Fida Confcommercio lancia la app anti-sprechi alimentari

Nel 2019 gli alimenti buttati sono diminuiti del 25% ma si calcola che finiscono nel cestino dei rifiuti prodotti per un valore complessivo di poco meno di 10 miliardi di euro. La lotta allo spreco coinvolge anche i negozi. Fida Confcommercio ha lanciato una propria campagna contro gli sprechi. Si chiama “Last minute sotto casa” ed è una app che consente al commerciante che ha in negozio alimenti, anche freschi, in prossimità di scadenza di inviare offerte scontate (dal 40 al 60%,) e al cliente di valutare in tempo reale una possibile spesa al risparmio.
La app è partita in diverse regioni del Nord e in Emilia Romagna ha prodotto una riduzione degli sprechi fino al 20%».

Il libro. L’arte della ‘schiscetta’

Con questo libro la ‘schiscetta’, ovvero la scatola porta pranzo, diventa trendy, facile e sana, perché segue la stagionalità degli ingredienti. 82 ricette illustrate, ultrasemplici originali, buone e veloci da realizzare per un pranzo a misura d’ufficio sempre nuovo. Su una doppia pagina sono presentate le foto degli ingredienti accanto al piatto finito che andranno a comporre. La ricetta sta in meno di dieci righe ed è pensata per una persona. Pesce, verdura e frutta per un pasto sfizioso ed equilibrato.

Lunch Box
di Sabrina Fauda-Rôle, Foto: Akiko Ida
L’Ippocampo, 2019

A Natale regala un corso di cucina

Per Natale l’idea salva regalo è un corso di cucina. L’Accademia del Gusto di Osio Sotto propone un calendario ricchissimo. Basta scegliere il corso giusto e la scuola

invierà il biglietto regalo personalizzato al destinatario. Info: tel. 035.4185706/707 – info@ascomformazione.it

---

La città del futuro si ridisegna con il commercio

Non esiste rigenerazione urbana senza commercio. Il concetto emerge chiaramente dall'edizione 2019 di Urbanpromo progetti per il paese -, la tre giorni di lavori conclusasi venerdì 15 novembre a Torino, nello splendido recupero edilizio dell'ex fabbrica dismessa del centro Nuvola Lavazza.

Il commercio è servizio, integrazione tra funzioni, e congiunzione di relazione sociale tra le diverse componenti che compongono il mix equilibrato del processo di recupero di un area in difficoltà.

Che il commercio sia vitale noi lo sosteniamo da decenni, solo che prima eravamo i soli. Oggi questo pensiero è condiviso con ANCI, l'associazione dei Comuni e INU, l'Istituto Nazionale di Urbanistica che hanno incentrato l'edizione torinese di Urban Promo su rigenerazione e social housing.

La programmazione commerciale e urbanistica sono sempre stati complementari eppure fino a qualche anno fa erano mantenute separate, forse perché l'urbanistica produceva gettito mentre il commercio impiegava risorse.

Oggi commercio e urbanistica devono viaggiare a braccetto. D'altronde il tema della rivitalizzazione è centrale nelle politiche sociali, ambientali e di sostenibilità che oggi riempiono le agende delle pubbliche amministrazioni. Il commercio è determinante per queste scelte e per raggiungere

questi obiettivi.

Le normative di Regione Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, oggetto di comparazione nella sessione della Rigenerazione urbana della manifestazione, confermano alcune direttrici comuni a cui si allineerà a breve anche la Regione Piemonte. Il primo passo comune è la riduzione del consumo di suolo, con l'esempio più pregnante di azzerarlo, con il "tasso zero" nel 2050 di Regione Emilia Romagna. Se la tendenza generale è lo spostamento degli attrattori nei centri urbani con l'appesantimento degli oneri per le medie e grandi superfici esterni, ad essere più rigida tra le Regioni è il Veneto.

