

Shopping party di San Michele nelle vie del Distretto dei Colli e del Brembo

Sabato 1° ottobre, dalle 15,30 alle 23,30, mercatini, prodotti tipici e benedizione dei negozi

San Michele in Festa, la manifestazione dedicata a San Michele Arcangelo a cui è intitolata l'omonima chiesina romanica di Almè, nonché protettore dei Commercianti, si aprirà con la Benedizione ai negozi di vicinato e ai partecipanti. Dopo anni difficili a causa della pandemia, un'importante occasione di rilancio nel nome della collaborazione e della valorizzazione del territorio.

Organizzato dal Comune di Almè con la collaborazione dei Commercianti e del Distretto del Commercio dei Colli e del Brembo, l'evento intende in primo luogo valorizzare la ricchezza del territorio attraverso le sue attività commerciali e i suoi protagonisti. "Grazie a questa manifestazione si potrà ancora una volta mostrare a tutti l'importanza, l'unicità e la vitalità dei negozi di vicinato e delle botteghe che ancora una volta hanno dimostrato la loro disponibilità, partecipando con entusiasmo alla Festa. Sarà questa un'importante occasione di condivisione e di gioia, un momento di festa per tutti". Con queste parole introduce l'evento Massimo Bandera, Sindaco del Comune di Almè, che spiega come l'iniziativa sia un'attrazione non solo per gli abitanti di Almè ma per tutta la Bergamasca.

Saranno numerosi gli espositori presenti che rappresenteranno diverse categorie merceologiche per andare incontro a tutti i gusti e tutti gli interessi: dall'abbigliamento alla gioielleria, dall'arredamento al fai da te, dalla cura della persona a quella della casa. Tutte le attività unite per dare

un segnale forte di presenza e grande vivacità.

Protagonista dello shopping party di Almè sarà anche il buon cibo, presente con un ampio spazio dedicato alla cucina dove ristoratori, pizzerie, bar e alimentari saranno a disposizione del pubblico per presentare piatti tipici locali e degustazioni di specialità di carne, pasta ripiena, formaggi, vino e molto altro ancora in un grande street food ricco e vivace. In particolare, saranno le produzioni locali ad avere un ruolo di rilievo nella kermesse gastronomica di Almè: dalla salamella agli scarpinöcc e ai casoncelli, dai salumi speciali ad altre eccellenze della cucina lombarda come pizzoccheri e polenta taragna, oltre a pizza e panini. Il tutto sempre accompagnato da ottimi vini e birre.

Tra le novità di quest'anno, vi è anche un'esposizione di mezzi d'epoca, che andrà ad arricchire il denso programma di intrattenimento. Ogni spazio sarà animato dal costante clima di festa che contraddistingue la giornata, con musica dal vivo revival, country, dj set, spettacoli e divertimento per tutti i gusti.

Non mancheranno inoltre attività dedicate ai bambini, cui è riservata una buona parte del programma. Saranno presenti gonfiabili gratuiti, oltre a laboratori, attività ludiche, spettacoli e il palo della cuccagna: gioco della tradizione popolare qui interamente dedicato a loro.

San Michele in Festa vuole così confermarsi come un'occasione speciale per manifestare al pubblico la vitalità del tessuto commerciale della zona e il suo costante impegno per il territorio che, come dimostra la festa, si rivolge non solo al commercio, ma anche alla convivialità e alla socialità che da sempre i negozi di vicinato e le attività commerciali sviluppano nella quotidianità del paese.

L'importanza della formazione professionale: se ne parla a B2Cheese

Giovedì 29 settembre la prima giornata di B2Cheese, la fiera B2B del mondo lattiero-caseario, ospita il convegno con Renato Bosco, Cristiano Tomei, Francesco Tassi e Nicolò Quarteroni

Dedicato alla valorizzazione del formaggio in tutti gli ambiti, ma in particolare nella ristorazione (nelle ricette degli chef e sui carrelli dei formaggi), e nella distribuzione (con la presentazione al banco), **il convegno "Think Cheese: dire, fare, mangiare" in programma giovedì 29 settembre dalle 16 alla Fiera di Bergamo (sala Caravaggio)**, vuole porre l'accento sull'importanza della formazione professionale.

Conoscenza e competenza sono i primi strumenti di una promozione efficace in un mondo, quello lattiero-caseario italiano, con infinite sfumature e con una varietà di prodotti tipici che richiede figure sempre più specializzate.

Durante il convegno, organizzato nell'ambito della prima giornata di B2Cheese, la fiera B2B del mondo lattiero-caseario, interverranno come relatori **Renato Bosco**, titolare network pizzerie Saporè, inserito nella guida Euro-Toques; **Angelo Biscotti**, executive chef Cast Alimenti (BS), responsabile junior team Nazionale Italiana Cuochi; **Antonio Danise**, chef del ristorante hotel Villa Necchi Portalupa (PV), responsabile corsi e formazione Nazionale Italiana Cuochi; **Cristian Fagone**, chef-patron del ristorante Impronte Bergamo (1 stella Michelin); **Matteo Felter**, chef-patron dell'Osteria Felter alle Rose Salò (BS); **Nicolò Quarteroni**,

direttore generale Agriturismo Ferdy (Lenna BG); **Francesco Tassi**, maître insignito del riconoscimento di Alto Maestro della Ristorazione da Associazione Maître Italiani Ristoratori e Alberghi; **Cristiano Tomei**, chef-patron Ristorante L'Imbutto (LC) e personaggio televisivo.

