

Il negozio di vicinato, un valore da difendere

Lo studio realizzato per Regione Lombardia sullo stato dei distretti della bergamasca ha evidenziato un humus particolarmente felice della nostra esperienza bergamasca: su 28 distretti certificati, 25 hanno confermato la volontà di proseguire questa esperienza territoriale.

Nel predisporre nei mesi scorsi le relazioni su quanto è stato fatto in questi anni, e soprattutto su cosa si vuol fare nel futuro, sono emersi alcuni spunti che meritano una riflessione.

Incominciamo con il dire che i distretti devono avere un'anima e valori e principi che sono la bussola per intraprendere qualsiasi azione tesa alla salvaguardia dei negozi di vicinato e alla definizione delle sfide per i prossimi anni.

Principi e valori sono alla base di qualsiasi scelta operativa e danno il senso del fare. Sono il collante di un patto tra il pubblico, amministrazioni comunali, privato, operatori commerciali e non per ultimo, i consumatori. Ma quali sono i principi e i valori a cui attenersi per una politica commerciale?

I negozianti sono sempre i primi a sostenere le iniziative del territorio; acquistando sotto casa si aiuta l'economia e l'occupazione locale e si rispetta l'ambiente poiché si limitano gli spostamenti fuori dal comune con diminuzione dell'inquinamento.

I negozi di vicinato garantiscono un presidio per la sicurezza dei nostri paesi perché creano relazioni umane e personali; forniscono servizi importanti specialmente per le persone con mobilità ridotta. Il negoziante sotto casa conosce molto bene il prodotto che vende ed è in grado di fornire consigli utili e personalizzati. Avere a disposizione un negozio vicino a

casa significa comperare solo la quantità necessaria, evitando così inutili sprechi, e risparmiare tempo che si può dedicare a sé e alla propria famiglia.

Sono spunti semplici ma danno la misura di come oggi i negozi tradizionali esercitino anche una funzione sociale e per questo debbano trovare sostegno dalla pubblica amministrazione.

I tavoli dei distretti servono anche a questo: qualsiasi scelta di politica amministrativa ha delle ripercussioni concrete sulla vita dei negozi ed è per questo che valori condivisi possono indicare la via per scelte lungimiranti.

È indubbio che l'attualità ci regala un contesto che vede il commercio di vicinato indebolito, non solo dalla crisi economica, ma anche da scelte di sviluppo urbanistico spesso lontane da una corretta pianificazione. In particolare le scelte insediative dei grandi formati commerciali sono diventate determinanti per decidere l'uso del territorio, generando troppo spesso un uso distorto delle funzioni commerciali a scapito dei centri storici.

Non possiamo aver a cuore i negozi di vicinato se non si adotta una pianificazione urbanistica che sviluppi in modo armonico le funzioni commerciali e non sia uno strumento per "far cassa" attraverso insediamenti della media e grande struttura di vendita.

La tecnologia digitale sta trasformando il tessuto sociale e le abitudini di acquisto dei negozi tradizionali, ridefinendoli come luoghi fisici e non virtuali dove nascono esperienze uniche e coinvolgenti. Conoscere e usare queste tecnologie è decisivo per migliorare le performance e aumentare i profitti delle proprie aziende. Se sostenuti dalle amministrazioni pubbliche, i negozi diventano uno strumento di rigenerazione urbana per combattere la desertificazione commerciale dei centri storici e fornire servizi di prossimità alla popolazione residente.

Negli ultimi mesi questi temi sono stati al centro degli incontri con le amministrazioni comunali e i comitati dei commercianti, in cui ci siamo trovati a studiare le nuove proposte per Regione Lombardia da inserire nei futuri bandi dedicati ai distretti commerciali.

Un lavoro meticoloso, a volte faticoso, che è servito a delineare linee guida per una nuova stagione di impegno nel territorio bergamasco per salvaguardare il negozio 4.0 ovvero il negozio che guarda al futuro.

