

Legge di Bilancio. Commercianti soddisfatti a metà

Soddisfatti a metà i commercianti bergamaschi per la nuova legge di Bilancio, approvata lo scorso 30 dicembre ad un soffio dall'esercizio provvisorio.

“La nuova legge è ampia ed articolata e serviranno settimane e diversi adempimenti e circolari per interpretarla – commenta Giorgio Beltrami, vicepresidente di Ascom Confcommercio Bergamo-. La stampa si sta focalizzando su quota 100 e reddito di cittadinanza, ma ci sono molte altre norme che incidono profondamente sui nostri settori. Alcuni di questi provvedimenti sono stati ottenuti grazie all'intervento delle nostre organizzazioni, quindi il Governo ha ascoltato diverse nostre istanze. Altri sono fortemente penalizzanti, mentre mancano alcuni interventi ritenuti strategici dalla nostra Associazione”.

Ma andiamo per ordine. Ci sono alcuni emendamenti della nuova legge che riguardano molto da vicino il terziario, come la reintroduzione strutturale degli indennizzi per le attività commerciali in crisi, il credito d'imposta per le edicole, l'esclusione degli ambulanti dalla direttiva Bolkestein, la conferma del Bonus mobili. A questi si aggiungono due provvedimenti che incidono sul settore immobiliare: l'opzione data ai comuni di aumentare la fiscalità locale e l'introduzione della cedolare secca sulle locazioni di immobili commerciali.

“Per esempio questi due temi, che sono punti fondanti della leva immobiliare, non sappiamo se e come incideranno sulla riduzione dei canoni immobiliari, fondamentale per la sostenibilità del commercio nei centri urbani – spiega Beltrami-. Almeno per quanto riguarda il peso fiscale sarebbe

stato necessario andare nella direzione della riduzione del prelievo per favorire canoni più calmierati”.



Giorgio Beltrami

La nuova legge, secondo Ascom, presenta due pericoli: la reintroduzione delle clausole di salvaguardia dell'Iva che rappresenta una spada di Damocle per gli imprenditori in quanto continuerà a pesare sulla scelta degli investimenti futuri e il possibile aumento della pressione fiscale nei prossimi tre anni, a partire dalle imposte locali: Imu, Tasi, Irap e addizionali.

I vertici di Ascom sono anche perplessi sia sul reddito di cittadinanza che su quota 100. “Sicuramente i nostri imprenditori avrebbero preferito un provvedimento che potesse aiutare le imprese a creare lavoro e a dare una possibilità di futuro stabile alle persone. Mentre quota 100 così come è stata rivista sembra scontentare le attese di molti lavoratori”.

Mentre erano altre le attese del settore: “Gli interventi sulle edicole, sugli ambulanti e sulle attività commerciali in crisi, seppur positive, sono misure tampone ma non strutturali per la ripresa del commercio” spiega il vicepresidente di Ascom. Il Governo, per rilanciare il terziario, deve rivedere in profondità il Decreto Bersani, entrato in vigore ormai da vent'anni sia attraverso una ridefinizione del commercio elettronico sia con misure nuove di programmazione per le medie superfici di vendita e i poli logistici”.

Secondo l'associazione di via Borgo Palazzo, le medie superfici di vendita devono essere sopposte, come avviene per le grandi superfici, alle conferenze di servizi e allo stanziamento di contributi a favore delle imprese più piccole che soffrono, "altrimenti assisteremo al propagarsi di insediamenti commerciali di medie e grandi dimensioni in aree extraurbane e allo spegnimento dei centri urbani" dice Beltrami.

Così come, secondo Ascom Confcommercio Bergamo, i centri logistici devono essere sottoposti agli stessi provvedimenti che interessano i centri commerciali, "in caso contrario – continua il vicepresidente – sulle arterie dei comuni nei quali essi gravitano si creerà un movimento di furgoncini che graverà moltissimo sulla circolazione e sulle nostre strade che già soffrono".

Infine nella programmazione regionale delle grandi superfici dovrebbero rientrare anche le attività di somministrazione "per arginare i continui ampliamenti di centri commerciali con nuove aperture di bar e ristoranti a discapito dei centri urbani. Altro capitolo è la fiscalità del commercio elettronico – conclude Beltrami -. E' stata introdotta l'imposta sui servizi digitali, ma dovremo capire se le misure sono sufficienti a riequilibrare il rapporto di forza con il commercio tradizionale più in difficoltà".