Modererà l'incontro il direttore di Italia a Tavola **Alberto Lupini**.

Sport e Vision, la lezione di Costacurta: “Fatevi guidare dalla passione”

L'ex campione del Milan, 27 anni in rossonero, mercoledì 21 settembre ha dato lezione a manager e imprenditori nella sede di Ascom

È stato un grande maestro in campo, uno dei difensori italiani più forti, apprezzati e vincenti della storia del calcio, e ora se la cava più che bene anche nelle vesti di commentatore in tv, da quando è diventato uno dei volti più noti di Sky Sport. Ma **Alessandro “Billy” Costacurta** si fa apprezzare anche dietro la cattedra, dove, in dialogo col giornalista Sky Giovanni Bruno, mercoledì 21 settembre ha dato lezione a manager e imprenditori sul tema *Sport e Vision: le medaglie più belle sono quelle che non si vedono*, a cura del Centro di Formazione Management del Terziario, in collaborazione con Ascom e Manageritalia Lombardia.

“Un tempo era più facile restare per un lungo periodo in una stessa squadra, il Milan poi era una grande famiglia – ha

spiegato l'ex calciatore -. Oggi parliamo di un calcio completamente diverso, nemmeno paragonabile a quello che ho vissuto io. Un tempo comandava la passione, oggi è molto più difficile trovarla con tutte le distrazioni che ha un calciatore".

Costacurta è stato subito incalzato da Bruno con una domanda sul campionato: "Il mondiale di novembre ha creato una stagione anomala, stranissima: all'estero ci sono squadroni come Liverpool e Bayern Monaco che stanno faticando, sono lontani dalla forma migliore - ha risposto -. Il lungo stop per il mondiale segnerà il campionato stesso: secondo me tra un mese anche la situazione di classifica in Italia potrebbe essere molto diversa. Al mondiale vedo l'Inghilterra tra le favorite perché gran parte dei suoi giocatori, che solitamente arrivano alle grandi competizioni spremuti al termine della stagione, stavolta arriveranno al top della forma. Sono stato in Qatar un anno fa per vedere gli stadi, per conto della Uefa, e ho trovato un ambiente particolare, non bellissimo: non si respira calcio. Non so cosa aspettarmi".

"Dove mi divertirei di più a giocare oggi? Direi il Milan, che ha caratteristiche tattiche simili a quelle che ho vissuto io: difesa alta, squadra vivace e aggressiva. Anche il Napoli gioca un calcio moderno che mi piace - ha spiegato Costacurta -. Pioli e Spalletti hanno un grande merito: stimolano i loro calciatori in modo unico, cosa che non vedo in altre squadre". E lui, che ha avuto come maestri Ancelotti, Capello e Sacchi, riconosce il merito a Gasperini e alla sua filosofia di gioco: "Oggi il gasperinismo è una metodologia riconosciuta in tutta Europa: la sua impronta, il suo modo di giocare, hanno cambiato l'Atalanta, una squadra impossibile da non amare per quello che dimostra in campo e fuori".

Sui duelli in campo l'ex rossonero non ha nessun dubbio nello scegliere quello peggiore da affrontare: "L'avversario che non mi faceva dormire la notte? Ronaldo, il brasiliano. Lo dicono tutti: Maldini, Nesta, Cannavaro. Per Ronaldo la partita non

era un lavoro – ha sottolineato -, era un divertimento. In campo ci prendeva in giro quasi senza volerlo. Lui si isolava da tutte le tensioni: questo l'ha aiutato negli anni della sua esplosione ma l'ha danneggiato quando doveva essere davvero decisivo. Il giocatore più completo? Van Basten ha vinto tre palloni d'oro con una caviglia in disordine. Era forte, tecnico, veloce, agile. L'unico difetto era proprio quello dei guai fisici alla caviglia che l'hanno limitato tantissimo”.

“Io ho vissuto due Milan grandissimi: quello di Sacchi, in cui eravamo al 90% italiani e gran parte addirittura lombardi; e quello di Ancelotti, in cui in una rosa di 25 giocatori 15-16 erano italiani. Credo sia stato quello uno dei segreti di quei due gruppi così vincenti. In Italia oggi non abbiamo una grande cultura dello sport – ha attaccato Costacurta -, dobbiamo ancora lavorare parecchio: troppi giovani abbandonano l'attività agonistica perché non hanno voglia di faticare. Il mio consiglio? I giovani si facciano guidare dalla passione, hanno bisogno di quella per non abbandonare lo sport. Ma non è solo colpa loro perché mancano le strutture, siamo sempre stati indietro: ricordo che quando andavamo in Inghilterra a giocare all'inizio degli anni '90 restavamo meravigliati, era tutto favoloso. E dovevano ancora migliorarsi per ospitare gli Europei del 1996”.

