



informa Unione

MENSILE DELL'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO



➤ **Quirinale, 2 febbraio: incontro di Carlo Sangalli con il Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano**

DALLA REGIONE LOMBARDIA

- Finanziamenti al commercio: 9,5 milioni di euro in più. Accolta l'istanza dell'Unione Regionale
- Apprendistato professionalizzante: prorogata la sperimentazione
- Negozi storici: i nuovi riconoscimenti

NOMINE

- Confturismo: Lino Stoppani vicepresidente
- Ascomodamilano: conferma per Renato Borghi



L'APPROFONDIMENTO

Quattro pagine al centro del giornale
**Previdenza integrativa e tfr:
le risposte alle vostre domande**



sommario

febbraio 2007
n. 2 - anno 12

ATTUALITA'

3

- REGIONE LOMBARDIA
1) FINANZIAMENTI
AL COMMERCIO: ALLE
IMPRESE 9,5 MILIONI
DI EURO IN PIU'
2) APPRENDISTATO
PROFESSIONALIZZANTE:
PROROGATA
LA SPERIMENTAZIONE

ASSOCIAZIONI

25

- ASCOMODAMILANO
RENATO BORGHI
RIELETTO PRESIDENTE

Al centro
del giornale

Previdenza integrativa:
tutte le risposte
alle vostre domande

Unioneinforma è stato ultimato
il 5 febbraio

**Il
commercio
"racconta"
Milano**

La storia del nostro
territorio attraverso
le imprese più antiche che
hanno saputo rinnovarsi
arrivando ad oggi senza
perdere la propria identità

al centro del giornale

Trasporti e infrastrutture: democrazia e competitività

Il tema dei trasporti e dell'accessibilità interessa le imprese, il territorio, le istituzioni. Ma è anche legato alla qualità: dell'economia, del lavoro, della vita.

E' dunque un tema politico, di democrazia sostanziale, tra i cittadini ed imprenditori "privilegiati" che possono avere un sistema aeroportuale competitivo, autostrade moderne, alta capacità ferroviaria, compatibilità ambientale, e quelli che non hanno tutto questo e scontano costi sociali e aziendali aggiuntivi.

I temi delle infrastrutture fisiche, insieme a quelle del capitale sociale – penso anche ai servizi "incomprimibili" dall'energia al credito, ad esempio – travalicano il semplice problema di sviluppo economico, per diventare questioni, appunto, di democrazia e di welfare. Il capitolo dei trasporti nel nostro Paese va quindi inserito in un quadro concreto di federalismo solidale e competitivo, cioè va chiarito il ruolo di programma delle istituzioni e dei concessionari.

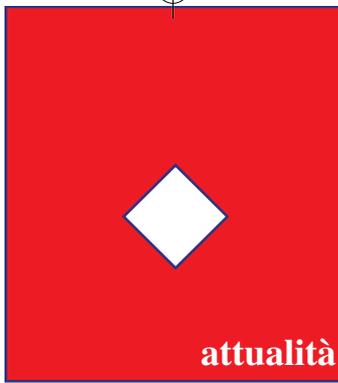
Se chi programma e controlla è vicino ai cittadini è meglio per tutti ed è un reale esercizio di "sussidiarietà". E il tema "nuovo" di federalismo e di autonomia del privato, di libertà di mercato e servizio pubblico, riguardo alla mobilità, non è mai "locale" o "localistico", come dimostrano la Brebemi e la Pedemontana, che hanno il compito di evitare la "rottura del Nord". Con l'alta velocità, l'aeroporto di Malpensa e la nuova Fiera si ragiona, infatti, sempre di più in termini di macroregione del Nord-ovest sulla quale si è investito con convinzione, perchè la competitività internazionale per le nostre imprese passa dai sistemi infrastrutturali di un'area vasta ed omogenea.

Questo significa pensare in termini aperti ed internazionali, per affrontare insieme – istituzioni, imprese, cittadini – l'orizzonte della globalizzazione.

CARLO SANGALLI

Presidente dell'Unione di Milano





Finanziamenti regionali al commercio: alle imprese altri 9,5 milioni di euro

Finanziamento alle piccole e medie imprese commerciali per l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale, per l'innovazione, l'ammodernamento e la sicurezza d'impresa: con un nuovo decreto (di modifica della precedente graduatoria in base all'accertamento di richieste di ricorso da parte di alcune aziende) la Regione Lombardia - accogliendo le istanze dell'Unione Regionale Lombardia (il vicepresidente vicario Renato Borghi aveva inviato una nota all'assessore regionale al Commercio Franco Nicoli Cristiani) - ha previsto lo stanziamento di ulteriori risorse per far fronte alle numerose domande di

**Pmi e fondi
per l'acquisto di veicoli
a basso impatto
ambientale,
per l'ammodernamento
e la sicurezza: nuovo
decreto della Regione
Lombardia.
Accolte le istanze
dell'Unione Regionale
di incrementare
le risorse**

finanziamento degli operatori commerciali dichiarate ammissibili, ma non finanziabili per carenza di fondi. In particolare sono stati incrementati i fondi a disposizione del bando - che passano dagli

iniziali 8 milioni a 17.509.000 di euro - e sono più che raddoppiate le domande finanziabili in "Priorità 1", che passano dalle precedenti 365, risultanti dalla prima istruttoria, alle attuali 744.



Franco Nicoli Cristiani
assessore al Commercio
della Regione Lombardia



Gianni Rossoni
assessore
all'Istruzione,
formazione e lavoro
della Regione
Lombardia

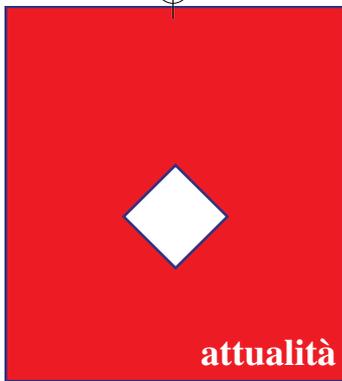
Apprendistato professionalizzante prorogata la sperimentazione

L'Unione Regionale Lombardia, la Regione Lombardia e le organizzazioni sindacali dei lavoratori (Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uiltucs Uil) hanno sottoscritto l'accordo di proroga del Protocollo regionale del 10 gennaio 2005 con il quale è stata avviata, in Lombardia, la sperimentazione dell'apprendistato professionalizzante nel terziario, nella distribuzione e nei servizi (Protocollo che ha costituito un fondamentale tassello del complesso percorso delineato dalla

Legge Biagi per la messa a regime dell'apprendistato). Con la proroga sono stati riconfermati integralmente i contenuti dell'accordo 2005 e le indicazioni degli atti emanati dalla Regione. La speri-

mentazione dell'apprendistato professionalizzante riguarda le assunzioni con contratto di apprendistato regolate dal Contratto nazionale del terziario del luglio 2004. Le parti hanno convenuto che la proroga avrà validità fino alla definizione, da parte della Giunta della Regione Lombardia, delle indicazioni regionali per l'offerta formativa del sistema educativo regionale (legge 22 del 28 settembre 2006 art. 20) ferma restando la validità dei contratti di apprendistato stipulati a tale data.

La Regione Lombardia, nell'aprile 2006, ha approvato sette progetti promossi dall'Unione Regionale Lombardia - a valenza biennale - per realizzare attività formative che riguardano un bacino di circa 15.000 apprendisti in Regione Lombardia. La gestione e il coordinamento di sei dei sette progetti quadro sono stati affidati alla Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni.



attualità

Il benzinaio? Meglio "di vicinato"

Benzina e "liberalizzazione" annunciata dal Governo (carburante nella grande distribuzione, abolizione delle distanze minime ecc.): nel momento in cui si scrive - all'uscita di questo giornale - la situazione è estremamente delicata con proteste programmate da parte dei gestori (in Unione l'assemblea lombarda di Figisc).

Ma in Italia la comodità di fare benzina sotto casa e soprattutto di essere serviti conta ancora. Messa di fronte all'alternativa di risparmiare qualcosa con appena un po' più di sforzo (che sia con il fai da te o in un distributore un po' più distante presso la grande distribuzione) o di fare tranquillamente il pieno nell'impianto conosciuto e più vicino, gli automobilisti italiani non sembrano avere dubbi, preferendo di gran lunga la seconda ipotesi.

E' quanto emerge dall'indagine condotta da Figisc Anisa Confcommercio, in collaborazione con la Faiib Confesercenti e la Fegica Cisl, presentata nell'ambito del recente convegno "La distribuzione carburanti: il modello italiano fra regole e

Nel momento di grande tensione per l'annunciata deregulation, indagine Figisc Anisa (con la collaborazione delle altre associazioni dei gestori) su un campione di oltre 1.000 automobilisti: la comodità di fare benzina sotto casa, e soprattutto di essere serviti, conta. Più del prezzo

concorrenza". Il 71% degli intervistati, così emerge dall'indagine condotta su un campione di oltre 1.000 automobilisti, definisce il prezzo dei carburanti elevato, ma è ancora maggiore (79%) la percentuale di chi considera

la vicinanza del distributore come fattore fondamentale nella scelta dell'impianto. Il 77% giudica inoltre determinante la cortesia e la disponibilità dei gestori. Del resto, rilevano Figisc e Anisa, il prezzo attuale di benzina e gasolio è ignorato da quasi la metà degli automobilisti intervistati e il 45% del campione non sa se nell'ultimo mese il prezzo sia aumentato o diminuito. L'apertura di impianti nella grande distribuzione piace



meno del previsto. La novità lascia infatti indifferente il 34% del campione, è giudicata

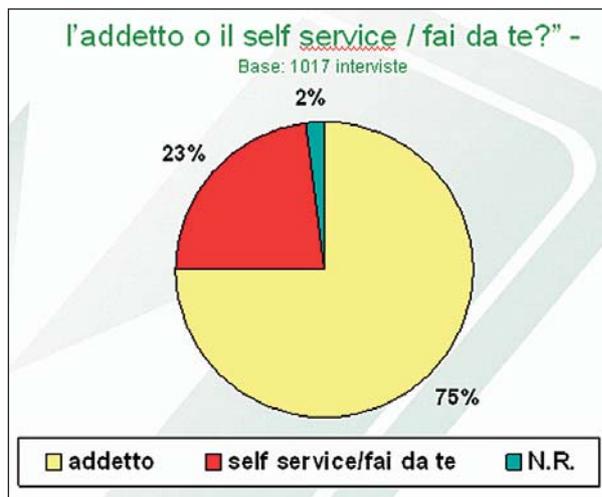
negativa dal 16% e positiva dal 44%. Di questo 44% oltre il 50% cambia, però, idea nell'ipotesi in cui l'apertura di un punto vendita presso gli ipermercati comporti la chiusura dell'impianto sotto casa.

Gli italiani sembrano insomma essere ben poco propensi a spostarsi, persino per avere uno sconto: per fare benzina il 39% non vuole fare più di un chilometro e il 27% accetta di farne al massimo tre. "In sostanza - si legge nell'indagine - per il 66% degli automobilisti se per avere uno sconto bisogna fare più di tre chilometri, il gioco non vale la candela". Nella scelta del distributore è scarsa anche l'influenza delle

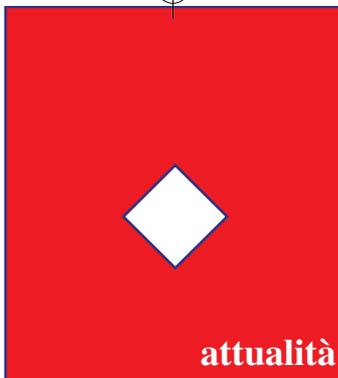


Luca Squeri, presidente di Figisc

marcche petrolifere, mentre è netta per gli italiani la scelta tra self service e servizio: il 75% opta per il servizio da parte del distributore. La Figisc sottolinea infine anche "il diffuso disinteresse" a trovare ulteriori servizi o punti vendita di altri prodotti presso gli impianti.



Unioneinforma
febbraio 2007



Come cambia la metropoli: il rapporto "Milano tra coesione sociale e sviluppo", promosso dalla Camera di Commercio milanese e realizzato dal Politecnico di Milano (Laboratorio Politiche Sociali)

Milano, città che si svuota e dal lavoro più flessibile

Com'è Milano oggi? Un identikit l'ha compiuto il rapporto "Milano tra coesione sociale e sviluppo", promosso dalla Camera di Commercio milanese e realizzato dal Politecnico di Milano (Laboratorio Politiche Sociali). Quasi un milanese su quattro (23%) supera i 65 anni, e se 100.000 tra questi anziani vivono da soli, soprattutto le donne (56,4%), in un caso su dieci hanno un figlio che abita nello stesso condominio. E quando gli anziani non sono più autosufficienti, se ne occupa soprattutto la famiglia (86%), ricorrendo spesso all'aiuto di assistenti domiciliari stranieri.

Nascono più bambini del passato, soprattutto fuori dal matrimonio (33% nel 2004, in crescita del 188% rispetto al 1991), da coppie miste (30%, +331% in dieci anni) e tra gli extracomunitari, che in molti casi fanno più figli a Milano che nel Paese di origine. Addirittura le egiziane quasi raddoppiano il proprio tasso di fecondità (5 figli in media a testa per donna contro 2,9) mentre si riduce rispetto al Paese di origine per albanesi,

filippine e somale. Milano è una città dove una trentenne su tre non vuole figli soprattutto perché ostacola l'attività lavorativa e il 42% delle donne che lavora si occupa di casa e prole senza aiuto dal partner (contro il 25% dell'Italia). Ed è anche la città in cui quasi la metà delle famiglie con bambini piccoli (48,4%) ricorre ai nonni per accudirli e il 32,3% alle baby-sitter.

Milano perde residenti (8% in dieci anni), soprattutto tra i giovani e a favore della provincia (+7,1%) o del resto della Lombardia (20,4%). Mentre

Immigrati: popolazione in crescita e più giovane aumentano i residenti immigrati, al ritmo di

35.000 all'anno, toccando i 200.000 in città (oltre uno su sette) e quasi 370.000 in tutta la provincia milanese. Sono sempre di più gli studenti universitari (oltre 40.000 i fuori sede). E il lavoro è sempre più flessibile (nel 2004 il 70% degli avviamenti al lavoro ha riguardato lavori atipici), offre le retribuzioni più alte della Lombardia, ma penalizza in termini salariali le fasce intermedie ed i giovani laureati con 3-5 anni di esperienza (-3,8% la retribuzione totale lorda in 4 anni).

