

informa Unione

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

**Contratto terziario
stop alla trattativa**

**Primo bando sui servizi
tutte le istruzioni**



Unione Regionale: Malpensa non si discute

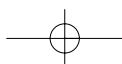
**Alcol: locali da ballo colpiti
dal divieto "proibizionista"
Da Fipe e Silb dure critiche**

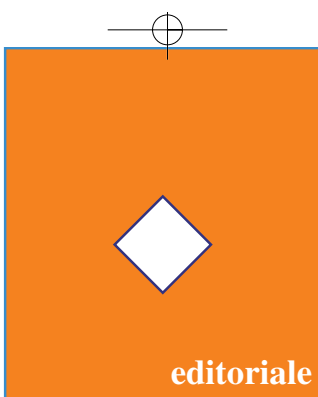


**Saldi: il sondaggio
Ascomodamilano
Il 59% li vuole così**



**Una Finanziaria
che non rilancia
lo sviluppo**





editoriale



ATTUALITA' **2**
 CONFCOMMERCIO
 SUL CONTRATTO TERZIARIO:
 AL MOMENTO
 NON CI SONO SPAZI
 PER PROSEGUIRE
 LA TRATTATIVA

ATTUALITA' **7**
 IL SONDAGGIO
 DI ASCOMODAMILANO:
 PER IL 59% DEGLI OPERATORI
 I SALDI VANNO BENE COSI'

CREDITO **13**
 ENTRO FINE MESE
 LE DOMANDE
 PER IL PRIMO BANDO
 REGIONALE SUI SERVIZI

Unioneinforma è stato ultimato
 il 3 ottobre

**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

Una Finanziaria che non rilancia l'economia

La legge Finanziaria per il 2008, varata dal Governo, affronterà l'esame del Parlamento e soltanto alla fine si potranno tirare le somme. Le premesse, però, non appaiono incoraggianti. Sarà anche una Finanziaria "leggera" come è stata definita, ma la terapia che si propone per affrontare il male che il nostro Paese deve curare – la crescita al rallentatore – è debole.

Dall'indagine di Confcommercio sulla pressione fiscale (*vedi pagina 3 n.d.r.*) emergono una stima di crescita del prodotto interno lordo, per il prossimo anno, dell'1,4% e un incremento dei consumi dell'1,3%. La pressione fiscale complessiva ha superato il 43% e l'azione di contenimento della spesa pubblica (che l'Esecutivo si propone con Finanziaria e decreto) indica un obiettivo, 19 miliardi di euro, che si raggiunge per il 65% con maggiori entrate e solo il 35% con minori spese: una proporzione che andrebbe rovesciata.



C'è qualche segnale sul fronte fiscale: la sforbiciata Irap, la riduzione Ires, il forfait per i "piccolissimi" imprenditori. Ma, tranne l'Irap, si tratta sostanzialmente di una semplificazione e non di una vera e propria diminuzione della pressione fiscale per le imprese. Il taglio dell'Ires è accompagnato da un significativo ampliamento della base imponibile ed il forfait taglia i costi perché semplifica, ma non riduce l'imposizione.

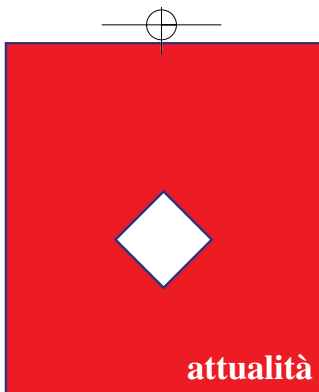
Ed anche provvedimenti animati da buoni propositi come l'intervento a favore delle famiglie più deboli non incidono più di tanto perché, bisogna essere chiari, non è certo con un bonus una tantum che si rilanciano i consumi e l'economia.

I consumi si rilanciano con l'unica "via maestra" da seguire: la riduzione delle tasse. Bisogna quindi diminuire la pressione fiscale e non si deve tornare indietro negli strumenti che assicurano una migliore flessibilità del mercato del lavoro. Come, invece, si vorrebbe fare con il protocollo sul welfare che Confcommercio non ha firmato (e che non è stato inserito subito nel "pacchetto" della manovra a testimonianza delle difficoltà nel trovare una sintesi fra le varie anime che sostengono la compagine governativa).

CARLO SANGALLI
 Presidente dell'Unione di Milano

Unioneinforma
 ottobre 2007





Contratto terziario stop alla trattativa

Non ci sono, al momento, spazi per proseguire nella trattativa. E' il giudizio espresso all'unanimità dalla Commissione sindacale di Confcom-

mercio che segue il negoziato per il rinnovo del contratto nazionale di lavoro dei dipendenti del terziario, della distribuzione e dei servizi.

Contratto che coinvolge quasi 2 milioni di lavoratori ed oltre 800.000 imprese. Una valutazione unanime che segue quella già espressa in proposito da Francesco Rivolta, componente di Giunta Confcommercio e presidente della Commissione sindacale confederale.

"Sul fronte del Governo registriamo una seria, oggettiva, preoccupante difficoltà nel confronto sui temi del

mercato del lavoro - ha ricordato Rivolta - I timori di Confcommercio si sono concretizzati nel protocollo del 23 luglio. A partire dall'abolizione dello scalone concordato solo con il sindacato, anche se gli aumenti che inevitabilmente ne deriveranno cadranno su imprese e lavoratori attivi, per arrivare agli interventi sul mercato del lavoro e su ammortizzatori e competitività. Si

Valutazione unanime della Commissione sindacale Confcommercio: al momento non ci sono spazi per proseguirla

tratta di misure penalizzanti da un lato e insufficienti dall'altro". Confcommercio aveva chiaramente espresso la sua posizione al Governo ed ai sindacati. Per

rilanciare i servizi occorre mettere in moto un circolo virtuoso: più concorrenza, maggiore produttività, prezzi più bassi, rilancio dei consumi, nuovi posti di lavoro. Il costo del lavoro, complessivamente inteso, che le imprese sono costrette a sostenere per competere, non



può essere considerato una variabile

indipendente e non influente sul rinnovo del contratto. In questa prospettiva Confcommercio ha indicato, a partire dal rinnovo del contratto, passaggi fondamentali per consentire un confronto utile: l'incremento della produttività, un diverso concetto di flessibilità organizzativa, una revisione della governance della bilateralità per migliorarne l'efficienza.

