

Il punto **informativo**

Mensile della Confesercenti di Bergamo
 Aut. Trib. BG n° 10 del 3/4/84 - Dir. resp.: Marco Birolini

Poste Italiane S.p.A. Spediz. in a.p. - D. L. 353/2003 (Conv. in L. 27/02/2004 N°46
 art. 1, comma 1 DCB (Bergamo) - Stampa: PressR3 - Almenno S. Bartolomeo (BG)



Sbarco dell'Esselunga: le piccole botteghe hanno già accusato il colpo **Celadina, negozianti preoccupati** **"Commercio a rischio estinzione"**

La concorrenza del nuovo supermercato fa paura agli esercenti della zona.
 Ma c'è anche una clientela che promette di restare fedele. a pag. 2 ■



Se il centro riaccende le vetrine

Elena Fontana
 Presidente Confesercenti BG

■ ■ ■ C'è una teoria sociologica definita "broken windows" (finestre rotte) che afferma che mantenere e controllare gli ambienti urbani induce una regressione dei piccoli reati, degli atti vandalici e in generale la deturpazione dei luoghi. Non sappiamo se Mauro Parolini, assessore allo sviluppo economico di Regione Lombardia, si sia rifatto a questo studio degli anni '80, tuttora valido, certo è che il bando destinato agli esercizi commerciali nei centri storici ha in sé qualche elemento cui noi ci rifacciamo da tempo, e cioè che i nostri negozi tradizionali portano vita e movimento nei centri storici di città e borghi, sempre più spesso svuotati dalla vicinanza dei grandi centri commerciali, e rappresentano un ottimo deterrente contro la piccola criminalità e il degrado ambientale. Le numerose vetrine vuote e polverose, spesso deturpate da scritte vandaliche o sfregiate da sassi, sono un'immagine sconcertante per chi ama la propria città e la vorrebbe sempre pulita, attrattiva e vivace. Le nostre passeggiate pomeridiane o del fine settimana non sarebbero così piacevoli se lasciassimo continuare questo trend negativo.

a pag. 3 ■

Vittoria
Assicurazioni

Il Punto
 Informativo
 di Lecco
 a pag. 6

Cescot
news
a pag. 11

exergia
ENERGIA IN GAS
Energia elettrica
Gas naturale

Alla Celadina, a Gorle e a Seriate
il piccolo commercio
rischia di sparire del tutto



Lo sbarco dell'Esselunga spaventa i negozianti "Concorrenza dura, resistere sarà un'impresa"

La nuova Esselunga della Celadina ha aperto da poche settimane ma l'impatto sulla rete dei piccoli negozi di vicinato si fa già sentire. "È ancora presto per trarre delle conclusioni – spiega **Marino Esposito**, fruttivendolo di Seriate e storico associato Confesercenti – ma le conseguenze si sono già viste. Nella prima settimana di apertura abbiamo registrato un calo improvviso della nostra clientela. Poi c'è stato un ritorno, ma è chiaro che la concorrenza sarà molto forte". Il nuovo supermarket è "atterrato" in uno scenario di vendita al det-



ve la spesa comodamente a casa. I commercianti tentano di resistere anche alla Celadina e a Gorle, le zone che si trovano "in prima linea" di fronte all'avanzata del grande marchio. **Sergio Benini**, della salumeria Galessi (che dista meno di 300 metri dalla nuova struttura), allarga le braccia: "Siamo qui da trent'anni, finché resistiamo andiamo avanti. Cosa si può fare per reggere il confronto con il nuovo supermercato? Eh, ben poco. Era già dura prima, speriamo che l'Esselunga non ci dia la botta finale. Per fortuna possiamo contare sullo zoccolo duro dei nostri clienti, anche se molti se ne sono già andati. L'Esselunga è talmente vicina che ci vanno anche per la spesa quotidiana. Anche se poi il sabato, per comprare il prosciutto, quello buono, passano sempre da noi". Non tutti, comunque, hanno cambiato abitudini. C'è chi non rinun-

Come reggere il confronto?

Puntando sulla qualità del servizio. Se si fida di te il cliente torna sempre

taglio già duramente provato dalla crisi degli ultimi anni: a Seriate sono numerose le vetrine vuote. "Chi era già in difficoltà, quando ha saputo dello sbarco di Esselunga, si è rassegnato a chiudere per mancanza di prospettive. Il nuovo store porterà via una fetta di clientela a tutti. E se già stai facendo fatica per restare a galla, c'è il rischio di andare a fondo del tutto". Secondo Esposito, "non si sentiva il bisogno di un nuovo supermercato. Ce ne sono già tanti, ormai sono spuntati dappertutto. Direi che occupano quasi fisicamente il posto che prima era dei piccoli negozi. Non capisco nemmeno che senso abbia: forse vogliono saturare il mercato, togliere spazio alla concorrenza diretta". Uno dei peri-

coli maggiori, adesso, è che si scateni la guerra all'interno della grande distribuzione. "Temo un duello a colpi di

grandi quantitativi. Faccio un esempio: se vado al mercato ortofrutticolo per prendere le cime di rapa e non mi convin-

cono, non le prendo. Il cliente sa che può contare sulla mia professionalità: si crea un rapporto di fiducia che dura nel tempo. Certo, costa tempo e fatica. Ma è l'unica strada che possiamo percorrere per sopravvivere". Esposito aggiunge però che il discorso "vale solo per il prodotto fresco, perché sullo scatolame e in generale sul confezionato non c'è partita: non ne vendiamo quasi più". Un altro asso nella manica del negozio di vicinato resta quello del servizio a domicilio, che ancora molti negozianti di Seriate praticano. La cliente passa e lascia la lista, poi rice-



Marino Esposito, fruttivendolo

sconti e promozioni. E noi piccoli negozianti rischiamo di finirci in mezzo". Ma cosa si può fare per resistere all'avanzata delle grandi catene? "L'unico fronte su cui possiamo competere è quello della qualità e del servizio al cliente. Non che i supermercati non siano bravi, anzi. Però noi ci possiamo permettere di scegliere la merce nel dettaglio, mentre loro ordinano per forza di cose solo