Alcuni dei principali provvedimenti contenuti nella Legge di Bilancio (box o nella foto)

- reintroduzione della rottamazione delle attività commerciali in crisi
- conferma del Bonus Mobili
- credito d'imposta per le edicole
- esclusione degli ambulanti dalla direttiva Bolkestein

- aumento della fiscalità locale
 - introduzione della cedolare secca sulle locazioni di immobili commerciali.
 - credito d'imposta per adeguamento tecnologico per invio corrispettivi
-

Diamante naturale e sintetico: Sfide e opportunità

“Diamonds are forever”, cantava Shirley Bassey con la sua voce potente e ancora prima di lei, l'icona senza tempo, Marilyn Monroe, incantava tutti con “Diamonds are a girl's best friend”.

In effetti i diamanti continuano ad essere i migliori amici delle donne, ma anche i migliori alleati degli uomini che li scelgono per le occasioni molto speciali, di emozioni profonde.

La loro difficoltà estrattiva dai giacimenti, però, porta ad una diminuzione dei loro volumi a livello globale che tende a valorizzarli, mentre contemporaneamente avviene una inevitabile importante crescita del mercato dei diamanti artificiali utilizzati su larga scala da sempre per lavorazioni industriali.

Ma cosa sono esattamente i diamanti sintetici, quale la loro composizione, come si distinguono e quale il loro valore? A queste domande hanno risposto gli esperti durante il convegno

“I diamanti sintetici opportunità ed insidie” che si è tenuto in Ascom Confcommercio Bergamo in collaborazione con l’Associazione Orafa Lombarda.

Alessandro Riva, Presidente del Gruppo Gioiellieri Orefici e Antiquari di Ascom Bergamo Confcommercio, Loredana Prosperi, Responsabile del Laboratorio di Analisi IGI, Daniele Oldani, Presidente Dettaglianti AOL e Maurizio Piva, Presidente Comm. Pietre AOL hanno presentato tutti gli strumenti necessari per far capire la “natura” del diamante sintetico, le metodologie di produzione, i canali di commercializzazione, la vendita al consumatore finale e molto altro.

Grazie alla New Diamond Technology (NDT) è stata sviluppata una tecnologia, chiamata HPHT, che consente addirittura la crescita di più diamanti sintetici all’interno della stessa cella con conseguente tirature molto più grandi: si possono contemporaneamente produrre ben fino a 16 cristalli grezzi!

Otticamente il diamante sintetico è uguale a quello naturale, ha la stessa composizione chimica e fisica ed è distinguibile solo con un accurato esame gemmologico, ma il suo prezzo e ovviamente il suo valore è notevolmente inferiore rispetto a quello estratto naturale.

“Il diamante sintetico è una realtà commerciale, e può diventare un’opportunità ma ci sono anche delle insidie perché gli operatori devono essere in grado di riconoscere questo materiale, che dal punto di vista ottico è uguale al diamante naturale ma ha un costo decisamente inferiore proprio perché come prodotto industriale se ne può produrre quanto se ne vuole, mentre il diamante naturale in quanto prodotto della natura e ci vogliono ere geologiche di migliaia di anni per formarsi, è un vero unico dono della natura”, come spiegato dalla gemmologa Loredana Prosperi supportata dal presidente Riva anche lui gemmologo.

Nonostante il diamante sintetico non sia una novità (il primo

risale al 1954), negli ultimi anni è stato registrato un aumento della sua produzione e di richiesta soprattutto come possibile proposta per i cosiddetti "Millennials", la nuova generazione che appunto si "apre" a uno stile di vita diverso rispetto alle generazioni precedenti. Maggiore attenzione al "green", rispetto verso l'ambiente da parte dell'industria, nuove tecnologie, riduzione dei consumi: tutti fattori che si rivelano determinanti anche riguardo alla scelta di preziosi e semipreziosi.

