

SVILUPPO DEI DISTRETTI DEL COMMERCIO 2022-2024

1. TITOLO DEL PROGETTO

TRADING TRADATE

2. DISTRETTO DEL COMMERCIO PROPONENTE

DISTRETTO DEL COMMERCIO DI TRADATE

3. SOGGETTO CAPOFILA

COMUNE DI TRADATE

4. PARTENARIATO

*Descrivere sinteticamente i soggetti partner firmatari dell'Accordo di Partenariato, indicando anche la presenza di **eventuali soggetti partner ulteriori** rispetto a quelli obbligatori previsti dal bando al punto A.4 e specificando il motivo del loro coinvolgimento, nonché il loro ruolo ed il contributo concreto al progetto*

I Partner del Distretto del Commercio di Tradate, nato nel 2011, hanno costituito nel 2017 l'Associazione del Distretto del Commercio di Tradate, dandosi così una strutturazione stabile, sia dal punto di vista formale, sia dal punto di vista organizzativo e gestionale.

Il Distretto del Commercio ha analizzato e deciso di cogliere l'opportunità del Bando lavorando in continuità con la sua struttura associativa, proseguendo lungo il filo di una storia e di un partenariato che da sempre governa le sue attività e la collaborazione con gli operatori del territorio e con gli altri Distretti. Si è però evoluto sempre più verso un tavolo di confronto, progettualità, programmazione sovracomunale e sviluppo intersettoriale (commercio, artigianato, turismo, servizi), strutturando ancora di più le iniziative di supporto al commercio di vicinato e alla popolazione che hanno guidato la sua attività negli ultimi anni.

IL PARTENARIATO



Si tratta di un partenariato ampio e rappresentativo delle principali realtà economiche e imprenditoriali del territorio:

- L'**Amministrazione comunale di Tradate** (Capofila del Distretto), impegnata, oltre che nella realizzazione delle proprie specifiche attività di Progetto, anche nel dialogo continuo con l'Associazione e con le imprese locali. L'Amministrazione coordina e gestisce le attività di progettazione e di realizzazione delle iniziative, avvalendosi di un *team* di professionisti, sia interni all'Amministrazione, sia esterni, ed è garante della rappresentatività di tutti gli *stakeholders* del territorio e del loro coinvolgimento. Il Comune di Tradate assume il ruolo di interlocutore unico nei confronti di Regione Lombardia per la presentazione della domanda di partecipazione al presente bando ed è responsabile dell'attuazione dei progetti e della presentazione della rendicontazione finale delle spese.
- **Uniascom - Unione delle Associazioni Commercianti della Provincia di Varese**, quale associazione maggiormente rappresentativa ai sensi della Legge n. 580/93 per il settore del commercio nella Provincia di Varese, rappresentante degli operatori, anche presso le Istituzioni locali e sovra territoriali, in grado di avere una visione d'insieme delle opportunità che possono essere colte e di nuove progettualità e *trend* che emergono anche su altri territori della provincia varesina. Supporterà il Distretto attraverso la realizzazione di corsi di formazione gratuiti aperti a tutti gli operatori dei Distretti, sia associati che non associati, e mettendo a disposizione uno **strumento particolarmente innovativo** (*Uniascom Vodafone Analytics*) di rilevamento dei flussi di persone sul territorio della provincia di Varese, fornendo dati e informazioni utili ad indirizzare le azioni del Distretto.

- L'**Associazione Commercianti di Varese**, espressione territoriale delle istanze delle realtà economiche del Distretto, che ha svolto un importante ruolo di congiunzione tra l'Amministrazione e gli imprenditori, sia durante le riunioni del Distretto, per orientare al meglio le azioni da inserire nel Progetto, sia nell'informare in modo capillare gli imprenditori delle opportunità che saranno poste in essere dal Distretto, per metterli nelle condizioni di sfruttarle al meglio. Inoltre, l'Associazione offrirà un servizio di assistenza e di consulenza a tutti gli operatori per sostenerli e agevolarli nel cogliere le diverse opportunità di finanziamento offerte non solo dal bando regionale sui Distretti, ma anche dai numerosi bandi emanati da soggetti pubblici e privati (Regione Lombardia, Stato, Camera di Commercio).

Oltre ai Partner obbligatori previsti dal Bando al punto A.4, partecipano al presente progetto anche altri soggetti che hanno condiviso le finalità del progetto e intendono sostenerlo attraverso la realizzazione di iniziative e attività specifiche:

- L'**Associazione DUC Città di Tradate**, che racchiude al suo interno tutti i Partner e in seno alla quale sono state prese tutte le decisioni inerenti il Progetto di Distretto. L'Associazione ha assunto i compiti della direzione strategica e della gestione operativa del Distretto del Commercio. Nel caso specifico si è trattato di una vera e propria trasformazione del Comitato di Indirizzo, costituitosi al momento della sottoscrizione dell'Accordo di Distretto, nel Consiglio Direttivo dell'Associazione. Ciò ha avuto il merito di dare continuità all'azione di promozione del Distretto nel momento in cui, attraverso la creazione dell'Associazione, si è intrapresa una strada che consente di superare i limiti classici delle soluzioni informali, come per esempio:
 - o l'onerosità di risorse (umane e di tempo) dei processi decisionali,
 - o l'inefficiente concentrazione in un unico organo di decisioni e attività strategiche e operative,
 - o la scarsa autonomia e "agilità" decisionale soprattutto in considerazione del fatto che i complessi iter autorizzativi della Pubblica Amministrazione si moltiplicano per il numero di comuni partecipanti (in particolare si fa riferimento alla capacità di spesa e di raccolta di fondi per la realizzazione delle iniziative del Distretto).
- la **Camera di Commercio di Varese**, che assicura lo sviluppo del sistema imprenditoriale curandone gli interessi generali, svolge funzioni di supporto (con misure di sostegno specifiche) e di promozione delle imprese e funzioni di carattere amministrativo. Si ricorda che Camera di Commercio di Varese sostiene in maniera continuativa i Distretti del Commercio della provincia, attraverso appositi bandi ad essi dedicati. Inoltre, è promotrice di un progetto di sviluppo turistico-commerciale che si sviluppa sull'intero territorio provinciale, e che realizzerà anche per il Distretto di Tradate (vedi Intervento #varesedoyoubike).
- L'**Ascomfidi Varese**, la Cooperativa di Garanzia per i commercianti della provincia di Varese, fondata nel 1977 per volontà dell'Unione delle Associazioni Commercianti della provincia di Varese. AscomFidi concederà agli operatori commerciali, che sosterranno investimenti di riqualificazione/ristrutturazione della propria attività, garanzie a favore degli Istituti di Credito convenzionati,

permettendo di ottenere finanziamenti da parte del sistema bancario a condizioni molto più favorevoli rispetto a quelle di mercato.

- La **Pro Loco Tradate Abbiate**, luogo d'incontro e di espressione degli imprenditori e della popolazione attiva, oltre che attore primario dell'animazione e della promozione del territorio. Oltre a partecipare alla progettazione, si occuperà della realizzazione di alcune manifestazioni.

Da sottolineare, infine, che pur se non firmatari dell'Accordo, numerosi operatori coinvolti nella fase di ascolto e condivisione dei contenuti progettuali (come riportato al punto 10) - anche non aderenti all'Associazione di categoria - hanno manifestato interesse alla partecipazione al progetto.

Tutti i Partner:

- in fase di progettazione, hanno fornito un contributo di idee e di proposte fattive utili alla definizione di una strategia di sviluppo di lungo periodo del territorio, fornendo informazioni e punti di vista differenti e funzionali alla definizione di un progetto condiviso che consentisse di rispondere concretamente alle esigenze del territorio;
- hanno svolto una attività diretta di ascolto delle difficoltà, delle esigenze e delle prospettive di sviluppo delle imprese;
- hanno condiviso con gli operatori le progettualità che il Distretto intende realizzare;
- si sono impegnati al coordinamento e alla realizzazione di azioni per garantire la più ampia diffusione delle attività e la massima ricaduta economica, nonché al monitoraggio dei risultati.

5. ANALISI DI CONTESTO (MAX 2 PAGINE)

Descrivere il contesto economico e territoriale del Distretto, in termini di imprese presenti, qualità del tessuto urbano e del territorio, dinamiche commerciali, esigenze di sviluppo e riqualificazione.

Tradate, settimo comune della provincia di Varese per dimensione della popolazione, è stato interessato nel corso dell'ultimo decennio da alcuni fenomeni particolarmente rilevanti e utili alla definizione della strategia di sviluppo del territorio che il Distretto intende attuare:

- **Crescita e invecchiamento della popolazione residente:** dal 2012 ad oggi, il numero dei residenti è aumentato costantemente, con la sola eccezione del 2020 (anno pandemico in cui si è avuto un saldo negativo di 290 unità). Attualmente si contano 18.852 abitanti (il 3% in più rispetto al 2012, incremento superiore a quello registrato a livello provinciale e regionale). La crescita ha riguardato perlopiù le fasce più anziane della popolazione, fattore questo che ha portato a un indice di vecchiaia pari a 178,3 (era 148 nel 2012). Tali tendenze (crescita e invecchiamento della popolazione) si riflettono inevitabilmente sulle potenzialità di sviluppo dell'offerta commerciale, sia dal punto di vista della tipologia di prodotto/servizio, sia dal punto di vista della quantità di prodotto/servizio richiesto.
- **Forte riduzione numerica dell'offerta commerciale:** dal punto di vista economico, il territorio su cui opera il Distretto del Commercio di Tradate si

caratterizza per una forte vocazione legata ai servizi e per un'articolazione settoriale sostanzialmente in linea a quella che si registra a livello provinciale e regionale. L'offerta commerciale è nel complesso ampia e diversificata, sia in termini di formati (vicinato, medio-grandi strutture di vendita) che di comparti (alimentare e non alimentare): nel 2021 si contano complessivamente 214 esercizi, di cui 196 esercizi di vicinato, 16 medie superfici e 2 grandi strutture di vendita. In termini di superfici di vendita, si evidenzia, soprattutto, l'importanza del commercio di medie-grandi dimensioni, che pesa complessivamente quasi il 72% della superficie totale (configurando un indice dotazione dei servizi commerciali più elevato rispetto sia alla media regionale che a quella provinciale). Negli ultimi dieci anni il commercio di vicinato ha però vissuto una forte riduzione numerica delle unità locali (-26%), che sono passate da 266 (2012) a 196 unità (2021). Da segnalare, tuttavia, come tale riduzione si sia concentrata nel periodo 2012-2019, mentre negli ultimi due anni, anche grazie alle politiche di promozione del commercio locale messe in atto dal Comune e dal Distretto per contrastare la crisi economica e la presenza di negozi sfitti, tale tendenza negativa si sia fermata, con qualche segnale di un'inversione di tendenza (+5 nuove attività). La contrazione dell'offerta e il fenomeno degli spazi commerciali non più utilizzati continuano peraltro a rappresentare elementi di criticità che necessitano di interventi puntuali su cui il Distretto intende lavorare.