La salumeria Galessi di Gorle

C'è anche chi resta fedele alla piccola bottega: "Preferisco fare la spesa qui, è più a misura d'uomo"

cia al piacere di far visita al piccolo negozio di alimentari. "Mah – sbuffa l'unica cliente avvistata in dieci minuti – Io all'Esselunga non ci sono ancora andata, gli spazi troppo grandi non mi piacciono. Continuo a preferire il piccolo negozio sotto casa. È più a misura d'uomo, c'è un'atmosfera diversa". Un fascino unico, quello della bottega sotto casa. Da tutelare e salvare quasi come una specie in via d'estinzione.

segue da pag. 1

Il commercio di vicinato ora punta sul franchising

La voglia di fare impresa resiste: tre italiani su dieci coltivano il sogno di aprire un'attività in franchising, per essere finalmente "padroni di sé stessi" e per provare una esperienza lavorativa 'diversa'. Ma il desiderio di imprenditorialità si infrange, fin troppo spesso, con la scarsa informazione che ancora circonda il mondo dell'affiliazione commerciale.

È quanto emerge da un sondaggio SWG commissionato da Federfranchising Confesercenti in occasione di "Tutto quello che vorresti sapere sul franchising ma non osi chiedere", il Workshop organizzato dall'Associazione per la seconda giornata del Salone Franchising Milano, giunto quest'anno alla sua Trentaduesima Edizione.

Tra gli italiani che vorrebbero aprire un'impresa in franchising, il 25% vorrebbe farlo investendo direttamente i suoi risparmi, mentre il 68% tramite la richiesta di un finanziamento. Tra le diverse tipologie, l'attività commerciale è ancora quella più gettonata: l'apertura di un ne-

gozio di vicinato è il progetto di più di un aspirante franchisee su due (53%). Il 28% degli intervistati, invece, si orienta su attività legate al food, come ristoranti, birrerie, bar, paninoteche ed altro, mentre il 19% vorrebbe invece fare impresa nel mondo dei servizi.

A spingere in nostri concittadini verso il franchising è so-

creazione di un'attività anche per chi parte da zero. Solo il 25% di chi vorrebbe reinventarsi nel ruolo di franchisee, infatti, ha già avuto un'esperienza imprenditoriale in passato. Una situazione che ha come contrappeso una scarsa conoscenza dei meccanismi e delle modalità dell'affiliazione: il 50% di chi sogna di aprirsi un'attività in franchi-



prattutto la voglia di lavorare da autonomi, senza dipendere da nessuno, motivazione scelta dal 42% degli intervistati. Ma è forte pure il desiderio di fare un nuovo tipo di esperienza di lavoro, come indica il 39% del campione. E c'è anche un 13% che dice di aver valutato di entrare nel franchising perché è alla ricerca di un'occupazione: una conferma indiretta dell'accessibilità della formula, che facilita la

sing ammette infatti di sapere poco o nulla di questo mondo. "Il franchising piace agli italiani - spiega **Alessandro Ravecca**, Presidente di Federfranchising Confesercenti - perché è una formula che aiuta lo sviluppo dell'imprenditorialità. I nostri concittadini tentati dall'avventura imprenditoriale lo scelgono perché offre più strumenti per raggiungere il successo anche a chi è alla

prima esperienza, riducendo l'investimento iniziale ed i rischi di impresa. Ma questo non vuol dire che si possa improvvisare: è necessario un percorso di formazione e affiancamento costante, senza il quale le possibilità di successo diminuiscono". "Se informarsi su modalità di affiliazione e sulle caratteristiche del marchio scelto è una responsabilità che ogni aspirante franchisee deve fare sua - conclude il Presidente - è però vero che serve anche un impegno forte da parte dei franchisor. Che devono porsi con serietà, senza approfittare delle asimmetrie comunicative, con la convinzione che il rapporto di collaborazione tra franchisor e franchisee sia un valore aggiunto. Il franchisor che svolge il proprio lavoro con competenza, infatti, garantisce ai propri affiliati un supporto completo, occupandosi di formazione dei dipendenti, di comunicazione e di ricerche di mercato, permettendo al franchisee di gestire al meglio gli altri aspetti vitali della propria impresa".

Se il centro riaccende le vetrine

Elena Fontana
Presidente Confesercenti BG

Il bando mette a disposizione importanti finanziamenti, stanziati da Regione Lombardia, allo scopo di incentivare la riapertura dei negozi sfitti e valorizzare i locali e gli esercizi riconosciuti come esempi storici del commercio locale, un sostegno concreto per le micro, piccole e medie imprese del commercio, del turismo, dei servizi e artigianato, altrimenti destinate ad essere messe all'angolo da una grossa distribuzione sempre più aggressiva e fagocitante.

Non è certo nostro compito rifarci a teorie sociologiche che indicano come non-luoghi i grandi centri commerciali generalisti, siamo convinti che ci possa essere spazio per grandi e piccoli esercizi commerciali, purché nel governo del territorio non si privilegino solo gli aspetti limitati del singolo comune, ma si immagini il territorio come un bene destinato ad un'ampia cittadinanza, che si sposta grazie a infrastrutture pensate per rendere agevole e piacevole fruire di tutti i servizi.

I Distretti del Commercio hanno parzialmente assolto alla loro funzione, ma molto c'è ancora da fare. Le risorse che in questi anni sono state investite nei distretti hanno sicuramente migliorato gli spazi, le strutture dei locali, l'attrattività in genere, ma ci sono altri ambiti in cui intervenire, per esempio la riqualificazione energetica, l'attivazione di spazi multimediali e interattivi che rendano attraenti gli spazi per un tipo di clientela giovane, l'innovazione attraverso nuove tecnologie dedicate, i servizi informatizzati di customer service, l'online commerce. Ci sono opportunità di lavoro e di crescita dietro ad ognuna di queste attività, e noi dobbiamo fare in modo che vengano percepite in tempo utile.

