

ECONOMIA BERGAMASCA

L'Italia alimentare a Parigi 350 ditte strette in 1300 mq.

La partecipazione è stata curata dall'ICE - Pochi mezzi per valorizzare l'immagine dei prodotti italiani al Sial, uno dei più grossi confronti internazionali - Il dinamismo della «Sopexa» francese dovrebbe fare scuola - Le aziende bergamasche hanno trovato una favorevole accoglienza

PARIGI, novembre Due martedì e quattro giovedì con qualche forma di grana, una manciata di scatole e una manciata di manifesti. Veramente deprimente... A botta calda la protesta poteva sembrare motivata, ma una volta fatto il giro, stando dopo stand dell'Italia agroalimentare al Sial (il salone internazionale dell'alimentazione conclusosi l'altro giorno) si è ridimensionata. Certo il confronto con altre nazioni (come Svizzera, Inghilterra, Olanda per non dire di alcuni paesi emergenti) ha lasciato perplessi e chi ha sperato di vedere l'Italia imporsi visivamente all'attenzione dei visitatori ha provato una delusione. «Un paese come il nostro, che punta tutto sull'export per uscire dai tunnel delle grosse difficoltà, non aveva la forza e la capacità, insieme alla fantasia, di fare qualcosa di meglio, in grado di colpire?». L'interrogativo è più che giustificato giacché il Sial non è una fiera qualsiasi, costituisce un punto di riferimento di grande rilevanza per i commercianti del settore: 1700 aziende francesi ripartite in 650 stands, e più di 1300 ditte estere presenti individualmente oppure inserite nei 51 padiglioni stranieri. Fra tanto spazio «ci ritroviamo un'Italia miserella e stretta in una filafila di box...» lamentava iniperito un giornalista romano, e a dargli un forte alcuni espositori italiani convenivano che s'era fatto pochino anche se rispetto alle edizioni passate si vedeva un miglioramento. «Bisogna lasciare l'iniziativa ai privati, non è possibile affidarsi all'organizzazione statale, agisce senza slancio...» commentava un operatore milanese, chiamando quindi in causa l'Ice (l'Istituto per il commercio estero), appunto l'ente che ha coordinato la partecipazione italiana.

Una sistemazione di maggiore respiro e più vistosa... ha osservato il dott. Ponz. «E' vero che ci sono paesi che hanno portato stands principeschi, ma bisogna vedere quanto sono costati e quanto i prodotti da realizzare erano di pregio, e quanto estremamente ridotto rispetto a noi. E' chiaro che con tante ditte e con poco spazio disponibile, abbiamo dovuto sfruttare ogni angolo, lasciando ben poco alla spettacolarità». Come è stata impostata la presenza al Sial? «L'Ice, come sempre, si è rivolto alle Camere di Commercio e agli enti di sviluppo chiedendo le prenotazioni entro il marzo scorso. Ci hanno mandato degli elenchi e noi non siamo stati a sindacare se si trattava di aziende note o meno. Se manca una selezione iniziale da parte degli organi camerati o regionali, è colpa dell'Ice. Noi cerchiamo di accontentare tutti i connazionali che hanno interesse all'esportazione». Dopo la spiegazione tecnica, arriva il punto dolente, quello dei soldi. Per la partecipazione al Sial il ministero del commercio con l'estero ha stanziato 250 milioni di lire cui si sono aggiunti i contributi delle aziende (mediamente 150 mila lire al mq.) per un totale di circa 440 milioni. Una cifra modesta, rispetto a quella messa a disposizione da Svizzera, Germania, Usa, Inghilterra e Brasile. Resta da vedere se i pochi denari a disposizione sono stati ben e tutto sommato si può rispondere in maniera positiva. La critica se mai è da rivolgere al ministero: se vogliamo esportare di più, se vogliamo dimostrare le nostre capacità, come si può sperare di ottenere maggiore incidenza mandando per il mondo l'immagine di una Italia poverella (come in effetti è) e malcombinata? Evidente che bisogna cercare subito le possibilità di individuare soluzioni aderenti alle esigenze. Una delle proposte sarebbe quella di far pagare di più come contri-