Le imprese bergamasche ai candidati: “Dalla politica risposte decise e veloci,

anche se impopolari”

Al Point di Dalmine le associazioni di categoria hanno incontrato i candidati alle elezioni di domenica 25 settembre

È un grido d'allarme vero e proprio quello che lunedì 19 settembre i rappresentanti del mondo produttivo bergamasco hanno lanciato alla politica in occasione del confronto, **organizzato dal Comitato unitario Imprese&Territorio** al Point di Dalmine, che ha messo di fronte le associazioni di categoria con i candidati alle elezioni di domenica 25 settembre.

“Tre tipi di problematiche ci attanagliano in questo momento: i costi energetici, la burocrazia e la fiscalità – ha spiegato in principio **Alberto Brivio**, presidente di Coldiretti Bergamo -. Ci aspettiamo delle risposte dalla politica perché mai come in questo momento il made in Italy è messo a rischio da tutto quello che sta succedendo. Ricordiamoci che l'agricoltura italiana vale il 25% del Pil nazionale e dà lavoro a oltre 4 milioni di persone”.

Il presidente di Confimi **Paolo Agnelli** ha invece voluto portare all'attenzione dei candidati una cifra ben precisa: “Venti milioni di euro, sono quelli che il mio gruppo andrà a pagare in più per la fornitura di energia nel 2023, se tutto resterà com'è adesso. Un costo assolutamente insostenibile per l'azienda. Cosa significa questo? Che 350 persone rischiano di perdere il posto di lavoro. Questo dimostra ancora una volta che siamo un Paese impreparato, perché per anni non si è fatto nulla: già nel 2014 pagavamo l'energia l'87% in più della media europea. Ora servono scelte decise e veloci, anche se impopolari”.

Sul piatto i rappresentanti delle associazioni di categoria non hanno messo solo critiche e preoccupazioni, ma anche diverse proposte: disaccoppiare il prezzo del gas da quello

dell'elettricità, arginare le speculazioni in borsa e – la più gettonata – ricorrere a energie alternative. “Io lancio una provocazione – ha commentato **Leone Algisi**, presidente di Cna, a nome dell'artigianato -, chiediamo un bonus per la realizzazione di un pannello fotovoltaico su ogni capannone usato per la produzione”.

Tra gli interventi più diretti quello di **Giuseppe Guerini**, presidente di Confcooperative: “Far cadere il governo Draghi è stata una scelta precisa di una parte della politica, in un momento storico particolarmente delicato – ha attaccato -. Ora fateci capire perché dovremmo darvi fiducia”.

Il presidente di Confesercenti **Antonio Terzi** ha invece insistito sulla necessità di regolare la concorrenza, con un occhio di riguardo per le imprese che animano il territorio (“La vita delle aziende, e quindi delle nostre famiglie, è lì, nessuno se lo deve dimenticare”), mentre **Giovanni Zambonelli**, numero uno di Confcommercio, ha parlato a nome degli operatori turistici: “Il turismo genera vita, il centro di Bergamo senza turismo sarebbe un'isola deserta. Ma ci sono tanti problemi – ha sottolineato -. Le bollette sono alle stelle: in montagna alcuni alberghi non apriranno nonostante l'arrivo dell'alta stagione, mentre in città qualcuno chiuderà ignorando i turisti che transiteranno per le vacanze di Natale. Dobbiamo tornare a retribuzioni consone: basta sussidi, bisogna tutelare prima di tutto chi vuole lavorare. Basta aiutare chi rifiuta il lavoro per ideologia o comodità. Inoltre, da tempo auspicavamo una moratoria sui mutui: il prossimo governo non ce la può negare”.

Infine, la voce del mondo dell'autotrasporto bergamasco: “Su una percorrenza media di 100mila chilometri all'anno, il costo per ogni mezzo è di 25mila euro in più rispetto al 2021 – ha tuonato il segretario Fai **Doriano Bendotti** -. Ricordiamoci che l'80% delle merci viaggia su gomma: se stiamo fermi noi, sta ferma l'economia”.

Go.in'advanced, scadono il 23 settembre le iscrizioni per la nuova edizione del corso di alta formazione

Il programma si incentra quest'anno sulla cultura e gestione dei dati, la cui analisi è fondamentale per ogni impresa

Sono aperte fino alle ore 12 del 23 settembre prossimo le iscrizioni per l'ammissione all'edizione 2022 del corso di Alta Formazione "Imprenditorialità e innovazione per l'internazionalizzazione delle MPMI – GO.IN' ADVANCED", iniziativa rivolta a imprenditori, manager e dipendenti di micro, piccole e medie imprese rivolto a massimo 16 partecipanti.

