

Borgo Palazzo, negozi sfitti “riaperti” per l’Expo

Non manca l’iniziativa all’associazione delle Botteghe. Mentre lavorava all’annuale festa in strada, il gruppo, su sollecitazione del Distretto del commercio Bergamo Centro, ha cominciato a ragionare su come farsi trovare pronto per l’Expo. «L’idea – racconta il presidente Roberto Marchesi – è di fare spazio, nei mesi dell’esposizione, alle produzioni tipiche di Bergamo nei locali commerciali oggi vuoti»

Artigiani, «export sempre più fondamentale per competere»

La Conferenza Organizzativa di via Torretta dedicata alla sfida dell’estero. Carrara: «Non ha più senso fare differenza tra mercato interno e internazionale, ormai il mercato è globale, ma ha tante sfaccettature e dobbiamo imparare ad affrontarle». Il rettore Paleari: «L’identità è bella solo se non ci chiudiamo in noi stessi»

Funghi, Affari di Gola fa scoprire le bontà “snobbate”

del bosco

La stagione dei funghi ha portato Affari di Gola a Valtorta per un'escursione guidata in compagnia dei micologi di Fungolandia facendo scoprire che il segreto per assicurarsi un bottino ricco è ampliare la conoscenza delle specie. Ecco allora, sul numero di settembre, alcuni outsider gustosi capaci di competere in tavola con "re porcino" ed i consigli del cuoco-raccoglitore per cucinarli.

La rivista incontra anche la nuova delegata provinciale dell'Associazione Sommelier, Roberta Agnelli, che lancia la sua proposta per Bergamo: «Un luogo dove promuovere tutti i vini del territorio». L'itinerario porta invece i lettori in alta montagna, al Passo San Marco tra gli alpeggiatori (giovani!) che producono il pregiato Bitto Storico. Tra le tendenze della tavola, il focus è sui surgelati, capaci di rinnovarsi grazie a packaging innovativi, ricette gourmet, cotture leggere, monoporzioni e prodotti a prova di intolleranze. Ma anche il mondo dei formaggi si dà da fare per andare incontro ai gusti dei consumatori, come mostrano alcune aziende bergamasche che stanno rilanciando gli "spalmabili". Il social-chef del mese è Paolo Zambelli, che da Almenno San Bartolomeo ha presto imboccato la via dell'estero ed oggi è in Algeria, ad Oran, mentre la sosta per la pausa pranzo è a Calusco D'Adda, con i sapori napoletani del ristorante La Conchiglia. Tra gli appuntamenti, per i professionisti del food and beverage torna il 6 e 7 ottobre la rassegna Birrogastronomica promossa dalla Quattroerre di Torre de' Roveri.

Tiatio Onlus, cena solidale per sostenere la “Paolo Belli”

Appuntamento il 20 settembre all'oratorio di Borgo Santa Caterina. In carta piatti d'altri tempi come rognone, cervella fritte, nervetti alla cipolla e stinco al barolo

Vendite a domicilio, continua il trend di crescita

Nel primo semestre aumentati fatturato (+10%) e occupazione (+5,5%) tra le associate a Univendita

Si è chiuso con un fatturato di 674 milioni, pari al +10% rispetto all'anno precedente, il primo semestre 2014 delle aziende associate Univendita-Confcommercio. Dopo il primo trimestre, che si era chiuso con un +6,2%, la vendita a domicilio continua la propria crescita, nonostante l'Italia sia tornata in recessione. «Da anni – nota il presidente di Univendita **Ciro Sinatra** – i nostri risultati sono in controtendenza rispetto al commercio tradizionale grazie all'efficacia della nostra formula distributiva in cui il venditore mette in gioco la propria professionalità e va a cercare il cliente finale proponendo prodotti di qualità con un servizio su misura».

La sensazione di chi è quotidianamente a contatto con i clienti è che probabilmente a questo exploit abbia concorso in parte anche il bonus fiscale di 80 euro arrivato in primavera.

Quello della vendita a domicilio è un andamento anticiclico considerando sia i dati Istat relativi ai primi sei mesi del 2014, in cui il valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio è diminuito dell'1% rispetto al 2013, sia i dati del Pil nel secondo trimestre dell'anno, in flessione dello 0,2%.

«Il cliente si può conquistare in due modi, con le campagne di sconti o con il servizio – commenta Sinatra -: la vendita a domicilio ha optato per il secondo filone, che è una scelta vincente a patto di mettere a disposizione dei clienti professionisti della vendita competenti e motivati. Così si ottiene anche il risultato di fidelizzare il cliente».

