

23 Aprile 2015

## Osio Sotto, il commercio soffre e chiede incentivi per i giovani

I negozianti: "Gli esercizi di vicinato vanno sostenuti perché contribuiscono a tener vivo il tessuto sociale". Al Comune la richiesta di agevolare nuove attività e di accrescere l'appeal delle manifestazioni per animare il paese



**Fabio Corna ed Erika Teoldi - Tabaccheria Corna**

**Come va il comparto delle tabaccherie?**



Fabio Corna e Erika Teoldi

“Tengono le vendite legate al fumo, dove c’è stato solo un lieve calo”

### **E cosa non funziona, invece?**

“Noi vendiamo anche quotidiani e riviste. Ma la carta stampata va male. I giovani non leggono e i giornali stanno sparendo”.

### **Come sopperate?**

“Offrendo articoli vari, tentando di esporre prodotti originali e con le lotterie, ma anche i gratta e vinci rendono meno rispetto al boom di qualche anno fa”.

### **C’è una concorrenza forte in questo genere di esercizio?**

“Quando mio papà ha avviato l’attività era il 1960 e c’erano solo due tabaccherie. Oggi siamo in sei. Riduciamo le spese con gestioni familiari. Ma a pesare, anche nel nostro caso, sono i centri commerciali”.

## **Giampietro Paris - Gioielleria Paris**

### **Il settore del lusso è in buona salute?**



Giampietro Paris

“A Milano, in via Della Spiga va certamente bene. Nei piccoli comuni si lavora a fatica, proponendo sconti e oggetti che possano soddisfare chi ha minori entrate economiche. Apparteniamo al settore del superfluo e dell’inutile, penalizzato dal mutamento nelle abitudini di acquisto”.

### **I consumi sono ripartiti?**

“Sì, l’anno scorso. I momenti peggiori si sono vissuti nel 2013. Ma è difficile fare bilanci perché bastano tre vendite importanti per portare a casa un ottimo guadagno”.

### **Come potrebbe intervenire l’Amministrazione comunale?**

“Riducendo la moltitudine di balzelli: tasi, tares e tasse varie. E, in generale, limitando l’avvio di nuovi agglomerati commerciali, ne siamo circondati”.

## **I parcheggi sono sufficienti?**

“Sono problemi che esistono ovunque, ma non si può fare un parcheggio in aperta campagna né buttare giù il paese per costruirne uno in centro storico. I miracoli non li fa nessuno”.

## **Francesca Sciola - cartoleria “Lo scarabocchio”**



Francesca Sciola

## **Le cartolerie sono sempre meno numerose, perchè?**

“A Osio Sotto ce ne sono tre, io non ho mai sentito la crisi, forse anche perché sono una delle ultime ad aver aperto. I bilanci li fa chi ha attività da almeno dieci anni, ma credo sia stata la grande distribuzione a mettere in difficoltà le imprese”.

## **Qual è la sua strategia?**

“Offro merce particolare, ricercata e pratico sconti su articoli di uso comune: per esempio i quaderni da me costano meno che al supermercato. Chi bada ai prezzi lo sa. Questi sono i miei punti di forza”.

## **Cosa dovrebbe fare l'amministrazione comunale per favorire i negozianti?**

“E' necessario incentivare i giovani, offrendo loro i contributi per aprire nuove attività oppure sgravi fiscali”.

## **Luisella Rossetti - Macelleria e rosticceria Rossetti**



**I piccoli negozi come il suo, aperto nel 1954, quale servizio**

**aggiuntivo possono dare?**

“Offriamo prodotti di qualità a un buon prezzo e instauriamo un rapporto di fiducia e duraturo con il cliente”.

**Ci sono anche giovani che comprano da lei?**

“Sono pochi. Da me entrano soprattutto persone di una certa età. Di giovani ben pochi”.

**Il Comune cosa dovrebbe fare?**

“Concedere meno permessi per i supermercati. Anche loro soffrono la crisi e sono costretti a ridurre il personale. Ma i piccoli negozi ne risentono di più. E anche loro sono vitali, animano i quartieri. Senza il salumiere o il piccolo esercente di alimentari un paese è destinato a morire. Purtroppo la gente se ne accorge quando è troppo tardi”.



**Come vanno gli affari?**

“Non ci possiamo lamentare – risponde la commessa Fabiola Foschetti -. Le signore e le ragazze vengono a trovarci. Sono entrati in negozio anche uomini, vorrebbero che vendessimo anche capi per loro. La richiesta è tanta”.

**Il vostro è un franchising?**

“No. E’ una modalità di vendita che in questo momento va per la maggiore. Il proprietario possiede cinque negozi di questo tipo”.

### **I clienti sono invogliati dal prezzo basso e fisso, tuttavia non fate sconti?**

“A volte sì. Il prezzo attira molto anche se la realtà non è facile, ma noi ci consideriamo una buona eccezione. Anche se per guadagnare dobbiamo basarci sulla quantità”.

### **Laura Gaspani - La bottega dell'arte”**

#### **Le bomboniere offrono più possibilità per conquistare il cliente attraverso prodotti originali e confezionati a mano?**

“Eccome, dobbiamo essere al passo con i tempi. Spesso mi occupo personalmente delle decorazioni oppure vendo oggetti handmade unici e dal costo contenuto”.

#### **Come si è modificata la capacità di spesa dei cittadini?**

“E' molto varia, c'è chi non bada a spendere per un anniversario o un regalo, ma capita che entri anche il cassaintegrato e ti dice che più di una certa cifra non può sborsare. Cerchi di accontentare tutte le tasche con il miglior servizio possibile”.

#### **Il sindaco cosa fa per agevolare il commercio?**

“Poco. Le manifestazioni sono di scarso appeal, rispetto a quelle dei paesi limitrofi. In compenso l'amministrazione non fornisce servizi, come le luminarie nel periodo natalizio. Da un paio d'anni dobbiamo provvedere a spese nostre, sborsando 50 euro, in un momento in cui avremmo avuto bisogno di sostegno”.