

# **Cascina Triulza, ecco il padiglione Expo del terzo settore**

È l'unica struttura già esistente all'interno del sito. Cangelli (Confcooperative Bergamo): «Primo contenitore della società civile inserito di un'esposizione universale»

---

## **“Incubatore”, un trampolino per le start up**

Attivo al Point, rappresenta un vero e proprio motore di sviluppo per le iniziative imprenditoriali

---

## **Nuova banconota da 10 euro, «pochi disagi e molti vantaggi per i cittadini»**

Dal 23 settembre in circolazione la seconda serie del biglietto. A Bergamo è però in ritardo l'adeguamento degli accettatori automatici. Il direttore della filiale della Banca d'Italia, Salvatore Gangone: «Gli operatori lamentano l'aggravio dei costi, ma l'intervento della Bce era indispensabile per dare sempre più fiducia sulla legittimità

della banconota»

---

## **Appello di Gori ai commercianti: «Dovete credere nei Distretti»**

Il sindaco di Bergamo agli “Stati Generali” in fiera. «E' il momento di condividere strategie. Il binomio col turismo? Può dare risultati». L'assessore regionale Parolini: «Ma gli imprenditori devono mettersi in gioco. Oggi innovare vuol dire anche unire le forze»

---

## **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.