Nel dettaglio, i comparti più dinamici sono stati beni durevoli casa (+11%) e cosmesi e cura del corpo (+8,3%) seguiti dagli alimentari e beni di consumo casa (+7,4%). Netta crescita del comparto altri beni e servizi (+15,8%) grazie al risultato positivo ottenuto dal settore viaggi e turismo. In crescita anche l'occupazione: il numero degli addetti alla vendita cresce del 5,5% rispetto allo stesso periodo del 2013, attestandosi a quota 70mila, con una componente femminile pari all'88,6%.

L'Ascom: «Le nostre convenzioni una barriera contro la criminalità»

Presentati gli accordi siglati per assicurare, a prezzi agevolati, una maggiore protezione ai negozi

Ascom garantisce ai propri associati una maggiore protezione a prezzi agevolati. Assume una nuova veste il Progetto Scudo che, grazie all'accordo con Securshop, assicura ad ogni

attività la possibilità di collegare il proprio sistema di videosorveglianza alle Forze dell'ordine, con un piccolo investimento di 29 euro al mese. "La videosorveglianza consente di applicare la flagranza di reato differita e di procedere al fermo del rapinatore usando le immagini registrate come elemento probatorio, tanto da portare all'84% di arresti in una città come Milano - ha sottolineato Alessandro Marchese, responsabile nazionale Securshop -. Il sistema conserva inoltre le immagini per una settimana, consentendo di individuare anche eventuali sopralluoghi effettuati prima di furti e rapine. La segnalazione della telecamera collegata con le forze dell'ordine resta un ottimo deterrente, portando ad una riduzione significativa anche di taccheggi e frodi, con la semplice segnalazione tramite cartelli". La seconda convenzione, siglata con Alba Electronic di Pedrengo, garantisce la consulenza gratuita per l'installazione di dissuasori mobili automatici o manuali, proposta a condizioni particolarmente vantaggiose anche per quanto riguarda l'assistenza 24 ore su 24. I "pilomat" sono a "prova di carroarmato", ha garantito Battista Azzola di Alba Electronic, ricordando che "per sradicarli da un profondo blocco di cemento armato occorre un mezzo di 18-25 quintali ad una velocità di 55 chilometri orari". I pilomat possono essere integrati al sistema di allarme con un dispositivo in grado di segnalare eventuali tentativi di manomissione e possono essere gestiti anche da remoto. Il sistema di videosorveglianza collegato alle forze dell'ordine e i dissuasori anti-spaccate consentono inoltre di rinegoziare e spuntare sconti anche importanti sulle assicurazioni.

Rapine e spaccate preoccupano sempre più i commercianti, prede sempre più frequenti di furti e rapine, soprattutto in Lombardia. "Una recente indagine Confcommercio Censis - ha ricordato il presidente dell'Ascom Paolo Malvestiti - evidenzia la preoccupazione da parte degli imprenditori per la sicurezza della propria attività. Per proteggere le imprese ogni azienda investe almeno 3.000 euro. Anche se a Bergamo la situazione non è allarmante, la percezione di insicurezza è in

crescita e le convenzioni garantiscono una maggiore protezione delle imprese". Gli associati possono inoltre contare sul supporto della Cooperativa di Garanzia Fogalco per eventuali richieste di finanziamento.

Treviglio, il Distretto prepara nuovi eventi

Enogastronomia e turismo al centro delle prossime iniziative. Positivo il bilancio delle aperture serali dei negozi. Il presidente Ghidotti: «Un esperimento gradito dai consumatori e utile per i negozianti». A ottobre l'ingresso degli esercizi nell'ex Upim

Il Distretto del commercio di Treviglio punta per l'autunno a eventi legati a Expo che valorizzano l'enogastronomia e il turismo. Le nuove iniziative coinvolgono l'associazione "Pianura da scoprire", che ogni anno organizza il Festival Bike. L'obiettivo è creare pacchetti appetibili per chi viene da fuori. Possono comprendere itinerari da percorrere in bicicletta sfruttando le piste ciclabili della Bassa bergamasca; la possibilità di soggiornare nei paesi a un costo agevolato, grazie a convenzioni con hotel, bed & breakfast o agenzie immobiliari; percorsi culinari basati sulle eccellenze del territorio. "Vogliamo proseguire sulla scia degli eventi estivi per valorizzare Treviglio. Nonostante il tempo sia stato spesso inclemente, i cittadini hanno gradito l'alternativa agli acquisti negli orari consueti – afferma Roberto Ghidotti, presidente del Distretto -. Ora dobbiamo continuare a mantenere viva la città, trovare modalità per renderla interessante anche nei mesi più freddi". Il bilancio delle aperture serali dei negozi è stato, infatti, positivo.