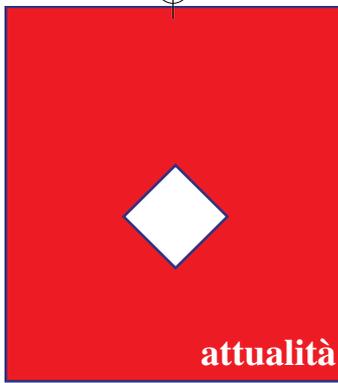
Milano: lavoro e salari

Nonostante le retribuzioni della provincia di Milano siano più elevate di quelle nazionali, nel medio periodo si registra un rallentamento della crescita salariale. Dal 2001 al 2005 dirigenti e quadri hanno registrato in media una crescita salariale del 6,8% mentre il salario degli operai è rimasto sostanzialmente invariato. Hanno perso gli appartenenti alla fascia intermedia (quadri impiegatizi, lavoratori con competenze tecniche e non direttive). In media, soprattutto, perdono i laureati under 30 per i quali nella provincia di Milano le condizioni salariali sono peggiorate dal 2005 al 2001, sia per i laureati con 1-2 anni di esperienza, (+0,7% in 4 anni, dato inferiore sia alla media nazionale, +0,8%, che a quella di province lombarde come Bergamo, +6,2%, e Brescia, +1,4%) che, soprattutto, per i laureati con 3-5 anni di esperienza (-3,8%).

Milano e la diffusione del part-time

E' esteso sempre più anche a figure professionali di alto livello e a tempo indeterminato. In Lombardia l'84,3% del part-time è di donne, il 18% del lavoro femminile, richiesto nel 38% dei casi da donne con età compresa tra 30 e 39 anni. Tuttavia, negli anni, la componente femminile del part-time nella provincia di Milano, anche se maggioritaria, sta perdendo peso (dal 68,4% del 2001 al 61,3% del 2004) e si sta concentrando in fasce di età elevata (oltre i 40 anni) a scapito delle under 30. Il lavoro part-time nella città di Milano è diffuso tra le donne occupate (23%) e riguarda il 41% delle donne occupate con bimbi sotto i due anni, raggiungendo picchi nelle mamme con età compresa tra 25 e 29 anni (51,3%) e tra 40 e 44 anni (53,8%).

Unioneinforma
febbraio 2007



attualità

Milano e gli anziani

Milano è una città che invecchia. Gli over 65 rappresentavano il 23% della popolazione nel 2001 (circa un milanese su quattro), valore che supera il dato regionale (18%) e nazionale (19%). Nel 2001 nel Comune di Milano erano 96.611 gli anziani over 65 soli (il 34% del totale degli anziani della stessa fascia d'età), in maggioranza donne (56,4%).

Milano: meno residenti

Milano perde abitanti "tradizionali" che cercano casa fuori dai confini comunali. Tra il 1991 e il 2001 si registra una flessione della popolazione residente nel comune di Milano (-8,3%) e un forte aumento negli altri comuni della provincia (+7,1%).

Lavoro: Milano "attrae"

Milano, pero, continua ad esercitare una forte attrazione lavorativa: ogni giorno 430.000 persone entrano in città per studiare o lavorare, mentre solo 87.000 (circa un quinto) compiono il percorso inverso. Il capoluogo lombardo, infatti, offre da lavorare a 131 persone per ogni 100 residenti.

Milano e la popolazione straniera

E' cresciuto il numero di immigrati residenti a Milano provenienti da Paesi a forte pressione immigratoria. Dai 14.000 nel 1986 sono diventati 48.400 nel 1996, triplicandosi. E



superano quota 141.800 nel primo semestre del 2005 (+59% in 5 anni). Le immigrate a Milano hanno un tasso di fecondità superiore al dato italiano superando spesso il dato del tasso di fecondità del Paese di origine come le cinesi (2,6 figli per donna contro 1,8) o le rumene (2,2 contro 1,3) con un picco per la comunità egiziana che vede addirittura uno differenziale di +2,1 figli rispetto al Paese di origine. Mentre il saldo è negativo per le donne albanesi, filippine e soprattutto somale.



Tra il 1991 e il 2001 si registra una flessione della popolazione residente nel comune di Milano (-8,3%) e un forte aumento negli altri comuni della provincia (+7,1%). Per la maggior parte si tratta di giovani: nel 2004 è risultato interessato da cancellazione anagrafica il 6,2% della popolazione residente a Milano tra 25 e 34 anni e il 3,6% della popolazione tra i 35 e i 44 anni. Tra il 1976 e il 1980 erano prevalse le cancellazioni di soggetti coniugati, mentre a partire dal 1990 sono aumentate progressivamente quelle dei soggetti celibi e nubili. In aumento tra 1976 e 2004 i soggetti che lasciano il Comune di Milano per trasferirsi in altre province lombarde (dal 14,2% delle cancellazioni totali del 1976 salgono a quota 20,4% nel 2004). In diminuzione invece quelli che si trasferiscono in altre regioni (che passano dal 39,3% dei cancellati del 1976 al 26,5% del 2004). Contenuti e stabili invece i trasferimenti verso l'estero, pari al 5,5 delle cancellazioni totali.

saldo è negativo per le donne albanesi, filippine e soprattutto somale.

Residenti immigrati: crescono più in provincia

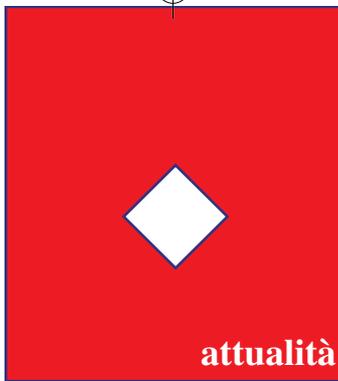
Una quota consistente della popolazione in ingresso a Milano è rappresentata da immigrati stranieri: sono quasi 200.000 gli immigrati residenti in città, cui si aggiungono altri 170.000 immigrati residenti nella provincia. Il flusso di iscrizione annuale all'anagrafe comunale è di 35.000 persone nuove ogni anno ed è sufficiente a rendere positivo il saldo migratorio complessivo.

Nel 2005 si rileva una diminuzione della presenza degli immigrati a Milano (-5% rispetto al 2004) mentre aumenta negli altri comuni della provincia (+77%). Le donne arrivano a rappresentare il 45% della popolazione immigrata: in città passano da 37,7% nel 1997 a 43,1% nel 2005, in provincia da 28,1% a 45,8%. Quella immigrata è inoltre una popolazione più giovane di quella autoctona: nel 2005 gli stranieri residenti nella città di Milano hanno un'età media pari a 34 anni, mentre quella degli italiani nello stesso anno è di 40,8 anni per i maschi e di 46 per le femmine.



Milano: i numeri

Popolazione	1 milione e 300 mila
Popolazione in 10 anni	-8%
Superano i 65 anni	23%
Anziani che vivono da soli	100.000
Anziani non autosufficienti aiutati da un assistente domiciliare o domestico straniero	33.700
Bambini nati in un anno	Circa 12.500
Da coppie miste	30%
Fuori dal matrimonio	33%
Li assiste la nonna	48,4% delle famiglie con bambini
Li assiste la baby sitter	32,3%
Immigrati	200.000 in città (370.000 in tutta la provincia)
Iscrizioni all'anagrafe di immigrati ogni anno	35.000
Donne: trentenni senza figli (perché ostacolano il lavoro)	Una su tre
Donne che lavorano non aiutate dal partner per casa e prole	42%
Donne straniere e tasso di fecondità	Basso per albanesi, filippine, somale, alto per egiziane (5 a testa, quasi il doppio che in patria)
Universitari fuori sede	40.000
Giovani e lavoro flessibile	70% degli avviamenti



Negozi storici: i nuovi riconoscimenti della Regione Lombardia

La Giunta regionale lombarda ha approvato una nuova delibera di "Riconoscimento dei negozi storici lombardi: provvedimento conclusivo per l'anno 2006" con l'individuazione - su proposta dei comuni e delle associazioni - dei negozi storici.

La Regione ha riconosciuto: 1 esercizio storico di rilievo regionale (la Farmacia de Paoli a Salò); 10 esercizi storici di rilievo locale (1 nella provincia di Brescia, 1 nella provincia di Como, 1 nella provincia di Cremona, 2 nella provincia di Mantova, 3 nella provincia di Milano, 2 nella provincia di Sondrio); 87 negozi con attività storica.

Il provvedimento della Giunta sana, inoltre, alcuni errori materiali e di trascrizione contenuti

nelle precedenti deliberazioni di riconoscimento.

Inei box riportiamo i nomi gli esercizi storici milanesi ai quali è stato assegnato il riconoscimento regionale.



Negozi storici milanesi di rilievo locale
(fra parentesi la data d'inizio attività certificata n.d.r.). "Centenari" (Milano - 1860); Giovanni Galli marroni canditi (Milano - 1939); Trattoria Masuelli S. Marco (Milano - 1929).

Negozi milanesi con attività storica (fra parentesi la data d'inizio attività certificata n.d.r.).

Bar Trattoria Corona (Buscate - 1919); Pasticceria Pedersini (Cassano d'Adda - 1953); Merceria Abbigliamento Ripamonti Rachele (Cassano d'Adda - 1932); Lonati Calzature (Cassano d'Adda - 1950); Sironi 1875 (Legnano - 1875); Calestini (Legnano - 1954); Meraviglia (Legnano - 1920); La Biellese (Legnano - 1949); Bar Galleria (Legnano - 1952); Andreoni (Legnano - 1952); Pagani 1890 (Legnano - 1890); Vanosi Arredamenti (Legnano - 1953); Cornici d'arte Locarno (Legnano - 1920); Milanfisa (Milano - 1950); Edicola Largo Augusto (Milano - 1914); Macelleria polli e salumi F.lli Rezzonico (Milano - 1953); Gioielleria Mario Sessa (Milano - 1955); Al Pascià (Milano - 1905); Meazza (Milano - 1928); Ombrelli Valigeria Pelliccerie Lagori (Milano - 1944); Bolzani Cornici e Stampe (Milano - 1922); Farmacia San Gottardo (Milano - 1886); Orologeria Gerosa Fortunato (Monza - 1888); Colorificio Ermanno Crudeli (Monza - 1954); Boutique Lattuada (San Vittore Olona - 1953).

SITO INTERNET Unione www.unionemilano.it

LE INFORMAZIONI IN TEMPO REALE

L'Unione, per rendere sempre più immediate le informazioni sulla propria attività e sulle iniziative delle associazioni che ad essa aderiscono, ha allestito un sito Internet il cui indirizzo è www.unionemilano.it

Oltre alla parte istituzionale e di presentazione della struttura organizzativa Unione, dal sito - costantemente aggiornato - si possono trarre informazioni utili sui servizi erogati dall'Unione, dalle associazioni di categoria e territoriali, dagli enti e dalle società collegate, ed è possibile il link con enti, banche, giornali.

Le aziende associate, in regola con le contribuzioni previste, hanno a disposizione, **con accesso codificato da password**, tutti i riferimenti normativi e gli adempimenti su aree tematiche:

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| ✓ del lavoro | ✓ previdenza assistenza |
| ✓ legale | ✓ sicurezza sul lavoro |
| ✓ fiscale e tributaria | ✓ welfare |

Le aziende interessate possono richiedere il codice "password" compilando on line l'apposito modulo presente all'interno della sezione "aree tematiche" del sito Unione.

L'azienda riceverà in breve tempo via e-mail l'attribuzione del codice d'accesso (login e password).

PER INFORMAZIONI SI PREGA TELEFONARE AL N° 02-7750.292/293

Unioneinforma
febbraio 2007

Gruppo Terziario Donna Unione Con Daniela Santanché via agli "Incontri del caminetto"

Con la parlamentare Daniela Santanché (Commissione Bilancio della Camera dei Deputati) hanno preso il via gli "Incontri del caminetto" promossi dal Gruppo Terziario Donna dell'Unione di Milano. Tema del primo appuntamento: "2007 anno europeo delle pari opportunità - Linee guida nella legge finanziaria italiana per il mondo femminile e giovanile". Il 25% delle imprenditrici asso-

ciate all'Unione è composto di donne. "Il dibattito - spiega Maria Antonia Rossini, presidente del Gruppo Terziario Donna dell'Unione di Milano - ha avuto lo scopo di informare e sensibilizzare l'imprenditoria femminile e i giovani imprenditori: dai fondi per i servizi di custodia per l'infanzia agli interventi il cui obiettivo è quello di eliminare gli stereotipi di ge-

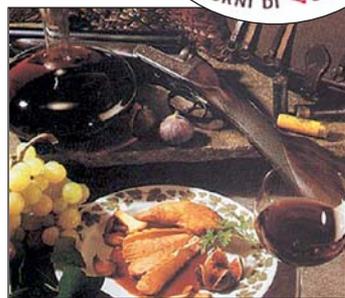
nere nell'istruzione, nella cultura e nel mercato del lavoro".



Daniela Santanché

Coinvolti ristoranti, trattorie e osterie di quattro province: Milano, Bergamo, Como e Pavia

Caccia in cucina "Sette giorni" di gastronomia venatoria



In questi giorni nuovo appuntamento di "Caccia in Cucina", la "sette giorni di gastronomia venatoria" giunta alla sua quinta edizione (iniziativa avviata nel 2003), che coin-

volge i ristoranti delle province di Milano, Bergamo, Como e Pavia. La manifestazione è patrocinata della Regione Lombardia-Assessorato all'Agricoltura e dall'Ersaf (Ente regionale dei servizi all'agricoltura e alle foreste), con le Province interessate. Aderiscono anche associa-

zioni venatorie e agricole. Ristoranti, trattorie, osterie hanno integrato la loro offerta quotidiana con almeno due pietanze a base di selvaggina.

"Le preparazioni culinarie a base di selvaggina - sottolinea Alfredo Zini, vicepresidente vicario di Epam (l'Associazione dei pubblici esercizi aderente all'Unione di Milano) e presidente dei ristoranti milanesi - trovano un efficace connubio con i prodotti tipici, integrandosi perfettamente in una rete già ben sviluppata a livello regionale grazie alla molteplicità di questi prodotti".

La cena inaugurale si è svolta a Milano presso la Società del Giardino, arricchita dall'ensemble dei corni da caccia

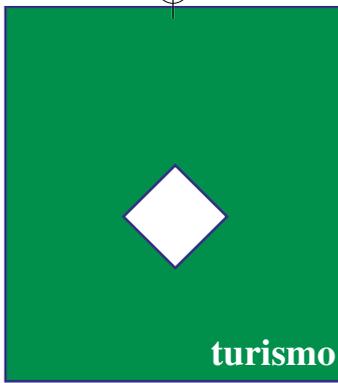
della Venaria Reale (Torino).