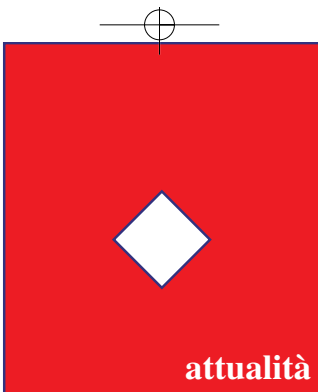


Francesco Rivolta, presidente della Commissione sindacale Confcommercio

"Abbiamo proposto - ha proseguito Rivolta - un metodo di lavoro che passava attraverso la sottoscrizione di avvisi comuni; dobbiamo però registrare come questa strada non si sia voluta percorrere. Oggi, di fronte alla conferma che la piattaforma arriva a costare complessivamente, tra aumenti salariali, ulteriori oneri e richieste di irrigidimento, quasi il 9% di incremento di costo del lavoro, non registriamo nessuna seria apertura sui temi che abbiamo posto come centrali".

"Le aziende - ha affermato il presidente della Commissione sindacale Confcommercio - non possono continuare ad incrementare i costi da un lato e vedere ridotti gli spazi di produttività dall'altro, in uno scenario economico che sta già rallentando". "L'Italia - ha concluso Rivolta - rimane il paese più lento nella crescita in Europa".

Da queste motivazioni deriva la decisione della Commissione sindacale confederale: senza una disponibilità concreta del sindacato a trovare soluzioni percorribili sui temi ripetutamente proposti, non è possibile intravedere spazi per continuare in modo produttivo la trattativa.



L'indagine promossa da Confcommercio

Pressione fiscale: non si va oltre la "tregua"

L'unico indicatore di segno più è il miglioramento delle entrate fiscali. Il gettito dell'Irpef (o Irpef) è cresciuto in tre anni del 15,1% e l'aliquota media è aumentata di quasi un punto. Questo punto può essere restituito ai contribuenti con un costo (7,3 miliardi di euro), compatibile con le risorse attualmente disponibili grazie all'extragettilo e ai tagli di spesa. Ma la destinazione dell'extragettilo prevista dalla Finanziaria (quasi 6 miliardi) non sembra andare in questa direzione.

Bassa crescita nel 2008 e quasi il 50% giudica "pesante" il livello di tassazione

pesante (abbastanza pesante per il 43%). La pressione fiscale è aumentata con la Finanziaria 2007 per il 54,7% degli italiani e il 51,4% non crede che le tasse si abbasseranno durante questa legislatura. L'evasione fiscale (con l'elusione e il "nero") viene considerata una patologia di tutta la società italiana da oltre tre quarti del campione. Il rimanente 25% indica, sovvertendo i luoghi comuni, i liberi professionisti in primis (35%), e a seguire imprenditori (25,7%) e commercianti (25,2%).

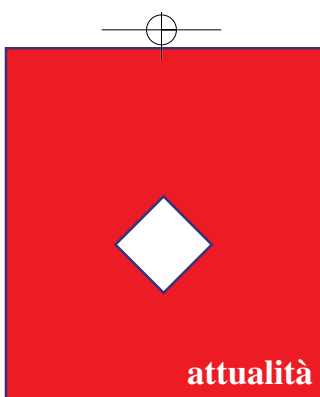
Nel 2007 il Prodotto interno lordo crescerà dell'1,7% e nel 2008 dell'1,4%, mentre l'incremento dei consumi non supererà l'1,4% quest'anno e l'1,3% nel 2008. Sono alcuni fra i dati che emergono nell'indagine Confcommercio sulla pressione fiscale (realizzata da Format Ricerche di Mercato). La legge finanziaria per il 2008, secondo lo studio, solleva molti dubbi sulla capacità di consolidare il ciclo per puntare a una crescita elevata e sostenibile, obiettivo dichiarato nel Dpef (documento di programmazione economica e finanziaria). Cresce la spesa pubblica, il saldo estero fornisce un contributo nullo e la crisi di liquidità potrà avere effetti nel 2008. E resta centrale la questione del modesto sviluppo della produttività (che si riverbera in un'insufficiente dinamica delle retribuzioni).

Netta spaccatura fra chi attribuisce l'extragettilo fiscale all'aumento delle tasse (48,4%) e chi invece lo considera il risultato della lotta all'evasione fiscale (41,4%). Un focus su imprenditori e lavoratori autonomi evidenzia come sia prioritario, per un fisco più giusto ed equo, intervenire sulla semplificazione delle norme e degli adempimenti (77,6%) e ridurre la pressione fiscale (66,7%).

Finanziaria: l'occasione persa
Dovrebbe essere quindi una Finanziaria di "tregua fiscale": stabilizzerà la pressione fiscale sostanzialmente sui livelli di quest'anno confermando una modesta riduzione, ma solo in prospettiva (nel 2011). Viene persa dunque, secondo Confcommercio, un'ulteriore occasione legislativa per adottare strumenti a sostegno del reddito delle famiglie e delle imprese.

Tasse ed equità
La ricerca ha anche sondato percezione e aspettative degli italiani per quanto riguarda la pressione fiscale. Il 76,9% non considera "eque e giuste" le tasse da pagare, mentre il 48,8% considera il livello della tassazione molto

Quali tasse ridurre
Gli stessi operatori economici hanno le idee chiare dovendo scegliere su quali aliquote dovrebbero essere tagliate: fra Irapp e Ires il 64,4% sceglie una diminuzione dell'Irap, fra Irpef e Irapp il 67% sceglie l'Irpef.



