



informa Unione

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

CREDITO ALLE IMPRESE: LA RISPOSTA ANTICRISI

COMMERCIO E TURISMO: DALLA REGIONE 6 MILIONI DI EURO
AL 70% LA GARANZIA CONFIDI SUL FINANZIAMENTO RICHIESTO

ED E' IN ARRIVO "CONFIDUCIA"



LOMBARDIA. COSTRUIAMOLA INSIEME





ENTE MUTUO **LA TUA ASSISTENZA SANITARIA DEDICATA**

Ente Mutuo, per le sue caratteristiche, è la soluzione ottimale per tutti gli operatori del Commercio, Turismo, Servizi e Professioni regolarmente iscritti all'**UNIONE**, che desiderano accedere ad un'assistenza sanitaria integrativa e/o sostitutiva.

Ente Mutuo è

- **Esclusivo**
- **Affidabile**
- **Su misura**
- **Presenta vantaggi fiscali**

Prestazioni sanitarie erogate presso strutture altamente qualificate e di primaria importanza in Milano e Provincia:

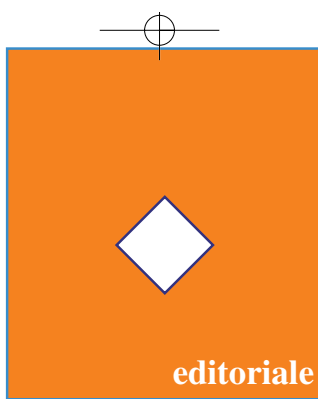
- **ASSISTENZA OSPEDALIERA**
- **ASSISTENZA SPECIALISTICA AMBULATORIALE**
- **ALTRI CONTRIBUTI**

CHIAMACI.....!!

**E' a tua disposizione l'Ufficio Relazioni Esterne ai numeri
02 7750.359/474/405**

Corso Venezia, 49 – 20121 Milano
informazioni@entemuomilano.it - www.entemuomilano.it

Ente Mutuo, si preoccupa della tua salute da oltre 50 anni



editoriale



sommario

marzo 2009
n. 3 - anno 15**CREDITO**

CON I CONFIDI
DALLA REGIONE
6 MILIONI DI EURO
PER COMMERCIO
E TURISMO

3

ATTUALITA'

AGENTI
E RAPPRESENTANTI.
FNAARC: NUOVO
ACCORDO NAZIONALE
PER IL COMMERCIO

6

SEGNALIAMO CHE...

ALIMENTARI:
COME ADERIRE
ALLA CONVENZIONE
PER LA SOCIAL CARD

20

ASSOCIAZIONI

GIACOMO ERRICO
RIELETTO PRESIDENTE
MILANESE
DEGLI AMBULANTI

22

Unioneinforma è stato ultimato
il 5 marzo.

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
nel giornale

Una Milano accessibile per far crescere il turismo

Milano è una città con enormi potenzialità anche dal punto di vista turistico. Ha, infatti, un solido flusso di visitatori che si riversa sulla città per affari e congressi (segmento business che rappresenta circa i tre quarti del totale del movimento turistico). A questo dato va aggiunto che una delle motivazioni principali del turismo cosiddetto "di svago" a Milano è la moda, lo shopping.

Ma il turismo, per Milano, è "mordi e fuggi", con permanenze medie decisamente brevi. Un turismo, inoltre, che oscilla a seconda degli eventi: si contano molte stanze vuote proprio nel mese di agosto o nei weekend, in controtendenza rispetto al turismo comune.

Occorre quindi convincere, chi viene a Milano per lavoro, a fermarsi "un giorno in più" per investire in cultura e conoscenza.

Per questo è necessaria una promozione qualitativa della nostra offerta turistica, a partire dalla valorizzazione delle eccellenze del nostro territorio. Si pensi alla Scala, alla moda, al design, alla Pinacoteca di Brera, al Cenacolo di Leonardo.

Quanti sanno ad esempio che a Milano ospitiamo una delle opere più straordinarie di Michelangelo, la Pietà Rondanini, che si trova all'interno del Castello Sforzesco? Sono eccellenze di richiamo internazionale.

Ma fondamentale è la possibilità di raggiungere comodamente Milano. La nostra metropoli è, attualmente, tra le 15 città più facilmente accessibili d'Europa. Tra le grandi città europee, solo Francoforte, Bruxelles, Parigi e Amsterdam vanno meglio. In particolare, grazie ai suoi aeroporti, Milano è all'11° posto. Se consideriamo, però, il depotenziamento in atto del sistema aeroportuale, Milano scende al 36° posto. Gli effetti - combinati ad una situazione di difficoltà economica generale - si sono già fatti sentire, con il calo delle presenze alberghiere e i conseguenti problemi per l'indotto. Il ridimensionamento di Malpensa e di Linate potrebbe portare nel 2009 un danno al tessuto produttivo milanese di 5 miliardi di euro: 4 miliardi, in termini di mancati ricavi, per il depotenziamento di Malpensa, a cui si aggiunge un altro miliardo legato all'impovertimento di Linate.

Ridimensionamento, quello degli aeroporti milanesi, che appare tanto più inopportuno se consideriamo quanto occorra fare in prospettiva di Expo 2015.

In concreto: credo sia arrivato il momento di costituire un gruppo di lavoro di professionisti ed esperti sui temi aeroportuali per realizzare uno studio di fattibilità. Uno studio che valuti:

- la sostenibilità economica e industriale del piano Cai di limitare Linate ad una sola tratta;
- la compatibilità economica della convivenza dei due aeroporti;
- le prospettive che la liberalizzazione degli slot aprirebbe per entrambi gli scali.

Valutare insomma, oggettivamente, la fattibilità delle varie proposte che provengono dalle diverse parti sociali ed economiche quali Cai, Sea, il mondo imprenditoriale, il mondo sindacale ed istituzionale.

E' questa una valutazione indispensabile: pena il rischio di realizzare un'Esposizione internazionale in tono minore, quindi il rischio di lasciarsi scappare una grande opportunità per l'intero Paese e per il nostro turismo.

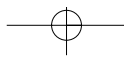


CARLO SANGALLI

Presidente dell'Unione di Milano

Unioneinforma
marzo 2009





linea **arredo**

ARREDAMENTO NEGOZI

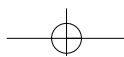
Via Nigra 2 - angolo SS DEI GIOVI
20030 PALAZZOLO MILANESE (MI)
Tel. 02/99043826 - Fax 02/99043827

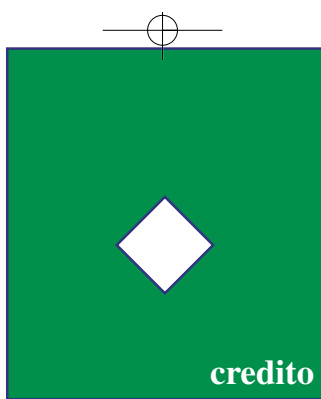
ARREDAMENTO PER NEGOZI FOOD E NON FOOD
Panifici - Pasticcerie - Alimentari - Cartolerie - Abbigliamento
Articoli sportivi - Tabaccherie - Gelaterie - Bar - Ristoranti

SE CERCATE LA QUALITA' TROVATE "MRA"



Verificate Voi stessi, visitando alcuni locali arredati, oppure chiamandoci per visionare il nostro catalogo, ma anche visitando il nostro sito ***www.mra-linearredonegozi.it***





Provvedimento anticrisi fortemente voluto da Confcommercio Lombardia con il sistema regionale dei confidi



Dalla Regione 6 milioni di euro per commercio e turismo

getti beneficiari i confidi di primo grado con sede legale ed operativa in Lombardia e che operino prevalentemente nei confronti delle micro e piccole medie imprese del commercio e del turismo. Provvedimento che rientra fra le misure anticrisi decise dal Pirellone per affrontare il difficile momento di crisi con inter-

Una volta emanato il bando, si eleverà al 70% la garanzia dei consorzi fidi (a Milano Fidicommet) sul finanziamento richiesto. E l'istruttoria sarà rapida

verrà successivamente emanato dalla Direzione generale commercio della Regione, Fidicommet, il Fondo di garanzia fidi dell'Unione di Milano sarà in grado di elevare la 70% la garanzia sul finanziamento richiesto facilitando così l'accesso al credito. Per le richieste di contributo presentate attraverso il consorzio fidi l'istruttoria sarà rapida.

Per informazioni contattare Fidicommet allo 027630021.

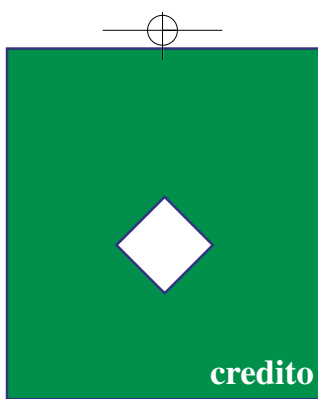
La Giunta Regionale Lombarda ha deliberato di destinare 6 milioni di euro per favorire l'accesso al credito alle imprese del commercio e del turismo. Quattro milioni sono indirizzati al commercio, due al turismo. Questo provvedimento, per il quale si è fortemente impegnata Confcommercio Lombardia insieme al sistema regionale dei confidi, prevede come sog-



venti a sostegno del sistema imprenditoriale. In concreto, attraverso il bando che



Unioneinforma
marzo 2009



Regione Lombardia e camere di commercio lombarde metteranno a disposizione tre milioni e 330 mila euro per nuove microimprese che realizzeranno servizi innovativi o per creare alleanze fra microimprese che produrranno servizi "chiavi in mano". Il 60% delle spese che gli imprenditori effettueranno verrà coperto dal contributo regionale (40% a fondo perduto e 20% a rimborso). L'intervento (pubblicato sul Burl n. 6 del 9 febbraio) si propone il duplice obiettivo di sostenere la nascita di nuove imprese di servizi innovativi e di favorire l'aggregazione di imprese di servizi già esistenti. Destinatarie del bando sono le imprese di produzione di software, di consulenza e gestionale, ricerca scientifica, pubblicità e ricerche di mercato.

Servizi innovativi e "chiavi in mano" Contributi per oltre tre milioni di euro

Il bando prevede due interventi:

- Misura **A**, creazione di nuove micro, piccole e medie imprese di produzione di servizi innovativi o tecnologicamente o sensibilmente migliorati rispetto allo stato dell'arte dei settori di appartenenza.
- Misura **B**, dedicata a progetti diretti alla creazione di aggregazioni costituite da almeno tre micro, piccole e medie imprese per la produzione di servizi integrati e per la costituzione di reti di condivisione di competenze e professiona-

lità. Ciascuna delle imprese che costituiscono l'aggregazione, dovrà avere sede legale in Lombardia ed essere iscritta presso il Registro Imprese di una delle Cciao lombarde.

Per entrambe le misure, indipendentemente dal costo complessivo del progetto, l'importo delle spese ammissibili non può essere inferiore ai 20mila euro e superiore ai 250mila euro

Dove informarsi? →

Interventi della Regione Lombardia



In arrivo "Confiducia" E con Fidicomet l'accesso al credito sarà più facile

Presto un aiuto in più per le imprese del terziario che hanno bisogno di risorse per far fronte a problemi di liquidità finanziaria generati dal difficile momento di mercato.

La Camera di commercio di Milano stanzierà infatti a breve "Confiducia", un fondo straordinario di 10 milioni

di euro. "Confiducia" consentirà anche a Fidicomet (027630021 - www.fidicomet.it), il Fondo di garanzia fidi dell'Unione di



Camera di commercio di Milano

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

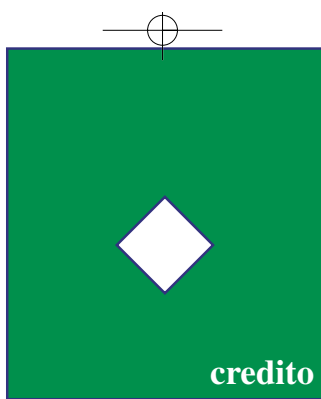
Milano, di avere maggiori dotazioni per poter incremen-

tare il proprio intervento a garanzia del finanziamento richiesto.