"Caccia in cucina": i locali, a Milano e provincia, aderenti all'iniziativa

Trattoria Degli Orti, via Monviso, 13 (Milano); Ristorante Piccolo Fumino, via dell'Aprica, 2 (Milano); Ristorante Al Tronco, via Thaon di Revel, 10 (Milano); Ristorante L'Uccellina, corso Magenta 96 (Milano); Ristorante Scimmie, via A.Sforza 49 (Milano); Ristorante Piero e Pia, piazza Aspari 2 (Milano); Ristorante Il Barone, viale Espinasse 43 (Milano); Osteria Il Giardinetto, via Tortona 19 (Milano); Ristorante La Rosa Nera, via Solferino 12 (Milano); Ristorante Il Salotto, via Baracchini 9 (Milano); Ristorante Via Del Borgo, via Libertà 136 (Concorezzo); Ristorante Da Orlando, piazza Soncino 19 (Cusago); Osteria Del Pomiroeu, via Garibaldi 37 (Seregno); Ristorante Castanei - viale Alfa Romeo 10 (Arese); Ristorante La Rampina, via Emilia 3 (San Giuliano Milanese); Ristorante Le Cascinette, via Cascina Abbazia 1 (Cerro al Lambro).



Alfredo Zini, vicepresidente vicario di Epam e presidente dei ristoranti



turismo



Il Comitato direttivo di ConfTurismo ha nominato i due vicepresidenti: Lino Enrico Stoppani, presidente di Fipe (Federazione italiana dei pubblici esercizi). Stoppani è anche presidente di Epam, l'associazione milanese di categoria) e Giuseppe Cassarà, presidente di Fiavet (Federazione italiana associazioni imprese viaggi e turismo). A Stoppani è stata assegnata la delega per le ricerche e gli studi; per Cassarà la delega a seguire il sistema dei trasporti. Deliberato dal Comitato

Lino Stoppani (Fipe) e Giuseppe Cassarà (Fiavet) vicepresidenti

ConfTurismo: si amplia la rappresentanza

Tre nuove adesioni: Aim Ote Italia (multiproprietà), Assi (incentive & convention) e Aimp (meeting planner)

direttivo di ConfTurismo anche l'ingresso di tre nuove organizzazioni: Aim Ote Italia (l'associazione che rappresenta gli imprenditori che gestiscono, commercializzano e scambiano la multiproprietà); Assi (l'Associazione italiana incentive & convention) e Aimp (l'Associazione italiana "meeting planners" professionisti degli eventi). L'adesione delle associazioni del turismo congressuale consolida la logica di filiera

che ConfTurismo ha avviato da tempo e che ha intenzione di sviluppare ulteriormente.



Lino Stoppani, vicepresidente di ConfTurismo con delega per le ricerche e gli studi



Insegne Luminose

info@dmpubblicita.191.it

Tel. 0292169122

fax 0292169954

Ai soci Unione e delle associazioni aderenti è riservato **uno sconto del 15%** per la realizzazione delle insegne

SEDE PRODUZIONE via Brescia, 22 Pioltello

Unioneinforma

febbraio 2007

Commercio ambulante di polleria Benvenuto Pietro Milanesi di Melegnano



La mamma Giuseppina con un bellissimo esemplare di bue (anni '40)



Ritratto
del padre
Benvenuto
Milanesi



Ritratto
della sorella
Augustina
Milanesi

La storia dell'impresa di commercio ambulante di cui Benvenuto Pietro Milanesi è titolare assieme ai due figli ha avvio nel Cremonese del tardo Ottocento.

Il padre Pietro Benvenuto nasce a Capralba (Cremona) nel 1898 e, nello stesso paese, nel 1901, vede la luce la madre, Giuseppina Cornalba. I due si sposano nel 1924 e si trasferiscono a Brignano Gera d'Adda, in provincia di Bergamo, dove acquistano la Cascina del Bosco. Dal matrimonio nascono sette figli: nell'ordine Giovanni, Giuseppe, Augustina, Maria Bambina, Guido, il nostro testimone Benvenuto Pietro Milanesi nel 1932 e, infine, Giuseppina.

Nel 1937, per far fronte alle necessità della numerosa famiglia, i due coniugi si spostano a Vizzolo Predabissi, in provincia di Milano. Il padre, Pietro Benvenuto, trova lavoro a Milano, alla Pirelli Bicocca dove si recava tutti i giorni in bicicletta; la madre ottiene la licenza comunale per avviare un'attività di commercio in pollame. Giuseppina è indubbiamente donna di carattere. Pur avendo

conseguito la licenza media, titolo di studio di rilievo per l'epoca e che le consentirebbe di trovare occupazione in un ufficio, batte le cascine della campagna in bicicletta acquistando polli vivi e uova che, sullo stesso mezzo, trasporta a casa. Qui i clienti vengono ad acquistare direttamente gli animali vivi o commissionano nuovi acquisti a Giuseppina.

Nel 1939 la famiglia si trasferisce a Melegnano, in via Piave 59; accanto all'abitazione, sorge un pollaio dove stazionano le galline prima di essere vendute. L'attività della mamma si sviluppa rapidamente: i giri in bicicletta abbracciano un territorio sempre più ampio per esaudire una richiesta, ma soprattutto inizia a fare i mercati, cioè a vendere il pollame vivo nei mercati all'aperto che a quei tempi rappresentavano il cardine del commercio al minuto nei piccoli centri della fascia del Sud-est milanese.

Gli anni della guerra sono particolarmente duri. Benvenuto frequenta la scuola elementare e ne ricorda il funzionamento discontinuo: a volte era chiusa la scuola, a volte i maestri non riuscivano a raggiungerla da Milano. Per fortuna, grazie alla sua licenza media, Giuseppina è in grado di aiutare il figlio a darsi un'istruzione e nel 1945, alla fine della guerra, questi consegue la licenza elementare. Subito dopo, inizia a seguire la mamma nei mercati. E' un percorso che, per il

momento, sperimenta da solo: il fratello Giovanni lavora a Milano alla Geloso; Maria Bambina è stata assunta in un'impresa di tendaggi; il padre, chiuso nel 1945 il rapporto con la Pirelli, torna all'agricoltura avviando un'attività di allevamento e ingrasso di vitelli. E' Benvenuto che si lascia coinvolgere nell'attività materna e vive al suo fianco il momento di massima espansione. Sono anni in cui la fame non ha aggettivi e la ripresa delle attività economiche genera una domanda crescente di generi alimentari. La ricerca della materia prima richiede spostamenti ancora più lunghi: Giuseppina e Pietro Benvenuto si dotano di un carretto e di un cavallo grazie ai quali possono raggiungere Pianello Val Tidone, nel Piacentino; poi a partire dal 1948 si riforniscono nella zona di Castellucchio di Mantova da dove le gabbie con le galline e le uova venivano spedite per ferrovia.

Le gabbie delle galline appoggiate direttamente per terra accanto al banchetto sul quale erano posate le uova, costituivano la struttura essenziale di vendita nei mercati all'aperto di Melzo e Melegnano dove Benvenuto accompagnava la madre. Tendaggi ed ombrelloni in



Il mercato di via Lombroso a Milano nel 1925

grado di riparare dal sole o dalla pioggia erano di là da venire. La gente al mercato acquista essenzialmente il pollo vivo in modo da allevarlo sino al momento del consumo. Si trattava di una spesa importante dato che con un animale la famiglia viveva una settimana: la mamma gli racconta che, specialmente i veneti, le chiedono "la gallina più grossa e più grassa che ha" perché loro di quella gallina cominciano a mangiare le zampe, il collo e la testa; con gli intestini fanno la trippa; il grasso lo adoperano tutta la settimana come condimento.

La frequentazione dei mercati con la mamma costituisce un'ottima scuola di vita. La mamma aiuta il figlio a conoscere la merce e a difendersi dai piccoli trucchi del commercio. Capita, ad esempio, che gli allevatori trattengano otto giorni le uova per riconoscere quelle fecondate da destinare all'incubazione. Le uova rimaste vengono però mischiate con le uova fresche e ven-

dute come tali al commerciante. Solo l'esperienza maturata in molti anni, e difficilmente formalizzabile in criteri definiti, consente a Giuseppina di distinguerle evitando di essere frodata. Quest'abilità, che Benvenuto apprende dalla madre, gli è molto utile durante il servizio militare a Treviso, quando viene assegnato alla fureria proprio con il compito di garantire la freschezza delle uova acquistate dall'Esercito.

Nel 1955, terminato il servizio militare, Benvenuto Pietro Milanese si iscrive alla Camera di Commercio di Milano e apre un negozio di polleria a Melegnano in via San Martino 24. Con questa decisione Benvenuto risponde all'evoluzione dei consumi alimentari che negli anni '50 comincia ad avvertirsi nella popolazione: il maggior grado di benessere e l'incremento dell'occupazione femminile spostano la richiesta dall'animale vivo a quello morto e, possibilmente, già frazionato in parti. Mentre nei mercati all'aperto i clienti continuano a chiedere il pollo vivo, nei negozi di polleria si va a comprare il pollo morto o le singole parti, oltre naturalmente alle uova.

Nel negozio viene inserita, come coadiuvante, la sorella Augustina che lo gestirà sino al 1990, mentre Benvenuto continua ad operare con la madre nei mercati all'aperto.

In questo periodo gli acquisti di pollame morto vengono effettuati a Milano al mercato all'ingrosso di via Mantovano; per il vivo, dopo il 1953 si abbandona il Mantovano dove la merce comincia a scarseggiare e al mercoledì, con un camioncino che ha sostituito il carretto a cavallo, si raggiunge il mercato di Lugo di Romagna, in provincia di Ravenna. Proprio durante uno di questi trasferimenti, nel 1959 la mamma muore in un incidente automobilistico mentre si recava con il figlio Guido al mercato di Lugo.

L'attività prosegue e la licenza della mamma passa a Guido.

Nel 1964 Benvenuto tenta, con il fratello Guido, un salto di qualità nello sviluppo dell'impresa: apre un macello in via dei Pioppi, poi divenuta via De Gasperi 38. La famiglia può ora non sol-

tanto rifornire la propria attività di vendita al minuto – quella dei mercati all'aperto e del negozio di via San Martino – ma anche operare come grossista nei confronti delle macellerie della zona.

L'attività acquisisce subito dimensioni importanti e ciò richiede una continuità nei rifornimenti. I polli vengono acquistati prevalentemente nel Bergamasco, nei piccoli allevamenti intorno al Lago d'Iseo. I polli vivi vengono prelevati di notte in modo da poter essere di ritorno all'alba a Melegnano per iniziare la macellazione.

Sempre negli anni Sessanta avviene un'importante trasformazione nelle modalità di vendita nei mercati all'aperto, dovuta alla presenza degli animali morti accanto a quelli vivi: la necessità di garantire una maggiore igiene viene perseguita inizialmente attraverso soluzioni semplici quali la copertura del banchetto con un telone e con la protezione delle carcasse dalla polvere e dagli insetti.

Successivamente, a partire dal 1968, interviene un crescendo di disposizioni sempre più puntuali che



Benvenuto Pietro con la moglie sul camion agli inizi degli anni '80



Previdenza integrativa: tutte le risposte alle vostre domande

Da gennaio 2007 è iniziato il semestre durante il quale 11 milioni di italiani dovranno compiere scelte riguardo alla previdenza integrativa ed al tfr. Si tratta di argomenti che in varia misura coinvolgono tutti: datori di lavoro, dipendenti, lavoratori autonomi

In queste pagine (con la collaborazione della Direzione welfare Unione - email: welfare@unione.milano.it) sono state raccolte, suddivise per i principali argomenti, tutte le domande che su questi temi vengono rivolte con maggiore frequenza. Le risposte, in alcune parti sintetizzate per una più immediata comprensione, sono tratte dal sito istituzionale del Ministero del Welfare, www.tfr.gov.it (copyright con Covip).

L'ADESIONE

E' obbligatorio aderire ad una forma pensionistica complementare?

No. L'adesione alle forme pensionistiche complementari è libera e volontaria. Di conseguenza i potenziali destinatari delle forme pensionistiche complementari possono liberamente decidere anche di non aderire ad alcuna forma. Il principio della libertà di adesione vale anche nel caso del conferimento tacito del tfr: il silenzio del lavoratore dipendente si considera come un'implicita manifestazione di volontà di adesione alla forma pensionistica complementare collettiva di riferimento.

E' possibile, dopo l'adesione ad una forma pensionistica complementare, rinunciarvi completamente?

No. L'adesione ad una forma pensionistica complementare comporta sostanzialmente la permanenza all'interno del sistema fino al momento del pensionamento o fino al verificarsi di particolari eventi (inoccupazione, invalidità, mobilità, cassa integrazione guadagni). E' soltanto possibile, dopo due anni, cambiare la forma pensionistica complementare alla quale si aderisce.

Le forme pensionistiche complementari già operanti alla data del 31 dicembre 2006 possono raccogliere nuove adesioni a decorrere dall'1 gennaio 2007?

Sì, a condizione che abbiano comunicato alla Covip (Commissione di vigilanza sui fondi pensione) di aver provveduto agli adeguamenti necessari per rendere la forma pensionistica conforme alle nuove disposizioni introdotte (decreto 252/05). L'adesione alla forma pensionistica, però, si perfeziona solo in seguito al provvedimento con il quale Covip approva gli adeguamenti. Nel modulo di adesione questo passaggio dev'essere specificato.

Adesioni alle forme pensionistiche complementari successive al 31 dicembre 2006: da quando è possibile raccogliere i contributi?

Il versamento dei contributi e del tfr per le nuove adesioni raccolte dopo il 31 dicembre 2006 è possibile solo dal 1° luglio 2007 anche con riferimento al periodo compreso tra la data di adesione ed il 30 giugno 2007 e sempre che la forma pensionistica abbia ricevuto la necessaria approvazione da parte di Covip. Solo per i lavoratori autonomi ed i liberi professionisti il versamento dei contributi è possibile a decorrere dal momento in cui la forma pensionistica riceve l'ok Covip.

Come si finanzia la previdenza complementare?

- Per i lavoratori dipendenti il finanziamento avviene con il versamento di contributi a carico del lavoratore, del datore di lavoro e mediante il versamento del tfr "maturando" (cioè quello che matura dopo la data di adesione alla forma pensionistica complementare).
- Per i lavoratori autonomi ed i liberi professionisti il finanziamento è attuato mediante la loro contribuzione.
- Per le persone fiscalmente a carico di altri soggetti il finanziamento è attuato mediante contributo a carico di questi ultimi.

QUANTO COSTA?

Come si determina il contributo alle forme pensionistiche complementari per i lavoratori autonomi ed i liberi professionisti?