La nuova generazione, potrebbe inizialmente preferire il diamante sintetico rispetto a quello naturale perché associa di primo acchito la sua estrazione ai famosi "blood diamonds", resi tristemente celebri dall'omonimo film sulle guerre africane, con protagonista Leonardo Di Caprio.

Come spiega Prospero, però, "il problema dei diamanti insanguinati è stato risolto più di 15 anni fa con la nascita della certificazione Kimberley Process ([n.d.r.] che definisce un processo di verifica e controllo sulla provenienza) a cui partecipano tutti i produttori di diamante naturale per garantirne l'origine. Quindi, da quel punto di vista è già etico il prodotto".

Inoltre, l'escavazione di minerali di partenza per la produzione del diamante sintetico deve avvenire comunque perché la grafite da cui inizia il processo industriale viene estratto con modalità e rischi identici rispetto a quelli del diamante tradizionale, ma questo viene spesso dimenticato.

Il trend del diamante artificiale è stato abbracciato ora anche da colossi, come De Beers, e importanti aziende di gioielli, segnando una rivoluzione all'interno del mondo della gioielleria semipreziosa dove è entrato in modo crescente negli ultimi anni abbinato perlopiù ad argento altri metalli ed oro di bassa caratura in alcuni casi.

"Adesso può essere certamente una realtà economica e

commerciale”, nota Prosperi ma aggiunge che la scelta di venderli o no è assolutamente molto personale. “Se una persona, va in una mostra per ammirare la Gioconda vuole vedere l’opera originale e non una fotografia o una copia. Un prodotto originale è un’altra cosa”, sottolinea.

Opinione questa che appunto condivide e sottolinea fermamente anche il presidente del Gruppo Gioiellieri, Alessandro Riva, che parla di una sfida importante dove la professionalità diventa per fortuna sempre più importante necessaria “perché ci sono due prodotti completamente diversi: uno ha una storia e l’altro è un prodotto creato per esigenza di puro marketing, ed il cui valore diminuirà nel tempo progressivamente e mai certamente potrà rivalutarsi come invece accade per il diamante naturale. Dal punto di vista del mercato è certamente un nuovo modo di mettersi in gioco”.

Però, sottolinea nuovamente Riva “è lo stesso discorso di un prodotto originale d’epoca e di un prodotto che viene riprodotto e copia l’oggetto antico originale. Un valore ha l’oggetto antico un altro l’oggetto riprodotto che solo lo imita”.

Nasconde, però, dei rischi questo ingresso nella gioielleria? Secondo Prosperi il rischio è sempre e solo quello delle imitazioni, come succede nel mercato della pelletteria firmata o di pregio e con le borse di imitazione.

Tuttavia, come spiega l’esperta, “chi vuole l’originale non andrà a comprare la copia”. In ogni caso, è fondamentale il controllo in tutti i mercati anche se “il diamante naturale per l’importanza che ha è molto più controllato di quanto non si creda”.

Importanza che si percepisce subito quando una persona vuole regalare un oggetto di valore sentimentale ed economico che segni un momento speciale, poi rimanga in famiglia ed infine possa essere anche un buon investimento, e che mai per stessa

ammissione di De Beers potrà essere sostituita dal sintetico.

“Il gioiello infatti si dona in un momento particolare della propria vita, un sintetico che non ha valore non viene regalato per la nascita di un figlio. Viene regalato qualcosa che ha valore e rappresenta un’emozione”, aggiunge Prosperi e sottolinea che il gioiello si distingue anche per la sua unicità che può essere caratterizzata anche dai difetti, che proprio perché prodotto della natura accresciutosi in ere geologiche però lo rendono unico speciale ed irripetibile.

D'altronde, come nota Riva “un gioiello è un oggetto che un orafo vive, e valorizza ciò che il tagliatore prima ha reso particolare con tagli diversi partendo dal grezzo, e ci mette del suo con la sua straordinaria umana abilità manuale rendendo il gioiello particolare ed eccezionale. Il sapore e il sentore dell’oggetto originale è unico quando il gioiello è irripetibile”.

Saldi invernali: andamento discreto

Moderato ottimismo per i saldi invernali. E' questo quanto si percepisce tra i commercianti bergamaschi dopo l'avvio delle vendite di fine stagione, che come succede negli ultimi anni solo nei primi giorni e nei primi weekend segnano i numeri più significativi.

