

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 18. Una sistemazione di maggiore respiro e più vistosa... ha osservato il dott. Pozzani. «È vero che ci sono paesi che hanno portato stands principeschi, ma bisogna vedere quanto sono costati e quanti prodotti da realizzare, e se in un numero estremamente ridotto rispetto a noi. È 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 merce 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 filata di box...» lamentava inviperito 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.

«La merce come la pensa? Ci hanno assegnato 1300 mq. di spazio utile e siccome le ditte espositrici sono circa 350 era impensabile

buto alle aziende. Potrebbe essere una strada perterribile, ma gli operatori - almeno la maggioranza - hanno fatto sapere che non intendono sobbarcarsi nuovi aggravi (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. Pozzani - 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 i buoni contratti siano stati sottoscritti 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 aziende 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'inflazione 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 Zaanetti sono molto apprezzate 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 Amicy: 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 il resto si sono fatti avanti importatori nuovi». Per Santo Vezzoli la trasferta parigina è stata positiva, come soddisfatto si è detto il rag. Giuliano Pergreffi di Azzano S. Paolo, presente con le linee Pervini, A. e G. Pergreffi 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 congratulati», ha dichiarato il dott. Recchia.

La Sopexa appunto. È 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-

manico - sta facendo un lavoro egregio, riesce a spianare la strada a molti prodotti francesi e l'intercambio fra i due Paesi (anche escludendo il cognac e lo champagne) sta consolidandosi a vantaggio dei cugini d'oltr'Alpe.

Cosa ha la Sopexa di meglio rispetto all'Ice? Innanzitutto una possibilità di intervento più immediata, una gestione privatistica che bada principalmente ai risultati e che non soggiace ai tanti vincoli burocratici gravanti sull'Ice. E' vero che gli italiani sono estrofili, che per una inspiegabile tradizione sono sensibili a quanto porta il marchio di Francia, i cui prodotti hanno per lo più qualità e prezzo, ma perché non

dovrebbe riuscire anche l'Italia a valorizzare in maniera massiccia i suoi prodotti all'estero, visto che sono validi e apprezzabili almeno quanto quelli francesi? Tanto di cappello alla Sopexa che ci sa fare, ma con un po' di umiltà da parte nostra non sarebbe difficile imparare e mettere in pratica l'esperienza altrui. Se ne avvantaggerebbe la nostra economia, sarebbe una boccata di ossigeno per la nostra agricoltura che rischia lo sfacelo, ma soprattutto sarebbe un giusto sostegno per tanti operatori esportatori, troppo spesso lasciati soli a difendersi sui sempre più difficili mercati esteri.

Renato Possenti

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

I problemi legati all'equo canone dei negozi, alla disciplina del commercio, ai gruppi d'acquisto, ai registratori di cassa, all'abusivismo, agli orari d'apertura, alla scadenza per il condono fiscale sono stati gli argomenti attorno ai quali si è svolta una riunione alla quale hanno preso parte i dirigenti nazionali della Federazione italiana detaglieri alimentari (Fida) ed i commercianti bergamaschi dei settori interessati. La Fida, che è un'organizzazione nazionale di categoria, raggruppa in 94 province italiane i rappresentanti dei droghieri, salumieri, fruttivendoli, commercianti di pollame e di pesce che agiscono nella vendita al dettaglio. Alla riunione di ieri, che si è svolta nella mattinata presso la Borsa Merci e che nel pomeriggio



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 mag. 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 per la 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 situazione a propria attenzione, valuti la convenienza o meno, e poi decida. Certo è che, chiedendo questa possibilità, per sei anni il titolare dell'azienda può usufruire del risparmio, ma il costo si è andato accumulando 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 ormai più volti ad arrivare a risultati concreti. Il fatto è che l'abusivismo commerciale nasconde sovente favoritismi politici sui quali si preferisce chiudere un occhio.

Interrogati su quanto 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 saranno da sperimentare? Le domande sono rimaste per lo più senza risposta perché la nuova legge sul commercio è ancora in gestazione.

Sono stati chiesti chiarimenti su alcuni punti del funzionamento del gruppo d'acquisto, per le cooperative, per l'annuncio blocco delle licenze, che sono stati forniti dai componenti del Consiglio nazionale. «Il condono non è un argomento, è un mezzo di tutela della qualità dei sistemi naturali anche nella lavorazione dell'uva».

Sergio Mazzoleni, commercialista, ha già frequentato il primo e il secondo corso per sommelier organizzati dall'Ais alcuni anni fa. Ricominciare da capo, secondo lui, non è una inutile ripetizione. «I relatori sono molto preparati e la materia è talmente vasta che c'è sempre da imparare. È chiaro che ora aspetto il terzo e ultimo corso, che dovrebbe tenersi in primavera».