Per i lavoratori autonomi ed i liberi professionisti il contributo alle forme pensionistiche complementari è stabilito in cifra fissa oppure in percentuale del reddito di impresa o di lavoro autonomo dichiarato ai fini Irpef relativamente al periodo di imposta precedente.

Quali sono le agevolazioni fiscali per i contributi versati alle forme pensionistiche complementari?

I versamenti alle forme pensionistiche complementari sono deducibili dal reddito complessivo del soggetto che li effettua entro il limite massimo di 5164,57 euro. Lo sgravio fiscale si calcola moltiplicando l'aliquota di imposizione fiscale più elevata applicabile al reddito complessivo per il contributo versato alla forma pensionistica complementare.

Qual è il regime fiscale dei contributi versati dal datore di lavoro per i propri dipendenti?

I contributi versati dal datore di lavoro (sia volontariamente che in adempimento di contratti o accordi collettivi anche aziendali) a forme pensionistiche complementari che hanno come destinatari i propri dipendenti, sono integralmente deducibili dal reddito di impresa. Dal punto di vista del lavoratore i contributi versati dal datore di lavoro (sia volontariamente che in adempimento di contratti o accordi collettivi anche aziendali) sono deducibili dal suo reddito complessivo. I contributi del datore di lavoro più i contributi versati dal lavoratore sono deducibili dal reddito complessivo del lavoratore entro il limite massimo di 5164,57 euro.

Qual è il regime fiscale dei contributi versati a favore dei familiari fiscalmente a carico?

Chi effettua un versamento per finanziare forme pensionistiche complementari per i propri familiari a carico può dedurre il versamento dal proprio reddito complessivo entro il limite massimo di 5164,57 euro. Si può decidere, insomma, di utilizzare il tetto massimo di deducibilità fiscale a disposizione - pari a 5164,57 euro - per finanziare o la propria previdenza complementare o la previdenza complementare dei propri familiari a carico (o entrambe).

E' possibile continuare a versare contributi ad una forma pensionistica complementare anche dopo il raggiungimento dell'età pensionabile?

Sì, a condizione che, al momento del pensionamento, si siano effettuati versamenti ad una forma pensionistica complementare da almeno un anno. In questo caso si può liberamente scegliere il momento in cui fruire delle prestazioni pensionistiche.

LA SCELTA

Entro quale data i lavoratori dipendenti devono decidere come destinare il tfr?

La scelta se mantenere in azienda il tfr o destinarlo ad una forma pensionistica complementare deve essere effettuata:

- entro il 30 giugno 2007 per i lavoratori già in attività alla data del 1° gennaio 2007
- entro sei mesi dalla data di assunzione se questa è successiva al 1° gennaio 2007.

Cosa succede se il lavoratore dipendente non effettua alcuna scelta entro il termine previsto?

Scatta il meccanismo del silenzio/assenso: il tfr viene conferito in maniera tacita al fondo pensione negoziale previsto dal contratto collettivo di riferimento.

La scelta del lavoratore dipendente di non destinare il tfr ad una forma pensionistica complementare è revocabile?

Sì. In un qualsiasi momento successivo.

Cosa succede al tfr già maturato in azienda alla data del 31 dicembre 2006?

Il tfr già accantonato in azienda non viene assolutamente toccato e continua ad essere gestito dal datore di lavoro secondo le attuali regole. La scelta riguarda solo il tfr "maturando", cioè il tfr che matura a partire dal 1° gennaio 2007.

Cosa succede se si decide di non destinare il tfr "maturando" ad una forma pensionistica complementare e si lavora in un'azienda che occupa fino a 49 dipendenti?

Il tfr futuro resta in azienda e nulla cambia rispetto alla situazione attuale.

Azienda con almeno 50 dipendenti: cosa cambia in caso di versamento del tfr all'Inps?

Cambia il soggetto che gestisce il tfr "maturando" che non è più l'azienda, ma l'Inps per conto dello Stato. Tutto il resto non subisce alcuna modifica e continua ad essere disciplinato dalle regole attuali.

Se il tfr è versato all'Inps, il lavoratore a chi deve presentare la richiesta di liquidazione in caso di cessazione del rapporto di lavoro o se chiede un anticipo?

La richiesta va sempre presentata al datore di lavoro che si sostituisce all'Inps nell'adempimento degli obblighi nei confronti del lavoratore, salvo poi conguagliare quanto anticipato con i futuri versamenti che è tenuto ad effettuare nei confronti dell'Inps.

Quando il lavoratore si considera già occupato alla data dell'entrata in vigore della prima normativa sulla previdenza complementare (28 aprile 1993)?

Quando a tale data risulta attivata una posizione assicurativa (e dunque risultano versati contributi, anche se in maniera discontinua o solo per poche settimane) presso un ente di previdenza obbligatoria (come l'Inps).

Sul tfr "maturando" quali scelte può effettuare - entro il 30 giugno 2007 - il lavoratore già occupato alla data del 28 aprile 1993 e non ancora iscritto ad una forma di previdenza complementare?

Può:

- a) conferire il tfr "maturando" al fondo pensione negoziale o ad una forma pensionistica individuale: il 100% oppure nella misura prevista dal contratto collettivo applicato o, in assenza di indicazioni, nella misura minima del 50%;
- b) non conferire il tfr "maturando" ad alcuna forma pensionistica complementare. In questo caso il tfr resta in azienda se questa occupa fino a 49 dipendenti, altrimenti viene versato all'Inps.

Cosa succede se entro il 30 giugno 2007 il lavoratore già occupato alla data del 28 aprile 1993 e non ancora iscritto ad una forma di previdenza complementare non decide nulla in merito al tfr "maturando"?

Il tfr viene conferito al fondo pensione negoziale previsto dagli accordi contrattuali collettivi a meno che non esistano diverse disposizioni contenute nell'accordo aziendale.

Tfr "maturando": quali scelte può effettuare - entro il 30 giugno 2007 - il lavoratore di prima occupazione successiva al 28 aprile 1993 e non ancora iscritto al fondo pensione negoziale previsto dal proprio contratto collettivo di lavoro?

Può scegliere tra:

- a) conferire il tfr "maturando" al fondo pensione negoziale o ad una forma pensionistica individuale;
- b) non conferire il tfr ad alcuna forma pensionistica complementare. In questo caso il tfr resta in azienda se questa occupa fino a 49 dipendenti, altrimenti viene versato all'Inps.

Cosa deve fare il lavoratore di prima occupazione successiva al 28 aprile 1993 già iscritto al fondo pensione negoziale previsto dal proprio contratto collettivo?

Assolutamente nulla: non ha più tfr disponibile presso il datore di lavoro dal momento che già lo versa integralmente al fondo pensione.

Se si conferisce solo il tfr ad una forma pensionistica complementare si è obbligati a versare anche il proprio contributo?

No.

Se si conferisce al fondo pensione negoziale solo il tfr, si ha diritto al contributo del datore di lavoro previsto dal contratto collettivo?

No. Per avere diritto al contributo del datore di lavoro si deve dichiarare di voler contribuire con un proprio versamento. In altre parole occorre iscriversi esplicitamente alla forma pensionistica complementare prevista dal proprio contratto collettivo.

Se si conferisce il tfr ad una forma pensionistica individuale e si versa anche il proprio contributo si ha diritto al contributo del datore di lavoro previsto dal contratto collettivo?

No a meno che questo diritto non sia espressamente previsto dal medesimo contratto collettivo.

Se si decide di contribuire, quanto si deve versare?

L'ammontare del contributo minimo a carico del lavoratore dipendente e del datore di lavoro è stabilito dal contratto collettivo di lavoro. Ovviamente il lavoratore può decidere di versare di più rispetto al minimo previsto dagli accordi collettivi.

Si può aderire ad una forma pensionistica negoziale senza versare ad essa il tfr?

No. L'adesione ad una forma pensionistica negoziale può avvenire o con il solo versamento del tfr oppure con il versamento sia del tfr che dei contributi previsti dal proprio contratto.

Si può aderire ad una forma pensionistica individuale senza versare ad essa il tfr?

Sì.

In che data deve essere effettuato il primo versamento del tfr "maturando" alle forme pensionistiche complementari (collettive od individuali)?

Il 1° luglio 2007 anche per il tfr riferito a periodi precedenti.

Con quale periodicità devono essere effettuati i versamenti del tfr "maturando" alle forme pensionistiche complementari?

Con la periodicità prevista dalle regole stabilite:

- dalle fonti istitutive per i fondi negoziali e per le adesioni collettive ai fondi aperti
- dai regolamenti per quel che concerne le adesioni individuali ai fondi aperti o alle polizze assicurative con finalità previdenziale.

LA PENSIONE COMPLEMENTARE

Quali sono le prestazioni erogate dalle forme pensionistiche complementari?

Le prestazioni erogate dalle forme pensionistiche complementari sono di diverso tipo.

- In caso di maturazione dei requisiti di accesso alla pensione pubblica erogata dagli enti di previdenza obbligatoria, le forme pensionistiche complementari possono erogare: unicamente la pensione complementare (rendita) oppure una prestazione "mista" costituita da una quota di pensione complementare e da una quota di capitale;
- prima del pensionamento - e a determinate condizioni - le forme pensionistiche complementari possono erogare:
 - anticipazioni per spese sanitarie
 - anticipazioni per acquisto della prima casa;
 - anticipazioni per ulteriori esigenze degli aderenti;
- In caso di cessazione dei requisiti di partecipazione, le forme pensionistiche complementari possono erogare:
 - riscatto parziale;
 - riscatto totale.

Quando matura il diritto alla pensione complementare?

Il diritto alla pensione complementare si acquisisce con queste condizioni:

- maturazione dei requisiti di accesso alle prestazioni stabiliti nel regime obbligatorio di appartenenza;
- almeno cinque anni di partecipazione alla forma pensionistica complementare.

Fatte salve alcune tassative eccezioni, questi requisiti devono sussistere in concorso tra di loro: di conseguenza, in termini generali, se mancano i requisiti per avere la pensione pubblica non si può chiedere la pensione complementare mentre se sussistono i requisiti per la pensione pubblica, ma l'aderente non può far valere almeno cinque anni di partecipazione alla forma pensionistica complementare, la forma pensionistica complementare può erogare solo il capitale e non la pensione complementare.

In caso di maturazione dei requisiti per la pensione pubblica si è costretti a percepire la prestazione unicamente sotto forma di pensione complementare?

No. Quando sono stati maturati i requisiti necessari per fruire della pensione pubblica, si deve decidere (e bisogna comunicare questa decisione alla forma pensionistica complementare alla quale si è iscritti) se percepire la prestazione unicamente sotto forma di pensione complementare (rendita) o percepirla in parte sotto forma di rendita (nella misura minima del 50% del montante finale accumulato) ed in parte sotto forma di capitale (nella misura massima del 50% del montante finale accumulato).

Si può chiedere che la prestazione venga erogata unicamente sotto forma di capitale qualora, convertendo in rendita non meno del 70% del montante finale accumulato, la rendita medesima risulta inferiore al 50% dell'assegno sociale. Ai fini del calcolo il riferimento è la rendita vitalizia immediata e senza reversibilità: si deve tener conto, cioè, solo della speranza di vita dell'aderente (beneficiario diretto).

E' possibile ottenere le prestazioni delle forme pensionistiche complementari anche prima della maturazione dei requisiti di accesso alla pensione pubblica?

Esistono due casi in cui questo è possibile: quando, a seguito della cessazione dell'attività lavorativa, si resta inoccupati per più di 48 mesi e quando il soggetto è colpito da invalidità permanente che comporti la riduzione della capacità lavorativa a meno di un terzo. In entrambi i casi si può chiedere alla forma pensionistica complementare di accedere alle prestazioni con un anticipo di cinque anni rispetto al momento di andare in pensione.

E' possibile ottenere prima del pensionamento un anticipo per far fronte a spese sanitarie?

Sì. In un qualsiasi momento (quindi a prescindere dall'anzianità di partecipazione maturata nella forma pensionistica complementare) l'aderente può chiedere un'anticipazione per un importo non superiore al 75% del montante accumulato. Anticipo per far fronte a spese sanitarie a seguito di gravissime situazioni relative a se stesso, al coniuge e ai figli per terapie ed interventi straordinari riconosciuti dalle competenti strutture pubbliche.

E' possibile ottenere prima del pensionamento un'anticipazione per far fronte all'acquisto o alla ristrutturazione della prima casa?

Sì. Decorsi almeno otto anni di iscrizione alle forme pensionistiche complementari, l'aderente può chiedere un'anticipazione per un importo non superiore al 75% del montante accumulato fino al momento della richiesta, per far fronte all'acquisto o alla ristrutturazione della prima casa per se stesso o per i figli. Nel computo dell'anzianità di iscrizione sono considerati utili tutti i periodi di partecipazione alle forme pensionistiche complementari maturati dall'aderente per i quali lo stesso non abbia esercitato il riscatto totale della posizione.

E' possibile ottenere prima del pensionamento un'anticipazione anche per motivi diversi dalle spese sanitarie o dall'acquisto della casa?

Sì. Decorsi almeno otto anni di iscrizione alle forme pensionistiche complementari, l'aderente può chiedere un'anticipazione per un importo non superiore al 30% del montante accumulato fino al momento della richiesta, per ulteriori esigenze non meglio specificate dalla normativa. Nel computo dell'anzianità d'iscrizione sono considerati utili tutti i periodi di partecipazione alle forme pensionistiche complementari maturati dall'aderente per i quali lo stesso non abbia esercitato il riscatto totale della posizione.

Cosa succede in caso di perdita dei requisiti di partecipazione alla forma pensionistica complementare?

Qualora, prima della maturazione del diritto all'erogazione del trattamento pensionistico complementare, l'aderente perda i requisiti di partecipazione alla forma pensionistica complementare (ad esempio per cambio di lavoro con conseguente applicazione di un diverso contratto collettivo o per passaggio a qualifica dirigenziale) può:

- trasferire la posizione pensionistica individuale alla forma pensionistica complementare alla quale si accede in relazione alla nuova attività;
- esercitare il riscatto parziale, nella misura del 50% della posizione individuale maturata, in caso di:
 - cessazione dell'attività lavorativa che comporti inoccupazione per un periodo di tempo non inferiore a 12 mesi e non superiore a 48 mesi;
 - mobilità;
 - cassa integrazione guadagni ordinaria;
 - cassa integrazione guadagni straordinaria;
- esercitare il riscatto totale della posizione individuale maturata in caso di:
 - invalidità permanente che comporti la riduzione della capacità di lavoro a meno di un terzo;
 - cessazione dell'attività lavorativa che comporti l'inoccupazione per un periodo di tempo superiore a 48 mesi;
- mantenere presso la forma pensionistica complementare in questione la posizione individuale maturata anche in assenza di ulteriore contribuzione.