Aldilà delle pieghe delle norme, quello che appare a tutti evidente è che la rigenerazione sarà in futuro più difficile di prima. Perché l'assioma secondo cui la rigenerazione coincide con l'apertura di nuovo grande ipermercato non esiste fortunatamente più. Forse anche per le normative più rigide, come quella di Regione Lombardia per le grandi superfici di vendita, ma soprattutto per il venir meno degli investitori. Il commercio elettronico è ora lo spauracchio per nuovi grandi progetti basati solo sul commercio.

Mancano quindi nuovi modelli di coinvolgimento degli imprenditori privati.

Regione e Comuni non potranno più limitarsi a dare le opportune autorizzazioni e delegare all'investitore privato la regia dell'intera operazione. Dovranno invece essere attivi nella costruzione e nella gestione di nuovi partenariati.

Quale sarà il ruolo dei piccoli e medi imprenditori del terziario? Anche per lo loro la sfida sarà cruciale Serviranno visione, capacità di investimento, innovazione per partecipare da protagonisti. Serviranno maggiore collaborazione tra operatori e quindi un deciso cambio culturale.

“Alla scoperta dell’ortomercato” tra formazione e consumo consapevole

Valorizzare il ruolo dell’ortomercato come piattaforma di commercializzazione e luogo di incontro tra produttori, operatori e consumatori, conoscere le caratteristiche e le proprietà dei prodotti, educare al consumo consapevole di frutta e verdura e creare un contesto favorevole alla progettazione di nuovi percorsi formativi. Sono questi i principali obiettivi del progetto gratuito “Alla scoperta dell’ortomercato”, rivolto ai più giovani attraverso interventi in classe e visite all’ortomercato.

Un percorso autentico in grado di avvicinare le giovani generazioni al valore nutrizionale e culturale dei prodotti ortofrutticoli. Del resto, il consumo di frutta e ortaggi, così alto e diversificato a seconda dei paesi di origine, fa di questi alimenti importanti simboli di identità culturale e grandi contenitori di storia e tradizioni che caratterizzano i luoghi del mondo da cui provengono.

Assaggiare un prodotto ortofrutticolo è come immergersi in un ricco percorso dove l’ambiente e le persone che lo abitano diventano protagonisti di un universo fatto di colori, sapori, racconti e tradizioni e dove i processi produttivi sono fortemente legati a usi, costumi e ambienti specifici. Ecco perché frutta e verdura regalano sempre l’occasione giusta per conoscere la diversità del nostro pianeta e l’ortomercato è quel luogo che unisce una grande varietà di elementi,

rappresentando una perfetta occasione di incontro, dove ciò che si celebra è la vivacità della vita e il suo benessere.

La sinergia tra più attori

Ma non solo: il grande valore di questa iniziativa consiste anche nella pluralità di soggetti e categorie coinvolti che trovano un fondamentale punto di riferimento nell'ortomercato, dove le contrattazioni tra grossisti e commercianti delle prime ore del mattino e il successivo incontro con il più ampio pubblico dei consumatori finali, contribuiscono a creare un contesto altamente interattivo e dinamico che rende efficienti i meccanismi commerciali e consente di valorizzare la qualità dei prodotti offerti.

Come dichiara il presidente di Bergamo Mercati, Giacomo Salvi: "Consideriamo questo progetto veramente strategico ai fini di una piena valorizzazione dell'ortomercato, non solo in relazione al ruolo che svolge rispetto all'economia locale, ma anche in vista di un'ampia diffusione – presso un pubblico di giovani – di stili di comportamento legati a un consumo critico e rivolti alla qualità della vita. Il tutto con la massima attenzione ad alcune questioni chiave per lo sviluppo delle comunità territoriali, quali il potenziamento della qualità e tracciabilità dei prodotti, il ruolo dei negozi di vicinato e degli ambulanti, il rilancio delle produzioni locali".