Chi apre un nuovo negozio a Bergamo non pagherà l'Irap per i prossimi 3 anni

La Regione Lombardia ha deciso di azzerare l'Irap a chi apre un nuovo negozio nei centri storici dei comuni capoluogo: ne beneficeranno dunque anche i commercianti di Bergamo. La misura sarà valida per tre periodi di imposta, a decorrere dal 1° gennaio 2018, nel rispetto dei limiti consentiti dalla normativa comunitaria in materia di aiuti de minimis.

Possono beneficiare della misura le imprese, costituite tra il 1° gennaio e il 31 dicembre 2018 (in assenza di atto costitutivo fa fede la data di inizio attività risultante dalla visura camerale), con sede legale in Lombardia, che svolgono attività com-



merciali di vicinato in sede fissa, aventi una superficie di vendita non superiore a 250 mq. Ammesse anche le imprese artigianali, la cui attività risulti dal registro delle imprese purché prevedano la

vendita di beni di propria produzione negli stessi locali di produzione o a questi adiacenti. Non sono ammesse le attività artigianali che forniscono servizi, quali acconciatori, estetisti, ecc.

Escluso anche chi installa slot machine all'interno dell'esercizio commerciale.

Come accedere

In sede di dichiarazione annuale Irap gli interessati provvederanno a evidenziare la fruizione del beneficio utilizzando gli appositi codici di aliquota consultabili sul sito dell'Agenzia delle Entrate <http://www.agenzia-entrate.gov.it>.

L'agevolazione non è subordinata all'emanazione di provvedimenti di concessione o di autorizzazione.

Per info:

Diego Mazzoleni
tel. 035 4207161

Tra via Venti Settembre e via Tasso i prezzi toccano i 3 mila euro al mq



Mercato immobiliare, segnali di risveglio Famiglie e anziani cercano casa in centro

■ ■ ■ Segnali di risveglio nella compravendita di case a Bergamo. Secondo l'annuale report di Tecnocasa, il mercato immobiliare della zona centrale vede protagonisti sia acquirenti di prima casa, sia investitori. Dopo Bergamo Alta, il centro è la zona più costosa della città dove si concentrano palazzi d'epoca, ma anche soluzioni degli anni '50-'60. La prima casa è ricercata da famiglie ed anziani che si trasferiscono dall'hinterland di Bergamo, perché ne apprezzano i servizi. Chi cerca la prima casa in genere si orienta su tagli che partono da almeno 150 mq, possibilmente con vista sulla città Alta. Tra gli investitori, oltre a coloro che si orientano su bilocali e monolocali da affittare a lavoratori fuori sede e studenti dell'Accademia Carrara, ci sono anche richieste di immobili di grande di-

mensione (180-200 mq) situati in città alta e da destinare alla creazione di B&B. Il trend è quello di prenderli in affitto per poi trasformarli in strutture ricettive. Tra le strade principali del centro ci sono via XX Settembre e via Tasso dove il nuovo arriva a 3000 € al mq. Le soluzioni da ristrutturare costano 2000 € al mq. Anche sul cosiddetto Sentierone (viale Papa Giovanni XXIII, via



Medini (presidente Anama): "Bilo e trilocali molto richiesti"

■ ■ ■ *"Sì, il mercato è in ripresa. Diciamo che si comincia a vedere la luce". Mario Medini, presidente Anama Confesercenti, conferma i segnali positivi rilevati da Tecnocasa. "Si fa ancora fatica, ma certamente c'è un ritorno dei clienti in cerca di prima casa. Ciò è dovuto soprattutto a due fattori, ormai andati a regime: i prezzi bassi e i mutui mai così favorevoli. La fascia di immobili più trattata è quella che arriva*

fino a 200 mila euro". Secondo Medini, chi compra è sempre più esigente: grazie a Internet, informarsi e fare confronti è facile. "Sono molto richiesti i bilo e trilocali, in zona ben servita e magari con una buona vista. Se c'è del verde intorno, meglio ancora. C'è poi il nuovo fenomeno di chi compra per trasformare un ufficio sfitto in casa vacanze, oppure per ricavare stanze per studenti da vecchi appartamenti spaziosi".

Roma e viale Vittorio Emanuele II) si registrano valori medi intorno a 3000 € al mq. Più basse le quotazioni delle soluzioni immobiliari del XIX - XX secolo posizionate a ridosso della zona Stazione: si scende a 1200-1600 € al mq. Decisamente costoso il mercato dei box auto: la bassa offerta fa sì che si determinino valori intorno a 50 mila euro. Mercato d'élite quello di Bergamo Alta: qui si concentra l'offerta immobiliare più prestigiosa della città con ville singole ed appartamenti d'epoca con caratteristiche quali travi a vista ed affreschi. I valori per una soluzione ristrutturata sono in media di 4000 € al mq. Sul mercato delle locazioni per un bilocale si spendono intorno a 600-650 € al mese, 700-800 € al mese per un trilocale. Si stipulano soprattutto contratti a canone libero.