In pratica l'imprenditore - attraverso Fidicomet e "Confiducia" - avrà quindi più possibilità di accedere al credito in un momento di forti restrizioni sul sistema finanziario.

Possibilità che si incrementeranno ulteriormente grazie a nuovi fondi di garanzia stanziati dalla Regione Lombardia - nell'ambito delle misure anticrisi - per il commercio ed il turismo.





Acquisto macchinari con tassi abbattuti

Si potranno acquistare nuovi macchinari con un contributo della Regione Lombardia e le imprese usufruiranno di forti riduzioni sugli interessi applicati dalle banche. E' stata infatti riattivata la "Misura A investimento singolo" allo scopo di dare continuità allo sportello, con interventi agevolativi a favore delle pmi anche del commercio e della somministrazione di alimenti e bevande. L'intervento di agevolazione

avviene mediante un finanziamento concesso da banche o da intermediari finanziari od operazioni di sconto di effetti e sovvenzioni bancarie. Il contributo regionale permette di ridurre del 40% il tasso dell'operazione di sconto effetti a carico del compratore (dal 4% circa, attorno al 2,5% grazie all'incentivo regionale). Il contributo, attualizzato al tasso di riferimento, è erogato in unica soluzione in via anticipata all'impresa beneficiaria.

Per la nuova Misura A denominata "Agevolazione per l'acquisto di macchinari" vengono stanziati 12 milioni di euro. Tipologie di spesa: ascensori; impianti d'allarme; impianti di condizionamento dell'aria; impianti ed attrezzature antinquinamento ed anti-fumo; impianti ed apparecchiature per cucine; impianti per l'autolavaggio; impianti telefonici e per la telesegnalazione; macchinari destinati alla trasformazione e/o al

confezionamento; macchine elettrocontabili; macchine elettroniche; hardware e software applicativi; impianti e macchinari per il trasporto interno, per il carico e lo scarico, per la pesatura.

Il limite minimo di investimento è di 15.000 euro e quello massimo è di 1.000.000 di euro.

Il bando è a sportello e rimarrà attivo sino ad esaurimento delle risorse disponibili.

In Unione allo 027750497



Arrivano complessivamente 11 milioni di euro per le imprese lombarde dei vari settori del tessile-abbigliamento. Li mette a disposizione il Progetto Sostes, realizzato da Regione Lombardia e Unioncamere

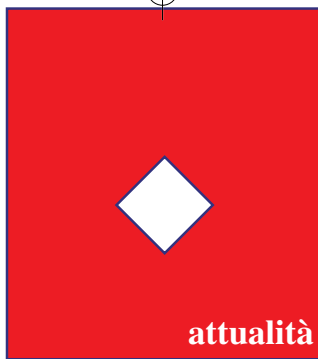
Lombardia, nell'ambito dell'Accordo di programma per lo sviluppo economico e la competitività del sistema lombardo. Di questi 11 milioni, 2 milioni e 750 mila euro verranno impiegati per contributi ed assistenza all'innovazione delle micro e piccole imprese del sistema distributivo al dettaglio del tessile-abbigliamento.

Dettaglio moda Più di tre milioni di euro con il progetto Sostes

to. L'intervento permetterà ai destinatari di usufruire di un contributo pari al 75% delle spese ammesse, fino ad un massimo di 10.000 euro. Altri 500.000 euro verranno stanziati per contributi alla promozione dell'innovazione ed aggregazione della filiera del tessile-abbigliamento. L'intervento permetterà ai soggetti beneficiari di usufruire di un contributo pari al 75% delle spese ammesse, fino ad un massimo di 30.000 euro.



Per informazioni contattare Ascomodamilano allo 0276015507.



Agenti e rappresentanti Nuovo accordo nazionale per il commercio

Siglato a Roma tra Fnaarc (la Federazione Nazionale degli agenti e rappresentanti di commercio) con le altre associazioni di categoria degli agenti e Confcommercio, Concooperative (settore commercio) e Confesercenti, il nuovo accordo economico collettivo per il settore del commercio. L'accordo – che riguarda 120.000 agenti e rappresentanti di commercio in tutta Italia – contiene alcuni punti molto innovativi:



- gli agenti di commercio, rileva Fnaarc, ottengono un signifi-

cativo incremento economico dell'indennità meritocratica, una delle tre indennità di fine rapporto d'agenzia (le altre sono il Firr, Fondo indennità risoluzione rapporto e l'indennità di clientela) che vengono tutte confermate dal nuovo accordo. L'indennità meritocratica è parametrata sulla durata del rapporto d'agenzia e sull'incremento delle vendite ottenuto dall'agente;

- si fissa – spiega Fnaarc – un

Fnaarc: riguarda 120.000 agenti

rapporto concreto molto più chiaro fra agente e casa mandante riguardo all'incarico di agenzia: dove esiste un rapporto di agenzia di fatto (cioè con vendite e pagamenti di provvigioni) l'agente viene comunque tutelato anche in assenza di un preciso contratto scritto oppure se all'agente è stato conferito un contratto di natura diversa (esempio: incarico di collabora-

A Fnaarc, la Federazione nazionale degli agenti e rappresentanti di commercio (la cui sede è a Milano presso l'Unione, tel. 027645191), aderiscono 110 organizzazioni territoriali e 5 di categoria. Fnaarc associa in Italia 80.000 agenti di tutti i settori merceologici.



zione). Inoltre, in caso di contenzioso fra agente di commercio e casa mandante, si può chiudere la vertenza presso le associazioni sindacali con un valore definitivo per entrambe le parti;

- è stato introdotta – aggiunge Fnaarc – una migliore tutela, a vantaggio dell'agente, per le riduzioni della zona di competenza, delle provvigioni, dei prodotti e della clientela affidati.

“Fra le altre novità – afferma Adalberto Corsi, presidente di Fnaarc (e vicepresidente vicario dell'Unione di Milano) – vi è la precisa definizione del momento di pagamento delle provvigioni; si puntualizza meglio l'applicazione del patto di non concorrenza post-contrattuale e si istituisce l'ente bilaterale per assicurare la formazione profes-



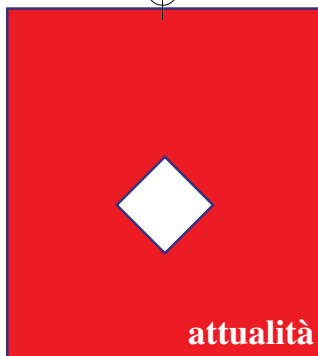
sionale a tutti gli agenti e rappresentanti. Quest'ultimo punto è molto importante perché è l'inte-

ro sistema distributivo che richiede agli agenti una sempre maggiore qualità e professionalità”

“L'accordo firmato ieri – conclude Corsi – è stato reso possibile dalla grande collaborazione e sensibilità di Confcommercio con il presidente Carlo Sangalli. Ora attendiamo pari attenzione e sensibilità anche da parte delle organizzazioni dell'industria”.

Unioneinforma

marzo 2009



A Milano per il Progetto sicurezza Unione (e con la Camera di commercio) in arrivo il vademecum antirapina

Commercianti sempre vittime: anche quando reagiscono

Il suicidio di Massimo Mastrolorenzi è emblematico della disperazione di chi ha avuto una vita segnata per aver reagito a un evento drammatico come una rapina. Noi non vogliamo la giustizia fai da te e tanto meno il Far West, e lo ribadiamo da tempo, ma non si possono mettere sullo stesso piano vittime e criminali. L'imputazione di omicidio volontario è una forzatura ideologica del diritto". Questo il commento di Luca Squeri, presidente della Commissione Politiche per la Sicurezza di Confcommercio e responsabile per la sicurezza dell'Unione di Milano, sulla vicenda del gioielliere romano che si è tolto la vita. "I cittadini, e i commercianti in particolare sono sconfortati, si sentono soli. E da soli pensano di difendersi. Il nostro consiglio - prosegue Squeri - è sempre quello, di fronte ad una rapina, di non reagire, di non mettere a repentaglio la propria vita o quella degli altri a fronte dell'incasso, e di non rischiare le conseguenze anche penali

di gesti comprensibili, ma avventati. Meglio prevenire le situazioni attraverso l'uso di telecamere, i collegamenti con le centrali operative, ed affidarsi sempre alla costante collaborazione con le forze dell'ordine. E' questa la linea di Confcommercio e sulla quale stiamo sviluppando - insieme alle Questure, all'Arma dei Carabinieri e al Ministero dell'Interno - progetti mirati, fra i quali, presto come

Unione del

Luca Squeri, presidente Commissione Politiche per la Sicurezza di Confcommercio e responsabile per la sicurezza dell'Unione di Milano: no alla giustizia fai da te, ma non si possono mettere sullo stesso piano aggrediti e criminali



Luca Squeri

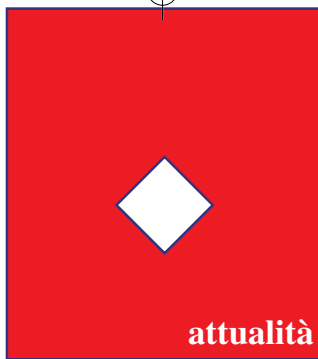
commercio a Milano - nell'ambito del progetto sicurezza e in collaborazione con la Camera di commercio - vi sarà anche un vademecum antirapina per i commercianti. E su come comportarsi di fronte ad un evento criminoso sempre a Milano stiamo effettuando corsi sulla sicurezza al



Capac Politecnico del Commercio (vedi *Unioneinforma* di dicembre 2008 alle pagine 8 e 9 n.d.r.)".

"Ma il vero problema - ribadisce Squeri - è la giustizia: da un lato manca la certezza della pena, e così il rapinatore identificato e incriminato si ritrova a girare a piede libero dopo pochi giorni; dall'altro la legge consente la detenzione e l'utilizzo di armi per difesa personale, ma poi i pm non tengono conto di chi, in una rapina, è la vittima e chi l'aggressore, e delle circostanze drammatiche in cui si verifica il fatto. Nel caso di Mastrolorenzi si è passati dall'averlo scagionarlo per legittima difesa all'imputazione per eccesso di legittima difesa ed infine all'accusa di omicidio volontario. In quest'ultima ipotesi, verrebbe da parlare di forzatura ideologica del diritto. E' più corretto ragionare, invece, come nel caso del tabaccaio di Milano, in termini di legittima difesa putativa".

Unioneinforma
marzo 2009



A gennaio la quantità dei consumi delle famiglie italiane si è ridotta del 4,6% in termini tendenziali. E' il dato principale che proviene dall'Indicatore dei Consumi Confcommercio (ICC), più negativo rispetto a quanto registrato in dicembre e che conferma, per Confcommercio, come i consumi non solo siano ancora in una fase critica ma, per il momen-

to, non traggano benefici dal rallentamento dell'inflazione. Il risultato di gennaio è sintesi di una flessione particolarmente accentuata della domanda relativa ai beni (-6,4%), a cui si è associata, per il terzo mese consecutivo, una riduzione della domanda per i servizi (-0,3%). Per entrambe le componenti la contrazione è risultata decisamente più elevata rispetto a quanto registrato nell'analogo mese dello scorso anno.

La dinamica dei prezzi al consumo ha evidenziato anche a gennaio una tendenza al rientro, sostenuta dalla riduzione dei prezzi delle materie

prime energetiche e dall'attenuarsi delle pressioni sul comparto alimentare. I prezzi relativi al paniere di beni e servizi che compongono l'ICC hanno fatto registrare una crescita dello 0,6%. Rispetto a dicembre, il rallentamento più sensibile, in termini di variazioni tendenziali, ha interessato il settore degli alimentari, bevande e tabacchi la cui crescita è passata dal 4,6% al 3,6%.