Indotto turistico Malpensa senza Alitalia "costerebbe" a Milano 1,5 milioni di euro al giorno



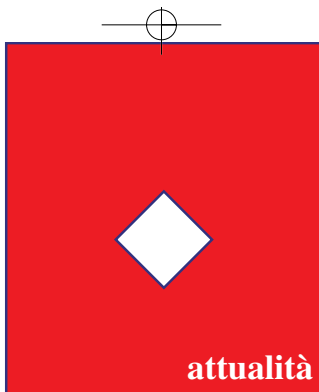
Quanto potrebbe costare, a Milano, lo spostamento - se non adeguatamente rimpiazzato - dei 137 voli da Malpensa a Roma Fiumicino (che portano mediamente sette milioni di passeggeri l'anno)? Una stima l'ha elaborata la Camera di Commercio di Milano su dati Eurostat: 540 milioni di euro (1,5 milioni ogni giorno): per il capoluogo lombardo con circa 800.000 turisti in meno all'anno. Nel confronto con gli aeroporti europei Malpensa è al 14° posto ed avanza di una posizione in un anno (stabile l'anno precedente), Fiumicino è al 9° (perde una posizione in un anno, due in due anni). "Oggi Milano - ha dichiarato Carlo Sangalli, presidente della Camera di Commercio (e

Stima elaborata dalla Camera di Commercio (nel caso di un mancato rimpiazzo dei voli che la compagnia di bandiera intende spostare a Fiumicino)

dell'Unione) - è la seconda meta turistica del nostro Paese: da qui un mancato indotto consistente se i voli vengono tolti e non rimpiazzati. Ma al contempo siamo il territorio più ricco di imprese. Imprese che per restare competitive hanno bisogno di una rete infrastrutturale con una massa critica adeguata ai mercati globali. Le esportazioni per i paesi asiatici nuovo 'motore' dell'economia mondiale, nell'ultimo anno sono aumentate, per l'area milanese, di quasi il 12%. Più del 17% verso il Medio Oriente. A Malpensa il traffico business

e il traffico turistico rappresentano quasi il 95% del traffico complessivo dei passeggeri in transito. Con una necessità di servizi specifici per viaggiatori d'affari: ed anche di questo bisogna tenere conto nello sviluppo di eventuali offerte di voli alternativi a Malpensa". "Malpensa - ha proseguito Sangalli - resta una grande opportunità per Alitalia. Tanto più importante in una logica di sistema di aeroporti del Nord che si vanno specializzando. E qui può esserci il rischio maggiore: che il riposizionamento delle rotte e delle compagnie finisca per scatenare una concorrenza interna. Vedremo gli sviluppi, ma è chiaro che se non sarà la compagnia di bandiera a soddisfare la domanda di mercato, allora dovrà essere qualcun altro, a partire dalle proposte che stanno emergendo. Certo è che Malpensa, per l'economia diffusa, è un patrimonio non barattabile".





Terziario lombardo: "Malpensa non si discute"

Malpensa non va solo salvata, ma dev'essere rilanciata: con questa convinzione l'Unione Regionale Lombarda del Commercio del Turismo e dei Servizi ha sottoscritto il documento unitario sostenendo la proposta del presidente della Regione Roberto Formigoni agli Stati generali del "Patto per lo sviluppo".

"Malpensa - spiega Paolo Malvestiti, vicepresidente dell'Unione Regionale - non può perdere la possibilità di essere hub: non vogliamo rinunciare a competere. Non intendiamo, perciò, rimanere fermi e in silenzio di fronte alle scelte di Alitalia". Proposte che "rischiano di provocare conseguenze economiche gravi per la nostra Regione, per il Nord Italia, e per tutto il Paese".

Malvestiti sottolinea gli effetti negativi che la cancellazione dei voli, senza un adeguato rimpiaz-

L'Unione Regionale del Commercio del Turismo e dei Servizi sottoscrive in Regione il documento unitario del "Patto per lo sviluppo"

zo, potrebbe comportare in particolare sul turismo. Per Milano, che con 7,8 milioni di presenze alberghiere all'anno rappresenta, dopo Roma, la seconda meta turistica, un mancato indotto giornaliero di 1,5 milioni di euro con 800.000 turisti in meno all'anno (stime Camera di Commercio di Milano - vedi pagina di fronte). Ma il problema è più ampio: "il turista, una volta atterrato a Malpensa - prosegue Malvestiti - spende, consuma e fa girare l'intera economia lombarda". La

spesa media del turista a Milano, ad esempio, si aggira intorno ai 325 euro quasi egualmente ripartita tra alloggio (169 euro - 52,2%) e le altre spese (155 euro - 47,8%). E il pro-

filo del turista d'affari non è molto diverso: dei quasi 334 euro spesi nella città, il 57% va all'alloggio (quasi 191 euro) ed il restante 43% (143,1 euro) viene concesso alle spese extra.

"Si tratta di cifre di tutto rispetto - rileva Malvestiti - che la Lombardia non può permettersi di perdere. Né lo vuole".

"Per di più - prosegue il vicepresidente dell'Unione Regionale - se pensiamo all'indotto generato dall'aeroporto di Malpensa, ci accorgiamo come esso sia assolutamente rilevante. Parliamo di 12.800 addetti che lavorano nello scalo, ed un indotto che si stima intorno alle 80.000 persone sul territorio". "In Lombardia - aggiunge - le imprese del terziario rappresentano il 55 per cento (440 mila) del totale delle imprese, nella nostra regione si concentra il 36 per cento dell'import e il 28,5 per cento dell'export italiano. Qui le società estere decidono di fare il 51 per cento dei loro investimenti in Italia". "Non può, perciò, non vedersi - conclude Malvestiti - come Malpensa rappresenti, ancora, una grande opportunità": nella sola area geografica di riferimento è attivo il 24 per cento delle imprese italiane. Un'area geografica con elevate potenzialità: genera il 47 per cento dell'import e il 41 per cento dell'export italiano, producendo il 31 per cento del Pil nazionale.



Paolo Malvestiti,
vicepresidente Unione Regionale

Tangenziali milanesi futuro da "collasso"

Tangenziali milanesi: il "punto di collasso" potrebbe esserci nel 2013, con la congestione da orario di punta a tutte le ore (esclusa la notte) a fronte di una capacità limite stimata in circa 9000 veicoli all'ora: ciò accadrà senza lo sviluppo e il potenziamento delle infrastrutture (come i nuovi corridoi ferroviari Nord-Sud Europa) che agevolino il passaggio del trasporto merci da strada su rotaia.

