

Gastoldi, la macelleria che vende anche il pesce fritto



Beatrice Grumelli e Pierino Gastoldi

Qualità, tanta passione e un sorriso. Sono questi i segreti della longevità della Macelleria salumeria, gastronomia Gastoldi a Bariano, premiata nei giorni scorsi dalla Camera di Commercio per i suoi 78 anni di ininterrotta e benemerita attività. “Siamo la terza generazione di macellai – racconta con l’entusiasmo di chi ama ciò che fa, il titolare Pierino Gastoldi, 72 anni -. Anche mio nonno aveva una macelleria a Bariano, e mia nonna materna aveva una drogheria. Nel ’43 mio papà Giovanni ha acquistato il negozio. Ricordo bene la data perché è l’anno in cui sono nato io. Si può proprio dire che sono cresciuto in bottega”. “Allora – ricorda Gastoldi che festeggia quest’anno 58 anni in bottega – il lavoro era molto

più di sacrificio e pesante dal punto di vista fisico, non come adesso che ci sono le macchine”.

Nel 1978 Pierino, insieme alla moglie Beatrice Grumelli, ha rilevato l'attività di famiglia continuando il lavoro del padre Giovanni. “Erano gli anni in cui cominciano ad aprire i primi supermercati, si lavorava molto di più. Oggi, se non ti adegui e il negozio non è tuo, è molto difficile tirare avanti. Lo si fa per passione e per la soddisfazione di dare un buon servizio. Ho clienti affezionati, molti si ricordano ancora di mio papà. Non mi sottraggo mai a una battuta o a una barzelletta, dal mio negozio devono uscire sempre sorridenti”. La bottega è stata rifatta tre volte negli anni, ma è sempre rimasta allo stesso posto, sulla strada statale vicino a una fontana. È un punto vendita di 95 metri quadrati che unisce macelleria, salumeria, gastronomia e mini-supermercato. Dei quattro figli (due sono gemelli), solo uno dà una mano in negozio il sabato, gli altri hanno scelto strade diverse, “ma va bene così” dice Pierino. La qualità delle carni e dei piatti è un punto d'orgoglio per lui e la moglie Beatrice: “Scelgo con attenzione tutti i prodotti che vendo, se non sono di qualità non li prendo”.

Una volta macellava e insaccava lui stesso, ora non ha più tempo e non avrebbe più senso farlo. “Se macelli una bestia – spiega – ne vendi meno di un quarto perché vogliono tutti parti scelte.”

I salami li compra da un produttore artigiano che ha imparato da lui persino a tenere in mano i coltelli tanti anni fa. Gli ha sempre detto: guarda la qualità e ancora adesso, che anche lui non è più un ragazzo, gli chiede consigli.

Qualche anno fa, alla macelleria si è aggiunta la gastronomia: “E' stata una scelta forzata, dovevamo adeguarci, non si può solo vendere la carne, sennò chiudi”.

I piatti li prepara tutti lui “non compro niente o faccio una cosa mia o rinuncio. La mia specialità è il sugo di lepre, ma piacciono molto anche le mie lasagne alla bolognese, il vitello tonnato, il pesce fritto che proponiamo il venerdì e la porchetta allo spiedo. Per Natale ci saranno antipasti di

pesce, insalata di mare. Ai clienti chiedo sempre se il piatto che hanno preso gli è piaciuto e, a seconda dei loro pareri, cerco di aggiustare la ricetta”.

“Oggi bisogna puntare sulla qualità e il prezzo giusto. Non si può approfittarne, anche considerando i momenti in cui viviamo. L'alimentazione è del tutto cambiata. Le persone sono attente a ciò che acquistano, se dai un prodotto sicuro e garantito ci sarà meno consumo, ma riesci a tenere i clienti”.

A chi pensa di aprire una macelleria consiglia di prepararsi: “Non si può farlo se non si conoscono i prosciutti, con mio papà li preparavo e salavo io. Sbagliando poi si impara, ma una base bisogna averla”. E per il futuro del negozio Gastoldi ha le idee chiare: “Le tasse sono molto alte, mi auguro che diminuiscano per farci respirare. In ogni caso, per il dispiacere di mia moglie, vado avanti ancora un paio di anni. Voglio arrivare ai 60 anni di attività. Quando ci sarà il distacco, non sarà facile, ma avremo la grossa soddisfazione di essere finalmente un po' più liberi di dedicarci a noi e alla nostra famiglia”.