Virginia Bugada, agente di commercio, rappresentante del gruppo d'acquisto 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, del Friuli, della Nuova Cella) hanno una affermata tradizione e sono molto richiesti. Conoscendone a fondo le caratteristiche, potrò farli maggiormente apprezzare».

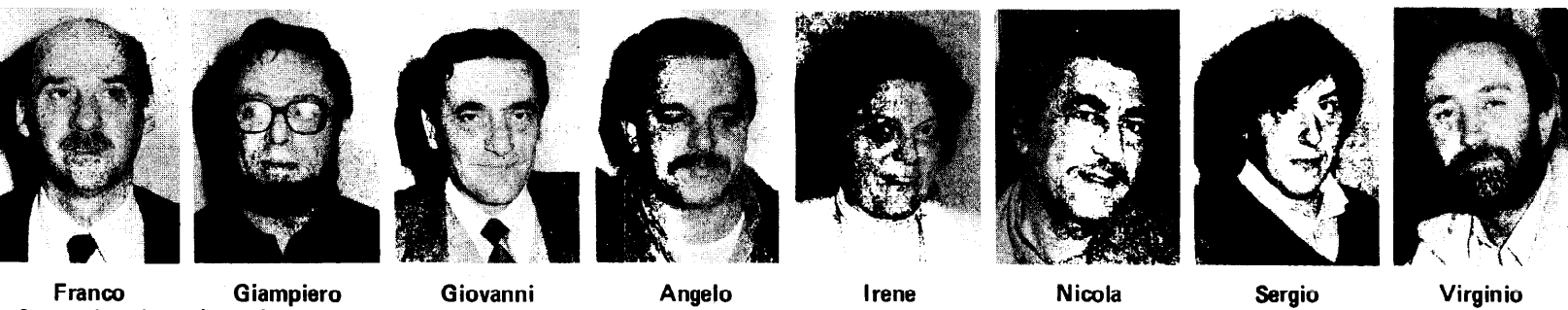
Il corso, che si articola in 16 lezioni, propone argomenti di grande interesse, all'eno-gastronomia, alla enogastronomia, e, naturalmente, si basa su una serie di degustazioni. Ogni giorno sono due i vini proposti all'attenzione degli iscritti al corso: per ognuno viene compilata una scheda. Non vengono 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.

Angela Ghisalberti (Foto BEDOLIS)

IL CORSO DELL' AIS A OSIO SOTTO

Il sommelier nella ristorazione ma anche il cliente s'aggiorna



Partecipanti al corso AIS a Osio Sotto. In alto a sinistra: 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 vero gusto. L'informazione che altrimenti sarebbero perse». Questa la definizione di un esperto che è stata fatta propria dai 160 partecipanti al «1.º 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.

«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 Balzamo - non esistevano altre strade percorribili per evitare l'inasprimento dei rapporti tra autotrasportatori ed utenza con pericolose ripercussioni, aggravate dalla stagione invernale, nel sistema di rifornimenti per l'industria che per i cittadini».

«Un'adeguata campagna promozionale stanno definivamente affermando il Valcalepio Doc. Come sommelier devo dire che il»

«Inno bergamasco esalta nel modo migliore le caratteristiche della nostra azienda». Giampiero Lurani Carnuschi, produttore di Val-

calepio, è allievo del corso serale: «Abituatedo 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».

I cento iscritti al corso serale appartengono alle categorie più disparate: ce n'è in comune solo un grande amore per il vino. Giovanni Botti, ad esempio, dirige un negozio di calzature nel centro cittadino: «Ritengo importante saper mangiare e bere bene. Voglio quindi imparare ad apprezzare le caratteristiche dei vari vini, in modo da ricorere a migliori abbinamenti con i piatti. Anche se non sono un esperto, non ho finora trovato alcuna difficoltà nel seguire le lezioni: i relatori sono molto preparati e usano un linguaggio chiaro anche per i principianti».

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 conoscere e saperli apprezzare. Di questo corso mi interessa soprattutto la compilazione della scheda di degustazione. Ogni vino è analizzato in tre momen-

Trasporto merci

Soddisfazione 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 Balzamo - non esistevano altre strade percorribili per evitare l'inasprimento dei rapporti tra autotrasportatori ed utenza con pericolose ripercussioni, aggravate dalla stagione invernale, nel sistema di rifornimenti per l'industria che per i cittadini».

Il decreto, introducendo elementi di razionalizzazione nel sistema del trasporto merci, tende a garantire ai lavoratori del settore - ha aggiunto Balzamo - il posto di lavoro e agli autotrasportatori un riconoscimento dei maggiori oneri, mirando ad evitare nello stesso tempo un contraccolpo di carattere inflazionistico.