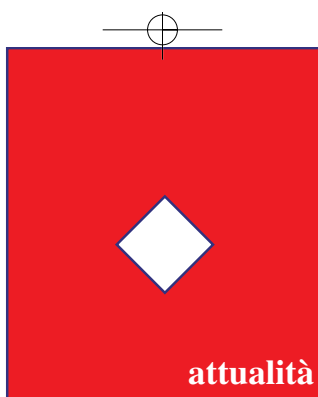
Una previsione che emerge dal rapporto "L'impatto dei nuovi corridoi ferroviari Nord - Sud Europa" realizzato dalla Camera di commercio di Milano attraverso il Centro di Ricerca sui Trasporti e le Infrastrutture dell'Università Carlo Cattaneo. Sono, infatti, le tangenziali il punto debole generato dal trasporto merci: che per il 69% oggi avviene su strada e in futuro insisterà ancora di più su queste arterie centrali nel sistema di trasporti lombardo.

Che cosa potrebbe decongestionare il traffico? La realizzazione dei progetti infrastrutturali europei di collegamento ferroviario Nord-Sud Europa come i tunnel di base del Lutschberg e del San Gottardo, con il previsto incremento di efficienza del sistema ferroviario.



Unioneinforma

ottobre 2007



I risultati del sondaggio promosso da Ascomodamilano

Saldi: per il 59% degli operatori non devono cambiare

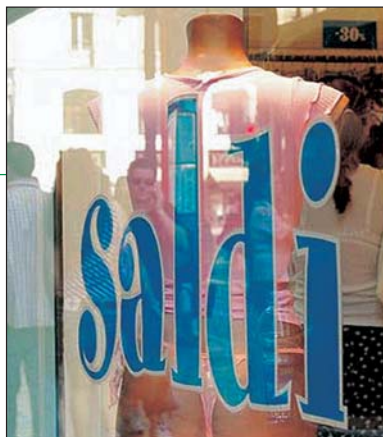
Il 59% degli operatori associati ad Ascomodamilano vuole mantenere così com'è l'attuale normativa che regola le vendite speciali e i saldi di fine stagione. E' questo il risultato del sondaggio promosso dall'Associazione che ha visto rispondere 450 aziende, il 37% a Milano, il 63% in provincia. Tre, in sintesi, le domande poste con il sondaggio: se si era favorevoli a mantenere le norme attuali; se si era favorevoli a liberalizzare le date dei saldi; se si era, invece, favorevoli ad abolire la legge regionale mantenendo soltanto la parte riguardante le liquidazioni. Nella

maggioranza (59%) che si è espressa per lasciare le norme così come sono, è significativa (il 65%) la componente gli operatori dei comuni della provincia. Il 26%, invece, si è espresso per l'abolizione dell'attuale normativa mentre il 9% ha optato per liberalizzare le date dei saldi. Schede nulle o senza risposta: il 6%. Ascomodamilano ha promosso questo sondaggio per verificare la volontà della mag-

gioranza degli operatori: ogni anno, in occasione dei saldi, l'Associazione riceve, infatti, da parte degli associati numerose lamentele riguardo al periodo d'inizio di tali vendite che, lo ricordiamo, è stabilito dalla Giunta della Regione Lombardia. Attualmente i saldi invernali devono iniziare sempre il 7 gennaio di ogni anno e quelli estivi il 1° sabato di luglio, vietando le vendite promozionali nei trenta giorni

precedenti i saldi. Le lamentele che l'Associazione riceve sono le più disparate: c'è chi vorrebbe iniziare i saldi ai primi di gennaio, chi invece li vorrebbe far partire alla fine del mese, chi addirittura li vorrebbe completamente liberalizzare, ecc. Di fatto, la realtà è che, subito dopo le feste natalizie, la stragrande maggioranza dei negozi abbassa i prezzi per "movimentare" le vendite.

In estate la situazione non cambia di molto: con la fine delle scuole e l'inizio dei caldi estivi le città in parte si svuotano e nei negozi cominciano a calare le vendite. Per sostenerle, allora, si ricorre alla pratica degli sconti. Questa situazione comporta il rischio di sanzioni, innesta il contenzioso con la Vigilanza dell'Annonaria ed inasprisce i rapporti tra colleghi/concorrenti.



Saldi, un po' di cronistoria

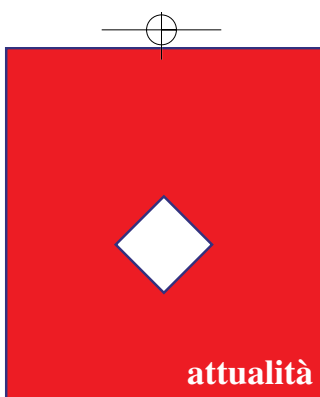
Prima dell'introduzione della riforma del commercio, (la cosiddetta legge Bersani - dlgs 114 del 31 maggio 1998) che ha demandato alle regioni la legislazione sulle vendite speciali (saldi, promozioni e liquidazioni), i saldi iniziavano in tutta Italia il 7 gennaio (quelli invernali) e il 10 luglio (quelli estivi).

Successivamente ogni Regione ha approvato una propria legge per regolamentare le vendite speciali, con particolare riferimento ai saldi. La Regione Lombardia in un primo tempo aveva determinato che i saldi invernali iniziassero il 20 gennaio di ogni anno e quelli estivi il 20 luglio (anche a seguito di un "referendum" da promosso da Ascomodamilano dal quale emerse chiaramente come la maggioranza dei soci fosse favorevole ad iniziare i saldi dopo la metà del mese).

Successivamente, a seguito delle numerose pressioni e lamentele da parte dei commercianti, la Regione Lombardia stabilì che i saldi invernali iniziassero il 12 gennaio e quelli estivi il 13 luglio. Ci furono ancora numerose lamentele sia da parte di chi li voleva anticipare ulteriormente sia da parte di chi li voleva nuovamente posticipare. La Regione stabilì allora che i saldi dovessero iniziare sempre il secondo sabato di gennaio ed il secondo sabato di luglio. Come, peraltro, è avvenuto nel 2002 e nel 2003. Successivamente, un'ulteriore modifica alla legge regionale stabilì - ed è la normativa attuale - che i saldi invernali dovevano iniziare sempre il 7 gennaio di ogni anno e quelli estivi il 1° sabato di luglio, vietando le vendite promozionali nei trenta giorni precedenti i saldi.