Prezzi stabili nella zona sudest della città Malpensata e Boccaleone le zone più costose

■ ■ ■ Nella prima parte del 2017 sono stabili i valori immobiliari nella zona sud est di Bergamo. Ad acquistare sono prevalentemente famiglie del posto che realizzano un acquisto migliorativo. Sono indirizzate su trilocali e quattro locali possibilmente in buono stato o ristrutturati. Difficile vendere i monolocali. Tra gli acquirenti si contano anche persone che risiedono nei comuni limitrofi e che decidono di rientrare in città. Malpensata e Boccaleone sono i quartieri più costosi. Malpensata è quello più vicino al centro di Bergamo e in posizione strategica per raggiungere sia la stazione sia l'aeroporto di Orio al Serio. Boccaleone invece offre im-

mobili di più recente costruzione, anni '90, e sorge a ridosso della Nuova Fiera di Bergamo. In entrambe le zone i valori delle soluzioni usate si aggirano intorno a 1000 € al mq. Tra Celadina e Boccaleone sono in corso i lavori per la nascita di un nuovo supermercato della catena Esselunga e di nuovi appartamenti. Meno quotate le case a Celadina quartiere che offre immobili in edilizia più popolare e dove acquistano coloro che non hanno la capacità di spesa per acquistare nel vicino quartiere di Borgo Palazzo. Qui sorgono anche delle costruzioni dei primi anni 2000, alcune delle quali ancora invendute. Meno richiesta la zona di Campa-

gnola a causa della vicinanza all'aeroporto. Qui i prezzi si aggirano intorno a 900 € al mq per una soluzione usata. Sul mercato delle locazioni si registra una buona domanda alimentata da lavoratori fuori sede, studenti e persone che non vogliono o non possono acquistare casa. Per un bilocale si spendono 400 - 450 € al mese. Si stipulano soprattutto contratti a canone concordato con cedolare secca. Quotazioni stabili nelle zone di Borgo Palazzo e Borgo S. Anna nella prima parte del 2017. Il mercato risulta vivace, si registra infatti un risveglio da parte di investitori in arrivo anche da fuori città (ad es. da Lecco e da Milano) in cerca di monolocali e bilocali

da mettere a reddito con una spesa intorno a 50-60 mila €. Riescono poi ad affittare a 500 € al mese garantendosi così una buona rendita annua lorda. La domanda di affitto vede protagonisti soprattutto lavoratori fuori sede. A comprare casa sono giovani coppie, sempre più spesso aiutate dai genitori riuscendo in tal modo ad acquistare in contanti oppure ad accendere mutui dall'importo ridotto. La tipologia più richiesta è il bilocale, seguita dai trilocali e da qualche quattro locali. Sempre molto importante la presenza di uno spazio esterno e del posto auto. Una delle zone che piace maggiormente è quella di piazza S. Anna, in Borgo S. Anna per la sua vicin-

anza al centro della città. Parliamo di una zona centrale, servita da mercato rionale e negozi di vicinato e che offre sia abitazioni degli anni '60-'70 sia immobili d'epoca dei primi anni del 1900. Queste ultime tipologie usate ed in buono stato hanno prezzi medi intorno a 1800-2000 € al mq con punte di 2300-2400 € al mq per quelle abitazioni che affacciano su piazza S. Anna. Le soluzioni degli anni '70 hanno valori inferiori a 1500-1600 € al mq. Simile l'offerta immobiliare presente a Borgo Palazzo con valori equiparabili a quelli presenti nella parte più centrale di S. Anna. Qui i valori immobiliari si aggirano intorno a 1500 € al mq.

Turismo, suona di nuovo l'allarme abusivismo

In un anno 225 milioni di turisti "in nero"

■ ■ ■ Non solo commercio. L'abusivismo colpisce sempre di più anche il turismo: nel 2016 oltre 225 milioni di presenze sono state assorbite da strutture al di fuori della ricettività ufficiale, più della metà delle presenze ufficiali registrate da Istat (397,8 milioni). A stimare il dato per Assoturismo è Cst, che lo ha elaborato a partire dalle differenze tra i flussi turistici emersi dalle indagini campionarie Banca d'Italia sui turisti stranieri in Italia ed Istat sui Viaggi e Vacanze degli Italiani e quelle effettivamente registrate nelle strutture ricettive ufficiali dello stesso istituto di statistica. Il risultato è appunto una discrepanza – una sorta di Tourist Gap – di 225,6 milioni di presenze, di cui solo una piccola parte è riferibile alle seconde case di proprietà: il grosso delle presenze si è realizzato tramite affitti in nero, b&b abusivi e altri operatori irregolari, frequenti soprattutto nel turismo religioso ed aziendale.



Il fenomeno sembra essersi acuitizzato nel corso di questa estate, limitando fortemente le ricadute positive di una stagione che ha registrato flussi turistici in aumento in ogni parte d'Italia. Secondo i dati dell'indagine realizzata dal Centro Studi Turistici, per conto di Confesercenti-Assoturismo, su un campione di 2.350 strutture

ricettive: complessivamente, quest'estate si è registrato un aumento di oltre 7,6 milioni di pernottamenti (+3,7%) e di oltre 1,9 milioni di arrivi (+4,1%), risultati al di sopra delle nostre stesse attese.

“La stagione estiva di quest'anno è stata positiva per il turismo, con presenze ufficiali in aumento del 3,7%”,

spiega **Vittorio Messina** a margine del Direttivo Assoturismo, riunitosi a Roma alla presenza del nuovo Presidente per la prima volta. “Purtroppo però è stata un'estate da record anche per gli irregolari, ed è chiaro ormai che il settore viva un'emergenza abusivismo, come confermato anche dai controlli svolti dalla Guar-

dia di Finanza quest'estate. Case vacanze-pollaiolo, affitti in nero e simili – conclude Messina – non sono solo un problema per gli operatori in regola, che ne subiscono la concorrenza sleale. Sono un danno per tutti: per l'erario – che perde milioni di euro di gettito – e per la salute pubblica e la sicurezza dei turisti. Un fronte, questo, da valutare attentamente. Avere oltre 225 milioni di presenze sommerse vuol dire lasciare milioni di turisti a loro stessi. Un rischio, soprattutto in un momento in cui, di fronte a flussi in aumento, si moltiplicano episodi di cronaca che raccontano violenze nei confronti dei visitatori stranieri e italiani. Una situazione inaccettabile, amplificata dalla mancanza di sicurezza legata al sommerso e che rischia di essere una bomba per il settore e per la nostra capacità di attirare turisti. Per questo stiamo valutando l'opportunità di costituirci parte civile nei confronti dei violenti”.