«Il provvedimento ora adottato - ha continuato Balzamo - è basato sul sistema delle tariffe a forcella, esclude i piccoli trasporti e quelli urbani e quindi non avrà significative ripercussioni sui prezzi finali dei beni, per cui il nuovo governo dovrà approntare misure atte a stroncare ogni azione speculativa».

I prezzi settimanali prodotti petroliferi

Il sindacato «Assopetrol», dei commercianti di prodotti petroliferi dell'Associazione Escenti 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:

PRODOTTI PER USO AUTOTRAZIONE
GASOLIO AUTOTRAZIONE (IVA 15% - prezzo al p.v. stradale)

L/lt. con IVA	579,00
L/lt. SIVA	503,48

PRODOTTI PER RISCALDAMENTO ED USI INDUSTRIALI

L/lt. con IVA	568,00
L/lt. SIVA	493,91

PETROLIO PER USO ILLUMINANTE E RISCALDAMENTO (IVA 18% - pagamento alla consegna). Per merce confezionata in canistri cauzionati a rendere da lt. 20 a canistro f.co magazzino dettagliante.

L con IVA	12.680,00
L SIVA	10.746,00

(Il dettagliante può chiedere un compenso adeguato al servizio reso, per le consegne dei canistri a domicilio del cliente).

PETROLIO PER USO AGRICOLO (IVA 8% - pagamento alla consegna). F.co deposito rivenditore.

L/lt. con IVA	450,00
L/lt. SIVA	416,67

GASOLIO PER USO RISCALDAMENTO (IVA 15% - pagamento alla consegna). F.co domicilio cliente.

L/lt. con IVA	568,00
L/lt. SIVA	493,91

Per consegne f.co domicilio cliente nei Comuni ubicati oltre 1.000 mt. di alt. (pagamento alla consegna).

L/lt. con IVA	576,00
L/lt. SIVA	500,87

GASOLIO USO AGRICOLO (IVA 8%). F.co deposito rivenditore.

L/lt. con IVA	461,00
L/lt. SIVA	426,85

GASOLIO PER PESCA E PICCOLA MARINA (IVA 8%). F.co impianto di erogazione.

L/lt. con IVA	427,00
L/lt. SIVA	395,37

OLIO COMBUSTIBILE FLUIDO PER FORNI E CALDAIE (IVA 18% - pagamento alla consegna). F.co domicilio cliente.

L/kg. con IVA	485,00
L/kg. SIVA	411,01

Per consegne F.co domicilio cliente nei Comuni ubicati oltre 1.000 mt. di alt. (pagamento alla consegna).

L/kg. con IVA	493,00
L/kg. SIVA	417,79

OLIO COMBUSTIBILE DENSO (IVA 18% - pagamento alla consegna). F.co domicilio cliente in autotreno completo.

L/kg. con IVA	324,00
L/kg. SIVA	274,57

Il sindacato prezzo - per dilazioni di pagamento a 30 giorni dalla consegna - sarà maggiorato dei relativi interessi ai tassi interbancari vigenti.

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 (coordinatore) - ha introdotto l'incontro al quale hanno preso parte, come interlocutori privilegiati delle agenzie della Banca Popolare di Sovero, Soltò e Lovero, nonché del «Credito Bergamasco» di Lovero 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'artigianato, ha parlato la parterna presidente, Federico 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

è già avviata e si usufruirà presto dei primi finanziamenti previsti dalla legge regionale n. 33. «Però - ha aggiunto Bettoli - esistono in loco alcuni capannoni vuoti che attendono di essere utilizzati. Poi ci sono tutte le questioni dell'apprendistato e della difesa della qualificazione della categoria».

Credito agevolato e finanziamenti i due concetti al centro degli interventi sia del dott. Orlando Cecca - direttore della Banca Popolare di Lovero - che del presidente dell'artigianato, Federico Donatini. I finanziamenti continueranno ad essere erogati, ma i singoli operatori debbono essere meglio informati sulle reali possibilità di accesso ai finanziamenti stessi. Soprattutto nelle zone più decentrate.

Credito, insediamenti produttivi, abusivismo e collocamento - in un quadro di crisi economico-strutturale che, ora va a colpire anche la piccola impresa artigiana - i «nodi» del settore ampiamente svizzerati nell'intervento dell'assessore regionale all'Industria ed Artigianato, dott. Giovanni Ruffini.

Ecco in sintesi i contenuti principali del suo intervento. Anche gli artigiani dovranno aggiornarsi facendo ricorso a nuove tecniche

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 riformulato 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 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 riformulato 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

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 Pinerolo. 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 ventiseiesima 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.