

“Nuova Sabatini”. Dal 7 febbraio riapre il bando per richiedere gli incentivi alle imprese

“Nuova Sabatini”. Il 7 febbraio riapre il bando con gli incentivi alle imprese che investono in beni strumentali. Per avere assistenza nelle domande contattare Matteo Milesi – Sportello del Credito al numero 035.41.20.210 – mail. matteo.milesi@fogalco.it

Il Distretto del commercio di Treviglio allarga il perimetro d'azione a tutta la città

La Giunta di Regione Lombardia ha approvato la richiesta avanzata dall'Amministrazione Comunale di Treviglio di estendere il perimetro del Distretto Urbano del Commercio (DUC) all'intero territorio cittadino, comprese le frazioni. Sarà così possibile superare la limitazione territoriale finora vigente, che consentiva di operare solo all'interno della prima circonvallazione, per attuare con l'intero sistema del commercio trevigliese nuove iniziative di promozione e valorizzazione delle attività commerciali ed attrattive della Città.

«L'allargamento del perimetro porta benefici a tutti commercianti trevigliesi anche in vista dei prossimi bandi che regione Lombardia sta per emanare inerenti i distretti del commercio – commenta il presidente del DUC, Roberto Ghidotti - . Inoltre l'unitarietà di tutto il territorio ci permette di favorire progetti integrati e condivisi tali da permettere un salto di qualità nelle politiche commerciali con l'obiettivo di creare le condizioni di uno sviluppo economico e di tutela dei negozi di vicinato».

Anche Gabriele Anghinoni, presidente dell'Associazione Commercianti, Professionisti ed Artigiani Trevigliesi, approva la decisione della Regione ed aggiunge: «Associazione e DUC possono ora avere gli strumenti per proporsi concretamente e più efficacemente a tutte le attività commerciali trevigliesi, coinvolgendole nella partecipazione a bandi di finanziamento così come alla promozione e realizzazione di iniziative e manifestazioni che interessino tutta la Città. Un grazie a chi ha lavorato per raggiungere questo risultato e l'augurio perché sappiamo tutti insieme far fruttare le occasioni di crescita che abbiamo creato».

Beppe Pezzoni, assessore al Commercio della Città, chiude: «Si trattava di un punto essenziale del programma di mandato: favorire la promozione del "sistema-città" nel suo complesso e non solo per le attività del centro. Abbiamo a disposizione un'arma in più, che già abbiamo rafforzato anche delegando alcune politiche di coordinamento per le iniziative di grande attrattività e che intendiamo, superata questa fase iniziale, far andare a regime come una delle principali agenzie di promozione del territorio».

Sospeso lo sciopero dei gestori di distributori di carburanti

E' stato sospeso lo sciopero dei gestori dei distributori di carburanti, che era previsto per la giornata di mercoledì 6 febbraio prossimo.

A pochi giorni dall'annunciato stato di agitazione dai gestori di carburante, le organizzazioni di categoria hanno deciso di procedere alla sospensione dello sciopero, che era stato motivato da una serie di problematiche legate alla fatturazione elettronica e alle commissioni sulle carte di credito.

Faib, Fegica Cisl e Figisc/Anisa Confcommercio hanno, quindi, deciso di "congelare" sia lo sciopero, che l'avvio dell'iniziativa -programmata per domani 1° febbraio- che avrebbe portato all'emissione della fattura elettronica solo per i rifornimenti carburanti pagati con bonifico anticipato o assegno circolare.

Resta, comunque, alta la tensione e anche lo stato di agitazione soprattutto nel fatto della questione della fattura elettronica che sta mettendo in ginocchio la categoria.

Le sigle sindacali sono state convocate per il giorno 5 febbraio prossimo.

"Il fatto dell'apertura del negoziato è positivo, ma la nostra categoria ha bisogno di risposte certe e durature perché è allo stremo delle forze", nota il presidente dei benzinai di Ascom Bergamo Confcommercio, Renato Mora.

Rischio chiusura per gli impianti di rifornimento

E' iniziato lo stato di agitazione anche dei benzinai bergamaschi per le vicende che caratterizzano sia il versante della fatturazione elettronica, sia quello delle commissioni sulle carte di credito.