Imprese storiche, in Ascom sportello aperto per le domande per il riconoscimento

Le imprese del terziario di Bergamo, in attività da più di 25 anni, possono aderire in modo gratuito al circuito "Rete Imprese Storiche di Bergamo" creato da Ascom per valorizzare i negozi della città e della provincia. L'adesione è gratuita e permette di avere il marchio e una pagina dedicata, compilando il modulo di richiesta, sul sito www.reteimpresestoriche.it.

Per maggiori informazioni tel. 035.4120183 –mail: reteimpresestoriche@ascombg.it. Inoltre per le attività che hanno più di 40 anni, Ascom aiuta a ottenere il riconoscimento regionale di "Attività Storica", contattando i numeri 035.4120304/340.

In Ascom incontro di consulenza gratuita per i negozi

Ascom offre la possibilità alle imprese associate di avere una consulenza gratuita di Seac su alcuni strumenti innovativi che aiutano a trasformare lo shopping in un'esperienza più coinvolgente. Con Seac, infatti, anche la cassa del negozio e le vetrine diventano intelligenti offrendo al commerciante una serie di servizi aggiuntivi e al cliente la possibilità di fare acquisti in modo diverso. L'appuntamento è per domani, mercoledì 20 novembre, dalle ore 9 alle 17, non stop.

Per partecipare all'incontro gratuito, è necessaria la prenotazione entro e non oltre le ore 17 di oggi, martedì 19 novembre, scrivendo a: consulenza@ascombg.it.

L'iniziativa nasce dal convegno "Come sviluppare il tuo negozio. Le nuove opportunità per migliorare innovare e raccontare", tenutosi lunedì in Ascom.

Corrispettivi telematici. Ascom spiega le novità a Romano di Lombardia

Si avvia alla conclusione il tour di Ascom per fare chiarezza sull'obbligo di memorizzare e trasmettere in via telematica i corrispettivi giornalieri all'Agenzia delle Entrate, in vigore per tutte le imprese dal 1° gennaio 2020. I prossimi incontri

sono: questa sera, 20 novembre, a Romano di Lombardia ore 20.30 Sala Palazzo Muratori via G. Rubini 19; lunedì 25 novembre a Zogno ore 20.30 Oratorio San Giovanni Bosco via XI Febbraio 7; e lunedì 2 dicembre a Bergamo ore 15 sede Ascom di via Borgo Palazzo 137. Gli incontri sono gratuiti, su prenotazione al sito www.ascombg.it. Per informazioni: 035.4120304.

Corrispettivi telematici, il 18 novembre le novità spiegate a Treviglio

Corrispettivi telematici, il 18 novembre Ascom sarà a Treviglio per spiegare il nuovo obbligo in vigore dal 1 gennaio 2020. L'incontro è gratuito per partecipare e per informazioni: www.ascombg.it

Corrispettivi telematici, il 13 novembre Ascom a Trescore Balneario

Prosegue il tour di Ascom Confcommercio Bergamo per fare chiarezza sull'obbligo di memorizzazione e trasmissione telematica dei corrispettivi giornalieri all'Agenzia delle Entrate.

La “rivoluzione” degli scontrini entrerà in vigore il 1° gennaio 2020 e riguarderà tutte le imprese.

Il prossimo incontro è in programma **domani 13 novembre alle 20.30 a Trescore Balneario** nella sala dell'Oratorio San Giovanni Bosco, in Via Locatelli 108.

Nel corso della serata si farà il punto sulla nuova normativa in ogni suo dettaglio, a cominciare dalle opportunità legata allo sconto fiscale del credito d'imposta pari al 50% sulla spesa sostenuta per ogni dispositivo telematico, fino a un massimo di 250 euro in caso di acquisto di un nuovo registratore, o fino ad un massimo di 50 euro in caso di adattamento dell'attrezzatura in dotazione.