Attenzione ai prodotti locali

Tra i soggetti coinvolti, un’attenzione particolare è rivolta alle produzioni locali. “Siamo davvero orgogliosi di far parte di questo progetto – afferma Alberto Brivio, presidente di Coldiretti Bergamo – perché riteniamo fondamentale far capire ai più giovani l’importanza del consumo di prodotti locali e di tutta la filiera coinvolta nella loro produzione. Il tema della stagionalità e dei prodotti a km0 dovrebbe essere un punto di riferimento nell’educazione, perché favorisce la formazione di un consumo critico fin dalla giovane età e aiuta i ragazzi a conoscere il proprio territorio da diversi punti di vista”.

Accanto alle produzioni locali, assistiamo oggi anche a un commercio sempre più diffuso di prodotti esotici, spesso risultato del progresso tecnologico che ha interessato paesi avanzati, così come quelli in via di sviluppo, unitamente ai

mezzi di comunicazione efficaci e alle condizioni logistiche e di trasporto che accorciano le distanze e che hanno favorito sempre più la diffusione di prodotti provenienti da differenti contesti climatici e produttivi. Questo tema rappresenta uno dei punti cruciali del percorso di conoscenza rivolto alle scuole, che sono invitate a conoscere la biodiversità di tutto il pianeta e in particolare, il ventaglio di parametri e di aspetti qualitativi e ambientali che caratterizzano i prodotti di stagione o fuori stagione, locali e non, nella piena coscienza dell'esistenza di un'enorme varietà di beni alimentari che devono essere valutati e apprezzati a tutto tondo, senza pregiudizi ma con cognizione di causa.

La realtà dell'ortomercato, che il progetto intende far conoscere ad un grande pubblico, implica l'apporto costante di un ampio ventaglio di protagonisti, a partire dai grossisti "impegnati in un articolato un lavoro di squadra – fa notare Carlo Garletti, Presidente Consorzio Operatori Mercato Ortofrutticolo e membro del Consiglio di Amministrazione di Bergamo Mercati – in vista di un unico obiettivo, ovvero quello di garantire regolarmente alla filiera una disponibilità di prodotti di elevata qualità e la più ampia gamma possibile".

Il ruolo dei negozi di vicinato e degli ambulanti

Altrettanto rilevante è il ruolo dei negozi di vicinato e degli ambulanti, che capillarmente portano qualità e diversificazione dell'offerta accompagnate da un fattore essenziale quale il contatto diretto con il consumatore. "In quest'ottica – chiarisce Livio Bresciani, Presidente di Categoria del Gruppo Dettaglianti Ortofrutta Ascom di Bergamo e responsabile nazionale del Settore Ortofrutticolo di Fida Confcommercio – le piccole realtà commerciali assumono un valore anche sociale in diversi contesti territoriali, generando dinamiche positive che solo gli esercizi commerciali

al dettaglio e i negozi di vicinato si dimostrano in grado di interpretare con una sensibilità e una dedizione all'altezza delle aspettivative dei cittadini e dei consumatori più esigenti".

"In tutto questo meritano una menzione speciale gli ambulanti – sottolinea Fausto Mologni, vicepresidente Anva Confesercenti – Oggi più che mai, i mercati locali con i loro ambulanti raggiungono le famiglie nei luoghi più vicini a loro, portando sotto casa la qualità dei prodotti a prezzi accessibili, perpetuando tra l'altro, anche un antico modello di commercio basato sull'incontro, sul dialogo diretto e la convivialità tipica del mercato all'aperto".

"Alla luce dei molteplici apporti di tutti gli attori coinvolti – conclude Stefania Pendezza, presidente della Cooperativa Sociale Mondo Verde – è stato possibile pianificare una serie di azioni condivise che contribuiranno ad offrire al mondo della scuola percorsi formativi di alto pregio, in grado di rafforzare la percezione di studenti, operatori e istituzioni intorno all'importanza di costruire modelli di sviluppo improntati ad una crescita sostenibile". L'iniziativa, oltre a percorsi gratuiti in classe e all'ortomercato rivolti alle scuole primarie e secondarie di primo grado della Bergamasca, prevede la realizzazione di progettualità finalizzate alla valorizzazione del comparto ortofrutticolo con alcune scuole secondarie di secondo grado come l'ABF di Bergamo.