Il Comune investirà due milioni e mezzo per il trasloco del mercato e il restyling del centro

■ ■ ■ Un Piano delle Opere Pubbliche da 61 milioni di euro sul 2018, di cui oltre 23 messi dal Comune di Bergamo: la Giunta del Comune di Bergamo ha adottato giovedì 12 ottobre il documento che disciplina e schematizza le opere in programma sulla città per il prossimo triennio. Proseguono con lo stanziamento di 850mila euro gli interventi di manutenzione straordinaria e superamento barriere architettoniche di edifici scolastici e strutture per l'infanzia. 200mila euro complessivamente vengono dedicati alla realizzazione di spogliatoi allo Spazio Polaresco e per uno spazio polifunzionale indoor alla Malpensata. Stanziamenti significativi per

la valorizzazione del Centro Piacentiniano, attualmente oggetto di un concorso che si chiuderà nel mese di gennaio, e per il restauro e il recupero dei porticati dell'ex mercato ortofrutticolo, che diverranno sale della biblioteca Tiraboschi: 1 milione di euro per ciascuno dei proget-

ti. Altri interventi avranno una portata economica minore, ma saranno egualmente significativi: 600mila euro verranno destinati al restauro della ex chiesa di San Michele all'Arco, 400mila per la progettazione dell'intervento di realizzazione della nuova GAMEC presso

il Palazzetto dello Sport.

Il Piano prevede anche due nuovi grossi interventi: come recentemente annunciato, l'area mercatale verrà spostata dal piazzale della Malpensata alle Canovine, e alla sistemazione del nuovo spazio vengono destinati 1,5 milioni.

Un'attenzione particolare verrà dedicata al verde, in quanto

nel 2018 si getteranno le basi per l'ampliamento del parco della Malpensata sull'adiacente piazzale dopo che verrà completato il parcheggio all'ex Gasometro, si procederà per realizzare la struttura permanente al parco della Trucca e verrà realizzato il corridoio ecologico con una pista ciclopedonale tra Colognola e Grumello del Piano all'interno del parco agricolo (PLIS): 500mila euro verranno assegnati per ciascuno di questi tre interventi. Complessivamente 1,7milioni di euro verranno destinati alla manutenzione straordinaria del verde pubblico, di quello scolastico, di quello cimiteriale, dei parchi storici e per il potenziamento del patrimonio arboreo.





Il punto informativo / Lecco

Negozi vuoti, la Regione stanZIA 100 mila euro per rilanciare il commercio nel centro di Lecco

■ ■ ■ Rilanciare e sostenere i Distretti del commercio, con l'obiettivo di rivitalizzare il tessuto economico cittadino. Prestare particolare attenzione alle nuove attività e a chi per la prima volta si avvicina a questo mondo, con molto entusiasmo, ma non sempre grandi competenze. Sono gli obiettivi che si pone il bando di Regione Lombardia Sto@2020, che darà sostegno concreto alle iniziative del Comune di Lecco e delle associazioni di categoria.

Il progetto, presentato in commissione dall'assessore al Commercio di palazzo Bovara, Francesca Bonacina, prevede azioni mirate per dare nuova energia alle attività del centro cittadino, aiutando i nuovi imprenditori, guardando agli spazi commerciali rimasti sfitti e concedendo contributi per le ristrutturazioni. Promuovendo infine iniziative per attrarre visitatori e quindi potenziali clienti. Il Pirellone ha stanziato 100 mila euro, finanziamento che coprirà circa la metà del costo complessivo, 215 mila



euro, dell'iniziativa leccese. La prima fase prenderà il via a breve con la ricognizione degli spazi rimasti sfitti e destinabili ad attività di commercio. Poi il capitolo più importante, quello della ristrutturazione dei negozi vuoti e del contributo dell'amministrazione a chi avvierà interventi di sistemazione di locali rimasti inutilizzati. Circa 90 mila euro saranno messi a disposizione con questo obiettivo da Regione Lombardia, 112 mila da palazzo Bovara. Infine la promozione di ini-

ziative nelle aree del distretto e nuove installazioni relative all'ambito della sicu-

rezza, con ulteriori 10 mila euro che giungeranno dal Pirellone: l'intenzione è quella di acquistare elementi di arredo urbano per sostituire i meno estetici jersey, posizionati agli ingressi dell'area pedonale in funzione anti-terrorismo. Confesercenti, insieme a Confcommercio e Confartigianato, parteciperà direttamente a questa iniziativa, con uno stanziamento di fondi, circa tremila euro, che di fatto si articolerà nell'offerta di una serie di servizi. "Gli aspiranti imprenditori potranno ricevere delle consulenze che possano aiutare il percorso verso l'apertura di una nuova attività. Molto spesso, le difficoltà di chi si

affaccia all'esperienza imprenditoriale sono legate alle incognite ed una cattiva valutazione iniziale delle prospettive di successo", spiega **Lionello Bazzi**, presidente di Confesercenti Lecco. "Siamo stati i primi a spingere perché il comune partecipasse al bando regionale. Il problema dei negozi sfitti è reale. Basta fare un giro nel centro cittadino per rendersene conto. Con questa iniziativa vogliamo dare un aiuto concreto ai nuovi imprenditori, che a volte sottovalutano i costi e le difficoltà, accompagnandoli in un cammino che può davvero essere ricco di soddisfazioni", conclude Bazzi.