- **Sofferenza degli stessi pubblici esercizi:** rispetto al 2019 si registra una sofferenza anche per quanto riguarda gli stessi pubblici esercizi, complici gli effetti della situazione pandemica Covid-19 che ha interessato l'ultimo biennio e che ha visto una contrazione del numero di attività (circa una decina).

Se tale disamina interessa il territorio comunale nel suo complesso, alcune tendenze risultano maggiormente accentuate all'interno delle frazioni, in particolare in quella di **Abbate Guazzone** che presenta una situazione di forte criticità, non solo sul lato dell'offerta commerciale, ma anche sul fronte della domanda.

Inserito all'interno del territorio comunale di Tradate, Abbiate Guazzone è, come in diversi altri casi a livello provinciale, un "paese nel paese". A differenza di altre situazioni, dove i comuni di medio-grande dimensione si sono formati nel tempo, non solo per atti amministrativi, ma anche attraverso un naturale processo di estensione delle zone abitate e residenziali che le hanno fatte avvicinare fino a convergere in un unicum senza soluzione di continuità, Abbiate Guazzone è rimasto per molti aspetti un contesto a sé, collegato e contiguo a nord con il centro di Tradate e connesso in direzione sud con gli altri paesi della direttrice Saronno-Milano, mentre a est si estende il Parco della Pineta di Appiano Gentile e Tradate e a ovest l'area viene divisa dal resto del comune dalla linea ferroviaria che rappresenta una cesura e una barriera.

Data questa situazione, ad Abbiate Guazzone tende ad amplificarsi il rischio di innesco di una **spirale degenerativa del territorio che origina dall'impoverimento progressivo delle funzioni urbane e in particolare dei servizi commerciali**.

Ad Abbiate, infatti, non solo risulta prevalente la funzione abitativa (la popolazione residente è di circa 7.000 persone, pari al 37% del totale), ma la stessa offerta residenziale è posta di fronte a un'evoluzione della domanda dovuta a fenomeni demografici (come l'invecchiamento della popolazione) alla quale non riesce a

dare risposta per mancanza di case in affitto a prezzi accessibili (soprattutto per famiglie monoreddito).

In particolare, la situazione abitativa ad Abbiate Guazzone è caratterizzata da alcuni aspetti fondamentali, sia sul piano dell'offerta che su quello della domanda;

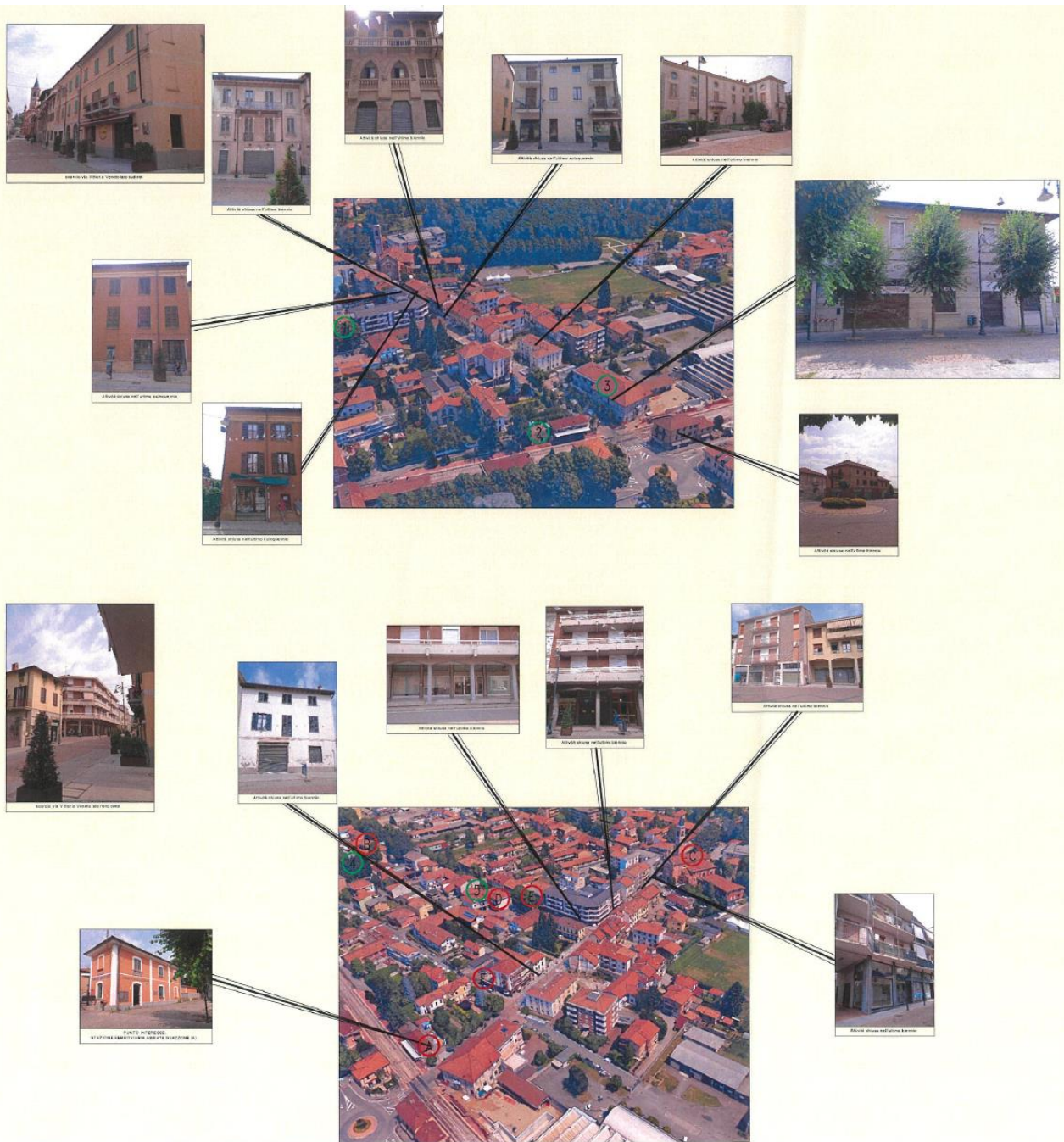
- l'offerta evidenzia ormai da diversi anni alcune consolidate linee di tendenza quali la **progressiva riduzione del numero degli alloggi in affitto**, la **crescente incidenza del canone** sul reddito delle famiglie (soprattutto se monoreddito) e la contestuale **contrazione dell'edilizia pubblica**, a causa del venir meno sia dei finanziamenti che delle aree di proprietà pubblica;
- per quanto concerne invece la domanda si registra, ormai da tempo, una sempre più **ampia articolazione dei fabbisogni**, quale conseguenza diretta del fatto che il problema casa investe ormai un numero sempre più ampio e diversificato di categorie sociali;
- l'affermarsi di **nuovi modelli di convivenza**, l'atomizzazione e il conseguente **incremento dei nuclei familiari e della popolazione anziana**, l'**immigrazione** da altri paesi, le discontinuità connesse all'organizzazione del mercato del lavoro, impongono risposte molto più flessibili.

In tale situazione, dunque, la **desertificazione commerciale** nasce proprio da un problema demografico e di offerta residenziale e viene a generare con essi un circolo vizioso che deve essere spezzato.

Allo stesso tempo l'area sta diventando **poco attrattiva per gli esercizi commerciali** perché a fronte di un problema di domanda si contrappone una crescita dei costi di affitto degli spazi commerciali con un evidente effetto finale di un **consistente numero di negozi sfitti**.

Ad Abbiate Guazzone si contano 26 attività commerciali. Dal 2016 ad oggi ne hanno chiuse 15 (così come evidenziato nella foto seguente), di cui 12 localizzate in Via Vittorio Veneto, l'asse commerciale principale della frazione.

L'area risulta comunque dotata (o lo sarà a breve) di punti di interesse collettivi (anch'essi riportati nella foto e indicati con le lettere dalla A alla F), come la stazione ferroviaria a due binari (gestita dalle Ferrovie Nord Milano), sulla linea Saronno-Laveno, la scuola, la chiesa, l'ufficio postale, una farmacia e un ufficio decentrato della polizia locale.



6. STRATEGIA DI SVILUPPO (MAX 2 PAGINE)

Descrivere la strategia di sviluppo di lungo periodo Distretto, coerente con l'analisi di contesto, indicando punti di forza e di debolezza, opportunità e direttrici di sviluppo, vocazioni territoriali da valorizzare, eventuali focus su specifiche aree.

Il progetto generale di rigenerazione urbana si pone dunque l'obiettivo di interrompere il circolo vizioso di impoverimento delle funzioni urbane e di **generare invece un circolo virtuoso che consenta il ripopolamento dell'offerta commerciale nella frazione di Abbiate Guazzone.**

Si tratterà dunque di un'offerta principalmente a servizio della popolazione residente, soprattutto per quello che riguarda il commercio di prossimità e l'artigianato di servizio, mentre per quello che riguarda i pubblici esercizi di ristorazione, oltre a servire i residenti potrebbero contare su un "traffico di attrazione" generato da essi stessi, ma anche dallo sviluppo di iniziative e attività socio-culturali e di intrattenimento.

La strategia dell'Amministrazione Comunale e del Distretto del Commercio di Tradate si articola lungo tre direttrici:

- **attrazione di nuova domanda residente e mantenimento di quella esistente**, anche grazie a un ventaglio di azioni che l'Amministrazione ha attuato in questi anni, finalizzate ad aumentare l'offerta di alloggi in affitto a prezzi accessibili e anche a favorire sinergie e collaborazioni tra pubblico e privato, precostituendo un quadro di reciproche convenienze economiche e sociali;
- **potenziamento dell'offerta di servizi pubblici e sviluppo dell'offerta di strutture per eventi e di iniziative socio-culturali e di intrattenimento** al fine di ridurre i fenomeni di evasione commerciale (e abitativa) e di generare attrazione per l'offerta di ristorazione;
- sviluppo di iniziative di **sostegno e attrattività dell'imprenditoria commerciale** in modo da favorire la ripopolazione dell'offerta e ridurre il numero di locali commerciali sfitti.