No alla pubblicità del gioco d'azzardo sui mezzi di trasporto: firmato l'accordo



“La Regione Lombardia è impegnata da anni nella lotta alla ludopatia, che si è concretizzata con la Legge regionale n.8 del 2013. Da allora, in Lombardia, sono state spente, finora, 8.000 macchinette e molti malati sono stati presi in carico dal Sistema sanitario regionale, perché la nostra è l'unica regione che tratta la ludopatia come una dipendenza”. Lo ha detto l'assessore al Territorio, Urbanistica e Difesa del suolo della Regione Lombardia e coordinatrice in Giunta della legge sulle ludopatie, Viviana Beccalossi, intervenuta, insieme al presidente della Regione Lombardia Roberto Maroni e all'assessore regionale alle Infrastrutture e Mobilità Alessandro Sorte, alla firma dell'Accordo finalizzato alla promozione di azioni volte a disincentivare la pubblicità del gioco d'azzardo in Lombardia. Il documento è stato sottoscritto anche dalle aziende di trasporto Atm, Rfi, Trenord, Navigazione Lago d'Iseo e dalle associazioni Anav e Asstra. “L'Accordo – ha sottolineato Beccalossi – che stabilisce, tra l'altro, una forte limitazione della pubblicità sui mezzi di trasporto pubblici e, contemporaneamente, una altrettanto forte visibilità del marchio ‘No slot’ messo a disposizione da Regione Lombardia, è stato formalizzato in una delibera di Giunta dello scorso 24 novembre. Il gioco d'azzardo frutta allo Stato 9 miliardi di gettito fiscale – ha concluso Beccalossi -. Rinunciare ai proventi delle slot è una scelta difficile economicamente ma etica. Non si può fare politica prescindendo dall'etica. Non sarà mai abbastanza il nostro impegno ma siamo sulla buona strada”.

I contenuti dell'accordo

La Regione Lombardia si impegna a mettere a disposizione delle aziende di trasporto il marchio ‘no slot’. Verranno inoltre attuate iniziative di promozione e comunicazione di contrasto

al gioco d'azzardo patologico e le aziende verificheranno il proprio codice di autoregolamentazione della pubblicità al fine di contemplare, tra i casi di esclusione, oltre a quelle di stampo politico e religioso, anche quelle relative al gioco d'azzardo. Le Associazioni Anav Lombardia e Asstra Lombardia, dal canto loro, si impegnano a intervenire presso le aziende associate e le aziende sottoscrittrici, affinché siano promosse le informazioni, sia a bordo dei mezzi, sia presso le stazioni ferroviarie e automobilistiche che all'interno delle proprie sedi aziendali, per disincentivare la diffusione e il facile utilizzo del gioco d'azzardo lecito. Le stesse aziende si impegnano anche a divulgare il marchio 'No slot' attraverso specifiche azioni di comunicazione, mediante l'utilizzo di appositi spazi pubblicitari posti sia all'interno delle proprie sedi aziendali, che dei mezzi pubblici di trasporto.

Torre Boldone, gli Operatori Commerciali portano la Santa Lucia ai bambini di Casa Palazzolo



L'associazione "Operatori commerciali" di Torre Boldone ha radicato nei suoi valori cardine il voler esser parte attiva del tessuto sociale del territorio. Pertanto, come da tradizione, anche quest'anno ha voluto, in prossimità delle festività natalizie, compiere un piccolo gesto tangibile di solidarietà.

Lo ha fatto esprimendo forte vicinanza ai bambini ospiti della Casa Palazzolo di Torre Boldone, piccole creature dal fragile cammino di crescita.

A loro, per la festa di Santa Lucia, gli Operatori Commerciali hanno regalato semplici ma utili doni con in più la promessa di diventare parte collaborativa del loro nuovo e impegnativo percorso di crescita. “Un gesto – sottolinea il Direttivo – per donare una speranza”. L’incontro e la consegna dei doni sono avvenuti sotto l’egida della madre superiora Angelisa e di suor Stefania e del suo staff che ogni giorno si prodigano nella ricostruzione del delicato cammino d’infanzia nel massimo rispetto culturale e religioso.

