



lavoratori». Sul decreto interviene anche il deputato Alberto Ribolla (Lega): «Il governo ha detto no all'assunzione di impegno a sanare al più presto il vulnus interpretativo che fa sì che molti istituti bancari, nella concessione di credito a famiglie e imprese, attraverso il

ricorso al Fondo di garanzia chiedono chiarimenti nel merito della domanda. Bocciando anche il nostro ordine del giorno presentato oggi al Dl Liquidità, il governo di fatto lascia nel caos l'accesso al credito, penalizzando chi oggi è in grave difficoltà economica».



Giampietro Rota è alla guida della Quattroerre di Torre de' Roveri: ripartire, dice, serve più per lo spirito che per il bilancio



Adriano Vacchelli è titolare di una fioreria: persa una stagione, dice, ma si deve ritrovare entusiasmo



## Se ripartire fa bene allo spirito più che ai conti

**Storia /1.** Lo stop per l'epidemia pesa sulla distribuzione di vini e birre «Siamo in un rodaggio prolungato»

LUCA BONZANNI

Ripartire serviva «soprattutto per lo spirito, più che per il bilancio. Per quello, purtroppo, ci vorrà ancora del tempo». Giampietro Rota è alla guida della Quattroerre di Torre de' Roveri, azienda di famiglia fondata nel 1982, una quarantina tra dipendenti e collaboratori. Il «core» è la distribuzione di vini, birre, distillati, e la tempesta economica del Covid s'è abbattuta con forza su questo settore, un anello della catena della ristorazione e dei bar. Senza socialità, chiusi in casa, con le uscite limitate al necessario, tutta la catena s'è bloccata.

«Durante il lockdown la nostra attività s'è fermata quasi completamente, per circa il 90%: abbiamo proseguito solo col rifornimento delle enoteche che facevano delivery - spiega Rota -. Dal 18 maggio siamo ripartiti anche noi, certo con mille difficoltà: le indicazioni di governo e Regione sono state ufficializzate con preavviso minimo, la ristorazione ha avuto pochissimo tempo per adeguarsi, e dunque anche tutta la filiera di cui noi siamo un anello. Le prime linee guida (quelle di Inail e Istituto superiori di sanità, ndr), tra l'altro, non avrebbero quasi consentito la riapertura. Il tema centra-

le resta quello della sicurezza». Dopo una decina di giorni di fase «due-bis», quella che ha innestato la marcia anche per bar e ristoranti, i segnali positivi sono ancora però «timidi».

«Il comparto di cui facciamo parte va diviso in due aree - puntualizza Rota -: l'attività dei bar ha delle sensazioni discrete, la situazione dei ristoranti è invece molto più complessa. C'è ancora timore nell'andare al ristorante, soprattutto nel target della clientela più matura. Siamo in una fase di rodaggio prolungato: i dati non possiamo definirli confortanti, però era importante ripartire, soprattutto a livello mentale, ritrovare la routine, i contatti con i clienti. Le prossime due-tre settimane saranno fondamentali per capire le prospettive. Certo non si riesce ancora a ipotizzare quando torneremo ai livelli pre-Covid, se mai ci ritorneremo. Questa epidemia può portare a profondi cambiamenti negli stili di vita, e il mondo dell'Horeca (la sigla che indica il comparto dell'hotellerie, ristorazione, caffè, ndr) ne risentirà forse più di tutti, perché ha a che fare con la socialità. La speranza è che dai dati sanitari arrivino indicazioni sempre più confortanti e che i consumatori ritrovino la fiducia».

## «È il momento di ritrovare comunque l'entusiasmo»

**Storia /2.** Per fioristi e vivai persi i mesi di cerimonie e giardinaggio «Fatica, ma è stata un'esperienza»

Anche la motivazione torna a sbocciare. Nel commercio che riparte c'è anche il mondo dei fiori, toccato particolarmente perché il lockdown è caduto nella stagione più propizia: la primavera, e dunque anche il giardinaggio, l'arredo dei balconi in fiore. E i riflessi restano pesanti: con le cerimonie bloccate da mesi, dai battesimi alle cresime e comunioni e sino ai matrimoni, le prospettive restano difficili anche per il futuro immminente, perché tutti i momenti di socialità sono rivoluzionati.

Ma comunque si riparte, in cerca di entusiasmo: «Questo è il periodo in cui si deve ritrovare l'entusiasmo. Chi ha un negozio ha vissuto mesi difficili anche e soprattutto per la testa, oltre che per i conti economici. Ora è fondamentale affacciarsi nuovamente al nostro mondo, al nostro lavoro: in questi giorni non si guarda tanto all'incasso, ma all'entusiasmo», racconta Adriano Vacchelli, titolare della Fioreria Vacchelli di Osio Sotto, realtà della famiglia che quest'anno taglia il mezzo secolo di storia. «È andata persa una stagione importante, tradizionalmente la più redditizia per tutta la nostra filiera, dai vivai ai negozi - prosegue Vacchelli -. Il lockdown è iniziato praticamente il giorno della Festa della

donna. Da metà aprile siamo ripartiti con le consegne a domicilio, comunque ridotte: qualcuno con la quarantena ha riscoperto il giardinaggio, ma si è fatto fatica, la vendita in negozio è tutta un'altra cosa, ma è stata comunque un'esperienza da cui ricavare indicazioni utili. La vera ripartenza per noi è stata il 4 maggio, appena prima della Festa della mamma. L'incognita vera sono le cerimonie, anche chi aveva fissato matrimoni a settembre-ottobre li sta rimandando: è un grosso punto di domanda almeno sino a ottobre».