Va in questa direzione il percorso di rigenerazione urbana e sostegno dell'attività commerciale di vicinato che il Comune di Tradate ha da alcuni anni avviato con **azioni (materiali e immateriali) che rappresentano potenziali abilitatori di servizi di prossimità** per le imprese e l'utenza. Ne sono un esempio l'acquisizione in Abbiate Guazzone di alcuni immobili che consentono un ri-utilizzo funzionale e mirato a dare risposta alle criticità evidenziate (in primis lo spopolamento con conseguente perdita di domanda e di offerta commerciale). In particolare, si tratta dell'acquisto di:

- 1) locali piano terra destinati alla Sede Poste Italiane in Via Dante già funzionante;
 - 2) un compendio immobiliare (ex proprietà Tedoldi) in Via Dante costituito da tre immobili, composto da appartamenti, spazi commerciali e spazi comuni che si prestano per un centro residenziale moderno:
- Immobile A) al piano terra commerciale dove si insedierà una Farmacia, attraverso un intervento di riqualificazione della Società Seprio Servizi partecipata al 100% dal Comune. L'immobile presenta, inoltre, ai piani superiori 10 appartamenti e sotto 7 box;

- Immobile B) che ha ottenuto un finanziamento PNRR per la creazione di appartamenti di housing sociale al piano terra; l'edificio inoltre dispone di altri 4 alloggi al primo e secondo piano da ristrutturare;
- Immobile C) con al piano terra due negozi e due box e ai piani rialzati tre appartamenti, da ristrutturare.

3) un immobile in Via Leonardo da Vinci 2, destinato a Sede decentrata del Comando Vigili Urbani, per garantire un presidio di sicurezza vista la presenza della vicina stazione FNM.

4) un immobile in Via Vittorio Veneto 93, ex Cooperativa di Consumo Abbiatese, di 700 mq circa avente al piano interrato una cantina vini di 183 mq, al piano terra un'unità commerciale e accessori di 275 mq e al piano primo locali ex sedi associative per mq 103,00 mq circa.

Il recupero di quest'ultimo immobile da destinare a funzioni socio-culturale e all'attività di associazioni locali potrà costituire un **polo di attrazione di domanda**, a vantaggio delle stesse attività commerciali presenti oltre che di quelle che decideranno di insediarsi, andando a ripopolare così il centro di Abbiate Guazzone. A tal fine, l'Amministrazione ha previsto una serie di misure volte a incentivare la nascita di nuova imprenditorialità e il riutilizzo degli stessi spazi commerciali presenti all'interno degli immobili acquistati.

Ma rientrano in questa strategia anche le iniziative di animazione (eventi, manifestazioni) e promozione (concorsi e scontistiche) che consentiranno di attrarre flussi di potenziali consumatori, aumentando l'attrattiva del quartiere e della stessa città di Tradate.

Città di **Tradate** che, seppur non sia interessata da fenomeni di degrado come quelli della frazione di Abbiate Guazzone, necessita anch'essa di una **strategia di rafforzamento della propria offerta di servizi commerciali e non, attraverso iniziative di valorizzazione, promozione, attrazione e sostegno (anche economico)**. A tal fine, il Distretto svilupperà iniziative a supporto delle imprese, finalizzati a migliorare l'efficienza e l'efficacia del loro operato, facilitandone la riqualificazione e l'innovazione anche attraverso processi di progressiva digitalizzazione e attività di formazione/informazione.

7. AREA DELL'INTERVENTO (EVENTUALE)

Qualora il progetto insista solo su una porzione del Distretto (DUC) o solo su alcuni Comuni del Distretto (DID), descrivere le motivazioni alla base della scelta.

Il progetto del DUC di Tradate riguarda in particolare il rilancio dell'offerta commerciale del polo urbano di Abbiate Guazzone come parte integrante del più ampio obiettivo di rigenerazione urbana dell'area. Come evidenziato nell'analisi di contesto, si tratta di un'area che, per le caratteristiche strutturali e le tendenze evolutive che hanno interessato sia la domanda (popolazione residente), sia l'offerta (commerciale e di servizi), necessita di particolare attenzione.

Resta inteso che il Distretto continuerà ad operare, in continuità con le azioni che lo hanno contraddistinto nell'ultimo decennio, anche a favore dell'offerta

commerciale dell'intero territorio distrettuale, attraverso iniziative di promozione e animazione, e garantendo a tutti gli operatori le opportunità di accesso ai contributi del bando regionale.

8. PROGETTI INTERDISTRETTUALI (EVENTUALE)

Indicare il/i Distretto/i del Commercio con cui il progetto viene condiviso, descrivendo le motivazioni alla base della condivisione del progetto e i benefici attesi.

Il Distretto di Tradate condivide con tutti gli altri Distretti della provincia di Varese alcuni progetti di particolare rilevanza. Si tratta del progetto di Camera di Commercio di Varese "VareseDoYouBike" e dei progetti di Uniascom Varese "Vodafone Analytics per i Distretti del Commercio", con interessanti declinazioni e interpretazione dei dati di monitoraggio raccolti, e "Academy".

La realizzazione e il coordinamento attuato dai soggetti promotori e finanziatori (Camera di Commercio e Uniascom) a livello provinciale consentirà di:

- ottenere economie di scala e di esperienza, grazie all'implementazione dei progetti su una pluralità di ambiti territoriali;
- diffondere e scambiarsi esperienze e informazioni (in una logica di *cross fertilization*), con conseguente innalzamento delle competenze e rafforzamento delle proposte dei Distretti stessi;
- amplificare la capacità di attrazione e di valorizzazione del territorio (anche in termini di promozione e comunicazione dell'offerta complessiva dei singoli Distretti);
- ottenere ulteriori economie di scopo nella realizzazione di iniziative di formazione e informazione prevedendo la possibilità che gli operatori anche di Distretti differenti possano partecipare a corsi e iniziative condivise.

9. MODALITÀ DI GESTIONE DEL PROGETTO

Descrivere le modalità operative per la predisposizione e gestione del progetto e la condivisione delle scelte all'interno del partenariato.

La proposta è frutto di una **progettazione partecipata** alla quale hanno preso parte tutti i soggetti Partner indicati al punto 4, coordinati da una Società di consulenza specializzata e con forte esperienza sui temi dei Distretti del Commercio e del Marketing Territoriale, che ha guidato il *team* di lavoro sulla base di un modello di gestione già sperimentato in altri ambiti.

In particolare, l'attività del Distretto si è basata sul contatto continuo, attraverso tavoli operativi e altre iniziative rivolte ai vari soggetti coinvolti, finalizzati alla creazione delle necessarie sinergie. A tale fine sono stati utilizzati i seguenti strumenti:

- **Incontri di condivisione, all'interno del Consiglio Direttivo dell'Associazione**, dapprima delle Linee Guida e successivamente del Bando per lo Sviluppo dei Distretti del Commercio, per valutare i contenuti e le opportunità offerte e attivare i singoli Partner sulla riflessione in merito alle necessità del territorio e alle priorità e alle emergenze a cui rispondere per sostenere il commercio e, più in generale, lo sviluppo dell'area del Distretto.
- **Incontri di condivisione del progetto con tutti i Partner (pubblici e privati), nelle loro componenti sia politiche che tecnico amministrative.** Con riferimento

all'Amministrazione Comunale, sono stati coinvolti i diversi assessorati e uffici (per cui non solo il settore commercio e attività produttive, ma anche il turismo, la cultura, e l'urbanistica), al fine di sfruttare le complementarità e le sinergie derivanti da una progettazione integrata che riguardi lo sviluppo del territorio. A partire dalle linee strategiche individuate, è stata così avviata una riflessione sugli interventi che potevano essere inseriti nel Progetto, partendo da quelli già in corso o previsti nel piano Triennale delle Opere. Avendo un quadro generale della situazione si è proceduto con la selezione degli interventi, provvedendo ad inserire delle azioni che erano necessarie per completare ed armonizzare il Progetto generale e garantire la sostenibilità e il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

- **Tavolo di confronto e incontri puntuali con altre istituzioni e associazioni private del territorio:** in una logica di progettazione partecipata, sono stati coinvolti i diversi stakeholders del territorio (in primis la Proloco). Ciò ha consentito di condividere le finalità del progetto del Distretto, raccogliere le loro adesioni e i relativi contributi, di idee e di risorse. Ciascuno di essi si è, infatti, proposto nella realizzazione di attività (logistiche, informative, promozionali, ecc.) di supporto, fondamentali per la buona riuscita dell'iniziativa.
- **Incontri di condivisione e contatti diretti con gli operatori commerciali, del turismo e dei servizi,** finalizzati alla raccolta delle adesioni al progetto del Distretto (e dei relativi contributi, di idee e di risorse). Il Distretto, infatti, ha già avviato un primo percorso di coinvolgimento e sensibilizzazione degli operatori commerciali, singoli e in associazioni, finalizzata a promuovere l'adesione al progetto del Distretto e, soprattutto, alle sue iniziative.
- **Survey per ascoltare direttamente gli operatori economici** (indagando le problematiche che si trovano ad affrontare, i desiderata, le indicazioni/proposte di iniziative e servizi da realizzare) e per valutare l'attuale livello di soddisfazione. Attraverso la somministrazione di un questionario strutturato, diffuso tramite un link per la compilazione online (metodologia CAWI - *Computer Assisted Web Interviewing*) nel mese di luglio a un campione di imprese, appartenenti ai diversi settori e categorie merceologiche (punti vendita di prodotti alimentari e non alimentari, pubblici esercizi, artigiani e attività di servizio), sono state raccolte informazioni (propensione all'investimento, tipologia ed entità delle spese previste, ecc.) utili per delineare (anche tenendo conto dell'esperienza maturata con i precedenti bandi) gli elementi del bando per le imprese. I Partner hanno attuato una intensa azione di comunicazione per incentivare la partecipazione degli operatori utilizzando gli strumenti a loro disposizione (incontri, mailing, social/sito internet, mezzi stampa). I risultati dell'indagine sono riportati nell'allegato Analisi del contesto.
- **Condivisione di documenti, progetti e proposte tramite il gruppo WhatsApp e la posta elettronica** dei rappresentanti del Distretto.

La modalità di confronto costante ed allargata anche a membri esterni al Consiglio Direttivo dell'Associazione, utilizzata per la definizione della strategia e la predisposizione del Progetto, sarà replicata anche per la fase di gestione.

