

25 Febbraio 2015

## L'Ascom: "Speriamo nel senso unico sulla circonvallazione interna"



Giuseppe Quirico e Carlo Garzetta

Soffre il settore dell'abbigliamento e quello degli alimentari, vince chi si specializza o punta a prodotti innovativi. Ma sono ancora pochi. Questa la situazione del commercio a Treviglio fotografata dalla delegazione Ascom, presente con i propri uffici in via Madreperla. Nonostante l'organizzazione di eventi e l'avvio di nuove iniziative per ridare slancio alle attività, anche con il contributo del distretto del commercio, nella cittadina non sembra attecchire il motto l'unione fa la forza. Va però rilevato che le azioni spesso vengono criticate in quanto sembrano tutelare solo gli interessi di chi opera nel centro storico (260 attività) emarginando le periferie (270 attività). «È sempre stata una caratteristica del commercio trevigliese – rileva Beppe Quirico, responsabile della delegazione Ascom –, prevale la chiusura ed è difficile raccogliere la piena adesione: un vero peccato perché più coesione e fiducia nella rappresentanza darebbero forza alle idee e ai progetti che pure vengono messi in campo». Negli ultimi mesi però qualcosa si è mosso e si è creato un gruppo di commercianti su Facebook.

Il tema al centro della discussione negli ultimi tempi è il progetto dell'amministrazione comunale di interrare il parcheggio di piazza Setti. «Per un anno i negozianti del centro resteranno senza parcheggio. Già lamentano poche vie d'accesso, è come se la cittadina fosse fatta apposta per passarci e uscirci – spiega Carlo Garzetta, che segue la parte delle pratiche amministrative per l'Ascom -. Una buona novità potrebbe, invece, essere l'introduzione del senso unico nella circonvallazione interna, che renderebbe il traffico più lineare».

Alcune attività, comunque, reggono: i tabaccaia, i bar, seppur agevolati dalla presenza delle slot machine, ma funziona anche chi investe in prodotti non facili da trovare, come gli alimenti per celiaci. Aprire un negozio o un esercizio non è però così semplice come potrebbe sembrare. «Mi è capitato di ricevere ragazzi che, intenzionati ad avviare un bar e supportati dal finanziamento dei genitori, mi dicessero: "In fondo che ci vuole per fare un caffè?" A loro cerco di far capire che, invece, "ce ne vuole" – sintetizza Garzetta -, e che è necessario avere una buona formazione per affermarsi». Il commercio inoltre, è sempre più visto come un'alternativa alla disoccupazione dopo che si è perso un lavoro da dipendente, a patto che si abbia qualche risparmio alle spalle. «Si cerca una nuova chance, ma credo che venditori un po' si nasce e di certo ci si afferma solo se ci sono passione, voglia di confrontarsi e stare al passo con i tempi – aggiunge Quirico -. L'improvvisazione è pericolosa, soprattutto in una situazione difficile quale questa e dai margini di guadagno ridotti, ma va anche sottolineato che gli obblighi amministrativi e fiscali, con i relativi costi, non fanno che aumentare e questo, unitamente alla difficoltà nell'ottenere finanziamenti, rappresenta un forte deterrente alle nuove aperture».

Tra i settori in sofferenza resta l'abbigliamento. I tempi non sono rosei a Treviglio e nei paesi circostanti nemmeno per gli ambulanti e per chi vende alimentari. Difficile pure vedere nuove cartolerie. Molti locali aprono facilmente e altrettanto chiudono. «Magari si vede un locale affollato, ma occorre tener presente che il proprietario deve fare i conti con spese, soprattutto l'affitto dei locali e costo dei dipendenti», specificano dall'Ascom. Chi incontra ogni giorno gli imprenditori è anche certo però che «chi ha il commercio nel sangue potrebbe vendere qualsiasi cosa». Ed è un bell'invito a crederci.