Il corso, della durata di 48 ore, verrà avviato il 30 settembre prossimo con lezioni in presenza nelle sedi dell'Università di Bergamo e di Bergamo Sviluppo, a Bergamo e a Dalmine. Tutte le lezioni si svolgeranno il venerdì pomeriggio (dalle 15.30 alle 19.30) e il sabato mattina (dalle 9 alle 13).

In un contesto economico ancora caratterizzato da forte incertezza, la ripresa e lo sviluppo delle MPMI passa anche attraverso la gestione efficace dei dati disponibili all'interno e all'esterno delle realtà aziendali. I dati, la loro conoscenza e organizzazione, nonché le informazioni che generano, hanno infatti una valenza molteplice nell'attività d'impresa: richiedono una preparazione culturale da parte dell'imprenditore e della sua organizzazione, hanno una rilevanza organizzativa e di supporto decisionale, giocano un

ruolo fondamentale nei processi comunicativi interni ed esterni dell'impresa. Pertanto, per assumere decisioni adeguate e tempestive, sono necessari dati di qualità. Dati mancanti, incoerenti, non aggiornati o non accurati, possono fornire informazioni sbagliate e condurre a scelte inopportune, con possibili ripercussioni sui risultati d'impresa..

Il corso punta a incrementare le competenze delle MPMI partecipanti coniugando aspetti di metodo e di analisi strategica con implementazioni pratiche, così da permettere di declinare la cultura del dato per indirizzare le scelte strategiche imprenditoriali anche a livello di innovazione e di internazionalizzazione.

Il programma dell'edizione 2022 del corso Go. In' Advanced, si articola in due sessioni: 16 ore di formazione sono dedicate all'analisi di dati e scenari globali di innovazione, mentre 20 ore allo sviluppo di una "cultura del dato", cui seguirà un laboratorio dedicato. Tra gli argomenti trattati: Data driven companies: l'importanza dei dati per un'impresa; Cybersecurity e business continuity; E-commerce: dati e obiettivi per la gestione della catena del valore globale. Verranno inoltre approfonditi i dati sulla gestione dell'impresa e le decisioni aziendali, i dashboard e l'uso dei dati per comprendere e comunicare (dentro e fuori azienda) e fornite importanti indicazioni su come generare valore attraverso la rappresentazione delle informazioni. Il laboratorio sulla cultura del dato (cui saranno dedicate 12 ore) farà il punto su come trovare e organizzare i dati per predisporre interrogazioni atte a rispondere alle esigenze aziendali e su come interrogare e sintetizzare le analisi svolte sui dati atte a rispondere alle esigenze aziendali. Per sintetizzare i risultati si terrà un workshop di presentazione dei lavori di gruppo

Le lezioni si svolgeranno il venerdì pomeriggio e il sabato mattina (12 incontri). Questo il calendario previsto: 30 settembre e 1 ottobre; 14 e 15 ottobre; 28 e 29 ottobre;

11 e 12 novembre

25 e 26 novembre; 2 e 3 dicembre.

Il corso prevede momenti di docenza frontale (in aula), approfondimenti tematici e laboratori di gruppo, nei quali i partecipanti saranno seguiti dai professori/professionisti coinvolti. Questa alternanza permetterà ai partecipanti di acquisire nuove competenze che potranno poi essere portate, e condivise, all'interno della propria realtà aziendale.

L'iniziativa formativa, finanziata dalla Camera di commercio e realizzata in collaborazione con il sistema associativo territoriale, vede il supporto tecnico-didattico dell'Università degli Studi di Bergamo, ed in particolare del Centro di Ateneo SdM – Scuola di Alta Formazione

Possono partecipare al corso:

A) le imprese con sede legale e/o operativa in provincia di Bergamo, attive e in regola col pagamento del diritto annuale camerale e con il versamento dei contributi previdenziali e assistenziali, iscritte al Registro Imprese e che non hanno partecipato all'ultima edizione del corso Advanced.

Possono presentare domanda di ammissione i titolari, soci, amministratori unici, amministratori delegati, consiglieri delegati, coadiuvanti e collaboratori familiari iscritti all'Inps oltre ai dipendenti a tempo indeterminato. Nell'individuazione dei partecipanti al corso costituirà titolo preferenziale l'appartenenza a una o più delle seguenti categorie: giovani imprenditori coinvolti in imprese familiari partecipanti all'edizione Basic del corso; altri soggetti (imprese non aventi sede legale e/o operativa in provincia di Bergamo, liberi professionisti, funzionari di organizzazioni di categoria, privati, imprese che hanno già partecipato all'ultima edizione del percorso Advanced, imprese che desiderano iscrivere un secondo partecipante a questa edizione

del corso,...) a fronte del versamento di una quota di iscrizione pari a € 2.200 + Iva 22% (€ 2.684 totale).