Negli incontri del Consiglio, che avrà cadenza indicativamente mensile, sarà sempre inserito nell'ordine del giorno un **aggiornamento sullo stato di avanzamento**

del Progetto in generale e degli interventi specifici in capo ad ogni Partner, per garantire un monitoraggio costante dell'andamento previsto e del rispetto degli step prefissati (sia a livello temporale, che economico, come anche delle caratteristiche peculiari di ogni intervento). Saranno periodicamente chiamati a partecipare agli incontri anche i Partner esterni al Consiglio, ma che sono coinvolti nei vari interventi.

Il Distretto continuerà ad avvalersi del **supporto della Società specializzata** anche nelle fasi di implementazione, coordinamento e gestione del progetto, compresa la gestione del bando per le imprese.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, il Comune Capofila si avvarrà di una **piattaforma digitale** attraverso la quale verranno gestite tutte le fasi del processo (dalla ricezione delle domande alla richiesta di integrazioni e specifiche, alla definizione della graduatoria, così come riportato nell'intervento 8. Si tratta di un **servizio innovativo introdotto** che consentirà una maggiore efficienza nei processi e una più pronta risposta alle richieste degli operatori.

Al fine di garantire la più ampia diffusione dell'informazione presso gli operatori economici, si prevede di attivare vari **canali di comunicazione**, tradizionali (comunicati stampa, ecc.) e digitali (sito, social media, mailing list). Inoltre, l'Amministrazione e i rappresentanti delle Associazioni si impegnano a informare personalmente tutti i partecipanti dell'opportunità offerta dal Distretto.

Per assistere al meglio gli imprenditori verrà attivato un **servizio assistenza** per porre quesiti via e-mail, indicata nel testo del Bando medesimo. Inoltre, Ascom intende predisporre un servizio per supportare i privati nella compilazione della documentazione necessaria alla partecipazione al bando. Si valuterà anche di realizzare un **webinar** per presentare i contenuti del Bando ed in particolare chiarire i beneficiari, le spese ammissibili e modalità e tempistiche di presentazione della domanda di contributo. Il webinar verrà registrato e pubblicato sui siti dei Partner, così da renderlo disponibile anche a coloro che non potranno parteciparvi.

10. ATTIVITÀ DI PROGETTO

Intervento 1 – Recupero di un immobile in Via Vittorio Veneto ad Abbiate Guazzone

Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:

L'intervento consiste nel **recupero di un'immobile** della prima metà del XX secolo, che l'Amministrazione Comunale ha acquistato dalla Cooperativa Consumo Abbiatese a.r.l., per riconvertirlo e farlo diventare un centro culturale a due passi dal centro abbiatese.

L'immobile è localizzato in Via Vittorio Veneto 93, in pieno centro storico di Abbiate Guazzone, in prossimità della stazione ferroviaria. Ha uso commerciale-residenziale e si sviluppa su tre piani (due piani fuori terra e uno interrato) con giardino di pertinenza, per una superficie complessiva di circa 700 mq: 183 mq al piano interrato che funge da deposito, 277 mq al piano terra (una unità commerciale e relativi accessori) e circa 243 mq al primo piano (che erano i locali delle ex sedi associative).

L'intervento consiste nella ristrutturazione dell'immobile, che attualmente versa in stato di degrado e abbandono.

L'obiettivo è quello di **trasformarlo in polo culturale che diventi polo di attrazione di domanda** (sia residente che non) in quanto occasione di frequentazione per iniziative socio-culturali, eventi e manifestazioni, e conseguentemente di rivitalizzazione del centro di Abbiate Guazzone anche dal punto di vista commerciale.

L'idea è quella di destinare al piano terreno degli spazi di incontro, ad uso comune, e al piano primo sedi per associazioni.

Il progetto prevede anche l'utilizzo dell'area che si trova alle spalle dell'edificio e un tempo destinato al gioco delle bocce. Un'area che potrebbe ospitare almeno una trentina di posti auto, dunque un servizio accessorio indispensabile per far funzionare il futuro centro culturale.

Soggetti partner che realizzano l'intervento:

Comune di Tradate.

Costo complessivo dell'intervento:

L'investimento complessivo previsto è di 985.000 euro, così composto:

QUADRO ECONOMICO STABILE COMUNALE VIA VITTORIO VENETO ABBIAATE GUAZZONE		
1	IMPORTO LAVORI A BASE D'ASTA	
a)	Opere totali	€ 735.000,00
b)	Importo lavoro soggetto a ribasso	€ 720.300,00
c)	Quota parte a compensazione oneri impresa per corsi di aggiornamento addetti in materia di sicurezza, acquisto DPI ed ogni onere necessario al mantenimento dei requisiti d'impresa in materia di sicurezza cantieri.	
	Pari all'2% dell'importo soggetto a ribasso.	€ 14.700,00
	TOTALE IMPORTO LAVORI	€ 735.000,00
2	SOMME A DISPOSIZIONE DELLA STAZIONE APPALTANTE	
a)	Rilievi accertamenti e indagini spese tecniche di progettazione esecutiva	€ 2.000,00
b)	Allacciamento a pubblici servizi	€ 5.000,00
c)	Acquisizione aree o immobili e pertinenti indennizzi	€ -
d)	Imprevisti	€ 5.500,00
e)	Eventuali spese per commissioni giudicatrici e per appalti con offerta economicamente più vantaggiosa (art. 77 comma 10 D.Lgs. 50/2016)	€ -
f)	Spese per pubblicità e, ove previsto, per opere artistiche	€ -
g)	Spese per supporto al RUP ai sensi dell'art. 31, comma 11 del D.Lgs. 50/2016	€ -
h)	Spese tecniche relative a: progettazione, alle necessarie attività preliminari e di supporto, nonché al coordinamento della sicurezza in fase di progettazione, alle conferenze di servizi, alla direzione lavori ed al coordinamento della sicurezza in fase di progettazione e esecuzione, assistenza giornaliera e contabilità	€ 50.000,00
i)	IVA ed eventuali altre imposte e contributi dovuti per legge - Punti 1) e 2h)	€ 172.700,00
j)	incentivo 2% PA	€ 14.700,00
k)	Arrotondamenti	€ 100,00
	TOTALE SOMME A DISPOSIZIONE	€ 250.000,00
	TOTALE	€ 985.000,00

L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:

Per questo intervento si richiede un contributo regionale di 400.000 euro.

Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:

Come evidenziato nell'analisi di contesto, il fenomeno dei negozi sfitti, ad Abbiate Guazzone risulta particolarmente significativo: ad oggi si contano 15 attività chiuse (su 26 attive), di cui ben 12 in Via Vittorio Veneto, l'asse commerciale principale della frazione.

I Partner del Distretto si sono posti, pertanto, l'obiettivo di arginare il fenomeno che, date anche le dimensioni, costituisce un elemento negativo dal punto di vista non solo del minor servizio ai cittadini e ai frequentatori, ma anche dell'immagine che viene data del Distretto a coloro che lo frequentano. La presenza di negozi sfitti rappresenta infatti un elemento di degrado e incuria, che a sua volta riduce il senso di sicurezza di chi frequenta le sue vie e piazze. L'iniziativa mira a individuare e attuare soluzioni che consentano:

- da un lato, di ridurre le esternalità negative, in termini di estetica, ordine e pulizia, dovute alla presenza di locali su fronte strada vuoti. L'intervento sul contesto urbano avrà ricadute positive in termini di immagine e vissuto, grazie al miglioramento del contesto e della qualità dell'esperienze di visita e di acquisto.
- dall'altro, a incentivare l'apertura di nuove attività economiche, così da migliorare l'attrattività complessiva e garantire il più ampio servizio ai District Users.

L'intervento che il Distretto intende realizzare è articolato e può prevedere differenti azioni:

Mappatura dei negozi sfitti: l'Amministrazione Comunale ha già effettuato una prima ricognizione dei negozi sfitti presenti nelle zone oggetto di intervento, che verrà successivamente estesa all'intera area comunale, così da avere la reale dimensione del fenomeno e la sua distribuzione sul territorio. La mappatura verrà tenuta costantemente aggiornata grazie alla collaborazione con l'Ufficio Suap, che fornirà le informazioni derivanti dalle pratiche relative alle nuove aperture e alle chiusure. Tale mappatura sarà importante in quanto consentirà di verificare l'efficacia delle iniziative programmate e l'incidenza di tutti gli interventi di rigenerazione urbana sulla rinascita del commercio di vicinato. Verrà costruito un database qualificato con informazioni utili a indirizzare l'allocazione.

Ordinanza sul decoro urbano: il Comune valuterà l'emanazione di un'ordinanza a favore del decoro urbano, per limitare il senso di abbandono e incuria spesso determinato dai locali sfitti, dando regole ai proprietari, affinché provvedano a garantire un livello accettabile di pulizia degli spazi interni e antistanti ai locali.

Tavoli di lavoro con proprietari/agenzie immobiliari: il coinvolgimento dei proprietari degli immobili sfitti individuati tramite la mappatura e delle agenzie immobiliari che li gestiscono è un passaggio fondamentale che da un lato punta ad un confronto per trovare soluzioni condivise, dall'altro è finalizzato alla promozione e diffusione della notorietà del progetto presso i diretti interessati. Uno degli obiettivi è la stipula di accordi con i proprietari immobiliari per la valutazione dell'abbattimento temporaneo dei canoni di affitto per i nuovi insediamenti di attività commerciali, artigianali e di servizio, così come per l'utilizzo dei locali per

realizzare *temporary shop* o esposizioni e per mettere in campo azioni che riducano l'impatto negativo dei locali sfitti. Si consideri inoltre che, nell'ambito del processo di rigenerazione dell'area e dell'acquisizione di alcuni immobili da parte del Comune, alcuni dei quali dispongono di spazi con destinazione commerciale, i locali verranno riproposti a nuova imprenditorialità sulla base di condizioni agevolate.

Matching tra domanda e offerta di spazi sfitti esistenti: il Distretto cercherà di agevolare l'incontro tra la domanda e l'offerta di locali commerciali, in modo da favorire l'insediamento di nuove attività e limitare il numero dei negozi sfitti. Verrà creata una apposita sezione sul sito del Comune in cui verranno riportate le informazioni relative a nuove opportunità di insediamento. In base ai fondi disponibili, si valuterà la creazione di una piattaforma che riporterà le necessarie informazioni inerenti sia le strutture commerciali libere (informazioni anagrafiche, caratteristiche strutturali, contatti commerciali), sia il contesto urbano di riferimento (dotazioni infrastrutturali e di servizio, come ad esempio sistema dei parcheggi, dei trasporti, altri servizi pubblici, e così via). In ogni caso, le informazioni verranno anche inserite su sezioni dedicate nei siti dei Partner del Distretto.