In termini reali, il dato di gennaio riflette essenzialmente il peggioramento della domanda relativa al settore della mobilità a cui si sono associate evoluzioni negative per

Sangalli nell'incontro di Palazzo Chigi fra Governo e parti sociali: reagire alla crisi con tempestività e coraggio

Rafforzare gli strumenti di garanzia per l'accesso al credito

“**U**na crisi più lunga e più acuta di quanto previsto. E proprio per questo bisogna reagire con tempestività e coraggio guardando alla crisi con realismo”: così il presidente di Confcommercio (e Unione), Carlo Sangalli, si è espresso nell'incontro tra Governo e parti sociali svoltosi a Palazzo Chigi. Sono cinque le priorità indicate da Confcommercio al Governo per superare la crisi: riattivare al più presto il circuito della fiducia nel sistema bancario e tra banche e imprese

a sostegno dell'economia reale; risolvere l'emergenza liquidità con tutti gli strumenti a disposizione, a cominciare dall'accelerazione dei pagamenti della pubblica amministrazione e dal rafforzamento degli strumenti di garanzia per l'accesso al credito; rivisitare gli studi di settore alla luce, non solo dei risultati di un difficilissimo 2008, ma anche di un 2009 che si preannuncia ancor più difficile; rafforzare gli ammortizzatori sociali; dare spinta agli investimenti infrastrutturali. “Priorità, queste - ha afferma-

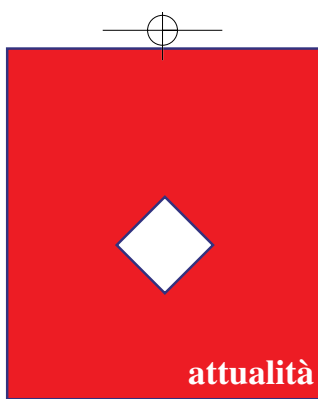


A Palazzo Chigi, sede della presidenza del Consiglio dei ministri, si è svolto l'incontro fra Governo e parti sociali

to Sangalli - che ripropongono la necessità di politiche di bilancio più espansive, compatibili con il proseguimento del contrasto e recupero di evasione ed elusione e con una riforma strutturale della spesa pubblica e della spesa sociale”.

Unioneinforma
marzo 2009





quasi tutte le componenti considerate, ad esclusione delle comunicazioni che evidenziano peraltro un rallentamento nel trend di sviluppo. Dopo il -3,7% registrato nel mese di dicembre, la domanda per beni e servizi ricreativi ha subito a gennaio 2009 una diminuzione dell'1,7%. La stima della domanda per i servizi di ristorazione e d'alloggio mostra una moderata crescita dei consumi delle famiglie (+0,3% in termini tendenziali), dato che segue il -1,8% di dicembre e che sembra derivare dalla diversa distribuzione nella settimana delle festività di inizio anno rispetto al 2008. Particolarmente negativa è risultata a gennaio 2009 la dinamica della domanda relativa ai beni e servizi per la mobilità (-24,8% rispetto all'analogo mese dello scorso anno). Per gli acquisti di autovetture e motocicli da parte delle persone fisiche l'andamento ha riflesso, oltre alle difficoltà che da tempo interessano il settore a livello mondiale, anche le attese di incentivi da parte del Governo che produrranno pienamente effetti positivi solo nei prossimi mesi. Relativamente al calo della domanda per i trasporti aerei, la forte riduzione deriva anche dalla concorrenza esercitata negli ultimi mesi, sulla tratta Roma-Milano, dal trasporto ferroviario che, con l'avvio dell'alta velocità, ha registrato un sensibile incremento di passeggeri. Il dato di gennaio 2009, pur confermando il permanere di una dinamica positiva della

domanda relativa ai beni e servizi per le comunicazioni, con una variazione in termini reali del +4,4%, evidenzia una tendenza al rallentamento, che sembra derivare essenzialmente dalla componente relativa ai servizi. La tendenza ad una minor dinamicità della domanda relativa ai beni e servizi per la cura della persona, registrata nei mesi

non ha potuto invertire il trend decrescente della spesa di medio periodo. Anche a gennaio la domanda di beni e servizi per la casa ha subito una flessione delle quantità vendute (-3,5%) rispetto allo stesso mese

"Moratoria" sui parametri di Basilea 2

Il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli ha chiesto una sorta di moratoria sui parametri di Basilea 2. La richiesta è stata formulata in occasione del "Credit liquidity day". Una richiesta, ha proseguito Sangalli, "a favore di una più concreta capacità di lettura della storia delle imprese e dell'impegno degli imprenditori". Sangalli ha indicato una serie di strumenti per far fronte all'emergenza liquidità, fra i quali la velocizzazione del rimborso dei crediti fiscali ed il potenziamento dei crediti di imposta, convenzioni con il sistema bancario per l'anticipazione dei flussi della cassa integrazione, l'adozione di una fiscalità premiale per le imprese che rafforzano il proprio patrimonio e quindi, in definitiva, "un patto tra imprese, lavoro e banche, non solo per rispondere alla crisi, ma anche per tornare a crescere".



finali del 2008, si è confermata a gennaio 2009, in cui si è avvertito un calo dell'1,2% delle quantità vendute. E' peggiorata, soprattutto, la domanda per gli articoli di profumeria a cui si è associata una moderata contrazione dei consumi per prodotti farmaceutici e terapeutici. Anche a gennaio 2009 gli acquisti di articoli d'abbigliamento e calzature hanno segnalato una riduzione (-1,3%). La stagione dei saldi, seppure relativamente favorevole per i volumi acquistati,

dello scorso anno. Elementi di particolare difficoltà continuano a caratterizzare il settore dei mobili che sconta ormai da tempo un ridimensionamento dei consumi. Infine, per quanto concerne la domanda delle famiglie per i prodotti alimentari, le bevande e i tabacchi, la stima per gennaio 2009, pur evidenziando un'ulteriore flessione (-1,4% in termini tendenziali) segnala una tendenza alla stabilizzazione dei consumi delle famiglie, fortemente compressi nel 2008.

AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE



Promo.Ter Unione
Servizio Paghe SERVIZIO DI ASSISTENZA
PER L'AMMINISTRAZIONE
DEL PERSONALE



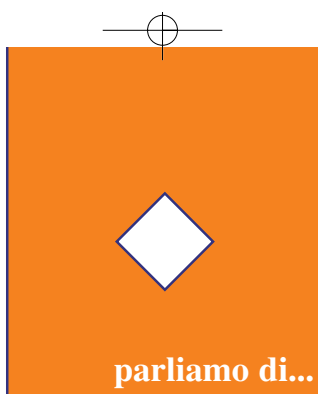
Promo.Ter garantisce un servizio **“chiavi in mano”**
per soddisfare le esigenze dei soci in tema di:

- assistenza per la predisposizione e la completa elaborazione dei dati delle retribuzioni, dei compensi e dei relativi oneri sociali;
- assistenza e consulenza, attraverso l'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO per la costituzione, lo svolgimento e la cessazione dei rapporti di lavoro;
- tenuta, attraverso l'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO, del Libro Unico del Lavoro;
- assistenza nei rapporti con gli Enti: INPS, INAIL, ESATRI, DIREZIONE PROVINCIALE DEL LAVORO, CENTRO PER L'IMPIEGO, UFFICIO TERRITORIALE DEL GOVERNO PER L'AVVIAMENTO DEI LAVORATORI EXTRACOMUNITARI;
- assistenza per le visite ispettive attraverso l'UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO DEI SERVIZI E DELLE PROFESSIONI DELLA PROVINCIA DI MILANO.

La gestione e l'elaborazione riguardano, a titolo esemplificativo:

SALARI E STIPENDI
COMPENSI COLLABORATORI COORDINATI E CONTINUATIVI
REPORTISTICA PER LA GESTIONE DEL PERSONALE
MODELLI 770
MODELLI CUD
TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO
IRPEF
CONTRIBUTI INPS
AUTOLIQUIDAZIONE PREMI INAIL
RIEPILOGO CONTABILE
COSTO DEL LAVORO
IRAP
TRASMISSIONE TELEMATICA
PREMI INAIL PER SOCI E FAMILIARI
COMUNICAZIONI AL CENTRO PER L'IMPIEGO
PREVIDENZA ED ASSISTENZA COMPLEMENTARE
PREVISTA DAL CCNL
(FONDO M. NEGRI, FASDAC, ASSOCIAZIONE A. PASTORE,
FON.TE, FONDO EST, QUAS)

Via Marina 10/A – 20121 Milano – Tel. 027750298-300-214-252-299-301 – fax 027750461
e mail: libri.paga@unione.milano.it



Con il 2009 è entrato a pieno regime il Libro Unico del Lavoro (vedi *Unioneinforma* di gennaio alle pagine 4 e 5 n.d.r.) con una finalità di semplificazione, ma che comporta – per le imprese – adattamenti nell'organizzazione aziendale con adeguamenti dei sistemi di registrazione, tenuta e conservazione dei dati che riguardano i dipendenti.

L'Unione – con Promo.Ter Unione – si è dotata di strumenti che, anche alla luce delle novità del Libro Unico, agevolano concretamente l'imprenditore nella gestione del personale. "Soluzioni – spiega Duilio Aragone, assistente del presidente Unione Carlo Sangalli per gli aspetti amministrativi, finanziari e del personale e consigliere delegato di Promo.Ter Unione – pensate in modo specifico per facilitare l'associato che, a maggior ragione in momenti di difficoltà economica generale come quello attuale, deve potersi occupare a tempo pieno solamente dello sviluppo della sua attività imprenditoriale senza doversi sobbarcare i problemi di quotidiana gestione amministrativa".

Che novità ci sono per le imprese con Promo.Ter Unione?

"Cominciamo innanzitutto con il dire – e questa non è una novità, ma è bene ricordarlo e sottolinearlo – che l'impresa associata all'Unione che si rivolge a Promo.Ter Unione per la gestione paghe ha sempre un servizio 'chiavi in mano'. In stretta collaborazione con gli uffici compe-

Con il servizio paghe di Promo.Ter Unione anche il Libro Unico è "chiavi in mano"

tenti dell'Unione (che erogano gratuitamente l'assistenza e la consulenza ai propri associati) è Promo.Ter, Unione cioè, che si occupa di tutti gli adempimenti – dagli invii telematici, ai pagamenti dei contributi, al rapporto con la Pubblica amministrazione - in quest'ottica di completa attenzione nei confronti del socio. Il servizio paghe, nato all'inizio degli anni '60, elabora oltre 15.000 cedolini al mese e l'esperienza acquisita è una garanzia per l'associato. Voglio fra l'altro ricordare che tutte le aziende che ne fanno richiesta, hanno la possibilità di avere sui loro computer i cedolini in pdf



Per informazioni: 027750252
e mail libri.paga@unione.milano.it
sito internet www.unionemilano.it

con la facoltà, quindi, di stampare i cedolini e i modelli presso la propria azienda. Venendo alle novità, abbiamo predisposto un pacchetto, per le imprese che usufruiscono dei servizi di Promo.Ter Unione pagando mediante Rid bancario - tarato a seconda del numero dei dipendenti dell'impresa - che va, appunto, nella direzione di una massima semplificazione e agevolazione anche degli adempimenti connessi al

Libro Unico, obbligatorio per tutti gli imprenditori e che si compone di due distinte sezioni: presenze (calendario) e paghe (cedolino)".

Più in dettaglio, quali sono queste soluzioni?

"Una già operativa per quelle aziende, con oltre 20 dipendenti, che dispongono del rilevatore di presenze. Semplicemente attraverso la lettura del badge il dato sulle presenze/assenze viene trattato elettronicamente e, a fine mese, inviato al servizio paghe di Promo.Ter Unione. Per le aziende più piccole sprovviste di badge per i propri dipendenti, invece, sarà possibile, con la soluzione 'Web Any Where', alimentare dalla sede dell'azienda il calendario delle presenze mediante una chiave d'accesso e password forniti da Promo.Ter Unione. C'è inoltre una soluzione per le aziende, anch'esse sprovviste di badge, che hanno più di 100 dipendenti".