I candidati che avranno effettuato l'iscrizione e il versamento della quota di partecipazione (ridotta o intera) entro la data di chiusura iscrizioni (ore 12 del 23 settembre prossimo), saranno invitati ad un colloquio conoscitivo di selezione effettuato da un Nucleo di Valutazione nominato da Bergamo Sviluppo (data e orario del colloquio saranno comunicati ad ogni candidato; il colloquio si terrà in videochiamata o in modalità da remoto utilizzando la piattaforma Zoom o Google Meet). La selezione avverrà ad insindacabile giudizio del Nucleo di Valutazione e sarà condotta tenendo conto dei dati forniti con l'iscrizione o dei dati che potranno essere estrapolati dagli strumenti informativi a disposizione della Camera di commercio, nonché dalle informazioni emerse durante il colloquio conoscitivo.

Il corso verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti appartenenti ad altrettante micro, piccole e medie imprese. Saranno accettati un numero massimo di 16 partecipanti.

In 6 edizioni il corso ha consentito la formazione di 71 imprenditori, manager e dipendenti appartenenti a micro, piccole e medie imprese locali. Le testimonianze di chi ha partecipato alle precedenti edizioni del corso sono sintetizzate in un [video](#)

Per maggiori informazioni si può fare riferimento alla pagina dedicata sul sito Bergamo Sviluppo. Il referente del progetto è Silvia Campana, email: campana@bg.camcom.it, tel. 035 388 8036

Rincari energetici, Fida lancia una campagna antispreco

Riassunte in un decalogo buone prassi per limitare la dispersione di energia e tre azioni per sensibilizzare la clientela

La corsa inarrestabile dei prezzi delle materie prime energetiche si sta abbattendo sui bilanci delle imprese del terziario e della distribuzione tradizionale e moderna con un aumento delle bollette che, di giorno in giorno, diventa sempre più insostenibile. Per contrastare questi effetti ed evitare il rischio chiusura delle imprese, Confcommercio, ANCC-Coop, ANCD-Conad e Federdistribuzione hanno condiviso una serie di [proposte](#) invitando Governo e Parlamento ad attuarle con urgenza. La Fida – Federazione Italiana Dettaglianti dell’Alimentazione Confcommercio- al fine di contrastare più efficacemente i rincari delle bollette ha redatto un decalogo, individuando alcuni principi generali pratici anche per i propri clienti, unitamente alla promozione di una campagna di sensibilizzazione ai consumatori per contenere gli sprechi.



Livio Bresciani

“La situazione è drammatica: le bollette sono anche quadruplicate e le imprese sono in grande sofferenza- sottolinea **Livio Bresciani**, presidente del Gruppo dettaglianti ortofrutticoli Ascom Confcommercio Bergamo e vicepresidente nazionale Fida- . In questo momento è importante ridurre se non azzerare gli sprechi e queste indicazioni e buone prassi di Fida possono essere di grande aiuto in un momento di grande difficoltà come quello che stiamo vivendo. Ci aspettiamo che il Governo possa far rientrare le nostre imprese tra quelle energivore: la catena del freddo è fondamentale e va mantenuta nel modo ottimale per la sicurezza di tutti. Le imprese sono allo stremo: le spese per energia sono insostenibili e stanno andando a intaccare oltre alla marginalità anche i risparmi di molti imprenditori”.



Luca Bonicelli

Luca Bonicelli presidente del Gruppo Gastronomi e Salumieri Ascom Confcommercio Bergamo aggiunge: “La nostra categoria è da sempre attenta a contenere gli sprechi, ma è importante come non mai ribadire queste buone prassi contenute nel decalogo in questo momento di grande difficoltà. Le imprese stanno assorbendo costi per l’energia aumentati in media almeno del 300% e stanno vedendo andare in fumo marginalità e mettendo mano in molti casi ai risparmi. Il Governo deve assolutamente affrontare la situazione. Le nostre imprese in particolare consumano energia costantemente perché le celle frigorifere non si spengono mai, per non parlare di

abbattitori, fornelli e forni per le piccole imprese del settore alimentare che fanno anche trasformazione, dalla gastronomia al catering alla quarta e quinta gamma. Per questo ipotizzare di ridurre gli orari di lavoro non andrebbe a migliorare i costi sostenuti, visto che a celle e abbattitori termici non si può rinunciare”.

Il decalogo delle buone prassi

La campagna Fida per il risparmio energetico invita a osservare queste [buone azioni](#):

- spegnere le insegne luminose e le apparecchiature non necessarie in concomitanza con gli orari di chiusura dell'attività commerciale;
- ridurre l'intensità luminosa del punto vendita e spegnere o ridurre in modo significativo l'illuminazione in ambienti poco frequentati;
- regolare la temperatura ambientale dell'attività commerciale (riscaldamento/raffrescamento) nell'ottica di contenere i consumi,
- interrompere la funzione di riciclo dell'aria nelle ore notturne;
- tenere chiuse le porte d'ingresso per evitare dispersioni termiche in assenza di lame d'aria;
- ridurre la temperatura dell'acqua utilizzata all'interno dei locali;
- utilizzare in maniera efficiente l'energia elettrica e il gas naturale per la cottura dei cibi, monitorando i relativi consumi energetici;
- utilizzare in modo efficiente le celle e i banchi frigoriferi, attraverso un corretto caricamento degli stessi, limitando le aperture allo stretto indispensabile e sensibilizzando anche la clientela a tal fine utilizzare in modo efficiente gli elettrodomestici in dotazione all'attività commerciale;
- razionalizzare l'organizzazione del lavoro al di fuori degli orari di apertura al pubblico (pulizie,

caricamento, banchi, et cetera) al fine di ridurre i consumi energetici.