Durante l'incontro sarà presentata anche la convenzione stipulata da Ascom Confcommercio Bergamo che consente agli associati di usufruire di uno sconto sul prezzo di vendita del registratore telematico compreso tra l'8% e il 15%, a seconda della tipologia e tecnologia dell'apparecchio scelto.

La partecipazione è gratuita previo accreditamento sul sito www.ascombg.it

Per maggiori informazioni: 035.4120304

Gli altri appuntamenti:

LA "RIVOLUZIONE" DEGLI SCONTRINI

TOUR SUL TERRITORIO PER PREPARARSI

BERGAMO - ore 15.00
Sede Ascom Confcommercio
via Borgo Palazzo, 137

MERCOLEDÌ
30
OTTOBRE

LUNEDÌ
18
NOVEMBRE

TREVIGLIO - ore 15.00
Auditorium Centro Civico
Largo Marinai d'Italia

OSIO SOTTO - ore 20.30
Delegazione Ascom
Piazzetta don Gandossi, 1

GIOVEDÌ
31
OTTOBRE

MERCOLEDÌ
20
NOVEMBRE

ROMANO DI LOMBARDIA
ore 20.30
Sala Palazzo Muratori
via G. Rubini, 19

SARNICO - ore 15.00
Auditorium Comunale
via Roma, 54

LUNEDÌ
04
NOVEMBRE

LUNEDÌ
25
NOVEMBRE

ZOGNO - ore 20.30
Oratorio san Giovanni Bosco
via XI febbraio, 7

ALBINO - ore 15.00
Auditorium M. e B. Cuminetti
via Aldo Moro 2/4

LUNEDÌ
11
NOVEMBRE

LUNEDÌ
02
DICEMBRE

BERGAMO - ore 15.00
Sede Ascom Confcommercio
via Borgo Palazzo, 137

TRESCORE BALNEARIO
ore 20.30
Oratorio San Giovanni Bosco
via A. Locatelli, 108

MERCOLEDÌ
13
NOVEMBRE

Per info e accreditamento
La partecipazione è gratuita previo
accreditamento www.ascombg.it
tel. 035.4120304



Dal 1° gennaio 2020 l'obbligo dell'invio telematico dei corrispettivi è esteso a tutte le imprese. Ascom Confcommercio Bergamo propone una serie di incontri sul territorio per dare agli imprenditori una panoramica completa sul nuovo adempimento.

Calano le imprese giovanili, cresce la richiesta di formazione

Sono 576mila su circa 6 milioni e 100mila, 122mila in meno rispetto al 2011 (-17,6%); di quelle nate nel 2011, dopo tre anni ne è sopravvissuto il 77% e a 5 anni il 68%; ma se superano la fase di start up dei cinque anni, hanno più possibilità di sopravvivenza rispetto alle altre: sono le imprese giovanili italiane di cui una bella fetta, più della metà, opera nel settore dei servizi di area Confcommercio. Sono i principali risultati dell'indagine "Giovani

imprenditori: competenze e formazione” realizzata da Confcommercio–Unioncamere sui fabbisogni formativi e i tratti distintivi dei giovani imprenditori del terziario, presentata a Firenze nell’ambito del dodicesimo Forum nazionale dei Giovani Imprenditori di Confcommercio.

Dallo studio emerge anche che, contemporaneamente alle imprese, si è ridotto il numero di giovani tra 18 e 34 anni nel nostro Paese (-6,1% rispetto al 2011), un calo che comunque non spiega la diminuzione della propensione all’imprenditorialità giovanile: il rapporto tra imprese giovanili e giovani è passato infatti da 57,2 per mille nel 2011 a 50,3 per mille nel 2018. L’età media dei giovani imprenditori è di 28,7 anni, e fra questi le donne rappresentano il 33% (nelle attività di alloggio si arriva al 45%), il 15% è rappresentato da stranieri. Tra i giovani imprenditori meridionali che operano al di fuori del Sud, quasi la metà è attiva in Lombardia o Lazio (26% in Lombardia, 22% nel Lazio). Quattro su dieci fanno impresa per voglia di valorizzare il proprio know-how e per inseguire il successo personale ed economico.