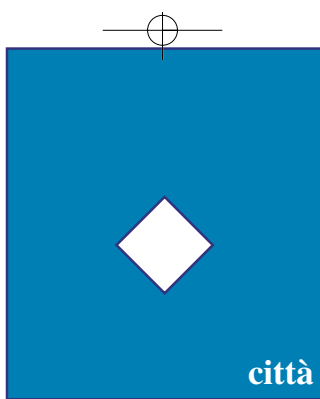
Di che si tratta?

"La possibilità di usare 'To Check', un pacchetto applicativo completo con la necessaria dotazione di badge. E' un programma per la rilevazione delle presenze gestito a calendario in tempo reale con la versione più aggiornata di misurazione presenze e variabili. Dati che l'azienda può gestire direttamente trasferendoli al servizio paghe di Promo.Ter Unione".



Duilio Aragone, consigliere delegato di Promo.Ter Unione

Unioneinforma
marzo 2009



Cantiere della Metropolitana 5 Insegne provvisorie per i negozi "oscurati"

A Milano nuove iniziative a favore degli operatori commerciali danneggiati dall'apertura dei cantieri. L'Unione ha richiesto ed ottenuto dal Comune, per il cantiere della Metropolitana 5 (zona piazzale Lagosta) il posizionamento di insegne provvisorie dei negozi la cui funzione sostituisce la visibilità delle insegne principali temporaneamente oscurate dalle cesate dei cantieri. E' stato realizzato l'intervento e l'Unione consegnerà a tutti

L'Unione consegnerà a tutti gli operatori interessati (zona piazzale Lagosta) l'attestato che ne certifica l'autorizzazione

gli operatori l'attestato che certifica l'autorizzazione ad utilizzare queste insegne (pre-insegne). Contestualmente verrà rilasciato

anche il certificato pubblico



sulla durata dei lavori.



Finanziamenti per i commercianti Cantieri milanesi: le aree coinvolte

Ricordiamo che su UnioneInforma di febbraio (a pagina 11) è stata data notizia dell'approvazione, da parte della Giunta comunale milanese, di una delibera per acquisire fondi regionali da destinare ai finanziamenti per gli operatori danneggiati dai cantieri (di seguito le aree di cantiere coinvolte). Fidicommet, il Fondo di garan-

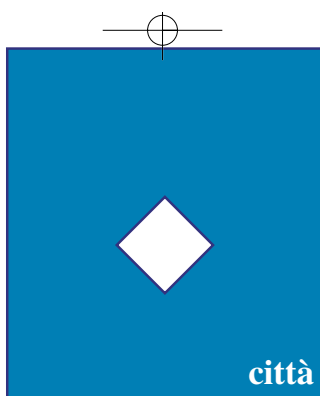
zia fidi dell'Unione, si attiverà per supportare l'operatività del Fondo rotativo che consentirà di erogare i finanziamenti alle imprese.

- ✓ Via Voltorno e le vie trasversali Sebenico e Spalato
- ✓ Piazzale Lagosta
- ✓ Viale Zara
- ✓ Viale Fulvio Testi

- ✓ Leoncavallo/Predabissi
- ✓ Benedetto Marcello
- ✓ Piazza XXV Aprile
- ✓ Via Correggio
- ✓ Piazza Meda
- ✓ Largo V Alpini
- ✓ Piazza Novelli
- ✓ Piazza Bernini
- ✓ Piazza Piemonte
- ✓ Via Ampere e via Compagni.

Unioneinforma

marzo 2009



Milano: corso Buenos Aires verso il restyling

Due milioni e mezzo di euro per caratterizzare sempre più corso Buenos Aires a Milano come via commerciale. Con un'operazione in tre fasi: allargare i marciapiedi del corso, rivedere gli arredi e potenziare l'illuminazione. E' il risultato di quanto emerso nella riunione convocata da Bruno Simini, assessore alle Infrastrutture e lavori pubblici del Comune, alla quale hanno preso parte fra gli altri l'assessore a Mobilità, trasporti e ambiente Edoardo Croci, il consigliere Unione per il terri-

Previsti allargamento dei marciapiedi, revisione dell'arredo urbano e migliore illuminazione: intervento da 2,5 milioni di euro

torio di Milano Giorgio Montingelli e rappresentanti delle associazioni di via di corso Buenos Aires: Ascobaires e Baires Futura. I marciapiedi raggiungeranno i 5 metri di larghezza in gran parte del corso.

Marciapiedi che al termine dei lavori di allargamento verranno pavimentati con lastre di materiale pregiato, pietra o marmo. E' prevista anche la richiesta, ai proprietari dei condomini

presenti sul corso, di sostituire le grate. Si riqualificherà l'illuminazione di corso Buenos Aires sostituendo le normali lampade con altre di nuova concezione (sull'esempio di viale Monza). Possibili novità anche nella compiuta attuazione dell'isola pedonale di via Paolo Sarpi: nel primo tratto di via Braccio da Montone potrebbe essere consentito il doppio transito (entrando da via Giusti) risolvendo così il problema dell'accesso al parcheggio interno per gli esercizi commerciali.



Unioneinforma
marzo 2009



Mio nonno non ha pensato solo
a raccontarmi le favole.

Polizza 30 e lode

La polizza per pagare le spese universitarie di tuo nipote.

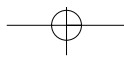
Contattaci per un preventivo gratuito.



www.emvaonline.it



Convenzione assicurativa stipulata da EMVA e BPU Assicurazioni Vita S.p.A., collocata tramite Gestione Previdenza S.r.l.
Per i contenuti tecnici del contratto, Vi invitiamo a prendere visione prima della sottoscrizione del Fascicolo Informativo, contenente Scheda Sintetica,
Nota Informativa e Condizioni Contrattuali e del Progetto Esemplificativo disponibili presso l'Intermediario.
La presente pubblicazione costituisce messaggio pubblicitario con finalità promozionale, aggiornata a Marzo 2007.



Il commercio "racconta" Milano

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

Ferramenta casalinghi Prato a Milano in viale Bligny



Ritratto di Tranquillo Prato (1918). La foto è tratta dalla brochure realizzata dai Prato per gli ottant'anni di attività



La prima vetrina del negozio nel 1927

A Milano in viale Bligny 66 si trova un negozio di ferramenta e casalinghi, aperto nel lontano 1927 da Tranquillo Prato. All'esterno troviamo la targa conferita dal Comune di Milano alle botteghe storiche cittadine, cioè a quegli esercizi commerciali che sono presenti nella medesima sede da più di cinquant'anni. Incontriamo la figlia Giovanna con la figlia Raffaella Borloni, mentre il fratello di quest'ultima, Claudio, segue da lontano l'incontro.

L'intervista avviene all'interno dell'esercizio commerciale. L'impressione che si ha entrando è che, in questo piccolo ambiente lungo e stretto, ogni richiesta possa essere esaudita. Alle scaffalature in legno a più cassetti per i piccoli oggetti da ferramenta – fatte realizzare a suo tempo su misura – si alternano ripiani con casalinghi che sembrano volere rassicurare il cliente con la varietà dell'offerta proposta più che seguire regole espositive. I nostri testimoni ci parlano della conduzione della loro attività con un misto di "ragione e sentimento" che ritroveremo lungo tutto il corso del loro racconto. L'intervista si apre con un'esclamazione di bonario rimprovero: «Finalmente: altri commercianti storici che avete già incontrato ci prendevano affettuosamente in giro perché non eravamo ancora stati intervistati!».

Ripercorriamo la storia con ordine. Tranquillo Prato nasce a Sormano, in Brianza, nel 1900 da una famiglia di origine contadina – composta dai due genitori e da cinque figli – che sempre a Sormano aveva poi aperto un negozio di alimentari, una posteria. La sua vicenda imprenditoriale comincia gradualmente a Milano dove si trasferisce intorno al 1925 quando i genitori lasciano al figlio maggiore Basilio l'attività commerciale.

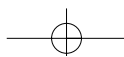
Ricorda Giovanna: «Mio papà, essendo il secondogenito, è dovuto venire a Milano a lavorare per non fare il contadino». Inizialmente trova un impiego alla Tensi – impresa specializzata nella produzione di carte e lastre fotografiche – dove si occupa della cura dei mezzi di trasporto e, in particolare, dei cavalli che venivano utilizzati, fino a quando, riconosciute le sue qualità, viene promosso operaio. Lascia questo lavoro quando la sorella Bambina, trasferitasi a Milano prima di lui e sposata a un giovane di Sormano, proprietario di un negozio di coltelleria in viale Sabotino, lo informa della messa in vendita di un ferramenta in viale Bligny, proprio di fronte alla sede attuale del negozio.

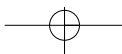
Tranquillo raccoglie il suggerimento della sorella e, grazie anche al prestito che questa gli concede, paga la buonuscita al precedente titolare e nel 1927 rileva l'attività.

Tranquillo vende essenzialmente coltelleria e solo marginalmente articoli di ferramenta e casalinghi. Ha però un grande magazzino – ereditato dal precedente negoziante – dove si trova una mola. Qui un arrotino, come già faceva con la precedente gestione, si reca di volte a settimana per l'affilatura delle lame facendo sì che Tranquillo, anche se non farà mai direttamente quel lavoro, venga soprannominato sciur muléta (in milanese, signor arrotino). Nel frattempo un'altra sorella, Caterina, dopo aver sposato l'arrotino che lavorava dalla sorella, apre a sua volta, in via Molino delle Armi, un negozio di ferramenta e casalinghi ceduto dalla figlia nel 1976, una volta scomparsi i genitori.

Nel 1928 Tranquillo sposa Maria Sottocasa, una maestra milanese conosciuta a Sormano dove trascorreva le vacanze, che lo affianca nella conduzione del negozio. Negli anni successivi nascono i due figli: nel 1934 Giovanna e nel 1938 Ambrogio. Sono, però, gli anni della guerra e Tranquillo – che aveva già prestato servizio durante il primo conflitto mondiale – viene richiamato. Questa volta i suoi incarichi sono più che altro impiegatizi e riesce pertanto a seguire "da lontano" l'attività imprenditoriale portata avanti dalla moglie. Nel 1943, mentre si trova in magazzino, il negozio viene danneggiato in uno dei bombardamenti di Milano. Mentre Maria è costretta a sfollare con Ambrogio e Giovanna a Sormano, dove i suoceri avevano lasciato in eredità al figlio alcuni locali, Tranquillo fa la spola tra gli impegni militari, quelli imprenditoriali (utilizzando il magazzino sia come depo-

CCCXXV





Maria Sottocasa in Prato con in braccio la figlia Giovanna (1935) ▶

L'attuale vetrina del negozio. Sotto il numero civico si scorge la targa di bottega storica conferita nel 2005 dal Comune di Milano (2007) ▶

Gianfranco Borloni (marito di Giovanna Prato) ritratto davanti alla vetrina del negozio in viale Bligny (1955) ▼



sito che come negozio) e quelli familiari. Finita la guerra, approfitta dell'offerta del Comune di riaprire un piccolo negozio in via Ripamonti ricavato dalla spartizione di un esercizio molto più grande chiamato Eletronradio. Le agevolazioni commerciali di questo tipo, con cui il Comune tenta di contenere i danni di guerra, sono però a tempo; i Prato sanno da subito che si tratta di una sistemazione provvisoria e che devono trovare un'altra sede commerciale o in breve tempo saranno costretti a chiudere. Tranquillo quindi riprende nel 1945 la sua attività con l'aiuto della piccola Giovanna che, dati i tempi, aiuta attivamente il padre. Giovanna presta la sua opera nel pomeriggio, dopo la scuola. Ricorda che faceva i compiti appoggiata alle stufe di ghisa: sedendo su una di piccole dimensioni e appoggiandosi per scrivere su una di quelle più alte. L'afflusso della clientela non è ancora altissimo e Giovanna riesce quindi a coniugare lo studio con il nuovo impegno. I risultati scolastici della scuola di avviamento professionale sono molto elevati, ma Tranquillo, con il passare del tempo e la salute della moglie che comincia a non essere più buona, richiede in misura sempre maggiore la presenza della figlia al suo fianco in negozio. Alle amiche che la invitano a giocare con loro – ricorda Giovanna – il padre risponde: «Deve stare qui: il pane è qui». Giovanna ricorda quel periodo sorridendo, ma senza sminuire la fatica del lavorare a fianco di un padre con il quale aveva un rapporto privilegiato e affiatato, ma pur sempre un padre severo e un imprenditore determinato. Ricorda come particolarmente difficili gli inverni, perché in negozio non c'era riscaldamento e lei era costretta a stare tutto il



giorno con il cappotto scaldandosi vicino a una lampadina che pendeva molto bassa. Quando poi il padre la mandava a ritirare della merce nel magazzino che avevano mantenuto in viale Bligny, era costretta prima a riscaldarsi le mani per riuscire ad aprire il lucchetto della porta e ritirare gli oggetti da portare in negozio.