buto alle aziende. Potrebbe essere una strada percorribile, ma gli operatori - almeno la maggioranza - hanno fatto sapere che non intendono sobbarcarsi nuovi aggravii (la proposta era di 100 mila lire in più al mq.). Così non è rimasta che regolarsi al meglio con la manciata di milioni disponibili. «Da un primo esame dei risultati si può affermare - ha osservato il responsabile dell'Ice qui al Sial, dott. Recchia - che i nostri prodotti hanno tenuto bene. C'è stato un largo interesse da parte di operatori di tutto il mondo e in particolare mi pare che buoni contratti siano stati conclusi per i formaggi, le paste alimentari e gli insaccati. Anche le specialità alimentari hanno incontrato una indicazione viene dalla pasta di olive». Per fortuna al di là delle nostre esigenze aspirazioni, dei modesti mezzi finanziari a disposizione, dell'individualismo che regna nel commercio, il prodotto italiano continua ad essere apprezzato e richiesto nel mondo. Una conferma ci è venuta anche da alcuni espositori bergamaschi. «L'Influenza è stata ottima. Il Sial è sempre un punto di riferimento obbligato e quindi un'occasione per avere contatti con la clientela e per avviare nuovi rapporti», ha rilevato il sig. Attilio Zanetti, un procuratore della «Zanetti Spa» di Lallio - Unione Casaria Italiana. Con il grana padano e il parmigiano-reggiano a fare la parte del leone, anche le confezioni di formaggio grattugiato hanno rappresentato un motivo di interesse: «Il grattugiato va soprattutto all'estero e in particolare in Germania, Inghilterra e Canada, mentre le forme di grana Zanon appaiono dai mercati svizzeri, francese, australiano e statunitense; per quest'ultimo molto dipende dai contingenti». Attilio Zanetti non ha mancato di sottolineare il buon lavoro fatto alla Fiera di Parigi, mentre Jeanclaud Midali (un importatore la cui famiglia è originaria di Branzi) ha ribadito la favorevole accoglienza dei francesi per i prodotti della «Zanetti» come titolare della Icef di Amiecy è rappresentante (si occupa inoltre della ditta Vismara).

Al Sial abbiamo incontrato anche il signor Santo Vezzoli, contitolare della «Ravioldor» della Basella di Uggiate. «Il mercato francese non è molto interessante per la nostra produzione, ma al Sial ci venivano grazie anche all'Ice. Per la mia azienda l'export principale si rivolge verso l'Inghilterra e la Germania e in questi giorni ho potuto incontrare i principali clienti dei due paesi, come del resto si sono fatti avanti importatori nuovi». Per Santo Vezzoli la trasferta parigina è stata positiva, come soddisfatto si è detto il rag. Giuliano Pergrefi di Azzano S. Paolo, presente con le linee Perini, A. e G. Pergrefi e Kav: «Il salone è un po' un crocevia dove si vedono amici vecchi e nuovi. Le richieste hanno toccato un po' tutta la nostra produzione, in particolare l'amarone e i vini veronesi. L'export verso l'Inghilterra e gli Usa è confortante, mentre dai paesi africani cominciano a venire ordini».

Il parere di tre operatori bergamaschi, gli unici incontrati al Sial (oltre ai Consorzi del Taleggio e del Gorgonzola), convalida la tesi che l'importante è disporre di prodotti qualificati. La suggestione degli stands suntuosi per lo più passa in secondo piano, benché nessuno possa negare che l'export Italia deve godere di una strategia più attenta e adeguata da parte dell'ente pubblico. L'immagine conta sempre e un allestimento festoso e architettonicamente simpatico può contribuire in maniera notevole, soprattutto nel caso di una manifestazione di così eccezionale livello e che ha visto qualche paese del terzo mondo bagnarci il naso in fatto di presentazione. Comunque, sono stati fatti dei passi avanti: «Abbiamo raccolto complimenti da parte di tanti espositori esteri e anche i dirigenti della Sopexa si sono conformati, ha dichiarato il dott. Recchia. La Sopexa appunto. E' un ente che tutti i paesi invidiano alla Francia perché agisce con professionalità e con spirito manageriale ed è di sicura resa economica. Conta complessivamente su un organico di 300 persone, metà in Francia e metà nei 18 uffici di rappresentanza all'estero. In Italia la Sopexa - che pure non dispone di grossi budget, più dell'Ice, ma meno dell'analogo ente ger-