“I primi giorni sono andati discretamente bene sia a livello bergamasco ma anche in generale in Lombardia dove lo scontrino medio è stato di circa 90-95 euro”, commenta Diego Pedrali, presidente del Gruppo abbigliamento, calzature e articoli sportivi di Ascom Confcommercio Bergamo e componente della

giunta nazionale Federazione Moda Italia.

L'andamento di quest'avvio dei saldi, con una percentuale di sconto nella provincia di Bergamo attorno al 30%, ha avuto quindi riscontri positivi, nonostante il Black Friday abbia "creato svantaggi nei confronti dei saldi portando la gente ad acquistare prima".

Per questo motivo, il presidente del Gruppo abbigliamento nota che si deve riflettere "se conviene posticipare la data dei saldi per dare opportunità ai negozianti di vendere con maggiore margine di stagionalità. Infatti, Federmoda in collaborazione con Format Research ha effettuato negli anni precedenti un sondaggio per chiedere se sia giusto posticipare a fine gennaio o ai primi di febbraio i saldi, oppure lasciare la massima libertà al commerciante di poter fare delle svendite per tutto l'anno. La maggioranza degli operatori commerciali ha espresso che occorre posticipare le vendite a prezzi ribassati".

Da combattere anche il problema delle svendite a forma celata che come evidenzia Pedrali "purtroppo avvengono dappertutto e la multa per chi non rispetta le regole non è molto elevata, mentre vanno introdotte regole e tasse anche sulle vendite via web".

Nonostante le offerte "nascoste" del periodo pre-saldi, il 61% dei consumatori aspetta il periodo ufficiale delle promozioni di fine stagione per poter risparmiare e si orienta di più nella qualità che al prezzo.

Quest'anno gli articoli più venduti, soprattutto nelle province del Nord d'Italia, non sono stati quelli tipicamente invernali date le condizioni climatiche straordinarie di quest'inverno: "Mentre è successo il contrario al Sud dove hanno chiesto anfibi, stivali, piumini".

Come, però, un commerciante può attirare la clientela? Secondo Pedrali "l'unico sistema con cui conquistare il cliente è la

professionalità, come accade nei negozi del vicinato dove c'è il dialogo con il cliente, per far sì che questo abbia risolto ogni suo dubbio e quesito che si pone scegliendo un capo", che come nota se è difettoso, grazie al decreto legge n.24 del 2002, può essere sostituito o riparato entro due anni dal suo acquisto.

Edicole, con la manovra arrivano 2mila euro di bonus

Edicole, con la Legge di Bilancio arrivano 2mila euro di bonus. L'agevolazione fiscale è prevista per le edicole che fanno solo rivendita di giornali e per quelle 'miste' che rappresentano l'unico punto vendita al dettaglio di giornali, riviste e periodici del proprio comune.

Una campagna valorizza le arance italiane

Ortofrutta Italia lancia fino al 22 marzo una campagna nazionale per favorire i consumi di arance made in Italy. Per scaricare la locandina e avere maggiori informazioni: www.ascombg.it - tel. 035 4120135 - mail alessandro.rota@ascombg.it

Alla fiera di Bergamo protagonista l'antiquariato con IFA-BAF

Alla Fiera di Bergamo prendono il via IFa Italian Fine Art (dal 12 al 20 gennaio) e BAF Bergamo Arte Fiera (dal 12 al 14 gennaio), i due prestigiosi appuntamenti firmati Promoberg dedicati nell'ordine all'eccellenza dell'alto antiquariato e dell'arte antica, e dell'arte moderna e contemporanea.