Incontri con imprenditori/aspiranti imprenditori: grazie anche alla collaborazione con Confcommercio, saranno organizzati degli incontri con imprenditori/aspiranti imprenditori interessati ad avviare una nuova attività. Il confronto con chi potrebbe prendere in locazione/acquistare i locali sfitti è fondamentale in quanto consente di raccogliere indicazioni in merito alle problematiche che limitano l'apertura di nuove attività nei locali sfitti e comprendere se ci sono proposte da parte dei potenziali interessati. Inoltre, lo strumento **Uniascom Vodafone Analytics** consentirà di fornire informazioni in merito ai flussi di persone che transitano sul territorio provinciale, fornendo indicazioni utili per una programmazione di strategie di comunicazione in relazione, ad esempio, alle presenze di stranieri (suddivisi per nazionalità di provenienza) monitorati nelle principali città e all'aeroporto della Malpensa, dove il Duc Tradate potrebbe proporre il proprio territorio e le proprie iniziative con campagne ad hoc.

Agevolazioni fiscali ai proprietari immobiliari che affittano a prezzi equi. In particolare, sulla base di accordi che garantiscano ai nuovi imprenditori degli affitti che verranno definiti sulla base dei valori di mercato, l'Amministrazione Comunale applicherà una riduzione sull'IMU dei proprietari. Tali agevolazioni riguarderanno i locali ad uso commerciale di tutto il territorio del Distretto.

Individuazione, insieme ai proprietari, delle soluzioni da adottare:

- **«Make up delle vetrine»:** realizzazione di pannelli e/o vetrofanie da apporre nelle vetrine dei negozi sfitti per migliorarne l'aspetto esteriore. Potrebbero essere promozionali delle eccellenze del Distretto, avendo una ricaduta anche dal punto di vista turistico, così come potrebbero essere sfruttati per informare delle caratteristiche del locale.
- **Utilizzo temporaneo dei locali sfitti:** apertura di *Temporary Store* in negozi messi a disposizione dai proprietari immobiliari a vario titolo (gratuito o oneroso), in cui diversi soggetti (Associazioni locali, artisti, operatori economici, nuovi imprenditori, ecc.) possano esporre per un periodo di tempo limitato i propri

prodotti/servizi/opere. Potrebbero altresì essere utilizzati per allestimenti temporanei legati alla storia e alle tradizioni locali. Ciò consentirebbe di:

- dare l'opportunità ai soggetti interessati (in particolare i giovani) di farsi conoscere, promuoversi, sperimentare e sperimentarsi;
- vivacizzare il territorio e valorizzare l'offerta complessiva.
- creare sinergie con Associazioni e Operatori del territorio.

- **Incentivi per nuove aperture:** il **bando regionale** rappresenta, da questo punto di vista, un'ottima opportunità in quanto consente di mettere a disposizione risorse proprio per l'incentivazione di nuove aperture. Inoltre, a coloro che apriranno in negozi sfitti, Ascom Fidi di Varese concederà **garanzie a favore degli Istituti di Credito** convenzionati, permettendo di ottenere finanziamenti da parte del sistema bancario a condizioni molto più favorevoli rispetto a quelle di mercato. Si tratta di un servizio, quest'ultimo, che sarà esteso a tutti gli operatori che realizzeranno degli interventi di ristrutturazione/riqualificazione della propria attività. Inoltre, l'Amministrazione agevolerà l'ingresso nei locali di proprietà comunale applicando tariffe eque.

Monitoraggio e valutazione dei risultati: l'individuazione e misurazione periodica di alcuni indicatori (KPI - *Key Performance Indicator*), di natura sia quantitativa (come il numero di nuove aperture in locali sfitti e l'incidenza degli sfitti sul totale negozi attivi), sia qualitativa (come la valutazione degli impatti sull'attività dei negozi attivi che potrà essere realizzata attraverso una indagine di *customer satisfaction*), consentirà di verificare l'efficacia delle iniziative programmate (nello specifico e in generale) sulla rinascita del commercio di vicinato.

Si tratta di un **progetto particolarmente innovativo** in quanto mette a sistema tutta una serie di interventi sinergici e funzionali a contrastare i fenomeni di desertificazione commerciale che interessano la frazione di Abbiate Guazzone: dall'acquisto di immobili a destinazione residenziale e commerciale, alle facilitazioni informative ed economico-finanziarie destinate alla nuova imprenditorialità, che singolarmente applicate non avrebbero le stesse potenzialità.

Soggetti partner che realizzano l'intervento:

Amministrazione Comunale, Confcommercio Ascom Varese, Distretto del Commercio e Ascom Fidi di Varese.

Costo complessivo dell'intervento:

L'investimento previsto è di 15.000 euro in spesa corrente, a carico dell'Amministrazione Comunale.

L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:

Per questo intervento si richiede un contributo regionali di 5.000 euro di parte corrente.

Intervento 3 - UNIASCOM Vodafone Analytics per i centri storici e urbani

Descrizione dell'intervento:

Il progetto "**Confcommercio UNIASCOM Vodafone Analytics**" è una **soluzione innovativa di analisi dei flussi delle persone** nei centri storici e urbani dei cinque più

grandi Comuni della Provincia di Varese (oltre a Varese, anche Busto Arsizio, Gallarate, Saronno e Luino). La soluzione, disegnata in modo da tutelare la privacy dei cittadini, si basa sull'acquisizione e utilizzo di dati provenienti dalle connessioni con le celle telefoniche e relativi ai movimenti della popolazione forniti da Vodafone Italia. Tali dati, opportunamente elaborati in base ad un algoritmo che ne conferisce una veridicità del 98% certificata da Vodafone stessa, permettono di stimare la presenza, il comportamento e la provenienza dei visitatori sull'area di riferimento, secondo KPI predefiniti. L'analisi dei dati riguarda il singolo giorno (su sette fasce orarie) e il dato medio settimanale e mensile. Tramite una collaborazione con l'Università Liuc di Castellanza, l'analisi, la lettura e l'interpretazione dei dati forniti dalla piattaforma Vodafone Analytics sarà la base di sei studi di approfondimento su altrettanti temi, il primo dei quali, la cui presentazione è prevista a metà settembre 2022, sarà inerente al Turismo nella provincia di Varese, con spunti e indicazioni di grande utilità anche per l'area del Distretto. La possibilità di incrociare i dati di flusso tra i diversi punti di rilevazione consentirà al Distretto di avere importanti indicazioni in merito alla dinamica dei flussi e alla loro distribuzione all'interno del territorio della provincia di Varese. Inoltre, tra i possibili ambiti di applicazione di questo sistema per tutti i Distretti, ci sono: - l'analisi provinciale sulla provenienza dei frequentatori, in particolare quelli stranieri e quelli provenienti da altre province e regioni, utile ad esempio per gli operatori commerciali, ma anche per le attrattive turistiche del territorio, per programmare attività di promozione sia online che offline, con lo scopo di intercettarli e di attrarli anche sul territorio di Tradate; - la verifica dell'effettiva presenza di visitatori stranieri nella nostra provincia e della loro nazionalità, utile per la definizione di campagne di promo-comunicazione anche all'estero e di eventuali iniziative di formazione per gli operatori commerciali. Cronoprogramma: 2022 e successivi
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Uniascom Varese
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> L'intervento è realizzato dall'Associazione di categoria senza costi previsti a carico del Distretto. <i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo</i> Per questo intervento si richiede un contributo regionale.

Intervento 4 - Iniziative promozionali: "... compra locale"

Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:

L'Amministrazione Comunale, in accordo con il Distretto, ha intenzione di riproporre per il terzo anno di seguito **un'iniziativa a sostegno del commercio di vicinato che ha riscosso un notevole successo**, "... COMPRA LOCALE", e a cui hanno aderito oltre 70 negozianti.

L'iniziativa consiste nell'attivazione di un circuito di buoni sconto che i commercianti potranno mettere a disposizione dei propri clienti all'atto dell'acquisto: in particolare, chi farà acquisti in uno dei negozi aderenti potrà ritirare, a fronte di una spesa di 50 euro, un buono acquisto di 5 euro da spendere in acquisti successivi in tutti i negozi che partecipano al progetto. Ciò consente di incentivare l'acquisto (e il riacquisto) nei negozi del Distretto, sostenendo pertanto l'economia locale e i singoli operatori, in un periodo di forte difficoltà economica. La gestione (sia dal punto di vista organizzativo che finanziario) sarà in capo all'Associazione del Distretto.
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Amministrazione Comunale e Distretto del Commercio.
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> L'investimento previsto è di 40.000 euro, che sarà sostenuto dall'Amministrazione Comunale.
<i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:</i> Per questo intervento non si richiedono contributi regionali.

Intervento 5 - Realizzazione di eventi e iniziative promozionali

<i>Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:</i> Gli eventi, le manifestazioni e le iniziative promozionali rappresentano un forte fattore di attrazione e un'occasione per far conoscere l'offerta del territorio e indurre il ritorno e il positivo passaparola. Tutti elementi quanto mai importanti in questo periodo storico che è uscito da poco dalle limitazioni della frequentazione del centro e delle stesse attività commerciali. Si consideri inoltre che tali interventi hanno un ruolo fondamentale nell'influenzare l'immagine e il posizionamento di un territorio sul mercato, ne rafforzano la reputazione, stimolano investimenti, catalizzano energie presenti in un'area per farle convergere verso un'idea condivisa di sviluppo del territorio. Al di là di un periodo forzato di interruzione nei due anni passati, il Distretto si caratterizzava già per la presenza di una molteplicità di eventi e manifestazioni che hanno animato il territorio e che stanno riprendendo sulla base di una ricca programmazione, creando così nuove occasioni di incontro con i diversi <i>District User</i>, aumentando la vivacità e l'attrattività del Distretto. In particolare, verranno realizzati alcune manifestazioni di grande richiamo e interesse degli stessi operatori grazie alle ricadute che portano in termini commerciali. Con specifico riferimento ad Abbiate Guazzone, due sono gli appuntamenti programmati che rappresentano momenti storici della storia del paese, legati alle tradizioni e alle produzioni tipiche: la Festa della Ciliegia (che si tiene la prima domenica di giugno di ogni anno) e la Festa delle Castagne (che si tiene la seconda domenica di ottobre di ogni anno): si tratta di mercati in strada realizzati in collaborazione con l'Organizzazione Club 33, composta dai cittadini di
--