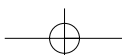
Nel frattempo la salute di Maria peggiora costringendola ad assentarsi sempre più spesso dal lavoro. Nel 1946 viene chiamata ad aiutarla in casa sua sorella Gina, anche perché la ditta dove lavorava era stata bombardata e chiusa. Il suo aiuto e la sua presenza diventano sempre più preziosi e alla scomparsa di Maria, Gina continua ad aiutare in casa Tranquillo, finendo con lo sposarlo. Nel 1948 Tranquillo acquista i muri di un negozio in viale Bligny, al numero 66, riuscendo anche a trovare l'alloggio in uno degli appartamenti ad esso sovrastanti.

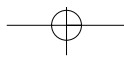
Tranquillo, subito dopo la guerra aveva deciso di investire, con grande lungimiranza imprenditoriale, nell'acquisto di utensili prima

che la ripresa della domanda facesse lievitare eccessivamente i prezzi. A fianco di questi amplia, però, la gamma dei prodotti offerti rendendo così più complessa la cura degli acquisti e dei fornitori. E' in questo momento che Giovanna si ricava un proprio spazio nella gestione dell'impresa: «Ho cominciato a fare un libretto dove segnavo i fornitori e tenevo il conto delle scorte, perché prima mio padre teneva tutto a mente». E prosegue dicendo: «In fondo mio padre era contento perché per lui era un problema in meno». Nel frattempo anche Ambrogio comincia a lavorare nell'impresa di famiglia, seppur in modo molto più graduale della sorella. Finite le medie si iscrive alla scuola serale di ragioneria e così di giorno, finiti i compiti, può aiutare in negozio e nelle consegne di oggetti pesanti.

Con il passare del tempo e il rafforzamento del ruolo dei figli, Tranquillo decide di far diventare la propria impresa da una ditta individuale a una s.n.c., forma giuridica mantenuta sino ad oggi.

Nel 1960 Tranquillo partecipa con una decina di commercianti alla costituzione della cooperativa Arac (Aziende riunite acquisti collettivi) con sede in via Col di Lana, il cui scopo è appunto quello di contenere le spese di acquisto di casalinghi grazie ad ordini cumulativi dalla forza contrattuale più alta [di questa iniziativa si è già parlato nell'intervista alla famiglia Fornaro – cfr. "Unione Informa" del luglio-agosto 2008 –





Il commercio "racconta" Milano

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



Ambrogio e la sorella Giovanna Prato ritratti all'interno del negozio con alle loro spalle, da sinistra, i figli di lei Raffaella, Laura e Claudio (2008)

dato che anche Stefano Fornaio fu uno dei fondatori della cooperativa].

Dopo qualche anno, nel 1964, Giovanna sposa un amico del fratello, Gianfranco Borloni. A suo vantaggio anche il fatto di essere un vicino di casa, dato che Giovanna ricorda: «Essendo tutto il giorno in negozio, non avevo neanche il tempo di fare nuove conoscenze». Gianfranco si occupa di vendita e installazione di condizionatori e, benché nel tempo sia stato invitato dalla moglie a lavorare con lei in negozio – già era stato coinvolto giuridicamente nell'impresa alla morte di Tranquillo – non ha mai voluto abbandonare la sua professione. Con le nozze Giovanna si trasferisce in piazza Corvetto, quindi sempre in zona rispetto al negozio, seppur non così vicino come era prima.

Dall'unione con Gianfranco nasceranno Raffaella, Laura e Claudio Tranquillo rispettivamente nel 1965, 1970 e 1974. Nel frattempo Ambrogio conosce Marisa Arienta che sposa nel 1967.

Tranquillo, dopo un peggioramento di salute, viene a mancare nel 1970. Quando, dopo qualche anno

anche Gina viene a mancare, il loro appartamento viene trasformato in magazzino. In questi anni gli impegni all'interno del negozio si modificano: Giovanna, intenta a seguire la famiglia e la propria casa in piazza Corvetto, è costretta a destreggiarsi tra gli orari e gli impegni dei figli e quelli del lavoro. Ambrogio viene quindi a sostituirsi alla sorella nella gestione della contabilità e poco alla volta coinvolge nell'attività anche la moglie. Per Giovanna è un periodo delicato in cui, così come all'arrivo di Gina, deve trovare e mantenere l'equilibrio imprenditoriale e familiare.

E' proprio Marisa che – avendo lasciato con il matrimonio il negozio di cornici del fratello – propone i primi cambiamenti nell'offerta degli articoli venduti. La poca familiarità con gli utensili da lavoro, la spinge a trovare alternative e così in negozio si cominciano a vendere i primi casalinghi. Si tratta, all'inizio, di una ridotta scelta di piatti e bicchieri che però nel tempo vanno acquistando un'importanza sempre maggiore anche grazie alla disponibilità dell'ampio magazzino. L'allargamento dell'offerta migliora la redditività dell'impresa. Allo stato attuale poi il fatturato è composto circa per il settanta per cento dalla vendita di casalinghi e per il restante trenta per cento dalla vendita di ferramenta.

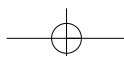
Un momento particolarmente felice per l'impresa è poi certamente l'ingresso nel negozio di Raffaella. Quest'ultima ricorda di aver cominciato a lavorare – «obbligata da me», ci dice la madre – al pomeriggio dopo le superiori, venendo coinvolta più che altro nelle consegne e nella pulizia della merce esposta. Finite le superiori decide però di non proseguire all'interno dell'impresa di famiglia: la collaborazione "gomito a gomito" e un'attività che comprende sistematicamente il sabato le sembrano in quel momento sacrifici eccessivi. Raffaella decide così di cercare un'altra occupazione e la trova in un'agenzia pubblicitaria dove lavorerà per quindici anni: un lavoro gratificante che la porta ad avere molte soddisfazioni e contatti con l'estero.

Nel frattempo è il turno di Laura, interrotta la scuola superiore, ad essere coinvolta nel negozio: Marisa è infatti spesso assente per dedicarsi alla figlia Paola. Inizia così per Laura un'esperienza che la porterà a servire la clientela e ad occuparsi di tutto il necessario per la conduzione del negozio; fino alla decisione, dopo circa dieci anni, di trovare una nuova occupazione.

Si arriva così al 2005, quando Ambrogio e Marisa, volendo ritirarsi, propongono a Giovanna di vendere il negozio. Lei non accetta e, decisa a portare avanti l'attività con il figlio Claudio che all'epoca lavorava in una libreria, rileva la loro quota. Dice Giovanna: «L'ho convinto io a venire in negozio e per fortuna è venuta qui anche Raffaella, perché io e lui da soli non so se ce l'avremmo fatta». In effetti per Raffaella l'oc-



Giovanna Prato con il marito Gianfranco Borloni (1965)





Il commercio "racconta" Milano

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



Giovanna Prato tra i figli Raffaella e Claudio Borloni (2007)



Claudio Borloni ritratto in negozio (2008)



Un dipinto che Giovanna Prato ha realizzato nel 1996 raffigurante la vetrina del suo negozio. Il dipinto è stato firmato da Giovanna con il suo cognome da sposata, Borloni (2008)

casione arriva dopo un periodo particolarmente impegnativo e complesso in agenzia, e così l'impresa di famiglia rappresenta ora un'alternativa interessante.

Oggi sono quindi i due fratelli a gestire l'impresa. La madre, benché in pensione dal 2005, continua a frequentare il negozio perché, come dice scherzosamente, in questo modo «ho la scusa per non occuparmi troppo della casa». Giovanna alterna il suo impegno al fianco dei figli, con la passione, coltivata da anni, per la pittura e quella per il teatro: tra i dipinti realizzati, scorci milanesi di oggi e di ieri, quello che ritrae la vetrina del suo stesso negozio o quella del bar dei suoi clienti Muzzana, titolari e gestori dell'Autorimessa Lodovica in via Roentgen [cfr. intervista pubblicata su "UnioneInforma" del giugno 2008] o ancora quella degli amici Fornaro, già citati.

E' oggi ancora Giovanna ad avere più esperienza nel campo dell'utensileria; mentre Raffaella si sta concentrando sui casalinghi. Ma in generale i compiti tra i fratelli «sono equiparati: se c'è bisogno, tutti servono e tutti sistemano la merce in negozio»; l'unica differenza «tra me e mio fratello – continua Raffaella - è che io gestisco anche la contabilità».

Le ultime annotazioni sono dedicate all'evoluzione nel tempo della merce e della clientela.

Giovanna e Raffaella sottolineano anzitutto che il segreto grazie al quale un negozio può offrire al cliente un così ampio assortimento tanto nei casalinghi, quanto soprattutto negli oggetti da ferramenta, sta negli anni di attività alle spalle. Dice Giovanna: «Impiantare un negozio così dal nulla è una grandissima fatica. Se non hanno almeno cinquant'anni di attività alle spalle, non riescono ad avere tutto quello che abbiamo noi». Raffaella precisa:

«Abbiamo sempre ampliato la gamma dell'offerta senza mai eliminare niente di quello che vendeva il nonno». Il loro orgoglio è avere in negozio quanto più assortimento possibile e quando un cliente richiede un articolo alternati-

vo o non presente nel loro catalogo, si fanno un dovere di recuperarlo.

La capacità di trattare con la clientela, del resto, è un'arte che richiede molta pazienza e buone capacità di mediazione. Oltretutto la clientela sta cambiando, non solo per una questione anagrafica – tante sono le persone anziane, come pure gli studenti iscritti alla vicina Università Bocconi – ma anche per l'approccio all'acquisto. Ultimamente, infatti, il cliente si rivela molto più esigente e richiede sempre più spesso di poter confrontare diversi articoli. Qui scatta la differenza – e il vantaggio – rispetto alla grande distribuzione: quest'ultima è infatti costretta ad acquistare forti quantitativi; loro invece possono ordinare anche poche unità per singolo prodotto, riuscendo così ad offrire al cliente un'ampia scelta dello stesso articolo. In quest'ottica, sottolineano, pur avendo avvertito una diminuzione nelle vendite all'apertura dei grandi centri commerciali dedicati al bricolage e al fai da te, in un secondo tempo hanno visto la situazione migliorare. Anche perché, ci dicono Giovanna e Raffaella, «qui trovano il prodotto e la soluzione per usarlo». Tutto questo contribuisce al rafforzamento del rapporto commerciante-cliente tanto che Giovanna ci dice: «Mi piace il contatto con la gente soprattutto quando vedo che ha fiducia in me [...] e crede in quello che io dico. Quando qualcuno non ha fiducia in me, mi arrabbio. [...] Sono sessantaquattro anni che lavoro in negozio e merito considerazione».