La campagna rivolta ai consumatori invita i clienti a tre semplici azioni, richiamate in altrettante [locandine antispreco](#):

- scegli il prodotto prima di aprire le porte, evitiamo di disperdere l'aria fredda;
- ricordati di chiudere la cella frigorifera, evitiamo di disperdere l'aria fredda;
- ricordati di chiudere la porta dopo aver preso il tuo prodotto.

Con il D.Lgs 198/2021 cambia la norma per le forniture e i rapporti commerciali

La novità, entrata in vigore il 15 giugno scorso, ridefinisce le relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli e alimentari, ma ha creato malumori e preoccupazione tra i commercianti

Si chiama decreto 198 del 2021, si legge nuova norma che lascia malcontento e preoccupazione tra commercianti e pubblici esercizi. Entrato in vigore quasi in sordina il 15 giugno scorso, il decreto ridefinisce le relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli e alimentari, superando l'articolo 62 del Dl 1/201 e portando con sé importanti e sostanziali novità nei rapporti commerciali e di

fornitura: dall'obbligo di redarre contratti di cessione in forma scritta della durata di almeno 12 mesi, ai termini perentori di pagamento fissati a 30 giorni dalla fornitura per i prodotti deperibili e a 60 giorni per quelli non deperibili. Pena, multe salate sia per chi vende, sia per chi compra.

“Si tratta di un ulteriore appesantimento degli adempimenti amministrativi a carico delle aziende – ha sottolineato il presidente del Gruppo Grossisti Vini e bevande Ascom Confcommercio Bergamo **Giampietro Rota** -. Noi imprenditori dobbiamo andare sul mercato e confrontarci con tutti i problemi che si nascondono nella quotidianità, per questo è importante essere informati e preparati anche e soprattutto su norme insidiose come questa. Il provvedimento è già legge, ma mancano oltre all'informazione alle aziende, l'interpretazione autentica e le norme di attuazione: le imprese, oggi, brancolano nel buio”. Parliamo, nella nostra provincia, di oltre 10mila aziende, di cui 4654 dettaglianti alimentari, 2921 bar e pubblici esercizi, 1733 ristoranti, 547 grossisti della filiera alimentare e 333 alberghi.

Per questo Ascom Bergamo ha organizzato un incontro informativo con **Roberto Cerminara**, responsabile del settore Commercio e Legislazione di Confcommercio Imprese per l'Italia. “Il cuore della normativa è nell'accordo quadro o il contratto di base, avente ad oggetto la disciplina dei conseguenti contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari, tra cui le condizioni di compravendita, le caratteristiche dei prodotti, il listino prezzi, le prestazioni di servizi e le loro eventuali rideterminazioni – ha spiegato Cerminara -. Gli imprenditori, però, facciano attenzione: un accordo quadro non è automaticamente un contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica. La natura periodica dipende infatti dalle modalità con cui la prestazione contrattuale è eseguita. Perché l'accordo quadro sia considerato come contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica, è indispensabile che in questo si

faccia espresso riferimento alle modalità di consegna dei prodotti, individuando il periodo di consegna, esplicitamente convenuto tra le parti, anche, per individuare le modalità di pagamento, nel rispetto dei termini stabiliti dalla legge”.

“Normative come questa nascono con tutte le buone intenzione dei legislatori che, in questo caso, vogliono tutelare i piccoli produttori – è il commento del direttore di Ascom Bergamo **Oscar Fusini** -. Ma creano delle difficoltà perché investono, di riflesso, tutta la filiera. La portata di questa legge è molto molto grande: accorcia i tempi di pagamento e produce un aggravio finanziario nell’acquirente. In un mondo perfetto questa norma sarebbe facilmente applicabile, in Italia assolutamente no”.

“L’accordo quadro – ha continuato Cerminara – deve evidenziare, ai fini dei termini di pagamento, il periodo di consegna, che in ogni caso non può essere superiore a un mese e le parti possono comunque concordare un periodo inferiore nel rispetto dell’autonomia negoziale. In una prima interpretazione sugli accordi quadro per il settore del vivaismo, ma che dovrebbe valere anche per altri settori, l’ICQRF ha precisato che per la determinazione del prezzo è necessario prendere in considerazione le peculiarità tipiche del settore”.

I contratti di cessione devono essere redatti in forma scritta e devono rispettare i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni. L’atto scritto deve essere stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicare la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile. “Fondamentale in questo caso – ha spiegato Cerminara -, a fronte di un accordo quadro, che il fornitore dia una risposta anche solo via mail. Questo permette di non avere contestazioni”.

La vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili è ammessa solo nel caso di prodotto

invenduto a rischio di deperibilità oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta. Si tratta di una vendita di un prodotto ad un costo inferiore a quello in cui viene messo in vendita. In questo modo nel caso in cui l'operatore decida di porre in vendita sottocosto prodotti agricoli e alimentari e si dovessero verificare eventuali deperimenti o perdite dei medesimi, il venditore non potrà esercitare alcuna azione di rivalsa sul proprio fornitore. □Rientrano nella cosiddetta Blacklist e sono sempre vietate, ad esempio, le seguenti pratiche:

- annullamento da parte dell'acquirente di ordine di prodotti deperibili con preavviso a 30 giorni;
- modifica Unilaterale da parte dell'acquirente o del fornitore delle condizioni di un contratto di □cessione relative alla frequenza, al metodo, al luogo, alle norme di qualità;
- la richiesta al fornitore di pagamenti non connessi alla vendita di prodotti agricoli e alimentari.

Attenzione poi alle sanzioni. Le sanzioni sono parametrize sul fatturato ed è prevista una somma minima comunque dovuta:

- in caso di violazione della forma scritta è prevista la sanzione fino al 5% del fatturato ed il minimo edittale di 2.000 euro;
- in caso di durata del contratto inferiore a 12 mesi è prevista una sanzione fino al 3, 5% del fatturato con un minimo edittale di 10.000 euro;
- in caso di mancato rispetto dei termini di pagamento la sanzione è del 3,5% del fatturato con il minimo di 1.000 euro;
- per la violazione della Black list è prevista la sanzione fino al 5% del fatturato con il minimo di 30.000 euro.

“Per queste sanzioni la Confcommercio ha dovuto battersi: abbiamo preteso che fossero messi nella norma sia una cifra minima, sia una cifra massima. A tutti gli imprenditori coinvolti da questa norma – ha sottolineato Cerminara –

consiglio di prestare la massima attenzione: il massimale previsto dalle sanzioni ha cifre così importanti da rischiare di compromettere il proseguo della vita di un'attività".

Manager e imprenditori a lezione dal campione Alessandro Costacurta

Mercoledì 21 settembre alle 18 in Ascom dibattito tra il calciatore e il giornalista Giovanni Bruno, per l'evento "Sport e Vision: le medaglie più belle sono quelle che non si vedono"

"Sport e Vision: le medaglie più belle sono quelle che non si vedono", una lezione di management che arriva dallo sport. Il CFMT – Centro di Formazione Management del Terziario, in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo e Manageritalia Lombardia organizzano **mercoledì 21 settembre** un coinvolgente dibattito tra un grande personaggio dello sport italiano come il campione di calcio Alessandro Costacurta e Giovanni Bruno, editorialista di Sky Sport e volto esperto delle trasmissioni di informazione e approfondimento. L'appuntamento, riservato a imprenditori e manager del terziario, si svolge nella Sala Conferenze di Ascom Confcommercio Bergamo (via Via Borgo Palazzo 137) **dalle 18 alle 19.30.**

Attraverso il racconto di successi, sconfitte e aneddoti, si ripercorreranno i passi più salienti della carriera sportiva, ma non solo, del grande campione azzurro, inserito nel novero dei migliori calciatori d'Europa nel Golden Jubilee Poll dalla UEFA. Classe 1966, Costacurta, nato in provincia di Varese a Jerago con Orago, è stato una colonna della difesa del Milan,

formando con Tassotti, Baresi e Maldini il reparto più affidabile della storia del calcio. In maglia rossonera ha vinto 7 scudetti e 5 Champions League; è stato un punto di riferimento della nazionale, con 59 presenze, tra cui 2 campionati mondiali e 1 europeo. Opinionista sportivo e dirigente, Costacurta, durante l'incontro racconterà la sua esperienza sportiva e imprenditoriale, tra impegno, rigore, paure, limiti, successi e ostacoli. La metafora dello sport è sempre più considerata una pietra miliare della formazione manageriale: l'obiettivo è quello di trasferire nell'ambito aziendale le dinamiche della leadership, della motivazione costante, dell'empatia e della gestione del team.

L'incontro si apre con i saluti di Giovanni Zambonelli, presidente Ascom Confcommercio Bergamo e Gian Mario Gambirasio, consigliere Manageritalia Lombardia e referente Manageritalia Bergamo e si chiude con l'intervento di Nicola Spagnuolo, direttore di CFMT e di Daniele Radici, founder Innovation Lab che presenterà il percorso formativo "Organizzazioni innovative...in azione!", ideato da CFMT in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo e Manageritalia Lombardia con l'obiettivo di fornire ai manager strumenti utili e pratici per portare innovazione all'interno della propria organizzazione.

Longuelo Model Fest, il 18 settembre la festa del modellismo

Esposizione di capolavori in miniatura, esibizioni, laboratori e negozi aperti con promozioni speciali

Longuelo si prepara a ospitare la festa del modellismo statico e dinamico domenica 18 settembre, dalle 9.30 alle 18, per le vie e gli spazi di Longuelo nella zona tra via Mattioli e via Bellini.

