottenuta da nonno Raffaele. Nonostante l'intervento delle istituzioni la risposta è sempre stata che, per la normativa vigente, non vendevo abbastanza sigarette». Far quadrare i conti per le piccole attività è sempre più difficile e complicato: «L'impegno è tantissimo, ma le tasse nei piccoli centri non si discostano molto da quelle dei centri più popolati e i fornitori impongono numeri che le piccole attività oggi non riescono più a realizzare». Dire addio ad un'attività storica è difficile: «Il negozio mi manca molto, ma la possibilità del pre-pensionamento ha solo anticipato una chiusura che forse sarebbe stata inevitabile».

Con lo stesso rammarico Vittoria Arrigoni guarda alla bellezza delle montagne in una giornata di splendido sole prima di infilarsi le ciaspole ed immergersi, con il marito Angelo, nella natura della vicina Malga Barbarossa: «La nostra Valle è meravigliosa, ma occorre fare davvero qualcosa per farla conoscere ed apprezzare. Serve un vero cambio di mentalità da parte di tutti per accogliere i turisti con un sorriso e in strutture più moderne; occorre, infine, migliorare sensibilmente la viabilità che permane disastrosa e rende

difficile raggiungere le nostre località».