In caso di mancato esercizio della facoltà di opzione da parte dell'aderente si procede senz'altro al mantenimento della posizione presso la forma pensionistica.

Cosa succede se l'aderente ad una forma pensionistica complementare muore prima del pensionamento?

L'intera posizione individuale maturata all'interno della forma pensionistica complementare viene riscattata dagli eredi o dai diversi beneficiari indicati dall'aderente. Gli eredi o i beneficiari possono essere sia persone fisiche che persone giuridiche. In mancanza di tali soggetti la posizione resta acquisita alla forma pensionistica complementare se si tratta di forma negoziale o, qualora si tratti di forma pensionistica individuale, viene devoluta per la realizzazione di finalità sociali.

BENEFICI FISCALI

Quali sono le regole generali di tassazione delle prestazioni erogate dalle forme pensionistiche complementari?

Le prestazioni erogate dalle forme pensionistiche complementari sia sotto forma di capitale sia sotto forma di rendita sono assoggettate ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con un'aliquota del 15%. Tale aliquota si riduce di una quota pari a 0,30% per ogni anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari eccedente il quindicesimo. La riduzione massima è del 6%: per cui dopo il 36° anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari si applica comunque l'aliquota di imposizione del 9%. L'aliquota del 15% (eventualmente ridotta in ragione dell'anzianità di partecipazione superiore a 15 anni) si applica non su tutta la prestazione erogata, ma solo sulla parte imponibile di essa.

In che modo è tassata la pensione complementare?

La pensione complementare è assoggettata ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con aliquota del 15%. Tale aliquota si riduce di una quota pari a 0,30% per ogni anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari eccedente il quindicesimo. La riduzione massima è del 6%: per cui dopo il 36° anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari si applica comunque l'aliquota di imposizione del 9%. L'aliquota del 15% (eventualmente ridotta in ragione dell'anzianità di partecipazione superiore a 15 anni) si applica non su tutta la pensione complementare ridotto dei contributi eventualmente non dedotti, degli interessi maturati durante la fase di accumulazione nonché della rivalutazione annua della rendita medesima.

In che modo è tassato il capitale erogato al momento del pensionamento?

Il capitale erogato al momento del pensionamento è assoggettato ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con aliquota del 15%. Tale aliquota si riduce di una quota pari a 0,30% per ogni anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari eccedente il quindicesimo, la riduzione massima è comunque del 6% per cui dopo il 36° anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari comunque si applica l'aliquota di imposizione del 9%. L'aliquota del 15% (eventualmente ridotta in ragione dell'anzianità di partecipazione superiore a 15 anni) si applica non su tutto il capitale erogato ma solo sulla parte imponibile di esso vale a dire sull'importo del capitale al netto dei contributi eventualmente non dedotti e degli interessi maturati durante la fase di accumulazione.

In che modo è tassato il riscatto erogato prima del pensionamento per effetto di perdita dei requisiti di partecipazione alla forma pensionistica complementare?

E' assoggettato ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con un'aliquota del 15%. Valgono le stesse regole indicate sopra per il pensionamento.

In che modo è tassato il riscatto erogato prima del pensionamento per motivo diverso dalla perdita dei requisiti di partecipazione alla forma pensionistica complementare?

E' assoggettato ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con un'aliquota del 23%. L'aliquota del 23% si applica non su tutta la somma erogata, ma solo sulla parte imponibile di essa vale a dire sull'importo erogato al netto dei contributi eventualmente non dedotti e degli interessi maturati durante la fase di accumulazione.

In che modo è tassata l'anticipazione per far fronte a spese sanitarie?

E' assoggettata ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con un'aliquota del 15%. Tale aliquota si riduce di una quota pari a 0,30% per ogni anno di partecipazione alle forme pensionistiche complementari eccedente il quindicesimo. Si applica al pensionamento la nuova tassazione sopra esaminata.

In che modo è tassata l'anticipazione per far fronte all'acquisto o alla ristrutturazione della prima casa?

L'anticipazione richiesta per far fronte all'acquisto o alla ristrutturazione della prima casa è assoggettata ad una ritenuta a titolo di imposta (quindi a titolo definitivo) con un'aliquota del 23%. L'aliquota del 23% si applica non su tutta la somma erogata, ma solo sulla parte imponibile di essa vale a dire sull'importo erogato al netto dei contributi eventualmente non dedotti e degli interessi maturati durante la fase di accumulazione.

In che modo è tassata l'anticipazione richiesta per esigenze personali dell'aderente diverse dall'acquisto della prima casa o dalla necessità di far fronte a spese sanitarie?

La risposta è identica a quella precedente: nello stesso modo in cui è tassata l'anticipazione per far fronte all'acquisto o alla ristrutturazione della prima casa.

Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



L'interno del magazzino con le bilance per la pesa della merce e la cella frigorifero

trasforma radicalmente il mestiere: in una prima fase è necessario acquistare un camion da mercato prodotto dalla ditta Minonzio di Varese in modo da ottenere il sollevamento della merce dal terreno. Negli anni '80 si deve passare ad un camion più complesso fornito dalla ditta Barili di Brescia, dotato di frigorifero. Già qualche anno prima, nel 1975, le disposizioni sanitarie avevano portato alla decisione dolorosa di chiudere il macello: per proseguire l'attività si rendeva necessario costruire un depuratore e ciò implicava oneri rilevanti sia nell'impianto, sia nella gestione. Dopo la chiusura, l'Amministrazione provinciale aveva comunicato all'impresa il parere favorevole alla riapertura, dato che l'onere della depurazione risultava in carico al Comune di Melegnano. Tuttavia la famiglia non ritorna sulla decisione, anche perché l'attività del macello comporta l'evoluzione in senso artigianale-industriale di un'attività che la famiglia interpreta come precipuamente commerciale.

Chiuso il macello, Benvenuto Pietro prende la licenza di ambulante e inizia a operare nei mercati all'aperto di Melzo, Borgolombardo e San Giuliano, Melegnano, San Donato. Al pomeriggio, quando torna a casa, ogni tanto si reca al negozio per aiutare la sorella Augustina.

Intanto, nel 1969 si è sposato con Cecilia Laini, di Lodivecchio. Cecilia lavora in una fabbrica di telerie e continua in quest'attività per altri quattro anni. Dopo la nascita dei figli (Cristina nel 1971 e Gabriele 1973) lascia il lavoro sia per aiutare il marito al macello, sia per dedicarsi ai bambini. Una volta chiuso l'impianto di macellazione e cresciuti i bambini, sale anche lei sul camion iniziando a praticare i mercati all'aperto.

Nel 1990, alla morte della sorella Augustina, Benvenuto chiude il negozio di via San Martino e concentra tutta l'attività sui mercati ambulanti. Ciò anche perché in questi stessi anni i figli, dopo aver conseguito il diploma di ragioneria, esprimono il desiderio di inserirsi nell'attività di famiglia. Quest'ingresso è avvenuto in modo molto naturale: da un lato essi avevano percepito la difficoltà dei genitori a far fronte all'attività; dall'altro erano stati contagiati dalla strana passione per il commercio ambulante che il nostro testimone descrive con queste parole: "Io non sarei più capace di andare in un negozio e star lì dentro. Lì [al mercato] sei in mezzo alla gente, ti fai un sacco di amici. Ci vediamo perché andiamo al mercato lo stesso giorno; poi, domani ce l'hai vicino, comincia ad essere vicino di qua, vicino di là e nasce l'amicizia. Diventa una passione, lo si fa, certo, perché si lavora e si guadagna, ma lo si fa anche per passione. E' difficile che un ambulante stia in negozio, non riesce più a star chiuso dentro ad aspettare i clienti. Io in negozio ho messo mia sorella perché la mattina i clienti andavano là a chiedere sei uova; il pomeriggio un'altra ... Io abituato al mercato in cui si lavora intensamente due tre ore e poi basta - ma tiri fuori la giornata - star lì sempre ad aspettare...non sono stato più capace. La cosa bella del mercato è il movimento, la compagnia; poi magari nasce anche qualche discussione, però è tutta roba che finisce lì".

Sull'altro versante della medaglia c'è la fatica di un lavoro che ha orari del tutto atipici e sfasati rispetto alle altre attività. La sveglia è alle 4 del mattino: occorre caricare il camion per essere sul posto tra le 5 e le 6. Ogni ritardo genera difficoltà perché costringe gli ambulanti che si sono già piazzati, a spostarsi. Se poi non si arriva, il vigile fa la spunta e assegna il posto a un altro ambulante in attesa di inserirsi in graduatoria. Anche il nostro testimone si è inserito passando attraverso la gavetta delle spunte che consente di selezionare l'affidabilità professionale dell'ambulante. Oggi la regolamentazione è mutata: il posto nel mercato è considerato quasi come proprietà dell'ambulante il quale può venderlo e ricavarne una sorta di liquida-



Il cortile del magazzino con il camion parcheggiato

Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Tutta la famiglia al lavoro sul camion durante il mercato di Melegnano (da sinistra Cristina, Gabriele, Benvenuto e la moglie Cecilia)

zione di fine carriera. Seguendo questa prassi, ci sono poi comuni che si attengono a un criterio più rigido e chiedono che il posto sia ceduto all'interno della stessa specializzazione merceologica, e ci sono invece comuni che non ritengono di dover entrare in questo tipo di valutazioni.

Tornando agli orari, Benvenuto ricorda che in tutta la sua vita non ha mai avuto giorni di vacanza o di ferie con la sola eccezione del Natale e del primo dell'anno. La domenica, infatti, è dedicata all'importante mercato di Melegnano che, naturalmente, la famiglia non può abbandonare.

Terminata l'attività al mercato, si torna a casa, o meglio, al magazzino, dove inizia il lavoro di preparazione dei prodotti. Il magazzino è in proprietà e ciò è molto importante: perché esso rappresenta il nucleo di stabilità logistica intorno al quale può poi giostrare la vendita itinerante.

I prodotti presentati al mercato richiedono una preparazione a monte perché la richiesta che viene dai clienti è concentrata su alcune parti del pollo (petti, cosce) oppure sul prodotto già cotto. A differenza del passato, il commerciante non seziona più direttamente le carcasse – anche se è perfettamente in grado di farlo – ma acquista l'intero fabbisogno dai macelli specializzati i quali dispongono di processi automatizzati grazie ai quali partono dal pollo vivo per arrivare alle parti sezionate. Si tratta di macelli ancora indipendenti, estranei cioè alle grandi catene di produzione (Aia, Arena) le quali partono dall'allevamento per approdare sui banchi frigoriferi della grande distribuzione con prodotti già confezionati, surgelati, cucinati e prezzati. Grazie all'acquisto al macello, il commerciante al minuto può integrare il proprio assortimento di polli interi acquistando in più le parti che consentono un maggior guadagno (i petti e le cosce), mentre le altre parti dell'animale riescono a garantire unicamente il rientro dei costi. Questo

mutamento dei costumi alimentari della popolazione si accompagna a un incremento della richiesta di carni già cotte (pollo arrosto) o di prodotti alimentari semilavorati. E' su questo fronte che l'attività dell'ambulante si sta espandendo e ciò comporta un adeguamento dell'attrezzatura: i camion da mercato prevedono, oltre al frigorifero, anche il girarrosto, grazie al quale è possibile rispondere sul posto alla richiesta di cibi cotti.

Negli ultimissimi anni le vicende dell'influenza aviaria hanno aggiunto elementi di difficoltà sia per ciò che riguarda il calo delle vendite, sia riguardo alla stabilità del comparto. Nei mesi più duri della malattia, spiega il nostro testimone, gli allevatori hanno preferito macellare massicciamente e surgelare per poi rivendere, anche se sottocosto, in tempi migliori. Il problema sta inoltre nel fatto che la macellazione generalizzata ha interrotto la filiera della produzione: perché il sistema torni a regime, occorre che si riformi un parco bestiame adeguato, ma ciò è legato ai tempi dei processi naturali di riproduzione e crescita. Il coinvolgimento dei figli nell'impresa ne ha determinato una trasformazione anche giuridica: dal 2003 è diventata impresa familiare, risultandovi associati Cristina e Gabriele (la madre Cecilia è andata in pensione nel 2001). Sempre nel 2003 la residenza e il magazzino sono tornati da via De Gasperi al vecchio indirizzo di via Piave.

Oggi l'attività dell'impresa si è stabilizzata sul commercio al dettaglio avendo abbandonato la connotazione artigianale che viceversa era più forte in passato e nasceva dall'esercizio del macello. L'impresa svolge anche un'attività collaterale di vendita all'ingrosso rifornendo le macellerie del Sud-est milanese; è tuttavia un'area di affari che tende a contrarsi man mano che si riduce il numero dei macellai della zona, sempre più "assedati" dalla grande distribuzione.



Benvenuto Pietro sul camion

Giuseppe Paletta

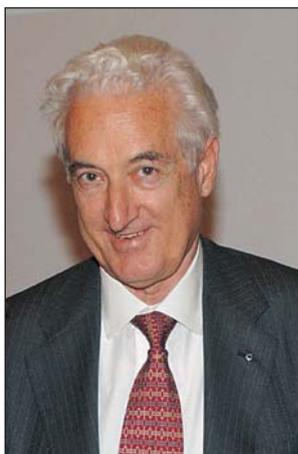
(in collaborazione con Andrea Strambio)

parliamo di...

Rappresentanza Confcommercio e ruolo di Milano

Commercio: più attenzione all'Europa

Con la presidenza di Carlo Sangalli, Confcommercio sta fortemente accrescendo l'attenzione sull'Europa e le istituzioni comunitarie la cui incidenza (normativa, economica, ecc.) sull'attività delle imprese è sempre più rilevante. In quest'impegno emerge il ruolo di esponenti che fanno riferimento al sistema associativo dell'Unione di Milano.



Giorgio Bonetti, presidente di AssiCC, fa parte dello Steering committee (la giunta) di Eurocommerce

ropea che obbligatoriamente è deputato a dare un parere su pressoché ogni atto normativo comunitario. Del "board" (il consiglio generale) di Eurocommerce, la confederazione europea alla quale aderiscono le

varie associazioni nazionali – come Confcommercio – di rappresentanza del commercio e, direttamente, grandi gruppi della distribuzione commerciale (in particolare del nord Europa), fanno parte di AssiCC, Associazione italiana commercio chimico); Paolo Galimberti (presidente del Gruppo giovani imprenditori dell'Unione di Milano) e Maria Antonia Rossini (pre-

**Eurocommerce:
Giorgio Bonetti (AssiCC)
in giunta
e – con Paolo Galimberti
(Giovani imprenditori)
e Maria Antonia Rossini
(Terziario donna) -
nel "board" dell'organismo
che riunisce le associazioni
nazionali di rappresentanza
del commercio e, in forma
diretta, i grandi gruppi
della distribuzione
commerciale.
Claudio Rotti (Aice)
nel Comitato economico
e sociale europeo**



sidente del Gruppo terziario donna dell'Unione di Milano).