In primo luogo il problema della fatturazione elettronica non è terminato con l'inizio dell'anno ma bensì sta portando delle complicazioni nuove. In particolare, la fatturazione dei carichi di carburante

avvenuti negli ultimi giorni dell'anno e fatturate elettronicamente nei primi giorni del 2019 comporta l'indetraibilità dell'Iva nell'anno di competenza, quindi un aggravio di costi legati alla maggiore tassazione che i gestori di carburante subiranno quest'anno.

Questo sta allarmando una categoria che da anni sta soffrendo sia per i margini molto bassi sia per delle condizioni contrattuali molto difficili con le compagnie petrolifere.

Un elemento in più della problematica è anche la formazione di code per la fatturazione elettronica, che si somma a questa situazione difficile con il rischio di chiusure a raffica di gestori di pompe di benzina per mancanza di liquidità.

Le misure di agitazione riguardano il versante delle commissioni per carte di credito.

Le principali federazioni nazionali hanno già annunciato lo stato di agitazione con i primi provvedimenti, che verranno presi dal 1 febbraio, tra cui l'emissione della fattura elettronica solo dietro il pagamento effettuato attraverso ordine di bonifico anticipato o assegno circolare, mentre incombe lo sciopero il prossimo 6 febbraio.

Il presidente dei benzinai di Ascom Bergamo Confcommercio, Renato Mora, nota che: "La situazione della categoria si fa sempre più complicata perché si attendeva l'utilizzo del credito d'imposta, invece questo non è più possibile. La questione riguardante l'Iva è la più importante: in questo momento non possiamo dedurre l'Iva delle fatture di fine anno ma dovremo aspettare alla fine del prossimo trimestre e l'Iva in eccesso diventa un reddito sul quale dobbiamo pagare le tasse e questo comporta un rischio di liquidità. In più i gestori sono costretti a pagare alla scadenza del trimestre, quindi al 16 febbraio prossimo, anche l'eccedenza di Iva del fine anno. Tutto ciò costringe molti gestori, che di solito sono famiglie, a farsi prestare del denaro per anticipare le tasse che verranno compensate con le scadenze fiscali del 2020".



Distretti del commercio, in dieci anni investiti 12 milioni

Sono passati 10 anni da quando Regione Lombardia ha lanciato il primo bando sui distretti del commercio. Secondo i dati di Ascom Bergamo In Bergamasca sono nati 29 distretti, 4 Duc e 25 Did che risultano essere il 14% del totale della Lombardia. Questi 29 distretti hanno coinvolto 133 Comuni su 244 totali, più del 60% dei negozi di vicinato e oltre mille operatori privati. Dal 2008 i distretti orobici sono riusciti a ottenere 12 milioni di euro di risorse regionali e a mettere in campo, grazie a queste, più di 1.200 iniziative a favore dei negozi. Ai quali si sono aggiunti fondi provenienti da Comuni, Camera di Commercio, associazioni, sponsor e singoli imprenditori.

La maggior parte delle risorse sono state impiegate per la riqualificazione di negozi e arredo urbano, ma sono state finanziate anche feste con musica e animazione in strada,

azioni di comunicazione via internet e campagne di marketing.

“I primi distretti nati, già nel 2008, sono stati il Duc Bergamo, il Duc Treviglio e il Did le Cinque terre della Val Gandino. L’ultimo a prendere vita è stato, invece, il Did Castelli e fontanili della Bassa che ha capofila Cologno al Serio” ricorda Roberto Ghidotti, responsabile dei Distretti per l’Ascom. “La scelta di istituire i Distretti è stata presa per sviluppare in modo integrato le nostre comunità; ci siamo confrontati con tutti gli attori in campo e questo ha dato vita a un accordo di responsabilità, partenariato e fiducia nella libera iniziativa che ha fatto crescere i territori. In questi dieci anni si è lavorato sodo, si è cercato di capire come far convivere esigenze pubbliche e private e, soprattutto, di rafforzare l’idea che la condivisione e la voglia di essere protagonisti sul territorio è una sfida da vincere anche per dar slancio alle attività commerciali”. La sfida è stata ed è impegnativa “ma è l’unica strada da percorrere per creare una nuova generazione di commercianti capaci di essere protagonisti nei propri territori ” sottolinea Ghidotti.