Unioneinforma

ottobre 2007



Impianti anticrimine Dal sistema Unione 150 domande per il bando del Comune di Milano

Sono 150 le domande di contributo che attraverso l'Unità finanziamenti dell'Unione di Milano e le associazioni ad essa aderenti (in particolare l'Associazione orafa lombarda) sono state presentate per l'edizione 2007 per il bando relativo alla sicurezza anticrimine (il cui termine di presentazione era il 28 settembre): nel complesso, al Comune di Milano, dovrebbero essere giunte all'incirca 700 domande. Ricordiamo che il bando prevede un contributo è in conto capitale a fondo perduto pari al 50% delle spe-

se sostenute (al netto di Iva) e fino ad un massimo di 3 mila euro per progetto per una somma totale stanziata di 1.800.000 euro. Sono ammissibili al bando le spese per l'acquisto e installazione di beni e attrezzature: per il videocontrollo dei locali, la rilevazione d'intrusione di persone non autorizzate in aree protette, l'attivazione di apposite segnalazioni in caso di aggressione personale a chi



Palazzo Marino, sede del Comune

opera all'interno dei locali dell'azienda, di protezione passiva (comprese le opere murarie relative all'installazione), in grado di rilevare e segnalare incendi e in grado di difendere denaro, valori e merci da tentativi di furto.



Iliano Maldini,
presidente Assofood
Milano

Un segnale importante in un momento di preoccupazione per i rin-

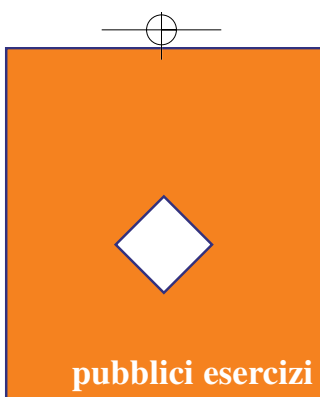
alimentari, è costituito dall'Offerta risparmio dei mercati comunali e superspacci milanesi promossa in questo mese da Assofood Milano con il consorzio Comerici: 43 prodotti

Con Assofood- consorzio Comerici

Mercati comunali milanesi Offerta a prova di caro-vita

cari delle materie prime che hanno avuto un riflesso sui prezzi al consumo dei generi

di beni alimentari e di largo consumo con uno sconto medio di oltre il 27%. "Prodotti - spiega Iliano Maldini, presidente di Assofood Milano - che vanno incontro alle reali esigenze delle famiglie milanesi con un ottimo rapporto tra qualità e prezzo su prodotti di marca. I mercati comunali dimostrano una volta in più la loro funzione anche sociale: di presidio sul territorio e di alleanza con le fasce più deboli dei consumatori".



Alcol: il Parlamento "scopre" il proibizionismo

Netta contrarietà e totale disaccordo di Fipe (Federazione italiana pubblici esercizi) e Silb (Sindacato italiano locali da ballo) all'emendamento inserito nel testo approvato in Parlamento sulla sicurezza stradale dove si prevede il divieto di somministrare e vendere alcolici dopo le 2 del mattino. Contrarietà unita a una forte preoccupazione sulle conseguenze economiche che deriveranno con questo provvedimento. Il divieto, spiega Fipe, non concorrerà per nulla a far diminuire il numero dei morti per incidenti stradali, calcolati in 5400, di cui solo 690 nelle ore notturne.

"La norma interviene in maniera troppo morbida sull'eccesso di velocità, che è la prima causa degli incidenti stradali - afferma Renato Giacchetto, presidente nazionale del Silb, - mentre interviene in maniera pesante sui locali notturni. Di fatto, si vanificano tutte le iniziative di prevenzione messe in

atto fino ad ora. Si muore sulle strade, non nelle discoteche". "Con questo provvedimento - aggiunge Giacchetto - non si va minimamente a verificare l'impatto economico per le imprese. Le aziende coinvolte registreranno circa 2,5 miliardi di consumi in meno che potrebbero

portare ad una perdita di circa 50 mila posti di lavoro. La categoria ha dichiarato l'agitazione del settore". L'Italia è l'unico paese al mondo che vanta un provvedimento così proibizionistico e penalizzante. Per Lino Stoppani, presidente Fipe "sono provvedimenti che non risolvono

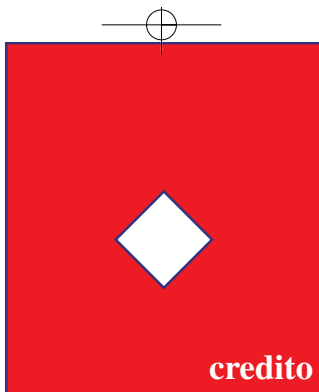
Totale disaccordo e forte preoccupazione espresse da Fipe (Federazione italiana pubblici esercizi) e Silb (Sindacato italiano locali da ballo) dopo l'approvazione di un emendamento che prevede il divieto di somministrazione e vendita di alcolici dopo le 2 del mattino. Locali da ballo: stato di agitazione

assolutamente il problema, anzi". Divieti e proibizionismo, a parere del presidente Fipe, aggravano i problemi anziché facilitarne la soluzione. "Bisogna attivare - prosegue Stoppani - un percorso virtuoso che accompagni i giovani e i consumatori verso un uso consapevole dell'alcol, lavo-

rando tutti insieme per far crescere attenzione e sensibilità". "Contemporaneamente - rileva Stoppani - bisogna incrementare l'attività di controllo stradale oggi inadeguata ed insufficiente, anche con l'inasprimento delle sanzioni previste per i trasgressori".

I pubblici esercizi - conclude la nota Fipe - sono disponibili ad assicurare, all'uscita del locale, un alcol test volontario. Non mancheranno, all'interno degli esercizi, cartelli di informazione e prevenzione con la chiara indicazione della quantità di alcol che contengono le bevande più comuni e dei danni provocati dall'abuso di alcol.