"Cedolare secca rimedio contro la desertificazione"

■ ■ ■ L'estensione della cedolare secca anche agli affitti non residenziali sarebbe un deciso passo avanti nel contrasto alla desertificazione commerciale delle nostre città. Un intervento che chiediamo da anni e che sosteniamo con convinzione, perché lo riteniamo fondamentale per rilanciare il tessuto delle attività urbane, ridotto ai minimi termini da 10 anni di crisi. Così Confesercenti, in una nota, commenta la ri-



chiesta avanzata al governo dalla maggioranza nella risoluzione alla nota d'aggiornamento del Def. Nonostante la leggera ripresa dei consumi - continua

l'associazione - il commercio continua ancora a soffrire gli effetti della recessione. Ad oggi ci sono oltre 650mila negozi sfitti a causa della chiusura dell'azienda

che vi operava, quasi uno su quattro, ed in alcune periferie si sfiora il 40%, con conseguente aumento del degrado e peggioramento delle condizioni di vita degli abitanti. L'introduzione di canoni concordati e cedolare secca darebbe un impulso importantissimo alla ripresa del commercio e al processo di riqualificazione delle città, portando nell'arco di due anni - secondo le nostre stime - alla nascita di circa

190mila nuovi negozi e pubblici esercizi. Un modo intelligente per ridare ossigeno ad un settore ancora in sofferenza, per aiutare le zone urbane depauperate dalla crisi a tornare vivibili e anche per aumentare il gettito fiscale. L'apertura di nuove attività innescata dall'arrivo della cedolare, infatti, porterebbe nelle casse del Fisco circa 1,5 miliardi di euro in più, tra Irpef, Tari e Irap pagati dalle imprese.

Bando Sto@2020, anche Treviglio in campo per favorire l'apertura di nuove botteghe

La Giunta Comunale del Comune di Treviglio ha approvato il bando per il progetto #centro25, iniziativa che, nell'ambito del programma Regionale denominato Sto@2020, intende riconoscere contributi a fondo perduto per la riapertura di esercizi commerciali in zone a rischio di desertificazione nell'area del DUC di Treviglio. Il Bando è stato presentato ai commercianti di Treviglio lunedì 25 settembre dall'assessore Giuseppe Pezzoni e dai rappresentanti del DUC, Roberto Ghidotti e dott. Paolo Pirrone di Confesercenti Bergamo.

Il progetto sosterrà la ristrutturazione degli spazi sfitti o dismessi e i miglioramenti delle aree adiacenti. Previsti interventi di riqualificazione dell'arredo urbano e una riprogettazione della fase di raccolta rifiuti. Il rilancio del centro passerà anche attraverso strategie di marketing, eventi di anima-



zione e attività culturali. Riguardo alla gestione dei locali sfitti, si potrà accedere a una piattaforma per incrociare domanda e offerta, si studieranno misure per incentivare nuove aperture, si faciliterà l'accesso al credito e si procederà a un "make up" delle vetrine. Importante anche la formazione, che preve-

de corsi mirati sulle nuove tecniche di vendita e sulle mutate esigenze dei consumatori. Gli interventi saranno sostenuti da una dotazione finanziaria di 82 mila euro: ciascun contributo, a fondo perduto, coprirà al massimo il 70% delle spese sostenute fino a 10 mila euro. Le domande saranno valutate in

base all'ordine di presentazione: si potranno presentare dal 30 settembre in poi tramite mail alla PEC comune.treviglio@legalmail.it.

REQUISITI: Per accedere ai contributi bisogna essere imprese iscritte alla Camera di Commercio, non trovarsi in fallimento o liquidazione, non avere già beneficiato di

aiuti pubblici, rimuovere eventuali apparecchi di gioco d'azzardo. Sono escluse dal bando attività di vendita articoli per adulti, centri scommesse e sale giochi, centri benessere e call center.

Per info: Paolo Pirrone
tel. 0354207249
p.pirrone@conf.bg.it

Un'estate difficile per le vendite al dettaglio "Gdo favorita, il governo riduca gli squilibri"

Estate gelata per il commercio. Dopo il calo di luglio, agosto segna il secondo mese consecutivo di brusca frenata per le vendite del commercio al dettaglio, con una diminuzione sull'anno del -0,5% in valore e del -1% in volume. A soffrire sono soprattutto i piccoli negozi, che registrano uno dei peggiori risultati degli ultimi tre anni. A sottolinearlo, in una nota, è l'Ufficio economico Confesercenti.

Le imprese operanti su piccole superfici mostrano un andamento assolutamente in controtendenza rispetto alla GDO, con un calo ad agosto del -2,4% sull'anno, rispetto ad una crescita dell'1,4% delle imprese operanti su grandi superfici. Si tratta di una delle peggiori performance nell'ultimo triennio - la seconda

dopo il crollo di aprile di quest'anno - ed in volume rappresenta una caduta di quasi 3 punti percentuali. La gravità della situazione appare inoltre inversamente proporzionale alla dimensione dell'attività, con le piccole imprese fino a 5 addetti che segnano una riduzione delle vendite del -3,1% sull'anno e del -2,7% nei primi 8 mesi, con un calo in

volume, rispettivamente, di circa 3,6 e 3,4 punti.

Dati, prosegue l'Ufficio economico, che dimostrano come nel commercio continui ad allargarsi la forbice tra piccoli e grandi, che questo agosto ha raggiunto una differenza di 3,8 punti. È evidente che ormai il commercio tradizionale si trovi in condizioni in cui è sempre più difficile ope-

rare: i piccoli imprenditori, stretti tra l'incudine della liberalizzazione e la crescita impetuosa dell'e-commerce, vedono sempre di più restringersi gli spazi di mercato.

Per questo, Confesercenti ritiene indispensabile inserire nella prossima Legge di Bilancio misure urgenti volte a ridurre gli scompensi tra piccoli esercizi di vicinato e

GDO. Il regime di deregulation ha alterato l'equilibrio del settore distributivo italiano, provocando un vero e proprio processo di abbandono delle attività tradizionali: negli ultimi dieci anni sono già stati oltre 108mila i negozi a chiudere per sempre i battenti, un bilancio che riteniamo sia destinato a peggiorare entro la fine di quest'anno. Un impoverimento per il tessuto imprenditoriale ma anche per le nostre città, sempre più a rischio di desertificazione commerciale. Un trend che occorre invertire anche sostenendo l'innovazione nella distribuzione, utilizzando le risorse di Impresa 4.0 anche per sostenere un rilancio del commercio di prossimità attraverso l'adozione di tecnologie che ne aumentino la competitività.





