

Bosio (Ascom): «Lo shopping si può incentivare con aperture coordinate»

Alessandro Bosio, presidente del Consiglio direttivo della Delegazione Ascom di Clusone, crede che il commercio si possa incentivare con più coesione tra i negozianti



Chi lavora ogni giorno nel borgo storico sa bene quanto sia grande la fatica quotidiana per risalire la china e riconquistare la fiducia della clientela. Anche una cittadina vivace e ricca come Clusone, d'altronde, ha subito una forte battuta d'arresto, sia sul fronte turistico che commerciale. Colpa del caro affitti che ha determinato uno spostamento delle attività dal centro alla periferia. Ma anche della minor disponibilità economica della gente che ha dovuto tagliare le spese superflue e ridurre in modo drastico la durata delle proprie vacanze. A confermare questo trend è **Alessandro Bosio**, presidente del Consiglio direttivo della Delegazione Ascom di Clusone che punta il dito contro la mancanza di coesione tra i negozianti: «Lo shopping si può incentivare aumentando le aperture domenicali e serali. Ma in seguito alla liberalizzazione degli orari, ogni commerciante fa da sé e questo crea confusione nella clientela. Bisogna lavorare insieme per ottimizzare il risultato finale».

C'è mancanza di collaborazione tra i commercianti, insomma?

«Nel loro piccolo i negozianti si stanno dando molto da fare, ma manca la coordinazione. In un centro commerciale c'è l'obbligo di agire tutti allo stesso modo. In un paese, invece, è più difficile. Ci sono molti bottegai "vecchio stampo" che non hanno una mente aperta alle novità. Poi ci sono quelli che hanno famiglia e quindi non aderiscono alle aperture festive per comodità».

E l'amministrazione comunale vi dà una mano?

«Il sindaco ha sempre avuto tra i suoi obiettivi la valorizzazione del commercio in centro. Il problema è che i progetti studiati a tale scopo non sono mai andati a buon fine, sia per la carenza di posti auto sia, come dicevo, per la mancanza di orari definiti sulle aperture e chiusure dei negozi».

Quali sono le principali difficoltà per un giovane che vuole aprire un'attività a Clusone?

«Ci sono per fortuna tanti giovani creativi che hanno voglia di mettersi in gioco e sono disponibili a lavorare con orari elastici. Alcuni però soccombono per colpa del caro affitti, problema che, invece, non tocca le vecchie generazioni perché hanno negozi di proprietà. Per non parlare dei costi di gestione e delle tasse che pesano tanto sui piccoli imprenditori».

Molti lamentano uno spostamento del commercio dal centro alla periferia...

«In effetti negli ultimi dieci anni il commercio si è spostato sul provinciale. In particolare nell'ultimo anno supermercati come Ld e Testmark hanno raddoppiato le loro volumetrie».

Colpa del caro affitti?

«Sì e questo non vale solo per i negozi ma anche per le case. Ho la percezione che il borgo storico sia stato abbandonato dai residenti. Ci sono tanti appartamenti vuoti, sia per i costi sia perché chi vive in centro non sa dove parcheggiare e ha bisogno di acquistare anche uno e due box. La riqualificazione di Clusone non si basa solo qualche notte bianca che poi finisce e torna tutto come prima. L'ex area del cinema Mirage all'ingresso del paese prevede la realizzazione di parcheggi interrati e lo spostamento di un market già presente sul territorio, ma non basta. Servirebbero dei nuovi silos».

E dal punto di vista della ricettività?

«Con la crisi, il turista ha accorciato i periodi di vacanza e oggi preferisce pernottare in un bed and breakfast, che ha costi più contenuti, piuttosto che in un grand hotel. Bisognerebbe puntare di più su questo nuovo tipo di accoglienza».