Abbiate. Una terza iniziativa particolarmente rilevante per Abbiate è la Festa della Madonna del Carmine, organizzata nel mese di luglio dalla Parrocchia. A Tradate centro di particolare importanza dal punto di vista commerciale sono i "Venerdì bianchi" di luglio e gli eventi che si tengono ogni anno nel periodo natalizio. Intenzione dell'Amministrazione è la realizzazione di un progetto di illuminotecnica scenografica, con proiezioni sugli edifici del centro di grande impatto visivo. Oltre all'iniziativa promozionale "... compra locale", verranno realizzati due nuove iniziative che avranno l'obiettivo di rendere maggiormente attrattive le vetrine delle attività commerciali del Distretto. A tal fine, oltre alla realizzazione di un corso di <i>visual merchandising</i> e di vetrinistica realizzato dall'Associazione di Categoria (vedi intervento Academy), si stimolerà l'attenzione dei commercianti su questo importante strumento di comunicazione attraverso: - l'organizzazione di un concorso vetrine ("Concorso 100 vetrine") in occasione di particolari periodi dell'anno (primo fra tutti il Natale). Le vetrine migliori, così come risultante dalla votazione di una giuria di esperti del settore e/o dal giudizio della cittadinanza, saranno premiate in occasione di un evento pubblico; - la realizzazione di allestimenti particolari: i commercianti saranno chiamati ad ambientare la vetrina sul disegno che gli studenti della scuola Don Lorenzo Milani predisporranno. Ciò consentirà di coinvolgere la comunità e di avvicinare e far conoscere ai ragazzi l'offerta commerciale della città di Tradate.
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Comune di Tradate, Distretto del Commercio.
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> L'investimento complessivo è di 35.000 euro.
<i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:</i> Per questo intervento non si richiedono contributi regionali.

Intervento 6 - Academy - Sviluppo delle competenze degli operatori del Distretto

<i>Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:</i> È opinione condivisa di tutti i Partner che, data l'evoluzione dell'offerta commerciale di vicinato e dei comportamenti dei consumatori, anche in seguito all'accelerazione causata dalla pandemia da Covid-19 di alcuni fenomeni già in corso di sviluppo prima di essa, sia ulteriormente aumentata la necessità che le attività commerciali e di servizio del Distretto intraprendano un percorso di miglioramento attraverso azioni di formazione, informazione e consulenza. L'intervento prevede la realizzazione di attività di formazione e informazione volte a migliorare la capacità degli operatori, da un lato, di soddisfare le richieste dei clienti e, dall'altro, di gestire in modo più efficiente la propria attività, anche attraverso nuovi strumenti digitali. Ciò consentirà di migliorare l'esperienza di visita e di shopping da parte dei frequentatori, i livelli di soddisfazione dei clienti e, quindi, un aumento delle performance commerciali.

A tal fine, Uniascom Varese, insieme a Confcommercio Ascom Varese, ha programmato una serie di corsi online rivolti tutti gli imprenditori e loro collaboratori (soci e non soci) che operano all'interno dei Distretti del Commercio, che potranno essere fruiti attraverso una specifica piattaforma di corsi online. I corsi verranno erogati agli operatori secondo un calendario condiviso (con partenza a giugno 2022), che si sviluppa su sei temi, utili per poter gestire in maniera efficace sia la parte fisica sia quella virtuale del punto vendita: - Abc di Instagram per il mkt - La vetrina nei saldi - Il post vendita - Video con lo smartphone - La vetrina di Natale - Creare valore in store Le imprese verranno aggiornate sulle occasioni formative attraverso i siti dei Partner del Distretto e <i>newsletter</i>. Lo sviluppo delle competenze gestionali e delle conoscenze degli operatori commerciali consentirà di migliorare il livello di servizio da questi offerto, l'esperienza di visita e di shopping dei frequentatori, il loro livello di soddisfazione, con un conseguente aumento delle performance commerciali. L'organizzazione delle attività in oggetto costituisce un'occasione di contatto continuo con gli operatori, da sfruttare per aumentare il dialogo e la raccolta di spunti e segnalazioni da questi ultimi, nonché per la comunicazione delle iniziative del Distretto e la sensibilizzazione sul suo ruolo e le opportunità che esso offre.
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Uniascom Varese e Confcommercio Ascom Varese.
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> L'intervento è realizzato dall'Associazione di categoria senza costi previsti a carico del Distretto.
<i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:</i> Per questo intervento non si richiedono contributi regionali.

Intervento 7 - #varesedoyoubike

<i>Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:</i> L'intervento è promosso da Camera di Commercio di Varese con l'obiettivo di sviluppare un sistema cicloturistico che sia in grado di generare nuove ricadute economiche sul territorio dell'intera provincia di Varese, territorio costituito da un'area con caratteristiche ambientali tra le più importanti d'Italia e in cui si contano ben 4 siti Unesco (il Monte San Giorgio, Isolino Virginia, l'area archeologica di Castelseprio-Torba e il Sacro Monte). Il progetto prevede la realizzazione di pacchetti turistici a tema che contengano itinerari cicloturistici, pernottamento, servizi di ristorazione, assistenza meccanica, ricarica batterie, assistenza relativa agli itinerari, informazioni inerenti al contesto storico-naturalistico e servizi di guida turistica.

Il gruppo di Guide di Mtb sta studiando gli itinerari, con vari gradi di lunghezza (tra i 20 e i 40 km) e difficoltà, in modo che vadano a toccare i punti di interesse storico, culturale, commerciale e religioso del territorio in cui si snodano. Tali itinerari verranno definiti insieme ai Distretti, così da tenere in considerazione le specificità di ognuno e coniugare le esigenze turistiche con quelle più strettamente commerciali. A tale proposito, è previsto il coinvolgimento degli operatori del territorio (in particolare hotel, B&B, agenzie viaggi, pubblici esercizi), grazie anche alle Associazioni di Categoria che supporteranno il progetto attraverso la pubblicizzazione e l'individuazione di quelli che diventeranno degli "official point", ovvero punti informativi e di servizio logistico a cui i turisti/escursionisti potranno rivolgersi per avere informazioni, affittare le biciclette e ottenere il supporto necessario a vivere il territorio e conoscere le sue attrattive. Il progetto verrà promosso attraverso un piano di promo-comunicazione che prevede la produzione di materiale culturale e promozionale sia tradizionale sia innovativo, pubblicazioni, cartellonistica e segnaletica, video documentari, strumenti web (realizzazione sito), partecipazione a fiere/eventi del settore. L'iniziativa prevede una forte sinergia tra gli Enti del territorio provinciale che si occupano di turismo. Ad oggi sono già numerosi gli Enti convenzionati con Cciaa (Comunità Montane, Parchi, Amministrazioni comunali, e così via) per la condivisione delle finalità e la partecipazione ai costi relativi agli investimenti previsti dal progetto. Il progetto sarà attivo da primavera 2023.
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Camera di Commercio di Varese e Distretto di Tradate.
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> Non si prevedono costi a carico del Distretto, in quanto saranno sostenuti dalla Camera di Commercio.
<i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:</i> Per questo intervento non si richiedono contributi regionali.

Intervento 8 - Analisi, predisposizione e gestione del Progetto di Distretto

<i>Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:</i> Come indicato al punto 9. MODALITÀ DI GESTIONE DEL PROGETTO, l'analisi, la predisposizione, la gestione del Progetto e la condivisione delle scelte all'interno del partenariato sono state realizzate avvalendosi del supporto di una Società specializzata sui temi del marketing territoriale e dei Distretti del Commercio. In particolare, i compiti affidati sono riconducibili alle seguenti attività: - Gestione degli incontri del Consiglio Direttivo del Distretto per condividere gli obiettivi e le finalità del Progetto, definire la strategia comune, le linee di azione e i contenuti del Progetto. - Coordinamento della raccolta di tutte le informazioni utili a qualificare il Progetto;

- analisi dei dati della struttura economica, dell'offerta dei servizi commerciali e non (commercio, pubblici esercizi, artigianato, etc.).
- Analisi delle caratteristiche del Distretto dal punto di vista del contesto economico e territoriale, in termini di imprese presenti, offerta di servizi commerciali e non (commercio, pubblici esercizi, artigianato, etc.), qualità del tessuto urbano e del territorio, dinamiche commerciali, esigenze di sviluppo e riqualificazione, punti di forza e di debolezza.
- Realizzazione di un'indagine on-line per ascoltare il punto di vista degli operatori economici e tracciare un quadro più completo della situazione del Distretto.
- Supporto alla definizione della strategia di lungo periodo, nel rispetto delle caratteristiche del Distretto, atta a sostenere la rete commerciale, ed il tessuto economico in generale, nell'adeguamento alla situazione contingente e alle conseguenze (sia minacce che opportunità) da essa derivanti.
- Individuazione di un piano di azione coerente con i punti di forza del Distretto e in grado di rispondere al meglio alle criticità individuate nell'analisi.
- Stesura della proposta progettuale (analisi del contesto, individuazione delle linee strategiche e del piano operativo, con relativo cronoprogramma), del quadro economico finanziario (budget di progetto) e della mappatura dell'area interessata dal progetto, con localizzazione degli interventi previsti.
- Supporto alla presentazione della domanda a Regione Lombardia, attraverso il caricamento della documentazione sulla piattaforma on-line.

Soggetti partner che realizzano l'intervento:

Amministrazione Comunale (soggetto finanziatore), Confcommercio Ascom Varese e Associazione del Distretto.

Costo complessivo dell'intervento:

L'investimento previsto è di 14.000 euro.

L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:

Per questo intervento si richiedono contributi regionali pari a 14.000 euro.

Intervento 9 - Governance e gestione del Bando per le Imprese

Descrizione dell'intervento e delle azioni da svolgere:

L'attività di governance del Distretto si sostanzia nella **gestione del Bando rivolto agli operatori privati e della rendicontazione del Progetto**. Per entrambe queste attività i Partner del Distretto hanno condiviso l'opportunità di rivolgersi a operatori specializzati in grado di dare un supporto di consulenza a tutta la compagine del Distretto e in particolare al Comune Capofila.

La gestione e il coordinamento del Bando per le imprese richiedono le seguenti attività:

- Definizione delle specifiche (tipologia e contenuti) del Bando: in occasione degli incontri con il Consiglio Direttivo del Distretto sono già state definite, sulla

base delle indicazioni fornite da Regione Lombardia e delle risultanze di un'indagine on-line condotta presso gli operatori economici, le logiche da seguire per l'impostazione del Bando (cfr. sezione 13. ELEMENTI ESSENZIALI DEI BANDI PER LE IMPRESE). Si tratta di indirizzi che dovranno trovare una più compiuta definizione una volta avuta contezza dell'entità del contributo che sarà messo a disposizione del Distretto a seguito delle valutazioni di Regione Lombardia.