Primo bando regionale sui servizi alle imprese Entro fine mese le domande

C'è tempo sino a fine mese per le domande, esclusivamente on-line, relative al primo bando, approvato dalla Regione Lombardia, per il sostegno dell'innovazione e dell'imprendi-

Primo invio esclusivamente on line. Ecco tutte le informazioni

torialità nel settore dei servizi alle imprese (vedi *Unioneinforma di luglio agosto a pagina 3 n.d.r.*). Riepiloghiamo in questa pagina le caratteristiche del bando (in Unione, sull'argomento,



si è svolto un apposito seminario informativo dell'Unione Regionale Lombarda)



Il bando si fa in tre
Il bando regionale "Contributi alle micro, piccole e medie imprese per il sostegno dell'innovazione e dell'imprenditorialità nel settore dei servizi alle imprese" si articola in tre misure.

- Misura A** - Start up (2 milioni di euro): per incentivare la creazione di imprese ad alta intensità di conoscenze per la produzione di servizi che, per il mercato lombardo, risultano essere innovativi o tecnologicamente avanzati o sensibilmente migliorati rispetto allo stato dell'arte del settore.
- Misura B** - Innovazione (3 milioni di euro): per sostenere progetti che concorrono a migliorare sensibilmente i servizi prodotti, i processi e l'organizzazione aziendale attraverso l'utilizzo dell'information & communication technology.
- Misura C** - Aggregazione (2 milioni di euro): per promuovere l'aggregazione delle imprese per la produzione di servizi complessi "chiavi in mano" o "global service" e per la costituzione di reti per la condivisione di competenze e professionalità.

Destinatari del bando

Micro, piccole e medie imprese

di: informatica e attività connesse; di attività di servizi alle imprese con riferimento ad attività legali, di contabilità, di consulenza fiscale e societaria; di studi di mercato e sondaggi; di consulenza commerciale e di gestione; attività degli studi di architettura, ingegneria ed altri studi tecnici; collaudi ed analisi tecnica; pubblicità; servizi di ricerca, selezione e fornitura di personale; servizi di investigazione e vigilanza; attività fotografiche; servizi di reprografia (riproduzioni di testi e documenti) e traduzioni; attività dei call center; design e styling relativo a tessuti, abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili e altri beni personali o per la casa; organizzazioni di fiere, esposizioni, convegni; attività di logistica aziendale, esterna e dei flussi di ritorno.

Entità contributi e spese ammissibili

Misura A - Start up: massimo 250.000 euro; 60% della spesa sostenuta (30% a fondo perduto e 70% restituzione).

Investimenti materiali e immateriali relativi a: acquisto e installazione attrezzature tecnologiche informatiche; programmi informatici, infrastrutture di rete e collegamenti; diritti di brevetti, know how e conoscenze non brevettate.

Misura B - Innovazione: minimo 30.000 / massimo 300.000 euro; (50% fondo perduto e 50 % restituzione). Per le spese di acquisto di servizi la quota massima di investimento consentito è del 40%: studi per programmi di marketing e comunicazione; check up di individuazione del fabbisogno tecnologico aziendale; studi di fattibilità e progettazione; studi di sperimentazione a carattere tecnologico; studi di fattibilità della rete integrata; consulenze legali per realizzazione modelli di contratti informatici; acquisizione di servizi di consulenza tecnologica e specialistica per la realizzazione di progetti; spese progettazione e di sviluppo di software specifico.

Misura C - Aggregazione: massimo 250.000 euro; (30% fondo perduto e 70 % restituzione). Per le spese di formazione specifica del personale la quota ammissibile massima dell'investimento è del 20%.

Presentazione delle domande

La domanda, come detto, deve avvenire esclusivamente on line tramite il sito

www.servizialeimprese.regione.lombardia.it, entro le 16,30 di mercoledì 31 ottobre. La

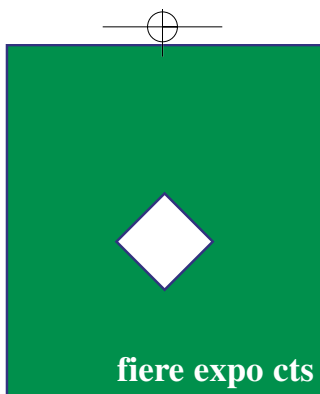
domanda inoltrata telematicamente deve essere stampata (così come rilasciata dalla procedura informatica) completa

con gli allegati e inviata, pena l'esclusione, entro e non oltre 10 giorni lavorativi dall'invio telematico. Può essere presentata direttamente agli uffici protocollo di Milano indicati nel bando (o ad uno degli uffici protocollo delle sedi territoriali in ciascuna provincia); o spedita con raccomandata con avviso di ricevimento o posta celere a: Giunta Regionale della Lombardia - Direzione Generale Artigianato e Servizi / U.O. Servizi - Viale F. Restelli n. 1 - 20124 Milano. Per informazioni (e assistenza) contattare la propria associazione territoriale o di categoria.



Unioneinforma

ottobre 2007



Fieramilanocity 8-11 novembre (6 e 7 solo per espositori e commercianti)

“La Piazza dei Mercanti”, mostra-mercato di broccatage, antichità, modernariato, vintage e collezionismo promossa da EXPOcts, ritorna a Fieramilanocity (padiglioni 8 e 10, ingresso da Porta Carlo Magno) dall’8 all’11 novembre più due giornate, quelle del 6 e 7, interamente riservate agli operatori professionali (a fronte dell’unica giornata riservata nell’edizione precedente). Inoltre, per gli espositori presenti alla scorsa edizione, sono previste tariffe speciali. “La Piazza dei Mercanti” 2007 si presenta in piena autonomia rispetto a Mam Antiquaria, con la quale lo scorso anno aveva, invece, condiviso date ed orari di esposizione: l’obiettivo è quello di differenziare chiaramente le rispettive caratteristiche. Rispetto alla prima edizione si amplia l’offerta commerciale ed aumenta lo spazio riservato ai settori di tendenza. L’Area Vintage ritorna, forte del successo della precedente edizione, con un più vasto e fornito campionario di proposte esclusive (abiti, accessori, gioielli, riviste, foto d’epoca ecc.). Novità assoluta di quest’anno è l’area dedicata al Novecento: oggetti e pezzi da collezione che attraversano i diversi periodi del secolo appena trascorso. Presenti