Riduzione della pressione fiscale e alleggerimento della burocrazia sono le richieste degli imprenditori, comuni sia agli under 42 che agli over, mentre i più giovani in particolare chiedono anche incentivi agli investimenti e servizi per sviluppare le capacità manageriali.

La potenzialità imprenditoriale rischia tuttavia di essere soffocata dalla carenza di know-how: se è alta nel nostro Paese la quota di popolazione che intende avviare un’impresa entro tre anni (seconda solo alla Francia tra i grandi Paesi europei), l’Italia scende all’ultimo posto, dopo Spagna, Regno Unito, Germania e Francia per possesso di conoscenze e competenze.

“I giovani hanno una grande voglia di contribuire all’imprenditorialità, alla crescita e all’innovazione

collettiva, e nel mondo rappresentato da Confcommercio questo è ancora più eclatante: turismo, servizi, commercio sono settori ricchi di opportunità” ha detto Andrea Colzani, presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio . “La potenzialità dell’imprenditore rischia però di essere soffocata da un sistema Paese che non va alla giusta velocità ma anche dalla carenza di know-how individuale. La percentuale di chi pensa di avere competenze e conoscenze per avviare un’impresa – ha concluso Colzani – è più bassa degli altri grandi Paesi europei (30%) e i giovani imprenditori più formati sono anche quelli che hanno più fiducia nel futuro. Non a caso il nostro Gruppo Giovani ha tre parole d’ordine: education, education ed education”.

Secondo il ministro dei Beni Culturali e del Turismo, Dario Franceschini: “Le botteghe storiche tipiche o in generale le attività commerciali nei comuni sotto i mille abitanti debbano essere sostenute dallo Stato, modello tax credit librerie, attraverso una serie di incentivi e sgravi fiscali che consenta di tenere aperto”. “In quel modo – ha sottolineato Franceschini – non aiuti soltanto il commerciante, aiuti la comunità in cui quel commerciante lavora, perché lasci un luogo di aggregazione e di incontro”.

Franceschini ha poi parlato del mondo dei giovani imprenditori: “Bisogna aiutare i giovani che hanno il coraggio di aprire un’attività commerciale, soprattutto se la aprono in zone magari più difficili. C’è una politica generale a favore delle startup: io credo a maggior ragione che le startup nel settore del piccolo commercio siano una cosa che ha un tale valore sociale e culturale che vanno sostenute convintamente con risorse, mezzi e regole da parte dello Stato”.

Al Forum di Firenze è intervenuta anche una delegazione di Ascom Confcommercio Bergamo.”Non importa arrivare pronti ma preparati. È questo il messaggio forte che esce dal Forum – dice il direttore Oscar Fusini – . Serve competenza e una maggiore conoscenza delle nuove tecnologie a scopo

professionale. Alzare il livello medio e puntare a nuove skill. L'apprendistato è valido ma non basta perché costa ancora troppo per l'impresa. Per farsi trovare preparati ancora prima che pronti”.





Per cambiare le competenze dobbiamo cambiare la scuola

Non importa arrivare pronti ma preparati.

È questo il messaggio forte che esce dal XII° forum dei Giovani imprenditori Confcommercio, tenuto nella splendida cornice del Salone dei Cinquecento di Palazzo Vecchio a Firenze.

Il titolo del resto già richiama il tema: pensiero in azione con sottotitolo formazione, competenza, crescita. A condurlo in postazione podcast Raffaele Tovazzi, primo "filosofo esecutivo", che ha incalzato presidenti, politici e professori prima che diverse esperienze confermassero la necessità di cambiare

L'Italia, secondo una ricerca di Unioncamere sta perdendo imprese giovanili. Ben oltre il calo demografico dei giovani che ha caratterizzato gli ultimi otto anni.