Salumieri e droghieri fra costi e concorrenza

La riunione a Bergamo del Consiglio della FIDA - Gli alimentaristi respingono l'etichetta di «evasori fiscali» - La questione dei registratori di cassa e dell'abusivismo



Il presidente della FIDA Ezio Diotallevi durante il suo intervento alla Borsa Merci. Gli è accanto, sulla destra, il presidente dell'Associazione Commercianti di Bergamo grand'uff. Villa. (Foto EXPRESS)

È stata seguita dalla riunione del Consiglio nazionale della Fida, hanno presenziato il presidente nazionale Ezio Diotallevi con i vice presidenti Zanin e Monasterolo, il presidente dell'Associazione commercianti di Bergamo comm. Villa con il funzionario mgr. Sarti e

numerosi dettaglianti. Nei vari interventi un po' tutti i relatori hanno ricordato la situazione di disagio in cui la categoria è venuta a trovarsi in seguito della campagna d'opinione relativa alle presunte evasioni fiscali. Non è vero, è stato detto, che il commerciante sia colui al quale si devono addebitare le responsabilità del costo della vita. Essendo purtroppo colui che deve subire il rialzo dei costi di tutti i passaggi precedenti, il dettagliante si trova stretto fra le spese che ciascuno di noi ha fatto in concorrenza che deve subire. I registratori di cassa, che taluni indicherebbero come un toccasana per fare finalmente i conti in tasca ai commercianti ben vengano, ha sottolineato un dettagliante di Padova, purché non abbiano il significato di una punizione o di un provvedimento inteso a sanare una situazione di scorrettezza commerciale. La questione del condono fiscale è stata oggetto di numerosi interventi. E' bene, o non è bene, utilizzare questa possibilità offerta dal fisco? La risposta, naturalmente, non può essere generalizzata. Importante è che ciascuno commerciante esamini la propria situazione, valuti la convenienza o meno, e poi decida. Certo è che, chiedendo questa possibilità, per sei anni il titolare dell'azienda può usufruire di un periodo di prova, e se non si avvede di questa possibilità, si sottopone a tutti i confronti dell'Ufficio imposte. Altro argomento trattato è stato quello dell'abusivismo che, nel commercio, rappresenta una piaga mai sanata. «L'abusivismo è andata aumentando soprattutto nelle città del Centro e del Meridione. Tutti gli sforzi fatti fino ad ora sono risultati vani. Contravvenzioni, diffide, controlli ed accertamenti in tal senso sembrano essere stati fatti ad arrivare a risultati concreti. Il fatto è che l'abusivismo commerciale nasconde sovente favoritismi politici sui quali si preferisce chiudere un occhio. Interrogativi sono stati posti anche per la disciplina del commercio. Quei Comuni, è stato chiesto, che hanno predisposto il Piano per il commercio che ruotano attorno a Saranno piccole repubbliche, ci sarà il coordinamento delle Regioni. E se le Regioni avranno questo coordinamento si arriverà ancora ad una centralizzazione burocratica e le conseguenze negative non sono da sottovalutare? Le domande sono rimaste per lo più senza risposta perché la nuova legge sul commercio è ancora in gestazione. Sono stati chiesti chiarimenti anche per il funzionamento del gruppo di acquisto, per le cooperative, per l'annuncio blocco delle licenze, che sono stati forniti dai componenti del Consiglio nazionale. «Il condono fiscale», ha detto il dr. Diotallevi concludendo il suo intervento - sta attraversando un momento difficile. Dicono che dovrà cambiare profondamente, che occorre rinnovarsi, ecc. Speriamo che questo condono fiscale, a spese di chi, da un'età, sta dedicando i suoi giorni a portare avanti l'attività del proprio negozio in mezzo ai problemi ed alle difficoltà che tutti conosciamo».