Piazza Pontida, ecco la “Bottega” che dà una chance alle “cenerentole” della moda



Laura Chiesa

Dedicato a tutte le “cenerentole” della moda: sappiate che,

ogni tanto, le “regine” si stancano dei loro armadi, delle loro Gucci, delle Louboutin e delle Louis Vuitton. Provano orrore nel vedere gli scaffali e le scarpriere stipati di Prada, Chanel e Balenciaga e così decidono di disfarsene. Buon per loro e per noi. Per tutte le shopaholiche, insomma, ma soprattutto per Laura Chiesa che ha pensato bene di fare di questi “repulisti” di altissima qualità il suo lavoro. Selezionare con grande attenzione tutti i capi ed accessori e riproporli ad un prezzo interessantissimo, ma a metà prezzo, certe dell’assoluta originalità e della qualità di quello che si acquista è la mission dichiarata di questa elegante signora, che si (ri)propone nel nuovo negozio di Piazza Pontida.



Là dove c’era, infatti, una merceria un po’ demodé – che è stata chiusa un anno fa – è approdata Laura, signorile commerciante che già aveva saggiato la piazza del capoluogo con una prima esperienza (in piazza Matteotti). Dallo scorso maggio, in una piazza Pontida che, negli ultimi tempi ha assunto una precisa fisionomia e una grande vitalità, Laura è sbarcata con la sua “Bottega”, uno scrigno di abiti ed accessori particolarissimi (e griffatissimi). Chiamiamolo “un riciclo intelligente” che si traduce in un’opportunità soprattutto per chi compra e che, tra gli scaffali o sulle grucce, può soddisfare ad un prezzo davvero accessibile, qualche sfizio modaiolo altrimenti proibitivo. Soprattutto in questo periodo dell’anno, quando il capo principale è appunto, il capo spalla invernale. Certo, un po’ di fortuna non deve mancare, un fattore “c” che si traduce nella capacità

di trovare il capo giusto, della taglia giusta ad un prezzo altrettanto giusto. Cioè accessibile. Al di là di inconvenienti legati a peso e statura, sui quali nulla si può fare, su certi accessori si può andare a colpo sicuro. Si spiega così, il boom delle borse, e degli accessori in genere, cinture, ma anche bijoux e foulard, ad esempio, in alcuni casi pezzi incredibili. Si tratta per lo più di regali fatti recapitare a sofisticate destinatarie che, anziché rispedirli al mittente, li affidano a Laura. Il negozio



merita una visitina non solo per finalità commerciali e modaiole, ma anche per rendersi conto che esiste un mondo parallelo, fatto di principesse sul pisello, che all'ennesima Louis Vuitton in regalo, sbuffano annoiate e alzano il telefono. "Laura, vieni a prendertela, non so che farmene".

Agenti di commercio in crescita, ma il presidente frena l'ottimismo

Nell'ultimo anno a Bergamo sono un centinaio in più. Bottaro (Ascom): «Talvolta sono la strada di chi ha perso o rischia di perdere il lavoro». «La nostra professione? Aumentano costi e incombenze ma si incassa meno. Una soluzione può essere l'aggregazione»

I Buoni del Natale, a Lovere i negozianti “sorprendono” i clienti



A Lovere se compri in un negozio, ti fermi in un bar o pranzi in un ristorante puoi ricevere un Buono di Natale a sorpresa da spendere negli altri negozi. L'iniziativa è promossa da Asarco, l'associazione commercianti e artigiani di Lovere, e si protrarrà per tutto il periodo delle feste.

La finalità è di promuovere le attività del paese e favorire gli acquisti di Natale nella cittadina sebina. All'iniziativa partecipano 45 attività, in pratica quasi tutte: negozi di abbigliamento, calzature, accessori, regalistica, ristoranti, bar, pizzerie, panetterie, pasticcerie, farmacie, agenzie di viaggio, alberghi, fioristi, ottici e anche la libreria, l'erboristeria, lo studio d'arte.