Negli occhi dei clienti si legge «la voglia di ripartire - sottolinea il fiorista -, certo però sempre con la preoccupazione per un possibile ritorno dell'epidemia. I clienti però sono sempre rispettosi, tollerano le code, osservano attentamente le indicazioni sui comportamenti da tenere: lo abbiamo visto sin dai primi giorni, con la Festa della mamma, in quei fiori regalati c'erano pensieri profondi. Adesso, con la riapertura dei cimiteri, si scorgono altri sentimenti: il dolore, la compassione, il ricordo, ma anche la voglia di dare un omaggio alle persone care che non si è ancora avuto modo di salutare e omaggiare».

L. B.

visione di area. Anche per questo è importante il ruolo di soggetti intermedi del territorio: comuni, Camere di commercio, banche locali, associazioni di rappresentanza. Ci vorrebbe un patto per lo sviluppo locale che non consista solo nel prendere contributi, ma nel creare opportunità di crescita e nuovi posti di lavoro».

**Perché nella nostra provincia i dati dell'emergenza economica siano peggiori che nel resto d'Italia?** «Perché il lockdown al motore fa più danni che altrove, ma la capacità di ripartenza è certa-

mente più elevata, anche se ci vorranno un paio d'anni per recuperare questo 2020. D'altra parte dopo la crisi del '29 negli Stati Uniti ci fu il New Deal rosvoltiano. I fondamentali di Bergamo sono buoni e non si sono persi in due mesi. È un po' come quando il vostro Simone Moro è caduto quest'inverno in un crepaccio sul Nanga Parbat: la compagna di cordata lo ha tenuto, salvandolo, ma lui ha avuto la forza di risalire. Il Covid ci ha fatti precipitare in un crepaccio, ma ora bisogna risalire e riprendere il cammino».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## «Trasporti, ora ci chiedono anche lo sconto Covid»

Allarme Fai

I committenti vogliono rinegoziare le tariffe al ribasso

«Il sistema si regge sull'equilibrio, se affossi i tuoi fornitori fai saltare il banco». Un nuovo allarme arriva dalla Fai (Federazione autotrasportatori italiani) bergamasca e nazionale. «Nelle ultime settimane - spiega il segretario provinciale, Doriano Bendotti - abbia-

mo registrato un aumento delle richieste da parte dei committenti per rivedere e rinegoziare al ribasso le tariffe: si parla anche del 4-5%».

Una specie di «sconto Covid» che alcune aziende stanno chiedendo agli autotrasportatori bergamaschi come conseguenza della pandemia ma che rischia di creare grossi problemi al settore, che a Bergamo, lo ricordiamo, occupa tra le 10 e le 12 mila persone (con un giro d'affari

che solo per le 350 imprese associate alla Fai si aggira sui 9 miliardi di euro complessivi l'anno): «I trasporti sono già svolti - continua Bendotti - magari con fattura emessa a gennaio, quando di Covid ancora non si parlava, con pagamento a 60 giorni e che ora si vuole "rinegoziare" al ribasso, ma gli autotrasportatori hanno già pagato benzina, autostrada e personale. Se ci aggiungiamo il calo della movimentazioni delle merci di

questi mesi, molti già lavoravano in perdita. Chiedere uno sconto rischia di affossarli».

E questo «sconto Covid» lo chiede chi non ti aspetti: «Non la piccola azienda che, posso capirlo - conclude Bendotti - è stata chiusa magari mesi e davvero non sa da che parte girarsi per pagare le fatture, ma le multinazionali manifatturiere e tessili, che non hanno, nonostante la situazione difficile per tutti, davvero problemi di liquidità da impedirgli di pagare fatture di poche decine di migliaia di euro. Per ora sono episodi isolati, almeno a Bergamo, ma non sono bei segnali».

Mesi non facili quelli passati per l'autotrasporto bergamasco: tra i pochi a reggere il tra-

sporto alimentare, per il resto si parla di numeri negativi. Tra i più colpiti il settore del trasporto del carburante che arriva a segnare tra marzo e aprile meno 80% dei quantitativi rispetto all'anno prima.

«Le richieste di abbassare le tariffe e di tempi di pagamento più lunghi, le registriamo non solo a Bergamo ma su tutto il territorio nazionale - aggiunge Alessandro Manfron, segretario generale Fai - c'è come la sensazione che molte imprese lo facciano in maniera preventiva, in vista di eventuali problemi futuri, ma è una strategia sbagliata. Siamo tutti anelli di una catena, con l'autotrasporto che è proprio in fondo».

Gloria Vitail



Autotrasporti, incassi difficili