Anche Raffaella, più riservata per carattere della madre, prova grande gratificazione nel riuscire a soddisfare i clienti, in particolare quando ci riesce con le novità di casalinghi e l'allestimento della vetrina.

Entrambe, assieme a Claudio, condividono un forte "sentimento" per il loro lavoro, al quale, in occasione degli ottant'anni di attività, nel 2007, hanno reso omaggio con una piccola pubblicazione: perché la loro storia, una volta raccontata, divenisse patrimonio condiviso.

Maria Chiara Corazza

(con la collaborazione di Carlo Alzati)



**Sono autosufficiente
e non peso sulla mia famiglia.**

Polizza Autonomia

**La polizza che ti protegge dal rischio di perdita
dell'autosufficienza in qualsiasi fase della vita.**

Contattaci per un preventivo gratuito.



www.emvaonline.it



Convenzione assicurativa stipulata da EMVA e BPU Assicurazioni Vita S.p.A., collocata tramite Gestione Previdenza S.r.l.
Per i contenuti tecnici del contratto, Vi invitiamo a prendere visione prima della sottoscrizione del Fascicolo Informativo, contenente Scheda Sintetica,
Nota Informativa e Condizioni Contrattuali e del Progetto Esemplificativo disponibili presso l'Intermediario.
La presente pubblicazione costituisce messaggio pubblicitario con finalità promozionale, aggiornata a Marzo 2007.



L'Unione (consultare anche il sito internet www.unionemilano.it) ricorda che i commercianti di

Social card nei negozi alimentari Aderire alla convenzione fra Confcommercio e Governo

Milano e provincia possono rivolgersi alla propria associazione di categoria o territoriale per aderire alla convenzione - stipulata fra Confcommercio e ministeri dell'Economia e del Lavoro - che consente l'utilizzo, da parte dei clienti, della social card.

Per il riconoscimento dell'uso della carta acquisti - promossa per aiutare le fasce più deboli dei consumatori - bisogna operare nel settore del dettaglio alimentare ed essere dotati di un pos abilitato al circuito Mastercard. Gli operatori commerciali che aderiscono alla convenzione sulla social card riconoscono al cliente che utilizza la carta acquisti, uno sconto del 5%.



LISCATE - Cascine S. Pietro
a 11 Km aeroporto Mi Linate

UN SOGNO CHE DIVENTA
REALTA'...

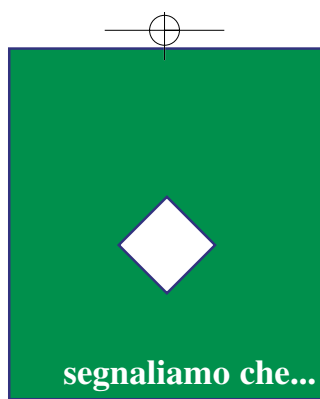


Soluzioni abitative moderne e con tutti i comfort
Mono, bilo, trilocali in PRONTA CONSEGNA!

sconto 5% fino a fine novembre
sull'EDIFICIO B!

fainicase www.faini.it Info 02.95739809

Unioneinforma
marzo 2009



*Domande entro il 30 aprile
(per chi ha già aderito all'avviso del Fondo)*

Con il Fondo For.Te piani formativi per i dipendenti

Tutte le imprese possono finanziare anche in modo personalizzato la formazione dei propri dipendenti ed è un'opportunità assolutamente da sfruttare in un momento generale di difficoltà economica. In che modo? Con il nuovo bando del Fondo Forte, Fondo paritetico interprofessionale per il terziario (costituito da Confcommercio e Confetra con Cgil, Cisl, Uil) che mette a disposizione complessivamente 49 milioni di euro per la realizzazione di piani formativi. Le domande vanno presentate entro il 30 aprile.

È un'opportunità rivolta alle imprese che hanno aderito a For.Te entro il 29 gennaio destinando al Fondo, tramite l'indicazione sul modello DM 10/2, la quota dello 0,30% sulle retribuzioni altrimenti

L'impresa che non lo avesse ancora fatto, aderendo a For.Te, potrà concorrere all'assegnazione di altri finanziamenti messi a disposizione in successive scadenze

ti dovuta all'Inps. Le aziende possono raccogliere e organizzare le esigenze di formazione dei propri dipendenti presentando direttamente al

Fondo For.Te un piano formativo per la realizzazione di corsi monoaziendali, oppure aderendo a progetti pluriaziendali che vengono presentati dal sistema associativo.

In entrambi i casi è necessario corredare i piani formativi con un accordo sindacale che può essere stipulato a livello aziendale, provinciale, regionale o nazio-

La modulistica per la predisposizione dei piani formativi è reperibile sul sito www.fondoforte.it

Per informazioni e assistenza contattare la Direzione formazione dell'Unione di Milano: 027750677-688

nale. Negli interventi formativi di aggiornamento o riqualificazione posso-



no essere coinvolti lavoratori a tempo indeterminato, a tempo determinato, part-time, lavoratori stagionali, in cassa integrazione guadagni ordinaria, con contratto di inserimento.

I piani formativi che vengono presentati entro la scadenza del 30 aprile possono essere avviati a partire dall'autunno del 2009 ed essere sviluppati fino alla durata di 24 mesi.

Il datore di lavoro che non avesse ad oggi aderito a For.Te può farlo (entro il corrente mese o comunque in qualunque momento) contestualmente alla presentazione del Modello DM 10/2.

Potrà in questo modo concorrere all'assegnazione di altri finanziamenti che il Fondo metterà a disposizione mediante successive scadenze.

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
PROMO.TER 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
marzo 2009



Ambulanti milanesi Giacomo Errico rieletto presidente di Apeca



Sull'abusivismo a Milano si sta pericolosamente abbassando la guardia. E' la preoccupazione espressa da Giacomo Errico rieletto presidente di Apeca, l'Associazione milanese dell'Unione che riunisce gli operatori del commercio ambulante: 4.200 tra Milano e provincia, più di 3.000 solo in città. A Milano la percentuale di

Abusivismo: "si sta abbassando la guardia?"
Appello alle istituzioni: sempre meno controlli, tornare in modo sistematico all'esperimento interforze. E i Comuni applichino la carta d'esercizio

operatori abusivi resta molto alta, un terzo del totale: fra le 3.500-4.000 postazioni sulle 12.000 complessive nei 95 mercati alla settimana.

anche presidente nazionale di Fiva Confcommercio) – le iniziative interforze che bene hanno operato all'inizio dello scorso autunno: iniziative che

devono essere continuative e non spot. Ora i vigili dell'Annonaria li vedi solo in qualche mercato come in via Fauché e in viale Papiniano. Dopo il periodo di Natale l'emergenza abusivismo è tornata nel dimenticatoio".

"Adesso – prosegue Errico – c'è uno strumento in più molto utile per contrastare l'a- ▶



associazioni

busivismo: la carta d'esercizio (vedi *Unioneinforma* di gennaio a pagina 28 n.d.r.), approvata dalla Regione Lombardia, condivisa dalla nostra associazione, ma che i Comuni devono recepire. La carta d'esercizio è un documento, corre-

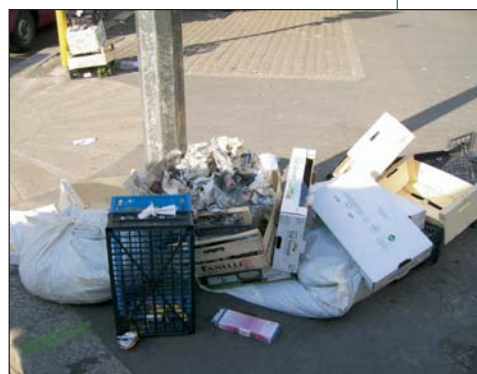


dato di fotografia, che certifica l'attività svolta dall'ambulante (itinerante o in concessione), il numero di posteggi e dove sono questi posteggi, l'assolvimento

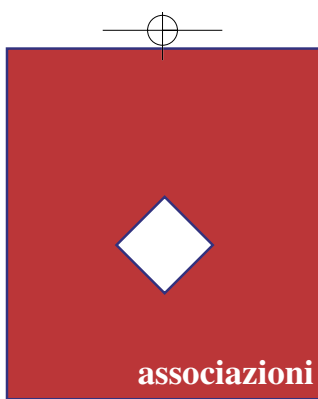
degli obblighi previdenziali e fiscali. Con la carta d'esercizio, insomma, non circoleranno più fotocopie e sarà molto più difficile avere una licenza senza essere in regola dal punto di vista previdenziale e fiscale. E' chiaro che la carta d'esercizio costituisce, nella pratica, un forte deterrente all'abusivismo commerciale".

A Milano con i Distretti del commercio mercati più puliti

A Milano l'ambulante è a pieno titolo inserito anche nei progetti dei distretti urbani del commercio con circa 600 operatori nei mercati all'Isola (piazzale Lagosta), Brera (San Marco), zona Sarpi (Fauché) e Giambellino (Vespri Siciliani). "I distretti, fortemente voluti con l'Unione del commercio - afferma Errico - consentiranno agli ambulanti di migliorare la qualità dei mercati a partire dalla pulizia con la realizzazione sperimentale, inizialmente in via Fauché e piazzale Lagosta, di strutture per facilitare la raccolta dei rifiuti".



Unioneinforma
marzo 2009



*Il 31 marzo mattina in Unione
(Palazzo Castiglioni, corso Venezia 49)*

Asseprim ed Assintel per il Web 2.0

luppo dell'attività delle imprese. L'appuntamento del 31 marzo (dalle 8.45 per la registrazione) è organizzato da Asseprim, l'Associazione dei servizi professionali alle imprese, ed Assintel, l'Associazione nazio-

te Asseprim) e Giorgio Rapari (presidente Assintel) intervengono Alfredo Gatti, managing partner di Nextvalue (Enterprise 2.0 nelle imprese italiane: scenario, trend, opportunità); Paolo Spada, amministratore

delegato Siris Media Factory (Prendiamo le misure: storie di successo del nuovo web 2.0) e Giuseppe Verrini, amministratore delegato Adobe Systems Italia (L'Engagement' di clienti,

partner e dipendenti per un'impresa



All'Unione di Milano (Palazzo Castiglioni, corso Venezia 49) martedì 31 marzo è in programma "2.0 Evoluzione verso l'impresa innovativa". Il web 2.0 è la nuova frontiera della comunicazione digitale supportata da tecnologie di comunicazione e rete sempre più evolute. Una modalità che è molto importante per lo svi-

nale delle imprese Ict (Information communication technology). Dopo le introduzioni di Umberto Bellini (presiden-

Per informazioni rivolgersi ad Asseprim (027750452 asseprim@unione.milano.it) ed Assintel (027750231 assintel@assintel.it).

più competitiva).

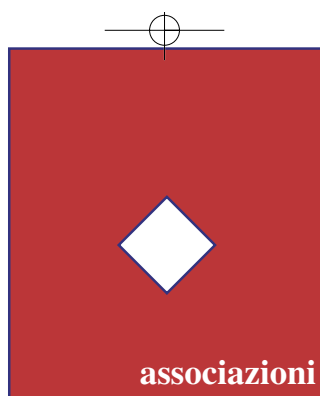
Gli studenti di Bocconi, Politecnico e Statale nell'arco di tre settimane si sono cimentati, con Asseprim (gruppo di lavoro "Giovani-Università), in un business game - "Virtual talent" - che ha potuto misurare abilità e capacità dei giovani per avere successo nel marketing dei servizi. In Unione Asseprim (con la partecipazione di Luciano Ziarelli, esperto in intelligenza emotiva

**"Virtual talent"
e ricerche
di mercato:
con Asseprim
giovani più vicini
alle imprese**

nella formazione) ha premiato i migliori: ai primi due posti due studenti del Politecnico (Simona Corbellini e Rocco Mazzei),

terzo classificato Antonio Marella dell'Università Bocconi. In totale hanno preso parte al "Virtual talent" di Asseprim 75 studenti delle tre università milanesi. Sempre con Asseprim venti studenti dell'Università Bocconi hanno avuto l'opportunità di imparare tutti i segreti di una ricerca di mercato e le attività svolte dai maggiori istituti di ricerca.