anche stampe e multipli d’autore di artisti del ‘900, tra cui Emilio Vedova, Giò Pomodoro, Fabio Sironi. Su 15.000 metri quadrati occupati, si alternano in ogni comparto le tendenze di mercato e i gusti del pubblico. Varietà di offerta più ampia si segnala per tre settori in crescita: antichità navali, numismatica e militare, ma anche per gioielli, bigiotteria e orologi. Tra le proposte particolari che tornano a “La Piazza dei Mercanti” le porte e soffitti riaffrescati e restaurati con tecniche particolari e vere e proprie collezioni di arredi da cucina. Ma la vivacità dell’offerta riguarda anche libri, disegni, argenti, dipinti, mobili, stampe, fumetti, lampade, giocattoli, vetrate, cornici, specchi, tappeti, arazzi, sculture. Tra le curiosità: un corno da caccia per polvere da sparo

proveniente dalla Scozia (metà ‘800); un’icona russa di fattura particolare, raffigurante Salomone (fine XVI secolo); una bigoncia da uva in rame battuto sbalzato e inciso con motivi vegetali, di manifattura tirolese/tedesca (XVII/XVIII secolo).

Un passo a ritroso nell’Ottocento ci conduce attraverso argenti di fabbricazione inglese (tra questi, anche oggetti di uso ‘sfizioso’, come i portacaviale); ancora da due secoli fa giungono strumenti nautici provenienti da velleri inglesi e francesi, così come busti in bronzo o in gesso di personaggi celebri (da Wagner a Manzoni ai regnanti Savoia) o affreschi staccati con tecniche particolarissime da dimore nobili e ricomposti per creare arredi di assoluta originalità in case moderne. Da citare anche un rotolo talismanico decorato a tempera ed oro, proveniente dalla Turchia del 1700, lungo più di dieci metri e recante testi del Corano; miniature di giochi (dama, scacchi, gioco dell’oca); vetrine di studio medico italiane dell’800 e perfino uno scafandro da palombaro. Esposti a “La Piazza dei Mercanti” anche ceramiche e vetri

del secolo scorso, l’oggettistica e gli arredi etnici provenienti da terre vicine e lontane (dal Marocco all’Estremo Oriente), così come l’offerta di mobili dei primi ‘900 (compresi i bellissimi ‘coloniali’, ma anche cassetiere, bauli e librerie da ufficio del secolo precedente).

A.L.

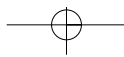
**“La Piazza dei Mercanti”:
scheda**

Mostra-mercato: broccatage, antichità, modernariato, vintage e collezionismo
Periodicità: annuale
Dove: Fieramilanocity (padiglioni 8 e 10)
Quando: 8 - 11 novembre (6 e 7 novembre solo per espositori e commercianti)
Superficie occupata: 15.000 mq
Ingresso: Porta Carlo Magno (prezzo biglietto: 8 euro)
Orari: 9.30 - 20.30 espositori; 10-20 visitatori (il 6 e 7 novembre espositori 8-18; commercianti 9-18)



Unioneinforma
ottobre 2007





Il commercio "racconta" Milano

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

Pero: l'ambulante di formaggi Zaghenò



Ritratto di Dante a militare (1951)

Dante e il fratello Augusto con il carretto di gelati a Castelleone nel 1955



Mauro Zaghenò, classe 1962, insieme alla moglie Tiziana Ferrari è commerciante ambulante di salumi e formaggi nei mercati della provincia nord-ovest, Pero, Settimo Milanese, Cornaredo e, a Milano, nei quartieri Gallaratese e degli Olmi.

Mauro rappresenta la seconda generazione nell'impresa familiare avviata oltre quarant'anni fa dal padre Dante assieme alla madre Marisa Mariani. La coppia è originaria della provincia cremonese, lui nasce a Castelleone nel 1927 e lei a Castelleone nel 1935 da famiglie contadine: subito dopo la guerra, però, il lavoro agricolo scarseggia – sia per l'inasprimento del conflitto tra i proprietari terrieri e i braccianti, sia per l'incipiente passaggio a un'agricoltura intensiva e meccanizzata – e i due giovani sono obbligati a reinventarsi un lavoro. All'inizio degli anni '50 Marisa si trasferisce a Milano, a pensione presso una signora, e comincia a lavorare prima come cameriera e poi come operaia in una fabbrica di bachelite, in zona Porta Ticinese.

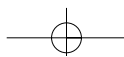
Dante frequenta a Milano un corso di formazione che lo abilita alla professione di fuochista – per il controllo e la gestione delle caldaie a vapore – e, in attesa di trovare un'occupazione in questo settore, comincia quasi per caso un'attività come gelataio ambulante. Ciò segnerà la sua vocazione per il commercio e l'attività in proprio come ammette lui stesso: "Lì è cominciato

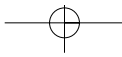
il pallino di andare nel commercio perché a me piace stare in mezzo alla gente, raccontare qualche barzelletta tanto per essere un po' allegri...". Infatti, nel 1953, Dante per non rimanere senza lavoro si affianca all'attività di una zia che faceva la gelataia in un paese vicino: "Ho cominciato a fare i gelati perché sono rimasto disoccupato, sono andato a Soresina da una zia che faceva i gelati e mi ha detto 'Ma perché non vai a venderli che te sei tagliato?', allora ho cominciato con un carrettino che avevo attaccato dietro la bicicletta".

A 27 anni inizia, così, a vendere il gelato nelle cascine del Cremonese, come ricorda il figlio Mauro: "Una cosa che mi raccontava sempre è che andava a vendere i gelati per le cascine e non c'era il pagamento in lire, allora facevano lo scambio merci, spesso in cambio dei con i davano le uova che servivano per produrre gelato". "Queste donne avevano tanti bambini, ma non avevano i soldi – prosegue Dante – allora mi portavano un uovo per servirmi tutti e tre o tutti e due, e io portavo a casa le uova per fare il gelato, a me andava bene anche questo: quando arrivavo nelle cascine c'erano questi bambini entusiasti, sembrava che arrivasse il Papa, tutti a corrermi dietro perché il gelato era una cosa strana per loro, c'era miseria...".