“L'iniziativa – spiega Sara Raponi, presidente di Asarco – è partita l'8 dicembre scorso e verrà proposta fino al 4 gennaio. Gli obiettivi sono molteplici: incentivare le vendite a Lovere nel periodo natalizio, omaggiare i clienti per le feste, promuovere le attività e creare un circuito virtuoso tra gli associati, portando i clienti di un negozio a fare acquisti in un altro”. In sostanza, ogni attività offre dei buoni acquisto da spendere in un altro esercizio che aderisce

all'iniziativa. C'è un po' di tutto. Sotto forma di buoni sono stati messi a disposizione coupon da spendere in pizzeria, al bar, nelle gelaterie, in agenzia di viaggio, ma anche veri e propri omaggi: aperitivi, bibite, gelati in regalo, ma anche una notte omaggio in b&b su un minimo di tre prenotate, cambi batteria per l'orologio, percorsi relax e altro ancora. "I clienti – commenta Raponi – sono incuriositi e contenti, e così pure i negozianti."

A pochi giorni dal Natale, c'è chi ha già approfittato e ha fatto il giro dei negozi di Lovere per comprare i regali, per poi regalarsi una cena in pizzeria, sempre con il benefit di un buono.

I negozi che aderiscono si possono riconoscere da un fiocco sulla vetrina di entrata e da una stella di legno realizzata dalla Bottega di Marco, associazione benefica dell'Oratorio, oltre che dalla locandina dell'iniziativa. E per alcune attività la promozione continuerà fino al 31 gennaio.

Santa Lucia sarà più generosa, in recupero le vendite di giocattoli

Santa Lucia è alle porte ed è ufficialmente scattata la corsa all'acquisto dei regali. Nei negozi di giocattoli si riscontra una maggior vivacità rispetto allo scorso anno.

«La ripresa dei consumi si fa sentire anche sui giocattoli – afferma Oscar Fusini, direttore dell'Ascom Bergamo –. Da una

indagine fatta tra i nostri commercianti risulta che rispetto allo scorso anno c'è maggior movimento e soprattutto c'è voglia di comprare, anche senza spendere cifre elevate. Sembra essere tornata tra i consumatori una certa fiducia».

Dall'indagine fatta da Ascom risulta che lo scontrino medio si aggira attorno ai 50/60 euro. «C'è sempre una grande attenzione al prezzo che va di pari passo con quella per la qualità – continua Fusini -. I giochi più gettonati sono quelli pubblicizzati e alcuni sono introvabili già da qualche giorno, a questi si aggiungono tutti i giochi classici, tra cui i Lego e i giochi educativi che rimangono sempre tra i preferiti».

Ai primi posti, tra i regali, ci sono i Lego, che da qualche anno restano i giochi preferiti dai bambini. Accanto ai classici mattoncini primeggiano i giochi educativi e creativi, i giochi in scatola, i droni, i treni, gli elicotteri e le auto radiocomandate. Alta la richiesta per i giochi da tavolo, tra cui Il Gioco della Vita e Chrono Bomb. Tra bambole e peluche, i Pisoloni e l'intramontabile Cicciobello Bua. A ruba Il laboratorio dei pennarelli.

Dai negozi alle bancarelle. Anche gli ambulanti presenti sul Sentierone fino a domenica per la festa di Santa Lucia sono ottimisti e, complici le belle giornate, sperano in un buon afflusso di gente desiderosa di fare acquisti.

Shopping di Natale, domenica a piedi in centro e in Borgo

Santa Caterina

Sul Sentierone le bancarelle di Santa Lucia, nel borgo la festa dei commercianti. Appuntamenti anche in Città alta e Borgo Palazzo. Previsti parcheggi convenzionati e bus navetta

Moneta elettronica, scatta il tetto alle commissioni. Ma Confcommercio chiede un monitoraggio

In vigore la normativa europea che limita allo 0,3% e allo 0,2% il peso delle commissioni interbancarie. La Confederazione: «Occorre verificare l'effettiva riduzione degli oneri per gli esercenti»

Bergamo, dall'inizio dell'anno vendute 3mila auto in più

A novembre incremento del 24,3% sul 2014. Nei primi 11 mesi +14,5%, un punto un meno del dato nazionale. Le case automobilistiche: «Manca una vera ripresa degli acquisti privati»