Bonetti fa parte anche della giunta di Eurocommerce (lo Steering committee) ed è presidente di Itc, l'International trade committee.

"E' un'opportunità importante che abbiamo – spiega Bonetti – di far sentire la nostra voce in sede europea. Dal commercio internazionale con i problemi legati alla concorrenza, anche sleale, dei mercati emergenti e le differenti sensibilità che in Europa esistono sulla tutela dei nostri prodotti fino a un ruolo di dialogo sociale – una lacuna da colmare a livello di Eurocommerce - per migliorare le politiche dell'occupazione".



Convegno a Infosecurity (Fieramilanocity)

Web e crimini informatici Il punto con Assintel

Assintel, in qualità di partner strategico a Infosecurity (la fiera della sicurezza informatica che si svolge a Fieramilanocity: il maggior appuntamento per i professionisti It che si occupano della gestione e della sicurezza di dati e documenti) si è fatto promotore del convegno "Crimini informatici e sicurezza della navigazione: un problema globale". La criminalità informatica evolve tanto rapidamente quanto le nuove tecnologie. I danni che in questi ultimi anni i crimini informatici di vario genere hanno prodotto in Italia e nel mondo sono ingenti e sempre più spesso, a farne le spese, sono persone comuni. Nell'era digitale e nella globalizzazione delle comunicazioni, Internet rappresenta infatti un terreno fer-

tile dove le nuove espressioni del crimine sono riuscite a conquistare, in modo graduale, ma deciso, una nicchia in cui sopravvivere e diffondersi. Già un primo passo per ostacolare alcuni fra i diversi crimini è stato fatto con il decreto legge Gentiloni, firmato il 2 gennaio per contrastare il fenomeno della pedopornografia e lo sfruttamento dei minori in rete. I provider, attraverso l'apposita tecnologia, dovranno essere in grado di oscurare, entro sei ore dall'avviso, i siti web che diffondono, distribuiscono o commerciano immagini vietate ai minori. Le segnalazioni del Ministero verranno dunque girate direttamente agli Internet provider, in collaborazione con la Polizia postale. A confronto, nel convegno Assintel, un panel di esperti -

tra cui Yolanda Arevalo Torres (project officer, Safer Internet Plus Programme) ed Elvira D'Amato, del Servizio di Polizia postale, Ministero dell'Interno - per esaminare gli aspetti della prevenzione, le strategie di contrasto e di repressione. "Le iniziative per migliorare la risposta agli attacchi criminali informatici richiedono un adeguato impegno sia in termini di formazione e di specializzazione, sia nel campo della prevenzione e della repressione" afferma Giorgio Rapari, presidente di Assintel. "Per contrastare il crimine informatico in modo efficace - prosegue Rapari - è fondamentale lo sviluppo di una vera e propria cultura della sicurezza che va promossa oltre che dalle forze istituzionalmente preposte a questo compito, anche da e fra tutti gli operatori presenti sulla rete mediante la diffusione capillare di informazioni sui rischi e sulla disponibilità di contromisure tecnologiche. La sicurezza non è un bene che può essere tutelato da un singolo responsabile, ma diventa un'azione congiunta che passa attraverso complessi processi informativi comuni a tutte le istituzioni, alle aziende e a tutti coloro che si affacciano nel mondo di Internet".



Giorgio Rapari
presidente Assintel

Lettera di protesta di Ali (librai) a Mondadori per una collana di opere destinata esclusivamente al circuito delle edicole

E i classici non passano in libreria

Lettera di protesta di Ali (l'Associazione librai italiani) al direttore commerciale di Mondadori dopo la pubblicazione in edicola di una collana di classici non destinati alle librerie, ma esclusivamente al circuito delle edicole. "L'iniziativa - si legge nella lettera di Ali firmata dal presidente Rodrigo Dias e dal responsabile del settore vario dell'Associazione Fabrizio Marcantoni - non tiene purtroppo in considerazione quanto già concordato fra Ali e Mondadori circa la contemporaneità di queste uscite in edicola e in libreria al medesimo prezzo e causa, ancora una volta, estrema preoccupazione fra i librai...". "Ci lascia alquanto stupiti - si prosegue nella lettera - constatare come sia ancora una volta misconosciuta la centralità della libreria quale anello finale della distribuzione libraria in Italia e l'importanza che essa riveste nella diffusione del libro...".

Aiuto ai genitori per la scelta dell'asilo nido Assonidi: gazebo in piazza San Babila

Un gazebo in piazza San Babila a Milano per incontrare le famiglie e distribuire gratuitamente oltre 500 copie della guida "Il mio nido non è un parcheggio". E' l'iniziativa che, nel periodo di iscrizioni agli asili nido, ha promosso Assonidi. "La guida che abbiamo realizzato - spiega Donatella De Gaetano, presidente nazionale di Assonidi - è utile per chi deve, per la prima volta, orientarsi nel mondo dei servizi della prima infanzia ed arrivare così preparato al primo incontro (sulla guida

Incontri con le famiglie e distribuzione di oltre 500 copie della guida "Il mio nido non è un parcheggio"

vedi *Unioneinforma* di dicembre a pagina 23 n.d.r.).
"Con noi

imprenditrici di Assonidi - aggiunge la presidente milanese dell'Associazione Federica Ortalli - le famiglie hanno anche potuto confrontarsi per avere tutte le informazioni". A Milano e provincia (dati Camera di Commercio di Milano - Registro Imprese) ci sono 215 imprese d'asili



nido, quasi il 50% di tutta la Lombardia.

Anco: Ernesto Besozzi confermato presidente

Anco ha provveduto al rinnovo dei comitati di settore (oli minerali esausti, batterie esauste, oli vegetali esausti, Raee) che hanno poi nominato, tra i loro rispettivi rappresentanti, i componenti del Consiglio direttivo dell'Associazione. Presidente di Anco è stato rieletto Ernesto Besozzi. Completano il direttivo Giovanna



Ernesto Besozzi

Bottari, Gianni Ceresoli, Giorgio Colò, Fulvio Cominassi, Claudio Donè, Giorgio Papini, Vincenzo Pecorella, Roberto Rampello, Paolo Rimondi, Francesco Siri, Giorgio Tanoni, Franco Venanzi, Stefano Vitali.

Assemblea di Corsico: Settimo Milanese nell'Ascom di Rho

Buona partecipazione di soci all'assemblea dell'Ascom territoriale di Corsico (con la presenza del consigliere di presidenza Unione con delega alla provincia, Carlo Alberto Panigo, e del segretario generale Unione Gianroberto Costa) che ha sancito il definitivo passaggio del comune di Settimo Milanese all'Ascom territoriale di Rho. Nel corso dell'assemblea sono stati assegnati i riconoscimenti a una quarantina di imprendi-

trici associate. Un momento molto "partecipato" il cui



valore è stato sottolineato dal presidente dell'Ascom territoriale di Corsico Giovanni Moro.



Posta elettronica e business

Email Power 2007

In Unione la seconda edizione dell'evento dedicato al mondo dell'email marketing organizzato da Wireless e Asseprim con il patrocinio del Forum della NetEconomy

Il mercato dei servizi legati all'email in Europa raddoppierà nei prossimi 5 anni raggiungendo un volume di 1.25 miliardi di euro. Ciò sarà dovuto all'incremento degli utenti internet e soprattutto al fatto che molti di questi passeranno alla connettività veloce, in banda larga. Su 20 milioni di utenti al mese che utilizzano internet, già il 50% utilizza la banda larga. Di questi il 59% sono uomini, il 41% donne; il 60% ha fra i 25 e i 44 anni e il 74% ha un'istruzione superiore o la laurea. In 7 anni il numero di indirizzi di posta elettronica è quadruplicato: si è passati da 505 milioni di indirizzi nel 2000 a 2 miliardi di indirizzi di posta elettronica a fine 2006. Questi sono solo alcuni dei dati presentati a Email Power 2007, evento - svoltosi all'Unione di Milano - dedicato al mondo della comunicazione via email organizzato da Wireless in collaborazione con Asseprim, l'Associazione servizi professionali per le imprese. Con l'iniziativa, patrocinata dal Forum della NetEconomy (istituito da Comune, Provincia e Camera di Commercio di Milano con il contributo di IAB Italia in qualità di "main partner" e con il supporto di Adico, Aidim e Assodigitale), sono state illustrate campagne di email marketing, newsletter, database di marketing con la raccolta

degli indirizzi o il loro acquisto, interventi di creatività per la realizzazione delle campagne stesse, ed è stato fatto il punto su misurazione dei risultati, privacy, evoluzioni dell'email nel web 2.0, deliverability, tecnologie di posta elettronica, sicurezza. E' stata dedicata particolare attenzione anche al mobile mail. Abbinato a Email Power è stata inoltre realizzata la seconda edizione degli "XMas E-Mail Awards", concorso aperto a privati, aziende e associazioni non profit per premiare diverse tipologie di email natalizie, considerate sempre più uno strumento di promozione e di marketing.

I lavori della giornata in Unione sono stati aperti da Umberto Bellini, presidente Asseprim, che nel suo intervento ha sottolineato i motivi alla base del successo dell'email, ossia la dif-

fusione di massa delle nuove tecnologie e il conseguente nuovo rapporto che si è instaurato tra l'azienda e il cliente. "Grazie all'interattività ed alla possibilità di monitorare la navigazione web - ha detto - le aziende possono avere a disposizione, in modo rapido ed economico, una quantità di dati sui propri clienti impensabile fino a pochi anni fa. Questa modalità ha orientato fortemente le scelte delle imprese in materia di marketing in un periodo non facile per l'economia facendo preferire quegli strumenti che puntano a misurabilità dei risultati ed efficienza".

Bellini ha concluso sottolineando la collaborazione di Asseprim con l'Unione Regionale Lombardia per favorire le aspettative delle imprese dei servizi all'interno del Programma operativo regionale 2007-2013 relativo alla competitività. In Lombardia il terziario contribuisce per il 63% alla formazione del Pil, le imprese costituiscono il 55% del totale ed occupano il 62% degli addetti.

S.M.



L'indagine 2006 di "customer satisfaction": comunicare di più con le email

Umberto Bellini
presidente Asseprim

Asseprim promossa dagli associati

Associati Asseprim soddisfatti - l'85% - secondo l'indagine 2006 di "customer satisfaction" promossa dall'Associazione su un campione di 200 interviste. La maggiore "soddisfazione" è espressa dagli intervistati che appartengono al settore dei servizi assicurativi e multimediali. Le imprese associate dei servizi finanziari e di comunicazione manifestano il livello di interesse più alto per l'attività informativa di Asseprim. I corsi di formazione sono invece più apprezzati dalle imprese dei servizi assicurativi. Gradimento elevato delle imprese di servizi finanziari per i convegni. Apprezzata l'attività di comunicazione soprattutto dagli operatori dei servizi assicurativi e delle ricerche di mercato. L'introduzione del codice deontologico da parte di Asseprim è stato giudicato utile da oltre il 63% degli interpellati. Cresce l'utilizzo del sito internet di Asseprim - www.asseprim.it - visitato almeno una volta dal 69% degli associati. E l'88% ritiene che possa essere utile un maggiore utilizzo di posta elettronica per le comunicazioni.

Unioneinforma

febbraio 2007

*All'assemblea elettiva in Unione
assegnati i riconoscimenti
alle imprese "storiche"*

Ascomodamilano Renato Borghi confermato presidente

Renato Borghi è stato rieletto presidente di Ascomodamilano, l'Associazione

che riunisce gli operatori del dettaglio e dell'ingrosso dei settori abbigliamento, tessile, calzature, pelletteria. Lo ha votato il neoconsiglio direttivo eletto alla recente assemblea svoltasi in Unione.

Nominati anche i vicepresidenti: Guido Orsi (vicario), Maurizio di Rienzo, Francesco Ventura e, in rappresentanza dei grossisti, Leopoldo Capra. La Giunta Ascomoda è completata da Angelo Brignoli, Alessandro Prisco, Giorgio Toffoli e Teresa Valcasara.

**Vicepresidenti:
Guido Orsi (vicario),
Maurizio di Rienzo,
Francesco Ventura
e Leopoldo Capra
(in rappresentanza
dei grossisti)**

Ecco, invece, i nomi degli altri componenti del Consiglio direttivo eletti in assemblea: Rosangela Bistolfi,

Roberto Cabrini, Andrea Colzani, Teresa Corti, Roberto De Santis, Vincenzo Luca, Stefano Marchino, Fereidoun Nassiri, Roberto Oldani, Stefano Paladini, Carlo Proserpio, Viviana Rosa, Ennio Santoro, Enzo Spelta, Angelo Valassina, Paolo Zoboli.



2



3

L'assemblea di Ascomodamilano ha provveduto inoltre al rinnovo dei revisori dei conti e dei probiviri. Revisori dei conti sono Luigi Anzani, Gigi Monforti Ferrario, Sergio Pilon e Mara Pellizzoni (supplente). Eletti per i probiviri Ivano Allegri, Sergio Baccherini e Fernando Gavezzotti. In occasione dell'assemblea - alla quale hanno preso parte il



Assemblea di Ascomodamilano: da sinistra Guido Orsi, vicepresidente vicario dell'Associazione, il presidente Renato Borghi e Tiziana Maiolo, assessore alle Attività produttive di Palazzo Marino. Nelle foto sotto la premiazione di quattro aziende storiche: Valigeria Canevari (1), Doldi (2), Guenzati (3), Gusella (4) - foto di Massimo Garriboli.



1

presidente Unione e Confcommercio Carlo Sangalli e Tiziana Maiolo, assessore alle Attività produttive del Comune di Milano - sono stati assegnati i riconoscimenti alle imprese "storiche" del settore. Premiati la Valigeria Canevari, Doldi, Guenzati, Gusella, Bigi Giorgio di Bigi Guido e "Carcano Leopoldo".



4

Benzina: turni e ferie del 2007

Fissati dalla Regione Lombardia – su indicazione del Coordinamento regionale

Figisc (il Sindacato dei gestori carburanti) - il calendario dei turni di apertura festiva e

domenicale e i periodi di ferie dei benzinai per l'anno 2007.