IL CORSO DELL' AIS A OSIO SOTTO

Il sommelier nella ristorazione ma anche il cliente s'aggiorna



Franco Santambrogio, Giampiero Lurani Carnuschi, Giovanni Botti, Angelo Grasso, Irene Zaniboni, Nicola Rillo, Sergio Mazzoleni, Virginio Bugada

«La degustazione è un mezzo per scoprire il mondo del grande vino, per apprezzare le differenze che altrimenti sarebbero perse». Questa la definizione di un esperto che è stata fatta propria dai 160 partecipanti al «1.0 corso di addestramento professionale per aspiranti sommelieri», in svolgimento all'Hotel «Continental» di Osio Sotto. Concentrati al massimo, li ho visti esaminare, ricercare e trovare le caratteristiche di un rosso di buona intensità, fragrante.

Franco Santambrogio, campione nazionale sommeliers professionisti, delegato bergamasco dell'Ais (Associazione italiana sommeliers), che ha organizzato il corso, è soddisfatto di come procedono i lavori, della serietà e dell'attenzione dimostrate dagli iscritti. Sessanta persone frequentano il corso pomeridiano (per lo più sono ristoratori di città e provincia), altre cento seguono le lezioni alla sera.

«Perché questo successo? Perché il problema del vino è di stretta attualità, con mille risvolti economici, culturali, sociali. Perché la enogastronomia è un aspetto del nostro vivere. Perché noi bergamaschi sappiamo mangiare e bere bene. Non dimentichiamo poi che la cultura del vino nella Bergamasca sta vivendo un momento favorevole: una selezione attenta del pro-

dotto e una adeguata campagna promozionale stanno definitivamente affermando il Valcalepio Doc. Come sommelier devo dire che il

calepio, è allievo del corso serale: «Abituito a bere solo il mio vino, mi sono accorto di non conoscere gli altri. Cerco quindi di porre rimedio. Trovo particolarmente interessanti le lezioni che trattano dei vini doc e dei vari vitigni. Con la degustazione, si impara il valore di oggetti che prima sembravano privi di significato».

Trasporto merci Soddifazione della categoria per le tariffe a forcella - Una dichiarazione del ministro Balzamo

Anche a Bergamo le categorie dell'autotrasporto hanno accolto con soddisfazione la firma da parte del ministro Balzamo del decreto che istituisce il sistema di tariffe obbligatorie dell'autotrasporto merci, che entrerà in vigore dal primo gennaio 1983. Si tratta di un atto dovuto in base alla legge numero 298 del 1974. «Il sistema di tariffe obbligatorie per l'autotrasporto merci», ha detto in proposito Balzamo, «è il risultato del massimo di mediazione possibile in una situazione obiettivamente difficile, sia sul piano economico che su quello politico. Al riguardo ha proseguito il ministro - non esistevano altre strade percorribili per evitare l'inasprimento dei rapporti tra autotrasportatori ed utenza con pericolose ripercussioni, aggravate dalla stagione invernale, nel sistema dei rifornimenti all'industria che per i cittadini».

«In modo migliore le caratteristiche della nostra categoria», ha detto il ministro Balzamo, «il sistema di tariffe obbligatorie per l'autotrasporto merci», ha detto in proposito Balzamo, «è il risultato del massimo di mediazione possibile in una situazione obiettivamente difficile, sia sul piano economico che su quello politico. Al riguardo ha proseguito il ministro - non esistevano altre strade percorribili per evitare l'inasprimento dei rapporti tra autotrasportatori ed utenza con pericolose ripercussioni, aggravate dalla stagione invernale, nel sistema dei rifornimenti all'industria che per i cittadini».