- Predisposizione della bozza di documento di Bando e dei relativi allegati (domanda di ammissione che dovrà essere compilata dai privati, ecc.).
- Settaggio della **piattaforma TradeLab Digital Desk**: in ottica della spinta alla digitalizzazione che viene sempre più favorita anche da parte della Pubblica Amministrazione, per la partecipazione al Bando è stata messa a disposizione una piattaforma on-line per la presentazione delle domande da parte degli operatori e tramite cui sono stati gestiti tutti i passaggi documentali, incluse le richieste di integrazioni.
- Trasformazione delle bozze di documenti in un modello di bando on-line da compilare sulla piattaforma per gli operatori.
- Supporto via e-mail agli operatori che necessiteranno di chiarimenti in merito alla partecipazione al Bando.
- Verifica delle domande dei soggetti partecipanti ricevute e richiesta di eventuali chiarimenti/integrazioni agli operatori, attraverso la piattaforma online.
- Calcolo dell'ammontare del contributo da assegnare a ciascun richiedente e redazione della graduatoria finale.
- Supporto al Comune Capofila nella gestione delle relazioni con i funzionari di Regione Lombardia e dell'eventuale richiesta di chiarimenti.
- Espletamento delle procedure amministrative relative al Registro Nazionale Aiuti (RNA) mediante:
 - pubblicazione della Misura sull'RNA e ottenimento del codice CAR;
 - richiesta, sul portale <http://cupweb.tesoro.it/CUPWeb/>, dei CUP;
 - verifica, accedendo al Registro Nazionale Aiuti (RNA), del rispetto del De Minimis e generazione dei codici COR.
 - conferma dei codici COR sul RNA attraverso l'inserimento del numero dell'atto di concessione, che dovrà avvenire al massimo entro 20 giorni dalla richiesta pena l'annullamento dei codici COR e rifacimento della procedura;
 - emissione dei codici COVAR sull'RNA nell'eventualità che per alcuni operatori la verifica della regolarità contributiva e del rispetto delle vigenti normative in tema di antimafia richieda una variazione del contributo assegnato.

Gli specialisti individuati provvederanno anche a supportare il Distretto nella rendicontazione complessiva del Bando a Regione Lombardia attraverso:

- Verifica dello stato di avanzamento degli interventi previsti nel Programma di Intervento e la segnalazione al Consiglio Direttivo di eventuali criticità relative allo stato di avanzamento dei lavori e della relativa rendicontazione.

- Verifica in itinere di conformità dei documenti (fatture, pagamenti, ecc.) necessari alla corretta rendicontazione con la segnalazione di eventuali criticità. - Supporto nella valutazione di eventuali necessarie richieste di variazione a Regione Lombardia e nella predisposizione della documentazione relativa. - Predisposizione di tutta la documentazione necessaria alla rendicontazione degli interventi sulla base delle indicazioni che verranno fornite da Regione. - Caricamento di tutti i dati e documenti on-line per la richiesta telematica di erogazione del contributo regionale, sia quelli di fornitori e fatture/pagamenti, sia quelli relativi ai beneficiari. - Supporto al Comune Capofila alla procedura di invio della richiesta telematica di contributo. - Affiancamento al Comune Capofila, in quanto referente unico verso Regione Lombardia in rappresentanza del Distretto, nei rapporti con i funzionari regionali.
<i>Soggetti partner che realizzano l'intervento:</i> Amministrazione Comunale (soggetto finanziatore), Confcommercio Ascom Varese e Associazione del Distretto.
<i>Costo complessivo dell'intervento:</i> L'investimento previsto è di 11.000 euro.
<i>L'intervento sarà finanziato con parte del contributo regionale? Se sì, indicare per quale importo:</i> Per questo intervento si richiedono contributi regionali pari a 11.000 euro.

11. PRESENZA DI SERVIZI COMUNI DEL DISTRETTO OFFERTI AD IMPRESE, UTENTI E VISITATORI (EVENTUALE)

Riepilogare in modo sintetico ed organico il complesso degli interventi, tra quelli descritti al precedente punto 10, che vanno a costituire i servizi comuni che verranno offerti ad imprese, utenti e visitatori, indicando eventuali elementi di innovatività.

Pur in funzione delle diverse situazioni locali e dell'ambito operativo definito dalla governance dell'iniziativa, un importante obiettivo di un Distretto del Commercio è lo sviluppo di un'offerta di servizi comuni di supporto ai soggetti che operano nell'area e/o in una logica aggiuntiva rispetto a quanto svolto dalla Amministrazione comunale (in particolare nei comuni di maggiore dimensione). Occorre, infatti, evidenziare come – anche sulla base delle esperienze di iniziative simili sviluppate a livello internazionale – il Distretto possa, da un lato, organizzare una maggiore offerta di servizi comuni (in termini, ad esempio, di accessibilità e/o di arredo urbano) a vantaggio di chi è localizzato nell'area, servizi che come noto contribuiscono a definire le caratteristiche dell'“ambiente di acquisto” e finiscono per influenzare la stessa esperienza del cittadino/consumatore. Dall'altro lato, il Distretto può offrire servizi comuni a vantaggio dei diversi soggetti pubblici e privati consentendo di ottenere quelle economie che rendono economicamente accessibile il servizio.

È possibile individuare quattro tipologie di servizi comuni con cui il Distretto crea valore per l'area:

- **Servizi formativi e informativi:** si tratta di servizi che consentono alle imprese di acquisire competenze e/o di avere informazioni sulla capacità di attrazione dell'area e di offrire ai cittadini e ai frequentatori informazioni sulle caratteristiche dell'offerta (ma anche occasioni di crescita).
- **Servizi logistici:** si tratta di servizi che migliorano l'accessibilità e la mobilità per i cittadini/frequentatori e di servizi che consentono alle imprese di offrire ai cittadini e ai frequentatori la consegna dei prodotti a domicilio e/o in punti di consegna prestabiliti a costi competitivi con le imprese di e-commerce.
- **Servizi di marketing:** si tratta di servizi che sono finalizzati a valorizzare le caratteristiche dell'offerta del territorio posizionandola all'attenzione dei diversi segmenti di frequentatori.
- **Servizi di promozione:** si tratta di servizi che promuovono l'offerta del territorio costruendo azioni promozionali e sviluppando iniziative di fidelizzazione.

La Figura 1 mostra i servizi comuni che il Distretto del Commercio di Tradate offrirà a imprese, utenti e visitatori (il numero tra parentesi indica l'intervento descritto al precedente punto 10).

Figura 1 - Servizi comuni del Distretto per tipologia

Servizi formativi e informativi • Matching domanda e offerta di spazi sfitti (2) • Make-up delle vetrine (2) • Uniascom Vodafone Analytics (3) • Formazione (6) • Official Point (7) • Cartellonistica percorsi (7) • Piattaforma digitale per la gestione del bando privati (9)	Servizi logistici e accessibilità • Percorsi cicloturistici (7)
Servizi di promozione • Iniziative promozionali (4-5) • Concorsi (5)	Servizi di marketing • Uniascom Vodafone Analytics (3) • Festival ed eventi (5) • Allestimenti vetrine (5)

Gli elementi di **innovatività dei servizi offerti** sono, da un lato, di prodotto, dall'altro di processo (e organizzativo).

- Per quanto riguarda il prodotto, come già evidenziato gli interventi sono tutti volti a ridare slancio e attrattività in particolare alla frazione di Abbiate Guazzone. L'innovatività consiste nella **messa a sistema di tutta una serie di interventi sinergici e funzionali a contrastare i fenomeni di desertificazione commerciale:** dall'acquisto di immobili a destinazione residenziale e commerciale, alle facilitazioni informative ed economico-finanziarie destinate alla nuova imprenditorialità, che singolarmente applicate non avrebbero le stesse potenzialità. Vengono infatti proposti ai potenziali investitori (ma anche ai proprietari immobiliari) diversi servizi sia di tipo informativo che di

accompagnamento (anche economico) all'avvio della propria attività. Lo stesso servizio **Uniascom Vodafone Analytics** è altamente innovativo e consente al Distretto di indirizzare le proprie politiche. Inoltre, l'adesione a **#varesedoyoubike** di Camera di Commercio consentirà di entrare a far parte di un nuovo progetto di scala sovraterritoriale, godendo della spinta promocomunicazionale e delle economie di scala che è in grado di generare.

- Dal punto di vista del processo, la vera innovazione deriva dall'adozione, da parte del Distretto, di una **piattaforma che consentirà di gestire digitalmente i flussi** (documentali, informativi e comunicazionali) relativi al bando per la concessione di contributi regionali agli operatori privati.

12. PRESENZA DI SOLUZIONI PER IL RIUTILIZZO DEGLI SPAZI COMMERCIALI SFITTI E PER IL PRESIDIO DEL TERRITORIO, IN PARTICOLARE NELLE AREE A RISCHIO DESERTIFICAZIONE (EVENTUALE)

Riepilogare in modo sintetico ed organico il complesso degli interventi, tra quelli descritti al precedente punto 10, che vanno a costituire le soluzioni che verranno adottate ai fini del riutilizzo degli spazi commerciali sfitti e per il presidio del territorio, indicando eventuali elementi di innovatività e se saranno realizzate in aree a rischio desertificazione.

Le principali cause di chiusura delle attività commerciali e di desertificazione possono essere ricondotte a tre fattispecie:

- **Obsolescenza economica:** è dovuta alla carenza di una domanda di consumo (ad es. dinamica demografica, comportamento di acquisto, attrattività) e alla mancanza – intrinsecamente connessa – di una domanda di immobili a uso commerciale da parte degli operatori.
- **Obsolescenza ambientale:** è legata alle condizioni che caratterizzano il territorio di riferimento (ad es. declino urbano, mancanza di parcheggi e accessibilità, non vivibilità e piacevolezza del luogo) che fanno ritenere lo spazio non più adatto.
- **Obsolescenza funzionale:** riguarda il fatto che - a seguito di fattori esterni (economici) e/o di mancanza di pianificazione e/o di vincoli di accesso/connettività - un territorio non è più in grado di svolgere la funzione assegnata.

Come evidenziato nell'analisi di contesto, il problema della desertificazione commerciale di Abbiate Grasse può essere ricondotto prioritariamente a cause di obsolescenza economica e, in particolare, a una forte riduzione della domanda locale che ha innescato una spirale degenerativa anche dal punto di vista commerciale.