Turni 2007

MESI	TURNO A	TURNO B	TURNO C	TURNO D
GENNAIO	6* - 28	7	14	1* - 21
FEBBRAIO	25	4	11	18
MARZO	25	4	11	18
APRILE	15	1 - 22	8 - 25*	9* - 29
MAGGIO	1* - 27	6	13	20
GIUGNO	17	2* - 24	3	10
LUGLIO	15	22	1 - 29	8
AGOSTO	12	15*	19	5 - 26
SETTEMBRE	2 - 30	9	16	23
OTTOBRE	28	7	14	21
NOVEMBRE	18	1* - 25	4	11
DICEMBRE	9 - 26*	16 - 30	2 - 23	8* - 25*

* Festività infrasettimanali

Gli impianti aperti per turno alla domenica devono effettuare l'apertura obbligatoria nelle ore pomeridiane del sabato precedente.

Ferie 2007

Turno A
dal 13 al 27 agosto
Turno B
dal 30 luglio al 13 agosto
Turno C
dal 30 luglio al 13 agosto
Turno D
dal 6 al 20 agosto



SINCERT
UNIVERSITÀ PERI 2000
CERTIFICATO N. 488



Promo.Ter
ENTE PER LA PROMOZIONE E LO SVILUPPO
DI COMMERCIO TURISMO E SERVIZI



Unione
COMMERCIO TURISMO SERVIZI PROFESSIONI - MILANO

INNANZITUTTO... LA SICUREZZA!

CONTATTANDO I NOSTRI UFFICI AVRETE A VOSTRA DISPOSIZIONE SERVIZI DI **CONSULENZA E ASSISTENZA SU...**

CLUB DELLA SICUREZZA

DIVISIONE SALUTE E SICUREZZA NEI LUOGHI DI LAVORO
(D.Lgs. 626/94)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.626@unione.milano.it

DIVISIONE IGIENE DEGLI ALIMENTI
(H.A.C.C.P. D.Lgs 155/97)
Tel. 02-76.00.63.96
club.haccp@unione.milano.it

DIVISIONE PRIVACY
(Trattamento dati D.Lgs. 196/03)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.privacy@unione.milano.it

CLUB SERVIZI INNOVATIVI

DIVISIONE QUALITA'
(Sistemi gestione qualità aziendali)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.qualita@unione.milano.it

DIVISIONE ENERGIA & AMBIENTE
(Risparmio Energetico-Servizi Ambientali)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.energia@unione.milano.it

SERVIZI PER BASILEA 2
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.basilea2@unione.milano.it

I nostri uffici: Via Serbelloni, 7 - 20122 Milano - Fax 02-76.01.76.77



Iscrizione all'anagrafe canina entro quindici giorni dall'inizio del possesso o entro quarantacinque giorni dalla nascita; in caso di cessione definitiva, colui che cede il cane è tenuto a farne denuncia all'anagrafe canina entro quindici giorni. Il nuovo proprietario è comunque tenuto ad adempiere agli obblighi di iscrizione; in caso di morte dell'animale o di eventuali variazioni di residenza va fatta denuncia all'anagrafe canina sempre entro i quindici giorni. Sono i nuovi obblighi, in Lombardia, per i proprietari, i possessori o i detentori, anche temporanei, di cani dopo l'entrata in vigore della legge regionale 16 del 20 luglio 2006 intitolata "Lotta al randagismo e tutela degli animali di affezione". Questi adempimenti riguardano anche i commercianti di settore. Acad, l'Associazione milanese dei commercianti di animali domestici (tel. 027750216) ha perciò predisposto un servizio per aiutare gli operatori nella compilazione e consegna della modulistica. Inoltre è stata pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale (la n° 10 del 13 gennaio) un'ordinanza del Ministero della Salute a tutela dell'incolumità pubblica. Tale ordinanza - segnala Acad (che ha provveduto ad informare gli associati) - ribadisce alcune norme, fra cui: il divieto al taglio di coda e orecchie dei cani e, più in generale, gli interventi chirurgici finalizzati a scopi non curativi; il divieto all'uso di collari elettrici o altri congegni atti a determinare scosse o impulsi e-

Commercianti animali domestici Assistenza di Acad per le nuove norme sui cani

Bagni e tosature: il Tariffario 2007

lettrici; il divieto all'addestramento inteso a esaltare l'aggressività dei cani; il divieto a qualsiasi operazione di selezione o di incrocio tra razze di cani con lo scopo di svilupparne l'aggressività; il divieto di sottoporre cani al doping; l'obbligo di applicare museruola o guinzaglio al cane nelle vie o in altro luogo aperto al pubblico; l'obbligo di applicare museruola e guinzaglio insieme, invece, nei locali e sui mezzi di trasporto pubblici; misure più severe per i cani appartenenti a incroci o

razze a rischio di maggiore aggressività (nei luoghi pubblici dovranno infatti indossare sia la museruola sia il guinzaglio). Nell'ordinanza viene inoltre fornito un nuovo elenco di razze considerate "potenzialmente pericolose". E' stato infine approvato dalla giunta esecutiva di Acad il Tariffario bagni e tosature per il 2007, realizzato in collaborazione con l'Apt (Associazione professionisti toelettatori), che verrà distribuito agli associati in regola con la quota associativa.



Mario Riboldi,
presidente di Acad

S.M.



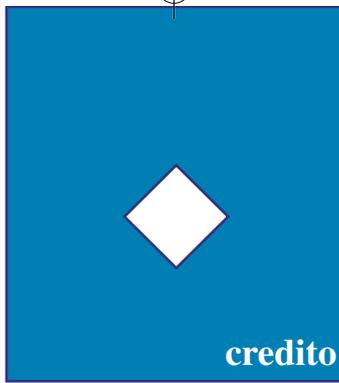
Promo.Ter Unione
ENTE PER LA PROMOZIONE E LO SVILUPPO
DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI
E DELLE PROFESSIONI

Assiste le imprese associate promuovendo tutte quelle attività propedeutiche all'organizzazione, sviluppo e consolidamento.

Promo.Ter è presente, insieme all'Unione, su tutto il territorio della Provincia di Milano con 27 uffici operativi ed eroga servizi che, anche in virtù del supporto assicurato dalle specifiche Direzioni dell'Unione, favoriscono l'ottimizzazione del rapporto qualità/prezzo.

Servizi forniti da Promo.Ter:

- ELABORAZIONE PAGHE**
- CENTRO CONGRESSI**
- CIRCOLO DEL COMMERCIO**
- CLUB DELLA SICUREZZA AMBIENTE & QUALITÀ**
- SICUREZZA SUL LAVORO (D. LGS. 626/94)
- IGIENE DEGLI ALIMENTI (H.A.C.C.P.)
- CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ
- ENERGIA E AMBIENTE
- PRIVACY



credito

Programmare e finanziare gli investimenti: come vi può aiutare Fidicommet

Accesso al credito: prepararsi a "Basilea2"

E' iniziato il count-down finale per "Basilea2", che diverrà operativa dal 1° gennaio 2008, ma che determina già adesso una situazione di difficile transizione tra le vecchie e le nuove "regole pratiche" di accesso al credito. Con "Basilea2" le imprese che vorranno raggiungere un giudizio di sufficiente affidabilità (e quindi un accesso al credito meno difficoltoso e costoso) dovranno inevitabilmente produrre, a favore delle banche, un maggior flusso di dati e informazioni, di maggiore qualità e complessità. Ma i

budget, i piani d'impresa, le relazioni programmatiche di progetto, le analisi dei flussi finanziari, sono tutti documenti per lo più sconosciuti alla maggioranza degli imprenditori. Occorre, invece, entrare nell'ordine di idee che le limitate informazioni oggi fornite alle banche, di norma basate sulla centralità dell'imprenditore e della sua famiglia, saranno insufficienti.

"Basilea2" e i consorzi fidi

Per "Basilea2" possono essere determinanti per le pmi le associazioni di categoria



attraverso i propri organismi fidi che da oltre 25 anni supportano le aziende associate nell'accesso al credito bancario. Con l'assistenza degli organismi di garanzia fidi, il rapporto tra la singola impresa ed il sistema creditizio si trasforma: l'azienda si presenta al sistema "accompagnata" da un partner specializzato e competente, in grado di offrire un sostegno in primo luogo sostanziale - attraverso la propria prestazione di garanzia - ed in secondo luogo formale, in termini di servizi accessori, di capacità comunicativa e di trasparenza dei progetti di investimento e della situazione economico-finanziaria-patrimoniale dell'azienda. I confidi sono quindi in grado, per ruolo e per competenze acquisite, di supportare e orientare l'impresa.

A Milano c'è Fidicommet

Fidicommet è la cooperativa di garanzia-fidi dell'unione di Milano che opera con l'obiettivo di favorire l'accesso al credito bancario per gli operatori economici del terziario



Faini Amministrazioni
MELZO - Tel. 02 95738228
Via Verdi, 1

*Un nuovo modo di amministrare il tuo condominio!!
Telefonaci*

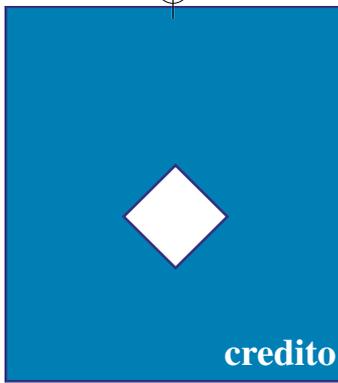
Amministrazioni condomini ■ Gestione affitti
Esperienza ■ Deontologia professionale
Serietà e Correttezza ■ Disponibilità e cortesia

Associato
Associazione Nazionale Amministratori Condominiali ed Immobiliari
ANACI

PREVENTIVI GRATUITI
www.faini.it
CONDOMINIO... on line
il condominio nell@...RETE



Unioneinforma
febbraio 2007



credito

di Milano e provincia. Negli ultimi 5 anni Fidicomet ha raddoppiato i propri volumi di operatività: da 40 a 80 milioni di euro il controvalore delle operazioni per singolo anno. Ciò non significa solo che le pmi del terziario hanno ottenuto "maggior credito", ma anche che un numero crescente di aziende ha avuto l'opportunità di ottenere "miglior credito", attraverso operazioni tecnicamente adeguate, che permettono di ottimizzare la struttura finanziaria aziendale sia per la scadenza del capitale di debito, sia sotto un profilo di costo dello stesso. Fidicomet opera ispirandosi a principi di mutualità ed in stretto legame con le associazioni territoriali e di categoria. La "missione" di Fidicomet si sostanzia nel credito agevolato: la garanzia rilasciata da Fidicomet accresce il merito di credito di un'azienda e consente agli istituti di credito di applicare condizioni di tasso inferiori rispetto a quelle che, singolarmente, il singolo imprenditore o la singola impresa riescono a "spuntare". Attraverso le specifiche convenzioni stipulate da Fidicomet con gli istituti di credito - ad oggi 20 - diffusi su tutto il territorio di Milano e provincia, l'impresa può beneficiare di condizioni preferenziali di finanziamento, sia per tutte le tipologie di investimento produttivo, sia per esigenze di liquidità aziendale. Inoltre, le convenzioni esistenti tra Fidicomet e i principali enti pubblici lombardi (Camera di commercio di Milano, Regione Lombardia) permettono alle imprese socie della cooperati-

Fidicomet: gli interventi

Fidicomet può offrire un'adeguata risposta ai problemi di finanza aziendale in caso di:

- ✓ acquisto e/o ristrutturazione di immobili strumentali;
- ✓ investimenti produttivi, di ogni tipo, nell'azienda;
- ✓ acquisto di autoveicoli strumentali;
- ✓ acquisto di arredi/attrezzature;
- ✓ rinnovo di impianti;
- ✓ ristrutturazioni;
- ✓ acquisto di hardware/software;
- ✓ temporanee esigenze di liquidità;
- ✓ rifinanziamento di debiti a breve;
- ✓ liquidità per imposte e/o tredicesima-quattordicesima;
- ✓ operazioni di capitalizzazione aziendale.



Dino Abbascià,
presidente di FIDICOMET

Grazie all'intervento ed alla garanzia di Fidicomet, le imprese possono ottimizzare la copertura finanziaria degli investimenti ed ampliare la propria capacità di credito. Gli investimenti produttivi devono essere adeguatamente programmati e finanziati: poiché i beni strumentali concorrono all'attività di impresa per più anni, devono essere acquistati con risorse finanziarie a medio/lungo termine il cui rimborso venga dilazionato nel tempo (36-48-60 mesi per i beni strumentali e da 60 a 120 mesi per gli immobili). E' una semplice regola di "corrispondenza" di scadenze tra fonti ed impieghi; è una regola-base della finanza d'impresa, ma che il più delle volte viene disattesa.

Anche la liquidità aziendale dev'essere convenientemente strutturata a seguito di investimenti effettuati con capitali propri oppure a causa della crescita (temporanea o durevole) del capitale circolante (scorte, crediti verso clienti). L'impresa può risentire di una carenza di mezzi finanziari: non sempre è conveniente ricorrere allo scoperto di conto corrente, strumento particolarmente flessibile, ma potenzialmente oneroso se non tenuto sotto controllo ed adeguatamente dimensionato alle effettive necessità del momento.

va fidi di ottenere interes-

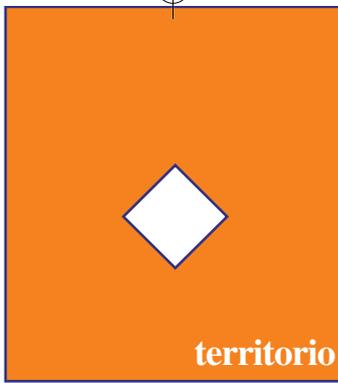


santi contributi in abbatti-

fidicomet
Fondo di Garanzia per il Credito al Commercio e al Turismo

tel. 027630021
www.fidicomet.it

mento-tasso sui finanziamenti destinati agli investimenti produttivi: -1,5% o -2% a seconda dei bandi disponibili in corso d'anno, così da poter ridurre sensibilmente i costi finanziari di un'operazione a medio/lungo termine.



Gas conveniente e "trasparente" con la convenzione fra Unione-Ascom di Legnano ed Aemme Linea Energie (Amga)

Il caro-energia, lo sappiamo, è un problema concreto che affligge gli imprenditori. Il presidente di Unione e Confcommercio Carlo

Sangalli lo ha ricordato nell'editoriale del giornale di gennaio: "...bisognerebbe fare in modo che un'impresa commerciale italiana non sia costretta a pagare l'energia elettrica il 60% in più e il gas il 50% in più di un'analogha impresa spagnola".