Una mattina in cantina con il sommelier

Sabato 19 gennaio Ascom Formazione con la sua Accademia del Gusto organizza un'esperienza in cantina al Podere Cavaga di Foresto Sparso. Il sommelier Luca Castelletti accompagna a vedere i luoghi in cui il vino viene prodotto, camminando tra i vitigni e ascoltando la storia della genesi del vino attraverso il metodo classico. E alla fine degustazione di quattro vini abbinati a salumi e formaggi locali. Info e iscrizioni: Accademia del Gusto tel. 035.41.85.707/715 – info@ascomformazione.it

Gioiellerie. Convegno sulle nuove opportunità dei diamanti artificiali

Un focus sul commercio dei diamanti, tra crisi e nuove opportunità. Lunedì 14 gennaio Ascom Confcommercio Bergamo in collaborazione con l'Associazione Orafa Lombarda organizza il convegno "I diamanti sintetici opportunità e insidie". L'appuntamento è alle 9.45 per le registrazioni alla Sala Conferenze Ascom in via Borgo Palazzo 137 a Bergamo ed è a partecipazione gratuita. Il mercato dei brillanti registra, a livello globale, una diminuzione dei volumi di diamanti estratti dai giacimenti e un aumento del mercato dei diamanti artificiali. La sensibilità verso i temi etici e ambientali ha portato a studiare e creare in laboratorio l'alternativo diamante sintetico, con la stessa composizione chimica e fisica e distinguibile solo con un accurato esame gemmologico. Per questo diventa strategico informarsi e qualificarsi per usufruire di questa alternativa. Al convegno interverranno Oscar Fusini direttore Ascom Bergamo Confcommercio, Alessandro Riva presidente Gruppo gioiellieri orefici e antiquari Ascom, Loredana Prospero responsabile del laboratorio di analisi IGI, Daniele Oldani presidente dettaglianti AOL, Maurizio Piva presidente commercio pietre AOL. Si parlerà di metodologie di produzione e di come riconoscere i diamanti artificiali, di canali di commercializzazione, vendita al consumatore finale e delle novità in tema di oro usato.

Per informazioni e iscrizioni: Ascom Bergamo Confcommercio – tel. 035.4120320 – direzione@ascombg.it

[convegno diamanti 14gen19](#)

Fatture: Dal 1 gennaio si entra nell'era digitale

Tra pochi giorni, dal 1 gennaio, entra in vigore l'obbligo di fatturazione elettronica tra privati titolari di partita Iva. Nonostante le critiche e le richieste di rinvio, la nuova era della fatturazione porterà vantaggi per le aziende.

Come commenta il direttore Ascom Confcommercio Bergamo, Oscar Fusini, dopo l'impatto iniziale, sul quale si dovrà recuperare il ritardo tecnologico e digitale di molti settori ci sarà un vantaggio diretto per le aziende perché l'emissione e la trasmissione della fattura elettronica ridurranno una serie di fasi legate alla gestione dei dati contabili.

Ascom Bergamo ha organizzato numerosi incontri spiegando gli strumenti necessari per capire come si produce la fatturazione elettronica ed è a disposizione di ogni impresa per accompagnare gli imprenditori nel passaggio dall'analogico al digitale.

Cosa fare

Entro il 1 gennaio 2019 tutti gli imprenditori devono scegliere un programma di fatturazione in formato xml o aggiornare il programma già in possesso, dotarsi di una firma elettronica, pensare alla modalità di ricezione delle fatture (pec o codice destinatario), integrare l'anagrafico dei proprio clienti con l'indirizzo telematico preventivamente richiesto, dotarsi dei codici personali per l'accesso alla propria area riservata, aggiornare la propria area riservata indicando il proprio indirizzo telematico, creare il proprio QR-code, dotarsi di un programma di trasformazione dei file xml in pdf (per la lettura facilitata), sottoscrivere un contratto con un operatore certificato per affidare la

conservazione sostitutiva dei documenti.

Saldi di fine stagione

In Lombardia prendono il via il 5 gennaio i saldi di fine stagione e si concluderanno il 5 marzo. Per il corretto acquisto degli articoli in saldo, Ascom Confcommercio Bergamo ricorda alcuni principi di base: la possibilità di cambiare il capo è generalmente lasciata alla discrezionalità del negoziante, a meno che il prodotto non sia danneggiato; non c'è l'obbligo della prova dei capi; le carte di credito devono essere accettate da parte del negoziante; i capi proposti in saldo devono avere carattere stagionale o di moda ed essere suscettibili di notevole deprezzamento se non venduti entro un certo periodo di tempo; il negoziante ha l'obbligo di indicare il prezzo normale di vendita, lo sconto e il prezzo finale.