Per far fronte a tale situazione, il progetto prevede una serie di interventi sinergici di riqualificazione del contesto e di creazione delle condizioni ambientali (ma anche di sostenibilità economica) per l'insediamento di nuove attività commerciali. Ciò attraverso:

- **la riqualificazione del contesto e la creazione di nuovi spazi:** l'acquisto di immobili con destinazione residenziale e commerciale permetteranno, da un lato, di aumentare il bacino potenziale di domanda, dall'altro, di creare nuovi spazi commerciali in cui potenziali imprenditori potranno insediarsi. La riqualificazione di tali immobili consentirà, inoltre, di migliorare e rendere

maggiormente attrattivo il contesto urbano di nuovo insediamento. Le stesse imprese potranno riqualificare i propri negozi godendo dell'opportunità offerta dal bando regionale di ottenere dei contributi a fondo perduto.

- **l'introduzione di fattori facilitanti:** iniziative che facilitino il dialogo e l'incontro tra la domanda (imprenditori) e l'offerta (proprietari) di spazi commerciali, rendendo maggiormente sostenibile, anche dal punto di vista economico (affitti equi, sgravi fiscali, ecc.), l'avvio di nuove attività.
- **attività di marketing e di promozione** (eventi, manifestazioni e iniziative promozionali): consentiranno di creare flussi di domanda aggiuntiva a favore delle stesse attività commerciali (nuove e già attive). A ciò si aggiunga anche la creazione di un nuovo polo culturale che troverà sede nell'immobile di Via Vittorio Veneto, che amplierà le occasioni di frequentazione di Abbiate Grasse.

Tali interventi possono essere rappresentati organicamente all'interno di uno schema (Figura 2) nel quale essi sono classificati in funzione di due variabili:

- **l'oggetto dell'intervento:** contesto (ovvero l'ambiente urbano in cui i negozi si collocano) vs singoli immobili/locali sfitti;
- la **natura dell'intervento:** hard (inerenti cioè agli aspetti strutturali) vs soft (cioè le attività che vengono realizzate).

Anche in questo caso, il numero tra parentesi indica l'intervento descritto al precedente punto 10.

Figura 2 – Soluzioni per il contrasto alla desertificazione commerciale

Oggetto dell'intervento	Natura dell'intervento	
	Hard/strutturale	Soft/attività
Contesto	Recupero immobile (1)	- Iniziative promozionali (4) - Eventi e concorsi (5) - Vodafone Analytics (3) #varesedoyoubike
Singoli locali/immobili	- Make-up delle vetrine (2) - Incentivi ristrutturazione nuove aperture (2)	- Mappatura negozi sfitti (2) - Ordinanze (2) - Matching tra domanda e offerta (2) - Agevolazioni fiscali (2) - Monitoraggio risultati (2)

Gli elementi di **innovatività** derivano, da un lato, nel fatto che il Distretto **affronta per la prima volta, in maniera corale, il problema dei negozi sfitti** e della desertificazione commerciale del proprio territorio, svolgendo un **ruolo di coordinatore e facilitatore (oltre che di sostegno economico)**; dall'altro, che lo fa **in maniera strutturata e organica** attraverso una serie di **interventi sinergici e funzionali**, che singolarmente applicati non avrebbero le stesse potenzialità, alcuni dei quali avvalendosi di **strumentazione digitale** (es. piattaforma di matching tra domanda e offerta).

13. ELEMENTI ESSENZIALI DEI BANDI PER LE IMPRESE

Descrivere i seguenti elementi essenziali dei bandi da emanare, che devono essere coerenti con le "Indicazioni per la redazione dei bandi per le imprese":

- categorie di imprese ammesse e requisiti di ammissibilità specifici;
- interventi e spese ammissibili, anche in termini generali;
- importo massimo dell'aiuto e percentuale rispetto alle spese;
- tipologia della procedura di selezione;
- tempistiche.

Il bando per l'assegnazione dei contributi alle imprese private verrà definito puntualmente in sede di Consiglio Direttivo del Distretto, una volta avuta evidenza dell'entità dell'importo che Regione metterà a disposizione. Già oggi però i Partner hanno condiviso alcune linee guida che si intendono seguire, in particolare se il contributo fosse quello corrispondente ai Distretti di Eccellenza.

Il bando verrà redatto sulla base delle indicazioni definite da Regione e contenute nell'Allegato 4 (Indicazioni per la redazione dei bandi per le imprese). Verranno pertanto di seguito riportati gli elementi che il Distretto ha facoltà di disciplinare ulteriormente, tenuto conto delle specificità del proprio territorio e dell'esperienza maturata nei precedenti bandi.

Categorie di imprese ammesse e requisiti di ammissibilità specifici

Potranno presentare domanda di contributo le MPMI (già attive o in fase di costituzione) che saranno in possesso dei requisiti minimi previsti da Regione. Verranno escluse dal bando le imprese che svolgono, nell'unità locale presso cui vengono realizzati gli interventi oggetto di contributo le seguenti tipologie di attività:

- 47.77 Compro Oro
- 47.78.50 Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari
- 92.00 Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco
- 92.00.02 Gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone
- 92.00.09 Altre attività connesse con le lotterie e le scommesse
- Le attività di vendita di sigarette elettroniche e cannabis

Interventi e spese ammissibili, anche in termini generali

Saranno ritenuti ammissibili gli interventi e le spese esplicitate dal Bando Regionale "Sviluppo dei Distretti del Commercio 2022 – 2024" di cui all'allegato 4 punto 2.

In particolare, le spese dovranno essere effettivamente sostenute dall'impresa beneficiaria, ritenute pertinenti e direttamente imputabili al progetto e i cui

giustificativi (fatture, ricevute, ecc.) decorrano a partire dalla data del 28 marzo 2022 e fino alla data di presentazione della rendicontazione.

Al fine di promuovere interventi di rilievo, l'investimento minimo ammissibile (considerato come somma delle spese in conto capitale e delle spese parte corrente) è di 3.000 euro.

Importo massimo dell'aiuto e percentuale rispetto alle spese

Sulla base dell'importo degli interventi delle domande giudicate ammissibili, verrà assegnato a tutte le domande il contributo del 50%, sino ad un massimo complessivo per ciascuna domanda pari a 20.000 euro.

Nel caso in cui la dotazione finanziaria disponibile non fosse sufficiente a garantire a tutte le domande pervenute il contributo del 50% (fatto salvo il contributo massimo per ciascuna domanda sopra indicato), il contributo sarà assegnato in ordine di graduatoria decrescente fino a esaurimento delle risorse complessive disponibili. All'ultimo operatore beneficiario potrà essere assegnato un contributo parziale rispetto a quello teoricamente spettante, in funzione del contributo residuo disponibile.

Nel caso opposto in cui, anche con l'applicazione della percentuale massima di contributo del 50%, residuassero risorse finanziarie, esse verranno ripartite in parti uguali tra coloro che avranno ricevuto un contributo inferiore alle percentuali massime ottenibili per effetto dell'applicazione del massimale di 5.000 euro. A tali beneficiari verranno comunque applicate le percentuali massime di contribuzione previste dal presente bando (50% della spesa ammissibile totale - in conto capitale e di parte corrente - e in ogni caso non superiore all'importo delle spese in conto capitale).

Tipologia della procedura di selezione

Il Consiglio Direttivo del Distretto ha deciso di applicare, ai sensi dell'art. 5 del D.Lgs 123/98, la procedura valutativa a graduatoria. I criteri di valutazione per la definizione del punteggio di ciascun operatore saranno suddivisi in criteri relativi alla tipologia degli interventi effettuati e criteri relativi all'impresa, prevedendo premialità per i giovani alla prima esperienza imprenditoriale e agli aspiranti imprenditori che aprano un'attività economica in locali sfitti.

Il punteggio massimo ottenibile sarà pari a 100 punti.

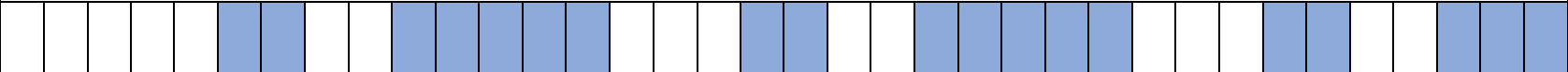
Al fine di incentivare la partecipazione, gli operatori potranno presentare domanda di contributo sulla base di un impegno di spesa e sostenere l'investimento solo dopo aver avuto evidenza dell'assegnazione del contributo (bando a due step). Nel caso in cui l'investimento rendicontato risultasse inferiore a quelli presentato, il contributo assegnato verrà ridotto proporzionalmente.

Tempistiche

Il bando verrà pubblicato, previa richiesta del codice CAR, nel primo semestre del 2023 e si concluderà nel secondo semestre del 2023. Nel caso in cui, al termine delle procedure di valutazione, residuassero risorse, il Distretto intende prorogare i termini del bando o aprire un nuovo bando apportando le modifiche che si renderanno necessarie a seguito della realizzazione di una indagine che verrà realizzata presso gli operatori economici.

14. CRONOPROGRAMMA

	ANNO 1												ANNO 2												ANNO 3														
	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 1 0	M 1 1	M 1 2	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M 1 0	M 1 1	M 1 2	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 1 0	M 1 1	M 1 2			
Intervento N. 1	Recupero di un immobile in Via Vittorio Veneto ad Abbiate Guazzone																																						
Azione 1 Progetto esecutivo																																							
Azione 2 Approvazione progetto																																							
Azione 3 Gara e affidamento lavori																																							
Azione 4 Esecuzione lavori																																							
Intervento N. 2	Politiche attive di riuso degli spazi sfitti																																						
Azione 1 Mappatura																																							
Azione 2 Ordinanza																																							
Azione 3 Tavoli lavoro																																							
Azione 4 Matching domanda e offerta																																							
Azione 5 Incontri imprenditori																																							
Azione 6 Implementazio ne																																							
Azione 7 Incentivi nuove aperture																																							

Intervento N. 3	UNIASCOM Vodafone Analytics per i centri storici e urbani
Azione 1	
Intervento N. 4	Iniziative promozionali: "... compra locale"
Azione 1	
Intervento N. 5	Realizzazione di eventi e iniziative promozionali
Azione 1	
Intervento N. 6	Academy - Sviluppo delle competenze degli operatori del Distretto
Iniziative promo-com.	
Intervento N. 7	#varesedoyoubike
Azione 1	
Intervento N. 8	Analisi, predisposizione e gestione del progetto di Distretto
Azione 1	
Intervento N. 9	Governance e gestione del Distretto e del Bando per le Imprese
Azione 1: Gestione Bando Privati	
Azione 2: Rendicontazione	