Un'opportunità di risparmio interessante arriva dalla convenzione sul gas che l'Unione-Ascom territoriale di Legnano ha stipulato con Aemme Linea Energie Spa, società controllata di Amga Legnano Spa che si occupa di approvvigionamento e vendita di gas ed energia elettrica: 73.000 clienti complessivi per 190 milioni di metri cubi approvvigionati.

La convenzione, valida fino al 2009, si applica, oltre che nel Legnanese, nel Magentino e nell'Abbiatense. In una fase successiva riguarderà anche le zone di Bollate e Nerviano (Rho). Dedicata, come detto, al gas, potrà estendersi an-

Sconti - anche un bonus "una tantum" - e chiarezza nelle componenti di costo. Accordo subito applicabile per Legnanese, Magentino ed Abbiatense

che ad altri prodotti/servizi erogati da Aemme Linea Energie o dalla capogruppo Amga (dall'energia elettrica e risparmio ener-

getico ai servizi di telecomunicazione, videosorveglianza/teledallarme, global service e facility management). Un gruppo di lavoro congiunto avrà il compito, oltre che di valutare il corretto andamento della convenzione, di pianificare la promozione dei nuovi prodotti.



Per ulteriori informazioni sulla convenzione fra Unione-Ascom territoriale di Legnano ed Amga-Aemme Linea Energie contattare

l'Ascom legnanese (via XX Settembre 12, tel. 0331/440335).



Due le caratteristiche che in sostanza valorizzano questa convenzione: il risparmio, ma anche la chiarezza sulle componenti di costo del gas. Gli operatori che aderiscono alla convenzione ottengono:

- ▶ il costo dell'imposta equiparato a quello di un utente domestico ("mercato protetto");
- ▶ una bolletta mensile e non trimestrale (senza quindi



Paolo Ferrè, presidente dell'Ascom di Legnano

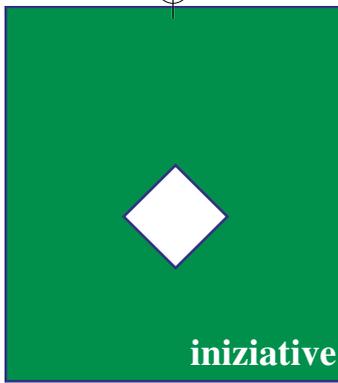
l'affanno di esborsi troppo alti);

- ▶ una scontistica dall'1 al 2% sul costo complessivo a seconda delle fasce di consumo tra quelle previste;
- ▶ un bonus di fidelizzazione con uno sconto una tantum da 10 a 100 euro (sempre a seconda della fascia di consumo).

Trasparente, inoltre, la lettura della bolletta con la chiara indicazione dei vari componenti di costo. Già dalla

seconda metà di gennaio un operatore Amga-

Aemme Linea Energia è presente nella sede dell'Ascom di Legnano tutti i lunedì (dalle 14 alle 16.30) per dare agli associati supporto per la lettura della propria bolletta in modo così da poter valutare i benefici ottenibili aderendo alla convenzione. Su richiesta c'è anche la possibilità di avere - gratuitamente - un controllo a domicilio per valutare l'efficienza della caldaia.



Il Centro gemmologico della Camera di Commercio di Milano

I 40 anni del Cisgem

Cisgem, il Centro informazione e servizi gemmologici della Camera di Commercio di Milano ha di recente celebrato con una serie di iniziative i suoi primi 40 anni di attività. Il Servizio pubblico di controllo di qualità delle pietre preziose e delle perle, è stato infatti istituito con decreto ministeriale nel 1966 ed ha operato inizialmente come ufficio della Camera di Commercio di Milano. Nel 1984 è stato poi trasformato in Azienda speciale denominata Cisgem. Tra le attività svolte in questi anni dal Cisgem vi è stato anche lo studio e l'analisi sui beni culturali italiani; in occasione delle celebrazioni si è voluto ricordare quest'importante filone di attività coinvolgendo, in un percorso itinerante, alcuni enti, musei e chiese con i quali Cisgem ha collaborato in questi anni. Il pubblico ha così potuto visitare gratuitamente, nei due giorni delle celebrazioni, il Tesoro del Duomo di Milano (recentemente riallestito e rinnovato), il Museo nazionale della scienza e della tecnolo-

gia di Milano (dove si possono trovare esposti, nella Sala della Bifora, oggetti preziosi certificati da Cisgem) ed il Museo civico di storia naturale dove è stata allestita, nella sezione di mineralogia, una mostra con esposti materiali gemmologici tagliati della collezione Cisgem abbinati a grezzi di proprietà del Museo, suddivisi nelle 10 classi cristallografiche, e relative sottoclassi, accompagnati da una serie di cartelloni esplicativi. Questa mostra resterà allestita sino alla fine di febbraio.

"Le celebrazioni - afferma Dario Bossi, presidente del Cisgem - sono state anche un'occasione per ringraziare pubblicamente coloro che, operatori o associazioni, hanno reso possibile la nascita o lo sviluppo di questo Centro".

Fra di essi l'Associazione orafa lombarda, che già nel 1954 caldeggiò presso la Camera di Commercio "l'istituzione di un Gabinetto scientifico per il controllo delle pietre prezio-



Premiazione degli utenti Cisgem con il presidente della Camera di Commercio (e dell'Unione) Carlo Sangalli



Dario Bossi, presidente Cisgem

se". Sono state consegnate agli utenti che da lungo tempo si avvalgono dei servizi di analisi e certificazione di Cisgem (il Centro è diretto da Margherita Superchi), le medaglie d'oro della Camera di Commercio di Milano.

informa
Unione

Mensile di informazione dell'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO

PROPRIETÀ:
Unione del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano
www.unionemilano.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Gianroberto Costa

EDITORE
PROMOTER Unione
Sede e amministrazione:
corso Venezia 47/49
20121 Milano

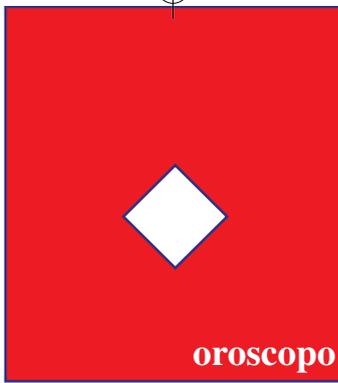
REDAZIONE
Federico Sozzani
corso Venezia 47/49
20121 Milano

FOTOCOPOSIZIONE e STAMPA
AMILCARE PIZZI Spa
20092 Cinisello Balsamo (Milano)

AUTORIZZAZIONE TRIBUNALE
di Milano
n. 190 del 23 marzo 1996
Poste Italiane s.p.a. - spedizione in A.P. -
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/04 n. 46) -
art. 1, comma 1
DCB Milano.

PUBBLICITÀ
Edicom Srl
via Alfonso Corti, 28
20133 Milano
tel. 02/70633429 (anche fax)
70633694-70602106
E-mail:
edicom@iol.it
<http://www.edicom-mag.com>

Unioneinforma
febbraio 2007



oroscopo

Fino al 10 marzo

 **Scorpio**

 **Gemelli**



ARIETE - (21/3 - 20/4)

Prima decade: con Venere nel segno (ingresso il 21 di febbraio), potete tranquillamente dormire sugli allori di un inverno davvero generoso sotto ogni profilo.

Seconda decade: a Giove e Saturno, a marzo, si aggiunge anche Venere a rallegrare le vostre giornate. Progetti importanti che vanno in porto.

Terza decade: siete sostenuti da un bel Mercurio che vi aiuta ad essere pronti in ogni situazione che affronterete. Solo Marte, in questo periodo, porta qualche nervosismo passeggero.



TORO - (21/4 - 20/5)

Prima decade: Mercurio vi favorisce, saprete esporre le vostre idee. Da fine febbraio Marte vi rende stanchi e nervosi, ma potrete comunque contare su un 2007 in crescendo.

Seconda decade: Venere, Marte e Urano vi danno molta carica e un umore positivo. Potete approfittarne per portare a termine progetti importanti. Marzo sarà invece meno propizio.

Terza decade: Saturno ancora "non vi molla"; Marte, invece, vi sostiene con una bella dose di energia e carica positiva. Rapporti facilitati, problemi che si risolvono.



GEMELLI - (21/5 - 21/6)

Prima decade: Mercurio vi mette un po' i bastoni fra le ruote e rallenta gli affari. Ma da marzo Marte e Venere positivi vi aiutano a riequilibrare le energie davvero troppo altalenanti (e a recuperare molti rapporti, se lo volete).

Seconda decade: Giove, Urano e Venere a febbraio non vi danno tregua. Siete molto indecisi: non fate il passo più lungo della gamba e cercate di risparmiare un po'.

Terza decade: Venere è di traverso e certe idee non smettono di ossessionarvi. Evitate d'imporvi a tutti i costi: quest'atteggiamento vi si ritorcerebbe contro.



CANCRO - (22/6 - 22/7)

Prima decade: Mercurio in aspetto positivo favorisce il dialogo e vi mantiene disponibili e attenti nei rapporti e nelle transazioni d'affari. Spiccano le capacità organizzative.

Seconda decade: Urano e Venere vi aiutano a rendere nuova e più creativa la vostra vita. Marte tende a innervosirvi, ma sono solo contrattempi passeggeri.

Terza decade: Venere vi sostiene, anche se Marte tende, in questo periodo, a rendervi troppo "battaglieri" creando situazioni di conflitto.



LEONE - (23/7 - 22/8)

Prima decade: a fine febbraio il trigono di Venere porta buonumore. Ma l'opposizione di Marte vi renderà un po' arroganti. Evitate di innervosirvi per qualche contrattempo.

Seconda decade: il trigono di Giove vi favorirà per diversi mesi e a marzo si aggiunge anche Venere. Si prospettano aspetti molto fortunati sia nel settore delle finanze che in quello dei rapporti privati. Ottimo periodo per firmare contratti.

Terza decade: Mercurio in opposizione per tutto il periodo potrebbe portare un surplus di comunicazioni e rendervi particolarmente loquaci. Attenzione a non farvi confondere troppo le idee.



VERGINE - (23/8 - 22/9)

Prima decade: i transiti di Urano e Giove dovrebbero aver contribuito a modificare la vostra vita. Ora dovrete entrare in un periodo più stabile e costruttivo. Mercurio in opposizione vi rende irrequieti.

Seconda decade: Giove e Urano dissonanti insieme a Mercurio vi ricordano di evitare azzardi nel settore lavorativo. Ascoltate la vostra natura, di solito molto riflessiva, e favorite le iniziative sicure. L'energia si riequilibra con Marte positivo.

Terza decade: Marte favorevole a febbraio vi regala energia e buone maniere nell'affrontare ogni situazione. Saprete essere diplomatici e duttili.



BILANCIA - (23/9 - 22/10)

Prima decade: malgrado l'opposizione di Venere a fine febbraio, Marte vi regalerà una sferzata di energia positiva. Rapporti facilitati grazie a una ritrovata "capacità" diplomatica.

Seconda decade: Marte vi inquieta ed irrita. I contrattempi e le discussioni non lasceranno, però, strascichi negativi. Giove vi rende concilianti.

Terza decade: Marte porta qualche discussione e un po' di stress. Poi avrete un periodo certamente più noioso, ma anche più rilassato.



SCORPIO - (23/10 - 21/11)

Prima decade: Mercurio in ottimo aspetto. Tutto filerà liscio e riuscirete a concludere una gran mole di lavoro

con poco sforzo.

Seconda decade: Venere, Urano e Marte sono dalla vostra parte e favoriscono ogni vostra iniziativa. Approfittate di questo periodo davvero favorevole.

Terza decade: Venere e Marte vi sostengono a febbraio e portano energia ed allegria per rasserenare un inverno stressante ed impegnativo.



SAGITTARIO - (22/11 - 20/12)

Prima decade: Mercurio in aspetto difficile potrebbe portare confusione ostacolando i vostri progetti. Da marzo Venere e Marte vi regalano energia ed allegria.

Seconda decade: da marzo Venere e Giove positivi vi danno molta carica e coraggio per cambiare. Attenzione a non essere troppo impulsivi. L'impazienza rischia di non farvi prendere le decisioni giuste.

Terza decade: Mercurio insieme a Nettuno continua a sostenervi. Ottimo periodo per approfondire studi e conoscenze.



CAPRICORNO - (21/12 - 19/1)

Prima decade: il periodo si prospetta positivo per le comunicazioni e gli studi. Venere dissonante da fine febbraio potrebbe rendervi pigri e poco attenti alle questioni pratiche.

Seconda decade: Venere vi aiuta a trovare il giusto equilibrio nei rapporti. Marzo sarà un mese più "rilassato": non avrete voglia di combattere e cercherete i compromessi.

Terza decade: ora un po' di nervosismo, evitate discussioni accese. Venere vi aiuta a capire il punto di vista altrui. Sono favorite le questioni finanziarie.



ACQUARIO - (20/1 - 19/2)

Prima decade: a fine mese Marte nel segno potrebbe portare sfiducia per i troppi impegni assunti contemporaneamente. Venere favorisce la comprensione.

Seconda decade: il sestile di Giove e di Venere a marzo addolciranno l'atmosfera, sempre un po' pesante, che vi circonda. Guardate a ciò che è positivo e siate disponibili.

Terza decade: Mercurio sul Sole schiarisce gli obiettivi, vi aiuta nelle comunicazioni e facilita gli spostamenti. Saprete esporre le vostre idee. La mente ha bisogno di esperienze nuove.



PESCI - (20/2 - 20/3)

Prima decade: Mercurio sul Sole vi rende attenti. Saprete sostenere le

vostre opinioni. *Seconda decade:* Venere e Marte in ottimo aspetto vi rendono più concilianti e tranquilli, malgrado l'irrequietezza di fondo generata dalla dissonanza Giove/Urano.

Terza decade: a febbraio siete rilassati e molto disponibili. Ne beneficeranno i rapporti interpersonali e vi sentirete pieni di energia e gioia di vivere.

Il cielo del mese

Mercurio è nei Pesci, torna in Acquario il 28 febbraio. Venere è nei Pesci, entra in Ariete il 21 febbraio. Marte è nel Capricorno, entra in Acquario il 26 febbraio. Giove è nel Sagittario (17 gradi). Saturno è nel Leone (20 gradi). Urano è nei Pesci (14 gradi). Nettuno è nell'Acquario (20 gradi). Plutone è nel Sagittario (28 gradi). Nodo lunare a 16 gradi dei Pesci.



Dal 15 il Sole è nella costellazione dell'Acquario; entra nei Pesci il 19.

La Luna è di mezzo alle ore 00.17 a 19° della Vergine. E' favorevole per Toro e Capricorno.



(A cura di E.T.)

Unioneinforma
febbraio 2007