Negozi e edifici sfitti. On

line le buone pratiche di Confcommercio

E’ scaricabile dal sito di Confcommercio – www.confcommercio.it – il volume “Laboratorio nazionale per la Rigenerazione urbana 2018 – Un quaderno di buone pratiche” che raccoglie le idee e le proposte scaturite nel 2018 nel corso degli incontri coordinati dal Settore urbanistica e rigenerazione urbana di Confcommercio nazionale. Il volume presenta esperienze e progetti emersi classificati in cinque aree tematiche: tradizione e innovazione, attività commerciale al servizio della città, il turismo come driver di sviluppo, l’approccio strategico integrato e il recupero degli spazi dismessi.

Manuale Buone Pratiche Confcommercio

Elezioni e commercio: un nuovo modo di intendere la comunità

Con l’avvicinarsi delle elezioni amministrative vengono redatti impegni e promesse elettorali per entusiasmare gli

elettori, con la speranza poi di vincere le elezioni e governare il proprio paese o città.

Passata la ‘baraonda’ elettorale poi ci si confronta con la realtà quotidiana e non sempre le promesse vengono realizzate.

È vero che tra il dire e il fare c’è di mezzo il mare e, il più delle volte, le promesse vengono disattese non solo per cattiva gestione ma anche per obiettive difficoltà sopraggiunte. E mi rendo conto che ogni paese ha una sua specifica storia ed elencare ricette o spunti che possano essere replicati diventa un’impresa improbabile.

Però per il commercio e il turismo vi sono alcuni aspetti che meritano una riflessione e che possono essere utilizzati sia in piccoli comuni montani che in aree di media e grande dimensioni.

Alla luce dell’esperienza in questi anni, i distretti del commercio devono essere lo strumento per il confronto tra le amministrazioni comunali e i commercianti – attraverso le associazioni di categoria – su tutti i temi che hanno un impatto sulle attività commerciali locali.

Il distretto è il ‘luogo’ di coordinamento tra attori diversi che realizzano iniziative con lo scopo comune di favorire l’attrattività del territorio e la valorizzazione delle sue risorse, non solo del commercio in senso stretto. L’aggregazione di più comuni permette una programmazione periodica degli eventi e delle manifestazioni e di raggruppare il maggior numero possibile di iniziative promosse dai più svariati soggetti. Ciò porta a una miglior pianificazione comunicativa, favorendo sinergie e disincentivando duplicazioni di attività, con meno spreco di risorse in termini umani ed economici.

Affitti elevati e negozi sfitti sono causa ed effetto di un problema che è tra i motivi dell’incremento del turn over delle attività commerciali (negozi che aprono e chiudono nel

giro di un anno) o della loro rilocalizzazione alla ricerca di valori più sostenibili, piuttosto che dell'aumento del numero di locali che restano sfitti per lunghi periodi di tempo. Il tema è molto sentito dagli imprenditori del commercio e l'amministrazione comunale potrebbe occuparsi del problema su due fronti, dal lato della proprietà e da quello dei commercianti.

Sul fronte proprietà, sarebbe interessante aprire un tavolo di confronto con le agenzie immobiliari che gestiscono i locali commerciali e/o direttamente con i proprietari al fine di trovare i modi per modulare l'affitto in base a criteri condivisibili (es. fisso+ variabile in % sul giro d'affari del locatario, differenziazione per merceologia trattata vista la diversa marginalità media di settore) e ridurre l'IMU sugli immobili affittati in via continuativa.

Sul fronte commercianti, l'amministrazione potrebbe elargire un contributo per l'affitto alle nuove attività per il primo anno o delle riduzioni su TARI, tassa pubblicità/insegne, tassa occupazione suolo pubblico.