Nelle vie saranno esposti in 15 postazioni realizzate dalle associazioni di settore modellini di aerei, ruspe ed escavatori, camion, mezzi agricoli, auto radiocomandate, auto crawlers, carri armati, treni, velieri e barche a vela.

Nel corso della giornata saranno proposti laboratori creativi e attività, oltre ad eventi, a partire dall'esibizione di danza, a cura dell'Associazione sportiva dilettantistica Dream School Longuelo, dalle 12 alle 15, per proseguire nel pomeriggio alle 17 con l'esibizione canora di Longuelo InCanto. Per l'intera giornata di festa, i negozi del quartiere resteranno aperti e riserveranno occasioni e promozioni speciali. Nel corso del festival saranno promosse le iniziative della rete di quartiere.

Butterfly, promozioni da catturare via App nel Distretto

Scatta il 16 settembre la caccia agli sconti virtuale: ogni farfalla catturata rappresenta una promozione o un gadge



Con Bergamo Butterfly il distretto del commercio lancia un innovativo modello di local marketing esperienziale sfruttando la tecnologia Catch Promotion (CP). Immergendosi attraverso il proprio smartphone

nella realtà virtuale dell'App, i consumatori vivono l'esperienza promozionale come un gioco, un videogame il cui scopo è catturare farfalle, con tanto di retino; ogni farfalla rappresenta una promozione o un gadget.

In collaborazione con il Distretto Urbano del Commercio Bergamo Centro, Catch Promotion ha sviluppato il progetto "Bergamo Butterfly" destinato a coinvolgere i negozi associati alle aree del Distretto per i primi tre mesi di lancio dell'iniziativa, dal 16 settembre a metà novembre, in esclusiva sulla città di Bergamo. Attraendo nuovi clienti verso le attività retail grazie al marketing esperienziale, ai consumatori viene offerta un'esperienza originale e divertente, che li invoglia a visitare i negozi di vicinato della nostra città, pur potendo giocare da qualsiasi punto della provincia di Bergamo e in qualsiasi momento.

CP offre infatti agli utenti di dispositivi mobili che si trovano in tutta la provincia di Bergamo – per ora – sconti e promozioni attraverso i quali si può conoscere e indirizzare il comportamento di acquisto dei clienti, coinvolgerli, connettersi con loro e incrementare le vendite.

Catch Promotion permette di raccogliere in tempo reale dati utili per il marketing, come i feedback sulle promozioni messe in palio.

CP è inoltre un modo sostenibile di fare promozione: grazie all'eliminazione di carta stampata, la nostra App aiuta a ridurre l'impatto ambientale delle aziende, offrendo inoltre una maggiore flessibilità rispetto alle campagne tradizionali:

se i risultati della promozione non risultano soddisfacenti, l'offerta può essere modificata in tempo reale senza sprechi di tempo né costi aggiuntivi.

Catch Promotion è totalmente customizzabile: il PdV decide quantità, tipologia (sconti, buoni spesa, gadget etc.) e tempistica delle promozioni, e dove posizionarle (aree all'interno di centri commerciali, piazze, parchi etc.); tutti gli elementi grafici (farfalle, retini, realtà virtuale) possono inoltre essere adattati a qualsiasi brand, aprendo anche possibilità di co-marketing fra attività complementari o con una clientela simile, creando collaborazioni che generano benefici per tutte le realtà coinvolte.

Bergamo Butterfly

Catch Promotion si può scaricare gratuitamente negli App Store. Una volta installata l'applicazione, l'utente si registra e un tutorial scritto e vocale spiega come funziona l'App. Una volta giunto in zona gioco, lì dove sono posizionate le promozioni, l'utente visualizza sul suo display delle farfalle, che può catturare grazie all'utilizzo di un retino. Per ogni farfalla catturata, nel menu laterale viene visualizzata la promozione corrispondente. Se interessato alla promozione, l'utente può recarsi presso il punto vendita per usufruirne, altrimenti può "liberare" la farfalla rendendo la promozione di nuovo disponibile nel circuito. Ogni promozione corrisponde ad una farfalla. Si possono tenere massimo 3 promozioni differenti come il numero degli slot disponibili. La stessa farfalla/promozione può essere catturata una sola volta o più volte dallo stesso utente a discrezione del promotore. Il numero di retini/tentativi quotidiani è limitato e viene rinnovato ogni giorno entrando nell'area indicata sulla mappa. Ogni utente ha a disposizione dei retini. Terminati questi retini, per il resto della giornata l'utente non potrà più giocare. Nel caso alcune delle promozioni catturate non risultino interessanti, l'utente può eliminarle. Le promozioni rifiutate non saranno più disponibili per il

giocatore e saranno rimesse nel circuito. Il giorno successivo, o comunque 24 ore dopo la chiusura dell'App, l'utente riceverà i nuovi altri retini.