Astino tempio dei sapori Tre serate con i super chef

■ ■ ■ “Astino nel gusto” ha fatto centro: la manifestazione enogastronomica associata al G7 ha deliziato per tre serate il palato dei quasi 3 mila partecipanti. Location suggestiva e grandi piatti hanno costituito un menu unico, tutto da assaporare, per un’occasione mondana che tanti bergamaschi non si sono lasciati sfuggire. Venerdì sera nell’ex monastero è arrivata la nuova giudice di Masterchef, Antonia Klugmann, sabato dietro i fornelli è spuntato Heinz Beck e domenica gran finale con i fratelli Cerea, Cannavacciuolo e Cracco. Attorno alle star hanno brillato anche altri chef, in rappresentanza di East Lombardy. I prodotti del territorio e la cucina tipica lombarda, magari reinterpretata con creatività, hanno fatto da filo conduttore a tre serate da ricordare.



Il Sistema Confesercenti

► BERGAMO

Via Guido Galli, 8
24126 Bergamo (BG)
tel. 035 4207111
fax 035 4207288
info@conf.bg.it
www.confesercenti.bergamo.it

► BREMBATE (BG)

Via IV Novembre, 5
24041 Brembate
tel. 035 802700
fax 035 802743
brembate@conf.bg.it

► TREVIGLIO (BG)

Via Crivelli, 26 a/b
24047 Treviglio
tel 0363 1970165
fax 0363 1970166
treviglio@conf.bg.it

► CESCOT

Via Ravizza, 7/A
24126 Bergamo
tel. 035 312312
035 4207359
fax 035 4247624
cescot@conf.bg.it

► LECCO

Via Azzone Visconti, 19/A
23900 Lecco
tel 0341 251014
fax 0341 254000
info@confesercentilecco.it
www.confesercentilecco.it

► CALOLZIOCORTE (LC)

Viale Marconi, 5
23801 Calolziocorte
tel. 0341 642241
fax 0341 646743
calolzio@confesercentilecco.it

più servizi



Sosteniamo il tuo sviluppo.

Siamo un unico punto di riferimento per servizi diversi: forniamo alle imprese strumenti sempre più qualificati, moderni e innovativi, pensati per semplificare, sostenere e sviluppare l'attività di ogni giorno.



a conti fatti,
più valore
per la tua impresa.

Torna il vuoto a rendere in bar e ristoranti

■ ■ ■ L'Italia riscopre il "vuoto a rendere": le bottiglie di vetro vuote potranno essere riconsegnate al commerciante in cambio della restituzione di una piccola cauzione versata al momento dell'acquisto. Nei bar, nei ristoranti e negli altri punti vendita aderenti all'iniziativa - che saranno riconoscibili grazie a un simbolo posto all'ingresso dell'esercizio - sarà possibile, in questa fase sperimentale, riportare bottiglie di birra e acqua minerale di volume compreso tra gli 0,20 e gli 1,5 litri. Lo stabilisce il regolamento del ministero dell'Ambien-

te, pubblicato il 25 settembre in Gazzetta Ufficiale, che attua la misura del "Collegato Ambientale" rivolta alla prevenzione dei rifiuti

di imballaggio monouso attraverso l'introduzione, su base volontaria per un anno, di un sistema di restituzione di bottiglie riutilizzabili.

L'obiettivo del "vuoto a rendere" è proprio sensibilizzare i consumatori sull'importanza del riutilizzo e del riciclo e diminuire la produzione dei rifiuti: infatti, gli stessi contenitori - bottiglie più resistenti in vetro, plastica o altri materiali - potranno essere riutilizzati oltre dieci volte prima di divenire scarto. Altro scopo del decreto, attraverso il sistema di monitoraggio previsto, è quello di valutare la fattibilità tecnico-economica e ambientale del sistema del vuoto a rendere, al fine di stabilire se la pratica sia da confermare, ed eventualmente, estendere ad altri tipi di prodotto e ad altre tipologie di consumo al termine del periodo di sperimentazione.



Sacchetti, dal 2018 si pagano. La Fiesca: "Tassa sulla spesa"

■ ■ ■ È entrata in vigore lo scorso 13 agosto la Legge contenente la nuova normativa sulle borse di plastica. La nuova disciplina prevede che a partire dal 1° gennaio 2018, tutte le buste, anche i sacchetti leggeri e ultraleg-

geri, compresi quelli che si usano per pesare la frutta e la verdura, i prodotti di gastronomia e panetteria, dovranno essere biodegradabili e compostabili. I sacchetti dovranno essere distribuiti esclusivamente a pagamento con tanto

di voce distinta sullo scontrino fiscale.

"Si tratta di un nuovo balzello che graverà sui consumatori e complicherà la vita alle imprese del settore - ha detto **Gianpaolo Angelotti** Presidente di Fiesca Confesercenti -

Se da un lato è necessario alzare il livello di impegno per aumentare la consapevolezza dei cittadini sugli impatti che le borse di plastica hanno sull'ambiente dall'altro non si può scaricare sempre i costi sui consumatori e sulle impre-

se della distribuzione. Più corretto sarebbe una previsione legislativa capace di introdurre comportamenti virtuosi nella fase produttiva, imponendo l'utilizzo di materiali eco compatibili già nella fase primaria".

Apprendistato: formazione a costo zero

■ ■ ■ Grazie al rifinanziamento pubblico sulla Provincia di Bergamo, CESCOT, in qualità di Ente Accreditato, organizza gratuitamente corsi di formazione trasversale per apprendisti. I corsi sono obbligatori per tutti i lavoratori assunti con contratto di apprendistato professionalizzante (art. 44 del D.lgs 81/15) e sono volti a far acquisire competenze trasversali, ovvero abilità che ogni lavoratore dovrebbe possedere: organizzazione aziendale, comunicazione efficace, competenze sulla sicurezza sono alcuni degli argomenti trattati, che vengono affiancati a tematiche concrete come professionalità, rispetto ed educazione.