Anche Angelo Grasso, insegnante di educazione artistica in una scuola media, segue il corso per puro hobby. «Sono originario di una regione, la Puglia, meritatamente famosa per i suoi vini. Mi sembra quindi naturale conoscerli e saperli apprezzare. Di questo corso mi interessa soprattutto la compilazione della scheda di degustazione. Ogni vino è analizzato in tre momen-

ti: prima l'esame visivo, poi quello olfattivo ed infine gustativo». «E' una vera gioia - sottolinea Irene Zaniboni, dirigente d'azienda - notare i miglioramenti evidenti che si compiono nell'esame dei vini. Dopo i disastrosi insuccessi iniziali, ci si rende conto, con sempre maggiore sicurezza, delle varie caratteristiche, differenze o affinità dei vini. Naturalmente non è il titolo di sommelier che mi interessa. Amo bere il vino buono e mi fa piacere saperlo apprezzare».

Alto Sebino-Val Cavallina l'artigianato si confronta

Dalla nostra redazione. Lovere, 20. Alla presenza dell'assessore regionale, dott. Giovanni Ruffini, sono state verificate in un incontro promosso dall'Unione artigiana presso l'albergo Moderno di Lovere - le condizioni e le prospettive dell'artigianato locale. In primo piano la situazione del settore nell'Alto Sebino bergamasco e in Valle Cavallina dove, all'inizio del 1982, ammontavano ad oltre 2500 le imprese artigiane in attività per un totale di addetti stimato attorno alle 10.000 unità. Il cav. Gianni Gennari - membro della Giunta dell'Unione e vicepresidente nazionale (coordinatori) - ha introdotto l'incontro al quale hanno preso parte, come interlocutori privilegiati delle agenzie della Banca Popolare di Sovero, Soltò Colnata, Costa Volpino e Lovere, nonché del «Credito Bergamasco» di Lovere e della «Provinciale» di Sovero. Fra le autorità, da segnalare la presenza e l'intervento del prof. Michele Bettoli, presidente della Comunità montana Alto Sebino - del prof. Giuseppe Giardini che ha portato il saluto dell'Amministrazione comunale loverese e di gran parte dei sindaci dei

10 Comuni dell'Alto Sebino. Per l'Artigianfi ha parlato la presidente, Federica Donatini. Nel corso della riunione sono emersi i problemi centrali della tenuta e dello sviluppo economico, produttivo ed occupazionale del settore, relativi al quadro provinciale: l'artigianato nonostante tutto sopravvive, col fiato sempre più corto e con sempre più preoccupanti prospettive per il futuro ha detto, tra l'altro, il presidente dell'Unione dott. Albani, presente con il direttore dott. Loglio. Nuove questioni si intersecano con quelle già evinciate nel passato e i problemi della localizzazione delle nuove aree, del temporaneo mantenimento dell'attività nei centri storici e, soprattutto, del credito vengono indicate come discriminanti per lo sviluppo artigianale anche in zona.

«Nell'Alto Sebino - ha precisato, nel suo intervento, il prof. Michele Bettoli - il piano socio-economico della Comunità montana prevede un insediamento pari a 280.000 mc. di nuove realtà produttive. Sovero e Rogno usufruiranno dei due terzi dell'area, il resto sarà distribuito» negli altri 10 Comuni. A Sovero l'area artigianale

di gestione delle imprese; occorre fare scelte sempre più oculate in campo produttivo; il credito agevolato non dovrà più essere concesso «ai più furbi» o per compensare differenze di cassa. Tutte le risorse disponibili dovranno essere destinate ad investimenti produttivi. La Regione Lombardia sosterrà gli artigiani continuando nella politica dei finanziamenti, nella difesa della bancabilità, facendo decollare le nuove aree industriali-artigianali. Dovrà essere riformato il collocamento e l'apprendistato e proprio dall'assessore presieduto dal dott. Ruffini è partita una proposta - a carattere nazionale - su questa che è avvertita come esigenza fondamentale per molti operatori.