Dialogo e collaborazione rilanciano le attività e il territorio

Il distretto è lo strumento pensato per rendere più competitivi i negozi e gli esercizi pubblici e per

trasformarli in motori di sviluppo, di coesione e di qualificazione dei paesi e del territorio. “I Comuni hanno un ruolo di perno nei distretti – spiega Ghidotti – perché coinvolgono le associazioni imprenditoriali, le istituzioni e le parti sociali, e permettono di integrare le proposte progettuali, le risorse economiche, sociali, ricreative e imprenditoriali dell’area interessata. L’adozione di un unico progetto di sviluppo, condiviso dai principali soggetti economici di un territorio, che punti al miglioramento dell’efficienza commerciale, a una maggiore soddisfazione dei consumatori, alla valorizzazione della dimensione territoriale del commercio e dell’attrattività dei contesti urbani, è una grande sfida per gli operatori commerciali e per le istituzioni”.

I risultati ottenuti sin qui spingono ad andare avanti sulla strada tracciata e a sostenere gli enti locali anche nei progetti più ambiziosi.

“I distretti del commercio devono diventare autonomi nella gestione delle attività e impegnarsi per valorizzare tutti gli aspetti dell’attrattività bergamasca (cultura, turismo, bellezze ambientali e prodotti tipici), secondo una logica coordinata di marketing territoriale. È la stessa sfida di Ascom, che oggi è impegnata a elaborare un nuovo modello di associazionismo legato al territorio”.

Fare sistema è la ricetta per rispondere alla crisi dei negozi di vicinato facendoli diventare un piccolo volano di sviluppo e di aggregazione sociale per rivitalizzare i centri urbani, a vantaggio dei residenti e turisti.

“La strada è stata tracciata, sta a noi proseguire con correttezza e senza sbandamenti la trasformazione in atto con serietà e volontà – afferma Ghidotti -. Non c’è Bergamo e provincia senza commercianti, non c’è futuro del paese senza terziario. Non c’è impresa diffusa senza centralità della persona, delle sue difficoltà e del suo coraggio per

superarle”.

[L'esperienza dei distretti del commercio di Bergamo](#)

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 Prospero 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 Prospero 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 Prospero 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".

Accordo Intesa – Fipe: Azzerate le commissioni per importi sotto i 15 euro

Intesa Sanpaolo e FIPE (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) hanno siglato un accordo che prevede l'azzeramento

delle commissioni, in carico agli esercenti che operano nel settore della ristorazione, dell'intrattenimento e del turismo, per tutte le transazioni POS di importo inferiore ai 15 euro.

L'obiettivo è fornire alle aziende (100.000 associate alla federazione, tra cui 4.000 nella provincia di Bergamo) strumenti su misura per l'operatività quotidiana e per rispondere alle nuove esigenze: pagamenti digitali, fatturazione elettronica e finanziamenti per accrescere la qualità dei servizi e la capacità di competere.

“Positiva l'attenzione verso alcune problematiche che toccano ristoranti e pubblici esercizi come i finanziamenti indirizzati ai creditori di QUI!Group fallita nei mesi scorsi e che ha lasciato in difficoltà anche molte delle imprese bergamasche. In particolare l'accordo punta all'incremento dell'utilizzo della moneta elettronica, in quanto azzerà le commissioni a carico dell'esercente per tutte le transazioni Pos sotto i 15 euro. Questa mossa vuole diffondere maggiormente l'utilizzo di bancomat e carte di credito per i micro pagamenti, che nei bar rappresentano, in alcune fasce orario, più del 90% degli incassi”, nota il direttore Ascom Confcommercio Bergamo, Oscar Fusini.

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.

Negozi, dalla Regione contributi fino a 5mila euro per chi investe in sicurezza e ambiente

Dalla Regione 9 milioni di euro per i negozi sicuri e 'eco'.