L'associazione, che riunisce Botteghe del centro, Comune, Pro Loco e Ente Fiera, aveva realizzato un'indagine sulle necessità dei consumatori, in gran parte pendolari verso Milano. Era emersa l'importanza di tenere le attività e i locali aperti almeno fino alle 21. Da qui, l'idea dello shopping al chiaro di luna il mercoledì sera, accompagnato da concerti e manifestazioni. Gli eventi, quest'anno, hanno toccato, oltre alla centrale via Roma, via Sangalli, via Galliari e via Verga. Ci sono state anche le notti bianche in occasione di Sant'Anna e dell'avvio dei saldi. Accanto ai momenti di svago, è stato possibile usufruire dei servizi comunali, con uffici e biblioteca aperti. Allo studio c'è anche la partecipazione al bando regionale per l'attrattività. In palio ci sono 360mila euro. La scadenza è fissata al 30 ottobre. "Si tratta di fondi regionali per iniziative che coinvolgano almeno sette comuni – svela Ghidotti -. Stiamo progettando accordi con i paesi vicini che si svilupperanno nei prossimi mesi. Treviglio possiede una sua centralità, anche grazie a Brebemi, e ha tutte le carte in regola per fare da traino alla Bassa Bergamasca". Positiva anche l'adesione alle iniziative promosse dal Distretto con un bando che prevede un contributo regionale fino al 50 per cento delle spese sostenute. In 80 hanno aderito a "Vetrine pro": l'attivazione di spazi promozionali online, integrati nel portale del Distretto www.treviglioincentro.it e pubblicizzati su quotidiani online a diffusione sovralocale. Ogni commerciante può aggiornare le informazioni in tempo reale, inserendo novità e coupon, oltre a avviare un'attività di e-commerce. Il costo del servizio è 140 euro più iva l'anno. Non decolla, invece, il servizio wifi, pensato per potenziare su un più ampio raggio la rete gratuita del Comune. "La promozione delle vetrine sul web ha avuto un ottimo riscontro perché ha un impatto diretto – è l'opinione di Max Vavassori, presidente delle Botteghe del centro -. Il wifi, al contrario, è considerato un servizio dedicato a qualcuno che non sai se diventerà cliente".

Intanto, sono conclusi i lavori per il complesso che sorgerà

dalle ceneri dell'ex Upim. Mancano solo le finiture dei nuovi negozi, ma a provvedere saranno i commercianti. Ogni locale è stato assegnato (ad eccezione del supermercato, su cui punta molto l'amministrazione). Nel complesso entreranno il "Bar Da Mamy" di Fiammetta Facchetti, che passerà da vicolo del Municipio a uno degli spazi più suggestivi, 324 metri quadri al primo piano che dà sulla piazza. L'attività sarà accanto al ristorante e punterà su happy hour e aperitivi con buffet. C'è poi la gelateria "Ippococco" di Claudio Rossi e Michele Ranzenigo che, dopo dieci anni in via Verga, avranno a disposizione 150 metri quadri al pian terreno con ampie vetrate su piazza Garibaldi. In arrivo anche "Gioielli & co." di Davide Traversa e Nadia Brentana si appresta a lasciare, invece, via fratelli Galliari. Le attività apriranno in ottobre, quando saranno ultimati i lavori per il rifacimento della piazza.

Il costo complessivo dell'opera, tra i 3 milioni dell'acquisto nel 1993 e i 6 per la ristrutturazione iniziata nel 2011, è lievitato a 9 milioni di euro. Una cifra enorme, ma per difetto: non tiene conto di interessi bancari, manutenzioni al vecchio edificio e progettazioni succedute nel tempo, fattori che costerebbero altri 2,2 milioni. Si stima che ognuno dei 2.200 metri quadrati ricavati dal cantiere sarà costato tra i 4.100 e i 5.100 euro. Per sistemarne gli accessi e la piazza, il Comune ha messo in preventivo di spendere un ulteriore mezzo milione di euro.

**Le associazioni
imprenditoriali: «Stagione**

difficile, ma reagire è possibile»

I rappresentanti di Confindustria Bergamo, Ascom e Confartigianato fanno il quadro della situazione e invitano le aziende a mettere in campo ulteriori dosi di professionalità, idee e innovazione per affrontare il settimo anno di crisi. Ecco il loro pensiero

Distretti del commercio, in fiera gli “Stati Generali”

Il 22 settembre il momento di confronto e approfondimento sulle Isole dello Shopping. L'obiettivo è far interagire le diverse realtà sul territorio anche in vista dell'Expo

Supporto alle imprese, a Zanica apre lo Sportello di Ascom e Confartigianato

Il servizio gratuito permetterà alle aziende del paese di avere informazioni e consulenze su temi come innovazione, formazione, accesso al credito, bandi regionali e nazionali