

LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA

Competitività, accordo da 206 milioni di euro

Messo a punto ieri al Pirellone tra Regione, Unioncamere e 11 Camere di commercio

● Un accordo di Programma per lo sviluppo economico e la competitività del sistema lombardo. È stato messo a punto ieri, al Pirellone, tra Regione, Unioncamere e le 11 Camere di Commercio della Lombardia e «sancisce - spiega il documento sottoscritto dai soggetti coinvolti - l'alleanza strategica che Regione e sistema camerale hanno costruito negli ultimi dieci anni attraverso molteplici iniziative congiunte e disegna un quadro di collaborazione ampio, improntato ai criteri della sussidiarietà e del partenariato e basato su logiche funzionali, dove si individuano le priorità e su di esse si concentrano gli sforzi».

All'illustrazione del documento erano presenti il governatore lombardo Roberto Formigoni, gli assessori regionali Franco Nicoli Cristiani (commercio), Domenico Zambetti (ambiente) e il sottosegretario alla presidenza con delega all'attuazione del Programma, Raffaele Cattaneo. Per il sistema camerale erano presenti invece il presidente di Unioncamere, Carlo Sangalli, quello di Unioncamere Lombardia, Francesco Bettoni, e tutti gli 11 presiden-

ti delle Camere di commercio lombarde.

Con questo Accordo di Programma, Regione e Sistema camerale - sottolinea sempre il documento - «individuano come prioritaria la sfi-



IL GOVERNATORE Un patto decisivo perché razionalizza le risorse e gli interventi

Formigoni: «Così abbiamo messo in campo tutti gli strumenti per vincere questa sfida»

da della competitività, da affrontare con un'azione in cui la Regione si assume il compito di regia e di governo (quindi non puramente amministrativo) e le Camere di Commercio quello di interpreti dei bisogni e de-

gli interessi economici sul territorio».

«Assumiamo una grande responsabilità - spiega Formigoni - quella di vincere la sfida della competitività mettendo in campo tutti gli strumenti indispensabili affinché il nostro sistema economico possa reagire con determinazione e riprendere il proprio ruolo su scala globale. Su questa partita ci giochiamo il nostro futuro».

Operativamente l'Accordo si traduce in un Piano di azione concentrato su 5 assi di intervento: innovazione, internazionalizzazione, promozione del territorio e ambiente, modernizzazione ed efficienza dell'azione amministrativa, interventi per artigianato e micro-impresa. «Questo accordo - aggiunge Formigoni - promuove la capacità di fare sistema coinvolgendo tutti gli attori della competitività, riordina gli interventi e razionalizza le risorse».

Per raggiungere gli obiettivi prefissati, per il triennio 2006-2008 verranno stanziati complessivamente 206 milioni di euro, 115 dei quali da parte della Regione, 87 dal sistema camerale e 4,50 da altri soggetti.

CON ALBERGHI E AUTORIMESSE

Tabaccherie e bar, piccole «miniere» d'oro

Secondo gli agenti d'affari sono le attività più richieste

● «Gesù, Giuseppe e Maria fatemi aprire una tabaccheria» diceva Renato Pozzetto in un film. Alla lista bisognerebbe aggiungere un bar, un albergo e un'autorimessa. Sono queste le attività di maggior interesse per i milanesi. A spiegarlo è l'ultimo listino di Fimaa, il Collegio degli agenti d'affari dell'Unione del commercio. Il documento fissa per ogni tipo di negozio un valore rispetto agli incassi. Volano i bar con ricevitorie in zone di passaggio, le edicole con chiosco ma soprattutto gli alberghi e le autorimesse. Sono richieste anche pasticcerie, i negozi di parrucchiere e, in alcuni casi, d'abbigliamento. Gianni Larini, curatore dello studio, lo spiega con un esempio: «Ipotizzando un incas-

so annuo di 100mila euro, per comprare un bar del centro servono 180mila euro, per un ristorante 100mila, per un'autorimessa 300mila». In molti casi, ricorda il Comune, si tratta di attività dove il numero di aperture è fissato per regolamento. Non è bastato questo a frenare il calo dei piccoli alimentari e dei locali da intrattenimento. Sono invece aumentati i bar, nonostante un calo degli incassi del 15 per cento (i

ristoranti registrano un meno 30). Il saldo totale dei negozi è in leggero calo - nel 2005 erano 81 in meno del 2004 - e molti sono stati i passaggi di proprietà. «Che cosa dire a una giovane che vuole aprire un negozio? Che oggi non ci si improvvisa negozianti - spiega Larini - Bisogna fare un praticantato serio, imparare a comprare bene e saper vendere».

C'è poi la questione degli affitti, in rialzo nelle vie commerciali (Dante e Torino in particolare). «Ma basta svoltare l'angolo e i prezzi scendono molto - aggiunge l'assessore comunale al Commercio, Roberto Predolin - Il caro affitti resta un problema, specie per i piccoli».

[GBu]