Le risorse sono disponibili fino a esaurimento fondi, pertanto si invitano le aziende interessate a contattare CESCOT Bergamo Ente di Formazione per poter usufruire di questa opportunità



CORSI DI FORMAZIONE SALUTE E SICUREZZA NEGLI AMBIENTI DI LAVORO

- **RSPP - BASSO RISCHIO - AGGIORNAMENTO**
c/o sede di Bergamo - 6 ore
• Lunedì 13 novembre 2017 ore 9.00-13.00 e 14.00-16.00
- **ANTINCENDIO BASSO RISCHIO**
c/o sede di Bergamo - 4 ore
• Lunedì 20 novembre 2017 ore 9.00 - 13.00
- **ANTINCENDIO BASSO RISCHIO - AGGIORNAMENTO**
c/o sede di Bergamo - 2 ore
• Lunedì 20 novembre 2017 ore 9.00 - 11.00
- **ADDETTO AL PRIMO SOCCORSO**
c/o sede di Bergamo - 12 ore
• Lunedì 6/13/27 novembre 2017 ore 14.00 - 18.00
- **ADDETTO AL PRIMO SOCCORSO - AGGIORNAMENTO**
c/o sede di Bergamo - 4 ore
• Lunedì 27 novembre 2017 ore 14.00 - 18.00
- **FORMAZIONE GENERALE E SPECIFICA LAVORATORI**
c/o sede di Bergamo - 8 ore
• Lunedì 10/17 ottobre 2017 ore 9.00 - 13.00
- **Corso per installatori bombole GPL/Rivenditori e ambulanti in mercati, sagre e fiere**
• Martedì 21 novembre 2017 ore 9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
- **Formazione generale e specifica lavoratori**
c/o sede di Bergamo - 8 ore
• Martedì 4 e 11 dicembre 2017

Per informazioni contattare Alessandra Flussi Cattani
035.4207289 - a.flussicattani@conf.bg.it



Il **CESCOT, Centro Sviluppo Commercio Turismo e Terziario**, è un ente di formazione di emanazione della Confesercenti, associazione datoriale che opera per la tutela delle piccole e medie imprese dei settori commercio, turismo e servizi.

Tutti i corsi sono proposti a prezzi vantaggiosi grazie ai contributi pubblici intercettati per Voi da Cescot.

Responsabile Cescot Dott.ssa Sara Belotti

Per qualsiasi informazione chiamate il numero **035/4207359** o scrivete a **cescot@conf.bg.it**

Per altre proposte formative, consultate il nostro sito **www.confesercenti.bergamo.it**



FORMAZIONE APPRENDISTI 2017



**ADERIRE A FON.TER CONVIENE SEMPRE!
OPPORTUNITÀ DI FORMAZIONE GRATUITA SU MISURA PER LA TUA AZIENDA**

Cescot Confesercenti ha il piacere di informarvi che FON.TER mette a disposizione **PERCORSI FORMATIVI GRATUITI** rivolti a tutti i dipendenti del settore commercio, turismo, terziario e socio-sanitario che aderiscono al fondo FON.TER.

Cescot affiancherà l'azienda nella rilevazione dei fabbisogni formativi, nella stesura, gestione ed erogazione del progetto **AD HOC** per voi.

Per le modalità di adesione a FON.TER e di partecipazione al bando i nostri uffici sono a Vostra disposizione al numero **035.4207360** chiedere della Dott.ssa Sara Belotti oppure inviare una mail a **s.belotti@conf.bg.it**

FORMAZIONE APPRENDISTI A COSTO ZERO

Il corso di formazione trasversale è completamente gratuito per l'azienda grazie al rifinanziamento pubblico sulla Provincia di Bergamo per tutti i lavoratori assunti con contratto di apprendistato professionalizzante (art. 44 del D.lgs 81/15)

RICHIEDI MAGGIORI INFORMAZIONI!



Camera di Commercio Bergamo

CORSI FINANZIATI DALLA CAMERA DI COMMERCIO DI BERGAMO

SOCIAL MARKETING

Acquisire il know-how per gestire con professionalità la propria comunicazione social. Un canale economicamente vantaggioso rispetto ai media tradizionali, ma che richiede fondamentali requisiti (tempi e modalità) per un'efficace relazione con l'utente.



COSA VUOLE IL TURISTA OGGI?

Corso base di Marketing Territoriale per aiutare le attività del territorio: cos'è e come applicarlo efficacemente attraverso l'uso dei social network, del web e delle community.

Imparare ad usare gli strumenti principali del Web Marketing per rendere più attrattiva e redditizia la tua attività locale.



VISUAL MERCHANDISING

Il corso fornisce l'opportunità di scoprire le tecniche di visual merchandising per massimizzare la redditività delle esposizioni in vetrina o in un punto vendita. L'obiettivo è far diventare l'acquisto un'esperienza unica per ogni cliente, consentendo di fidelizzarlo.



Clicca "Mi Piace" sulla nostra pagina Facebook **CESCOT BERGAMO** per restare sempre aggiornato su corsi ed iniziative nel mondo della formazione!



Seguitemi su **TWITTER** @CescotBergamo

Vuoi ricevere aggiornamenti su eventi e corsi in partenza? **ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER!!!** Manda una mail con "**SI NEWSLETTER**" a **cescot@conf.bg.it**



FONDO IMPRESE

Città di Bergamo



Stai pensando
di chiedere un
finanziamento
per la tua **azienda?**

Grazie al Comune di Bergamo, con Italia Comfidi

risparmi il 70%

sui costi di gestione

Il fondo è a favore delle imprese del commercio turismo e servizi avente sede legale e/o operativa nel Comune di Bergamo che stipuleranno contratti di finanziamento utilizzando le Cooperative di Garanzia. I finanziamenti sono **disponibili fino ad esaurimento fondi**. Ad ogni azienda verranno erogati fino ad un max di 2.000€ a copertura del 70% delle spese necessarie per la gestione della pratica di finanziamento.

Rivolgiti a



Italia Comfidi - tel. 340 6768647 - e-mail alessandroangrisani@comfidi.it