«Nella nostra zona - ha concluso Giovanni Ruffini - ci siamo cullati sulla presenza della grande industria che, ora, però non sarà più in grado di soddisfare esigenze economiche ed occupazionali. Il mondo artigiano - sacrificato nel passato - e la piccola-media impresa dovranno essere incentivati, unitamente alle potenzialità turistiche e dell'agricoltura». Nell'Alto Sebino, dunque, l'artigianato potrà decollare. D. Vaninetti

di commercio, rappresentante dell'Associazione al corso per esigenze di lavoro: «I miei clienti sono dei veri intenditori. Devo saperne più di loro se voglio soddisfare le loro esigenze in materia di vino. I vini che io propongo (del Trentino, Collio, Russiz, Nova Cella) hanno una affermata tradizione e sono molto richiesti. Conoscendone a fondo le caratteristiche, potrò farli maggiormente apprezzare». Il corso, che si articola in 12 lezioni, propone argomenti di interesse sia alla viticoltura, all'enologia, alla enogastronomia, e, naturalmente, si basa su una serie di degustazioni. Ogni giorno sono due i vini proposti all'attenzione degli iscritti al corso: per ognuno viene compilata una scheda. Non vengono naturalmente trascurate le nozioni specifiche per un sommelier: tecnica di servizio, lista dei vini, attrezzatura e bicchieri adatti ad esaltare l'aroma dei diversi vini, allestimento di una cantina. La conclusione del corso è prevista per il 3 dicembre con lo svolgimento degli esami; una prova scritta su apposito questionario e una prova pratica di degustazione e servizio. Angelica Ghisalberti (Foto BEDOLIS)

I prezzi settimanali prodotti petroliferi

Il sindacato «Assopetroli», dei commercianti di prodotti petroliferi dell'Associazione Esercenti e Commercianti della provincia di Bergamo, in base alla nuova normativa ministeriale, ha determinato settimanalmente i prezzi dei prodotti petroliferi al consumo, comunica che a decorrere dalle ore zero di oggi 22-11-82 e fino a sabato 27-11-82 i prezzi massimi di vendita dei prodotti petroliferi in provincia di Bergamo, appartenente alla fascia D, restano fissati nelle seguenti misure:

Table with 2 columns: Product description and Price (L/lt. con IVA and L/lt. SIVA). Includes categories like GASOLIO AUTOTRAZIONE, PRODOTTI PER RISCALDAMENTO ED USI INDUSTRIALI, PETROLIO PER USO ILLUMINANTE, GASOLIO PER USO AGRICOLO, GASOLIO PER PESCA E PICCOLA MARINA, OLIO COMBUSTIBILE FLUIDO PER FORNI E CALDAIE, and OLIO COMBUSTIBILE DENSO.

Paroli selezionato per il «Cuoco d'oro». Mantovano trapiantato a Montecatone, Giancarlo Paroli del ristorante «La Piazzetta di Alpiatz» ha visto il suo risotto con medaglioni di cervo selezionato per la finalissima del «Cuoco d'oro» che si svolgerà il 2 dicembre prossimo al «Malan» di Inverso Pireo. Una giuria di esperti ha votato unanimemente per il risotto di Paroli, uno chef che ha al suo attivo una lunga e qualificata attività. Quest'anno il «Cuoco d'oro», giunto alla sua ventesima edizione, lancia in forma sperimentale il «piatto d'oro» piatto unico o dietetico, quindi un piatto comprensivo di primo e di secondo. Molti sono i fattori che hanno indotto gli organizzatori a scegliere questa alternativa tenendo presente che in generale l'italiano consuma pasti con calorie superiori al fabbisogno, mancando di una educazione alimentare di «come e cosa» mangiare. A presiedere la giuria composta da esperti e giornalisti sarà Armando Bergamasco il gastronomo che da luglio a settembre ha condotto la rubrica «Buon appetito ma...» in onda in diretta, tutti i venerdì dallo Studio 2 della Rai Tv.