Unioneinforma
marzo 2009



Associazione italiana commercio estero

In Siria e ad Hong Kong con Aice un maggio di missioni commerciali

Siria

Dal 17 al 20 maggio è in programma una missione imprenditoriale multisetoriale a Damasco, in Siria. Obiettivo della trasferta è quello di avviare, attraverso visite e incontri mirati con le realtà economiche locali, rapporti d'affari con le aziende siriane ed esplorare così le opportunità commerciali offerte da questo Paese anche in virtù della posizione geografica privilegiata nell'area mediorientale.

L'Italia (dati 2007) è il terzo Paese esportatore (dopo Russia e Cina) in Siria ed è il primo Paese destinatario dell'export siriano. Il comparto più importante delle esportazioni italiane in Siria è quello della meccanica con il 20% del totale del nostro export. Altri settori di interesse per le nostre aziende in Siria sono: i macchinari tessili, la produzione di energia elettrica, i macchinari per la refrigerazione e la ventilazione industriale, i macchinari per la movimentazione delle merci, quelli alimentari e per l'imballaggio, i macchinari per il trattamento delle acque e dei rifiuti, la chimica, l'abbigliamento, cuoio e calzature, le infrastrutture in generale.



A Damasco dal 17 al 20 maggio, in Estremo Oriente dal 24 al 28

Maggio impegnativo per Aice, l'Associazione italiana commercio estero, con due missioni nel Vicino e nell'Estremo Oriente.

Hong Kong

Dal 24 al 28 maggio è in programma una missione esplorativa ad Hong Kong, "Logistic Gateway per il Far East".

Questa missione per il settore logistico è realizzata da Aice in collaborazione con HKTDC (Hong Kong Trade Development Council), Promos (l'azienda speciale per

l'internazionalizzazione della Camera di commercio di Milano) e Confapi. La missione ha l'obiettivo di approfondire la conoscenza

del sistema distributivo di Hong Kong, uno dei più avanzati al mondo, attraverso la visita alle principali strutture del sistema logistico e intermodale, evidenziandone il valore aggiunto in termini commerciali per gli operatori italiani (derivante da un'efficiente gestione della circolazione delle merci dall'Unione Europea verso l'Estremo Oriente).

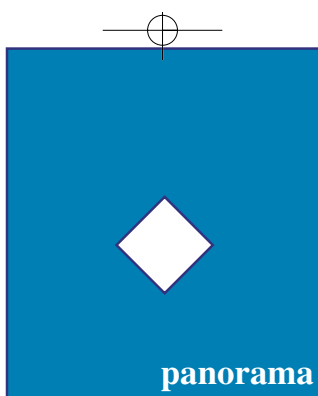
In media transitano per il porto di Hong Kong 220.000 navi all'anno e l'aeroporto della città è il terzo in Asia per i passeggeri e il secondo al mondo per il traffico merci. La missione, aperta a tutte le aziende interessate, consentirà anche di avviare contatti diretti con i rappresentanti di organizzazioni ed aziende locali.



Sul costo delle due missioni le aziende lombarde possono usufruire di un'opportunità di finanziamento della Regione Lombardia (come rimborso a missione ultimata). Per tutte le informazioni su costi e per le adesioni (termine indicativo il 10 aprile) rivolgersi ad Aice, telefono 027750320, fax 027750329 aice@unione.milano.it e pierantonio.cantoni@unione.milano.it

Unioneinforma

marzo 2009



Per le famiglie una domenica 5 aprile a contatto con la natura restando a Milano, nel parco della settecentesca Villa Litta di Affori. Si rinnova, infatti, l'appuntamento con il concorso ippico - giunto alla sua 14° edizione - e con la Festa di primavera che fa da cornice alla competizione sportiva.

Con il patrocinio e sostegno del Comune di Milano (con un contributo dell'Assessorato allo Sport e tempo libero), la manifestazione è promossa dall'Unione - con Promo.Ter - in collaborazione con Ascoat (l'Associazione dei commercianti ed artigiani di Affori), Apeca (l'Associazione milanese del commercio ambu-



**14° edizione
della manifestazione
promossa dall'Unione
(con Promo.Ter)
in collaborazione
con Ascoat e con
il patrocinio e sostegno
del Comune**

lante), il Consiglio di Zona 9 e Fise (la Federazione italiana sport equestri).

"Il concorso ippico al parco di Villa Litta - afferma Giacomo Errico, presidente di Ascoat e Apeca - è ormai una tradizione consolidata: con la Festa di primavera un'opportunità per le famiglie di trascorrere una bella domenica".

Al concorso gareggiano oltre 150 cavalli, suddivisi in 5 categorie: dalla fascia "junior" a quella "professionisti".

Nel parco di Villa Litta verranno allestiti due punti, dedicati ai bambini, per il "battesimo

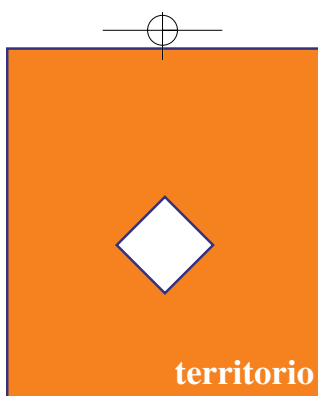
della sella" (organizzati dal gruppo della Protezione civile "Giacche verdi") con la possibilità per i più piccoli di fare un giro in pony gratis.

Vi sarà inoltre la partecipazione di Fiat alla manifestazione (in veste di sponsor) con l'esposizione della Cinquecento, della Mito e della nuova Delta.

Nel pomeriggio esibizione della banda musicale Millennium che sfilerà nelle vie di Affori - dove sarà allestita la tradizionale "Festa di primavera": con un'ottantina di bancarelle, negozi aperti, attrazioni e trenino per i più piccoli - e che concluderà la sua esibizione all'interno del parco.



Unioneinforma
marzo 2009



Delegato dal presidente Carlo Sangalli

Giuseppe Meregalli all'Unione commercianti di Monza

Il presidente dell'Unione Carlo Sangalli ha nominato Giuseppe Meregalli, imprenditore commerciale del settore vinicolo, nuovo delegato del presidente per l'Unione commercianti di Monza e circondario "per la conduzione - rileva in una nota l'Unione monzese - delle attività associative, la riforma dello Statuto, l'applicazione del protocollo di intesa che regola i rapporti tra le Associazioni di Milano e Monza e, infine, per procedere al rinnovo delle cariche sociali".

Meregalli succede a Luigi Nardi che si è dimesso dall'incarico "in ottemperanza ad accordi pregressi con l'Unione del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni della provin-



Giuseppe Meregalli



cia di Milano, con la quale, in attesa di riformare lo Statuto sociale, si era impegna-

to a condurre per un periodo di tempo limitato" l'Unione di Monza. Nardi mantiene la carica di vicepresidente dell'Unione.

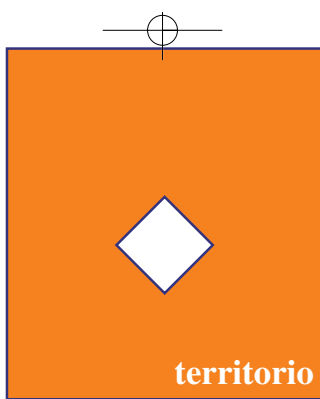


Ascom di Gorgonzola Incontro con la Guardia di Finanza

All'Ascom territoriale di Gorgonzola si è svolto un incontro/seminario su "Gli scopi istituzionali della Guardia di Finanza". Si è trattato di un momento di confronto con il tenente Giuseppe Sirica, comandante della Tenenza della Guardia di Finanza di Gorgonzola, per una duplice finalità: far sentire dalla viva voce di chi effettua il lavoro di prevenzione e ricerca dell'evasione finanziaria quali sono le difficoltà che incontrano e quali benefici quest'azione porta alla collettività; far apprendere e capire alle imprese quali logiche concorrono ad assumere determinate decisioni di carattere economico finanziario.

◀ *Incontro di Gorgonzola: da sinistra Giuseppe Sirica, comandante della Tenenza Gdf di Gorgonzola e il presidente dell'Ascom Paolo Chechi*

Unioneinforma
marzo 2009



Le schede sintetiche dei progetti previsti: Monza, Rho, Buccinasco, Giussano Carate Brianza e Verano Brianza

I Distretti del commercio a Monza e nel Milanese

Con l'approvazione dei progetti da parte delle amministrazioni comunali, si è conclusa la prima fase dell'impegnativo lavoro che porterà, dopo la via libera finale della Regione Lombardia, alla realizzazione dei Distretti urbani del commercio. Nel numero di gennaio di Unione Informa abbiamo dato un'anticipazione delle iniziative che ver-

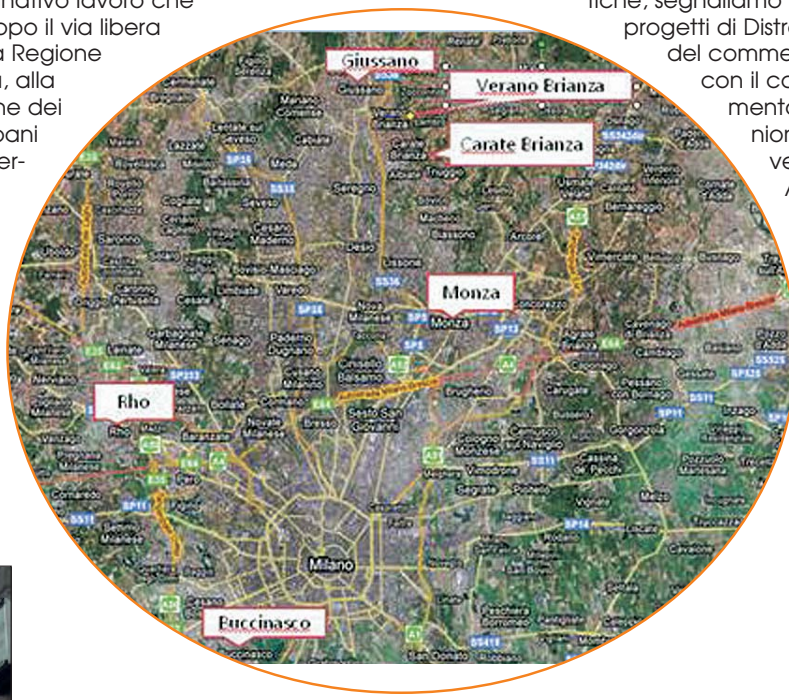
ranno attuate a Milano città e che riguarderanno, lo ricordiamo, Brera, il quartiere Isola, i

Navigli, Paolo Sarpi e Giambellino.

In queste pagine, sotto forma di schede molto sintetiche, segnaliamo invece i progetti di Distretti urbani del commercio che,

con il coordinamento dell'Unione attraverso le

Ascom territoriali, troveranno realizzazione in provincia di Milano e a Monza.



Monza (riferimento: Unione commercianti di Monza e circondario)

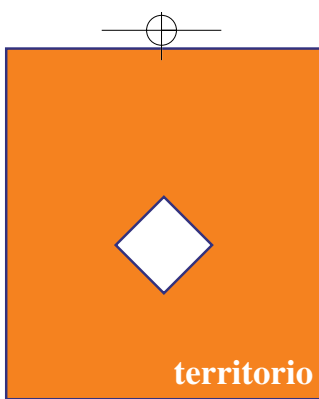
L'area interessata al Distretto commerciale urbano di Monza è nel centro storico.