Nuove soluzioni per la regolamentazione della sosta, miglioramento della segnaletica, pulizia ed arredo urbano, coordinamento delle politiche dei tempi e degli orari, predisposizione di zone 30 o Ztl, urbanistica commerciale con la predisposizione di piani per la media struttura di vendita, sono temi che riguardano la vita delle attività commerciali.

Sono queste le scelte di uno sviluppo commerciale dei nostri centri che le amministrazioni dovrebbero valutare, sentendo sempre le rappresentanze di categoria che potrebbero dare un supporto valutativo di tipo tecnico. Il coinvolgimento delle associazioni non dovrebbe avere solo la finalità di raccogliere consenso, ma anche di avere più informazioni e quindi prendere decisioni più ponderate.

Una seria attività di monitoraggio dell'evoluzione dell'offerta commerciale, della soddisfazione di operatori e clienti e dell'efficacia della azioni messe in essere può consentire una valutazione più attendibile delle nuove dinamiche presenti nel mondo commerciale. Da questa conoscenza oggettiva possono nascere nuovi spunti per una azione amministrativa basata su conoscenze concrete.

L'ente pubblico non è il solo a dover affrontare queste dinamiche: il mondo commerciale nelle singole realtà in cui opera deve sentirsi parte integrante della comunità in cui vive e affrontare i temi dello sviluppo e delle nuove esigenze dei consumatori offrendo sempre prodotti e servizi adeguati.

Sono semplici osservazioni in vista delle prossime elezioni che determineranno le nuove amministrazioni per i prossimi cinque anni. La speranza è che si attui un salto di qualità fatto di condivisione e di analisi, con la consapevolezza che il commercio è parte essenziale della vita quotidiana di una comunità.

La geomappatura delle attività commerciali di Ascom premiata da Confcommercio

Menzione di merito ad Ascom Bergamo da Confcommercio Imprese per l'Italia. Nell'ambito della Conferenza di Sistema 2018, il presidente nazionale di Confcommercio, Carlo Sangalli, ha premiato il progetto Hermes di Ascom Bergamo. Il premio "Menzione al merito" dedicato alle Associazione e Federazioni del sistema confederale è stato ritirato dal vicepresidente di Ascom, Giorgio Beltrami, alla presenza del direttore dell'Associazione Oscar Fusini.

Il progetto Hermes, realizzato con il supporto dei contributi della Regione Lombardia nell'ambito dei bandi Sto@ e Asset, ha realizzato il censimento e la geomappatura delle attività commerciali attive ed inattive dei comuni della nostra provincia.La mappatura, tramite uno strumento online semplice e funzionale, permette di ottenere una fotografia immediata e fedele del territorio in funzione della riqualificazione e riattivazione degli esercizi commerciali di vicinato in aree in crisi o marginali.

Nell'attività di geomappatura sono stati impegnati gli studenti degli istituti superiori di Bergamo grazie all'alternanza scuola-lavoro. Nell'arco di due anni i ragazzi hanno raccolto i dati necessari alla realizzazione del portale internet Geopin.it che permette l'analisi del tessuto commerciale esistente e potenziale al fine di aiutare gli imprenditori che intendono aprire nuove attività e le agenzie immobiliari nell'incrocio della domanda e dell'offerta. I dati racacolti saranno aggiornati periodicamente attraverso convenzioni tra i comuni interessati e la Camera di Commercio di Bergamo.

Per il momento è in corso la presentazione ai comuni dei distretti interessati dei risultati ottenuti e delle funzionalità del portale Geopin.it.

Nuove idee d’impresa, l’Incubatore è pronto a farle crescere

Aperto fino al 15 dicembre il bando per entrare nella struttura al Point di Dalmine che supporta le start up con spazi, servizi e networking. Due le sezioni, terziario e manifatturiero

---

Dall’ombrello automatizzato alla piattaforma per creare birre: venti idee d’impresa in gara con Start Cup

Lunedì al campus di Sant’Agostino la finale del progetto di formazione e accompagnamento dell’Università di Bergamo. Ecco chi si sfida