Sta scemando la propensione al mettersi in proprio. Eppure la stessa ricerca evidenzia che in linea teorica per i giovani l'attività in proprio rappresenta per la stragrande maggioranza un ideale di grande soddisfazione.

Cosa sta avvenendo? I giovani vogliono fare altro oppure la paura di non farcela sta prevalendo. È vero che secondo la stessa ricerca le imprese giovanili riescono ad esprimere maggiore longevità solo dopo un periodo di otto anni. Troppi nel mondo di oggi e i giovani lo sanno. Pensare di andare a regime dopo un così lungo tempo è un'impresa titanica in un mondo che in tre o cinque anni cambia totalmente.

Questo seleziona i potenziali imprenditori lasciando campo solo a coloro che non hanno una reale alternativa, riducendo il potenziale d'impresa.

Il problema non è solo un fatto quantitativo, ma di sopravvivenza e sviluppo delle imprese, soprattutto delle più piccole. Perché se non si trova la chiave per competere difficilmente si invertirà la tendenza al disimpegno e abbandono, anche nel ricambio generazionale.

Serve competenza. Alzare il livello medio e puntare a nuove skill.

La scuola non risponde appieno a questa esigenza. È vecchia di impostazione, pesante e costosa.

Il messaggio non vuole essere uno schiaffo alla cultura, anzi. Senza cultura non si può nemmeno competere, impensabile anche progredire. Il colpo è alla teoria. La cultura deve farsi umile e porsi al servizio del saper fare. Un sano pragmatismo può aiutare tutti all'affermarsi nel lavoro. Nel mettersi in proprio innanzitutto come nel lavorare "sotto padrone".

Deve cambiare il sistema dell'educazione. Veniamo da un'era in cui si studiava a scuola, si lavorava e si andava in pensione. Preistoria. Si impara tutta la vita, se si vuole sopravvivere.

La formazione deve rispondere più e meglio alle mutate esigenze. Deve spingere in avanti e non rincorrere. Nessuna presunzione di conoscenza. Le nozioni diventano vecchie in un battibaleno. Serve metodo.

La macchina scuola non può essere funzionale solo a sé stessa ma deve esserlo rispetto al sistema. Altrimenti va smontata fin dalle fondamenta. Non è possibile che i giovani scontino al primo impiego l'assenza di competenze per lavorare. Quindi la non preparazione. I costi di apprendimento li deve sostenere l'imprenditore e in una fase come quella attuale questo è troppo costoso.

Se l'alternanza non funzionava non è con la riduzione delle ore che abbiamo migliorato la situazione. Se lo stage è un sistema rigido e non adatto alle piccole e medie imprese, allora va cambiato. Serve reale flessibilità in ingresso nel lavoro trovando le soluzioni che aiutino a crescere le professionalità. L'apprendistato è valido ma non basta perché costa ancora troppo per l'impresa.

Concentriamoci sulla formazione lavorando sull'autoimprenditorialità, insegnando le competenze e l'utilizzo delle nuove tecnologie a scopo professionale. Creando le premesse per una nuova generazione di aspiranti imprenditori in grado di competere.

Per farsi trovare preparati ancora prima che pronti.

Ascom, premiate oltre 80 attività con più di 25 anni di storia

Ascom ha premiato 86 imprese storiche bergamasche con un attestato e una vetrofania. Le imprese fanno parte del circuito 'Rete imprese storiche di Bergamo'. Per aderire basta avere 25 anni di attività e fare domanda sul sito www.reteimpresestoriche.it

Contro ogni forma di violenza sul lavoro a Bergamo una vetrofania come fattore distintivo per le imprese

Contro ogni forma di violenza sul lavoro a Bergamo una vetrofania come fattore distintivo per le imprese. L'iniziativa fa parte di un accordo firmato da Ascom Confcommercio Bergamo, Fipe e Federalberghi, insieme a Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil. Il 25 e 26 novembre sarà distribuita in città e negli uffici Ascom in provincia