- ▶ Ecco le principali azioni di Distretto previste: diffusione della Monza Shopping Card, organizzazione e potenziamento di eventi, interventi di arredo urbano, riqualificazione degli spazi pubblici e miglioramento estetico degli immobili; rafforzamento della videosorveglianza; gestione comune degli spazi verdi; marketing e immagine coordinata.
- ▶ Le imprese commerciali coinvolte sono più di 800.
- ▶ L'intervento economico complessivo è di oltre 2 milioni e mezzo di euro.



Unioneinforma

marzo 2009



Rho (riferimento: *Ascom territoriale di Rho*)

- ▶ L'area interessata al Distretto commerciale urbano di Rho è nel centro storico.
- ▶ Azioni di Distretto previste: analisi di posizionamento del Distretto e monitoraggio di affluenze e dinamiche di vendita anche durante particolari eventi; potenziamento e valorizzazione delle iniziative di aggregazione; attrezzature per i negozi (tende, insegne, saracinesche); riqualificazione dell'area di parcheggio della stazione ferroviaria; telecamere per la videosorveglianza ed altri sistemi antifurto.
- ▶ Le imprese commerciali coinvolte sono più di 300.
- ▶ L'intervento economico complessivo è superiore agli 840 mila euro.



Buccinasco (riferimento: *Ascom territoriale di Corsico*)

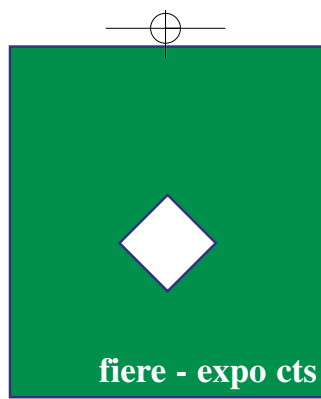
- ▶ La zona interessata al Distretto commerciale urbano di Buccinasco si individua principalmente nell'area nord del comune (confinante con i comuni di Corsico, Assago, Milano, Zibido San Giacomo, Trezzano sul Naviglio) e a sud con la via Emilia.
- ▶ Azioni di Distretto previste: sviluppo d'iniziative di marketing e monitoraggio di affluenze e dinamiche di vendita anche durante particolari eventi; acquisizione di attrezzature e chioschi per mercati e manifestazioni; miglioramento estetico degli immobili; sistemazioni di marciapiedi, rotonde ed attraversamenti pedonali; riqualificazione dell'area di parcheggio; sviluppo della rete di videosorveglianza con il posizionamento di telecamere.
- ▶ Le imprese commerciali coinvolte sono più di 70.
- ▶ L'intervento economico complessivo è superiore ai 700 mila euro.



Giussano, Carate Brianza e Verano Brianza
(riferimento: *Ascom territoriale di Seregno*)

- Le principali realizzazioni di questo Distretto (che coinvolgono una trentina di esercizi commerciali al dettaglio) riguardano, come interventi pubblici, il rifacimento di aree di mercato, l'istituzione di una navetta di collegamento tra i vari mercati settimanali ed azioni di marketing territoriale. Fra gli interventi privati, sono previsti il rifacimento di facciate, delle vetrine dei negozi e iniziative di comunicazione e marketing coordinato.
- ▶ L'intervento economico complessivo è superiore ai 700.000 euro.





Bilancio e immagini



Numeri in linea con lo scorso anno, rafforzata vocazione internazionale, qualità dei contatti business: questo, in sintesi, il bilancio della 29esima edizione di Bit, Borsa Internazionale del Turismo (svoltasi a Fiera Milano Rho-Pero). Fiera Milano Expo Cts, la spa organizzatrice, ha rilevato 153.800 presenze complessive, di queste 101.000 di operatori professionali (81.500 italiani e 19.500 esteri). "In un momento delicato di congiuntura economica - ha commentato Adalberto Corsi, presidente di Fiera Milano Expo Cts e vicepresidente vicario dell'Unione di Milano - Bit ha confermato la validità di una formula che sa rin-

novarsi di anno in anno, offrendo con tempestività risposte efficaci alle esigenze in costante evo-

particolare, rappresenta un punto di grande importanza nel contesto attuale e per le sfide che interesseranno nei prossimi anni il nostro Paese, e soprattutto la Lombardia, prime fra tutte l'Expo 2015 e la salvaguardia del sistema aeroportuale milanese".

"L'anno prossimo - ha annunciato Corrado Peraboni, amministratore delegato di Fiera Milano Expo Cts - Bit ospiterà per la prima volta una borsa 'estero su estero' riservata agli operatori professionali stranieri".

Adalberto Corsi, presidente Fiera Milano Expo Cts (e vicepresidente vicario Unione): la Borsa del turismo rafforza il suo ruolo internazionale



luzione dei mercati. La crescita del ruolo internazionale di Bit, in

La crescente internazionalità è stata uno degli elementi distintivi dell'edizio-



Unioneinforma
marzo 2009



fiere - expo cts



ne da poco conclusasi. Le oltre 5.000 aziende rappresentate provenivano da 140 Paesi, dei quali 9 "new entry" - Botswana, Bulgaria,



apprezzata dagli espositori per la qualità dei contatti: molti di essi - rilevano gli organizzatori - hanno segnalato un incremento dei con-



Cambogia, Fiji, Filippine, Georgia, Montenegro, Slovacchia, Zimbabwe - e due importanti rientri, Kenya e Giordania.



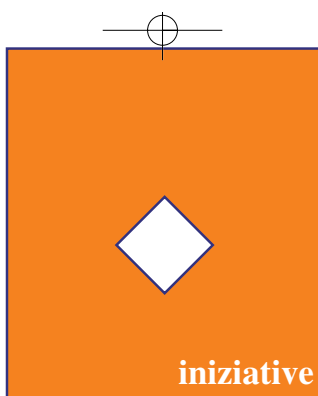
In linea con la tradizione di Bit come momento di business mirato, questa edizione è stata particolarmente

tatti professionali utili in rapporto alle presenze. Significativo anche il dato dell'affluenza del pubblico, con 52.800 presenze.

L'appuntamento con la 30.ma edizione di Bit è nel 2010 da giovedì 18 a domenica 21 febbraio



Unioneinforma
marzo 2009



Conto alla rovescia per la Lombardia Trade Cup 2009, il circuito di golf promosso dall'Unione del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni della provincia di Milano ed Agenzia per la Cina.

In questi giorni (19 marzo) avviene a Milano la presentazione della Lombardia Trade Cup al Circolo del Commercio (Palazzo Bovara, corso Venezia 51). Le gare di qualificazione – tre categorie – sono riservate ai soci delle organizzazioni promotrici. In contemporanea ad ogni gara soci si svolgerà anche

Organizzata da Unione ed Agenzia per la Cina

Golf: Lombardia Trade Cup 2009 ai nastri di partenza

una gara "amici" – categoria unica - per gli amici dei soci, gli sponsor, i giocatori designati dagli sponsor ed i soci del circolo che di volta in volta ospita la competizione. La formula di gara è 18 buche stableford (sia per i soci che nella

da e terza categoria. Riconoscimenti ai primi tre in classifica anche nella gara "amici" a categoria unica. Previsti anche premi comuni (1° lordo, 1a lady, 1° senior). Come nelle precedenti edizioni, la finale della Lombardia



Per informazioni:
Donatella Callegari, 027750296/225
e mail
donatella.callegari@unione.milano.it

gara "amici").

Nella gara riservata ai soci verranno premiati i primi tre classificati di prima, secon-

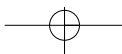
Trade Cup 2009, si svolgerà in una località estera (nel prossimo autunno).

Calendario delle gare di qualificazione

Giovedì **2 aprile** – Molinetto Country Club
Giovedì **23 aprile** – Circolo di Campagna Zoate Golf Club
Giovedì **7 maggio** – La Pinetina Golf Club
Domenica **31 maggio** – Golf Club Padova (*gara fuori porta*)
Lunedì **1° giugno** – Golf Club La Montecchia (*gara fuori porta*)
Giovedì **18 giugno** – Franciacorta Golf Club
Mercoledì **1° luglio** – Golf Club Monticello
Giovedì **24 Settembre** – Golf dei Laghi



Unioneinforma
marzo 2009



Valore aggiunto per le imprese associate

Sul sito Unione la rassegna stampa Istruzioni per l'uso

Per le imprese associate un'opportunità in più: l'accesso alla rassegna stampa attraverso il sito internet dell'Unione di Milano. La rassegna stampa Unione (realizzata con il supporto della società Selpress) può costituire, infatti, uno strumento quotidiano utile per le imprese.

Consultare la rassegna stampa è semplice e i pochi

- 2) Appare una schermata con la richiesta di login e password: digitare, per entrambe le voci, "unione" (in minuscolo, senza virgolette)



Gli associati al sistema Unione interessati a consultare la rassegna stampa possono richiedere login e password alla propria associazione o telefonando allo 027750222

e cliccare su ok.

- 3) Si entra nell'indice della rassegna

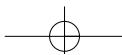
FEDERAZIONI E ASSOCIAZIONI NAZIONALI				
<input type="checkbox"/>	Corsera	Ve 30/09/2005	10	Monza, scatta l'emergenza casa (Alloggi vuoti e presi in salb.
<input checked="" type="checkbox"/>	Corsera	Ve 30/09/2005	6	Patto Comune-privati, via al marchio Milano.
<input type="checkbox"/>	Il Giornale	Ve 30/09/2005	41	Marchio cercasi per Milano.
<input type="checkbox"/>	Il Mondo	Ve 07/10/2005	28	Giovani Confindustria. La prossima sfida Berlusconi-Casini? Nell'arena di Colaninno junior.
<input type="checkbox"/>	Il Mondo	Ve 07/10/2005	18	Giulio Secondo sotto la lente di Luca.
<input type="checkbox"/>	IlGiornoMilano	Ve 30/09/2005	4	Milano come New York. In arrivo il "marchio".
<input type="checkbox"/>	PrealpinaMilano	Ve 30/09/2005	13	Milano cerca il suo simbolo.
<input type="checkbox"/>	UnioneInforma	Ve 30/09/2005	28	Fimaa Milano: sulle nuove costruzioni tutelare il compratore ma senza "pesare" sul mercato immobiliare.
ASCOM				
<input type="checkbox"/>	IlGiornoLegnano	Ve 30/09/2005	11	L'affido cambia strada Insegnera' un mestiere.
SISTEMA CAMERALE				
<input type="checkbox"/>	Sole 24 Ore	Ve 30/09/2005	18	Unioncamere: per il caro-greggio inflazione al 2,5%.
COMMERCIO E DISTRIBUZIONE				
<input type="checkbox"/>	Sole 24 Ore	Ve 30/09/2005	21	Gnuttì apre in Puglia l'outlet della moda.

stampa: in alto, in un apposito menu a tendina - qualora occorresse ricercare articoli di giornate precedenti - è possibile modificare la data. Nell'immagine si riporta l'esempio di un articolo selezionato. Cliccare sul titolo per accedere all'articolo.

- 4) L'articolo è visibile in formato pdf: si può stampare e salvare sul proprio pc.

passaggi vengono spiegati in questa pagina attraverso le immagini.

- 1) Accedere al sito internet dell'Unione collegandosi alla pagina: www.unione-milano.it/home. Cliccare, sulla destra (sotto: in evidenza) su: rassegna stampa.



Fondo Est compie 2 anni

ha già raggiunto più di un MILIONE e CENTOMILA iscritti,
2.400 Strutture Convenzionate in tutta Italia
ed il Nuovo Piano Sanitario è stato ampliato
nelle Prestazioni e nell'importo dei Massimali!

Nessuno è come Fondo Est



Fondo Est

assistenza sanitaria integrativa
commercio turismo servizi e settori affini

visita subito il sito www.fondoest.it