Imparati i rudimenti del mestiere dalla zia, Dante comincia subito a lavorare per conto suo producendo artigianalmente il gelato con una sorbettiera costruita dal fratello Lucio, tornitore: "Facevo il gelato con il cacao, la vaniglia naturale o il limone: prendevo le cassette di limoni, ma c'era tanto da lavorare per prepararlo, e mi aiutava mia mamma. Facevo il gelato giù in cantina, poi portavo su il bidone, lo caricavo sulla bicicletta, insieme al ghiaccio e al sale per conservarlo più a lungo, e andavo in giro".

Per qualche tempo le cose vanno bene, Dante può così comprare anche un furgoncino – adattato da un amico falegname che lo ha anche decorato – e ampliare la zona di vendita: durante la stagione estiva, comincia così a vendere il gelato anche a Milano. Nel 1956, però, sulla piazza cittadina, il signor Zaghenò comincia a soffrire la concorrenza di un'altra famiglia di gelatai ambulanti provenienti dal Cadore – probabilmente i Viel – e decide di ritentare la professione di fuochista: "E' andata avanti per due anni; prima è andato tutto bene, ma il secondo anno gh'è arrivati i fratelli cadonini e allora m'hanno bloccato dappertutto, sono rimasto senza piazza. Allora faccio un'inserzione sul giornale come fuochista, e un bel momento mi risponde uno che aveva





Dante e la moglie Marisa a Rapallo in viaggio di nozze nel 1959

un'impresa che lavorava per l'Alfa Romeo, e gli uffici a Milano in via Torino. Così mi ha assunto, ero addetto alle caldaie per fare il vapore per la Giulietta: sono stato lì 4 o 5 anni, lavoravo nello stabilimento del Portello, dovevo fare i turni, però non avevo gli stessi requisiti che avevano quelli dell'Alfa Romeo, perché loro avevano anche la mensa gratis, io la dovevo pagare e c'era una differenza anche di stipendio".

Nello stesso periodo anche le sorelle Anita e Angela e il fratello Augusto si trasferiscono vicino a Milano per lavoro: nel 1959 la famiglia Zaghenò decide di vendere la casa di Castelleone, dove ormai vivono solo il fratello Lucio e la sorella Giacomina, per comprare un terreno a Pero e costruire una casa bifamiliare per Dante e Lucio. Si sceglie questo comune perché in zona ci sono diverse imprese meccaniche che possono garantire lavoro al fratello tornitore; inoltre anche Dante e Marisa, che si sposano nello stesso anno e che avranno il primo figlio Mauro nel 1962, lavorano non molto lontano. La casa viene costruita dallo stesso Dante poco alla volta, con l'aiuto di un muratore bergamasco, nei momenti di riposo dai turni in fabbrica.

Proprio a Pero, a metà degli anni '60, si ripresenta per il signor Zaghenò la possibilità di ritornare a lavorare nel commercio, prospettiva che egli non ha mai dimenticato e che continua a preferire rispetto al lavoro sotto padrone:

"Un bel momento, un giorno sono qui a Pero e sento un marito e una moglie che discutono tra di loro. Lui, Giovanni Secchi, faceva il mercato qui a Pero, allora vado lì e dico 'Ma cosa c'è da gridare?', 'Ma sì, guarda, abbiamo venduto la licenza a uno di Bollate e quello lì adesso mi ha detto che non la vuole più e ha rinunciato anche alla caparra...'; allora io ho risposto: 'Ma ve la prendo io! Lei non si preoccupi, quando vuole smettere? A ottobre vengo io'. E così è stato".

L'intraprendenza, la forza di volontà e la passione per un mestiere a contatto con le persone sono le componenti alla base di questa scelta avventata e coraggiosa di Dante, che inizialmente trova intimorita e quasi ostile la signora Marisa, preoccupata per la mole di lavoro e per la prossima nascita della secondogenita Lorena, come ricorda con un sorriso il marito: "La mamma

aspetta Lorena e mi dice 'Ma guarda che io non posso venire al mercato, non far conto su di me perché, prima cosa, non mi piace quel lavoro lì, secondariamente io aspetto un bambino', 'Fate niente, dai: nel Cremonese dicono che il diavolo non è brutto come l'hanno dipinto! Tentiamo, vediamo...'. Mi è andata bene perché non ho mai fatto un raffreddore, non sono mai stato un giorno fermo".

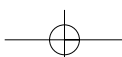
Nel 1965 Dante, quando avvia il nuovo lavoro, costruisce un piccolo magazzino di appoggio al camioncino di ambulante nel retro della casa. Si susseguono lunghi mesi di lavoro ininterrotto per i due coniugi perché entrambi, per prudenza, mantengono il proprio lavoro in fabbrica e contemporaneamente avviano l'attività di commercio ambulante di formaggi a Pero. Alla fatica per il

Dante con il banco dei formaggi montato su un Ape 250 a Settimo Milanese nel 1965



doppio lavoro (Dante chiede di poter fare sempre il turno di notte in modo da avere le mattine libere per il mercato) si aggiunge la necessità di imparare un nuovo mestiere – conoscere e vendere i formaggi – e di aumentare il giro d'affari in modo da garantirsi il mantenimento e il definitivo abbandono del lavoro dipendente.

Erano tempi duri, ma entusiasmanti, sia per la soddisfazione di mettersi in proprio, sia per il vantaggio di attraversare un momento di boom economico, particolarmente sentito a Pero, un paese che da contadino diventa industriale con uno sviluppo edilizio esplosivo e conseguente crescita dei consumi, come ricorda Dante: "Ho ritirato la licenza dal signor Secchi che, però, aveva un mercato solo alla settimana, ma come si fa a licenziarsi con un solo giorno di lavoro? Allora ho fatto per 12 mesi sempre la notte, d'accordo col mio capo, inventandomi una scusa, anche se lui mi ha detto queste parole: 'Non vorrei che fosse una pista di lancio', e invece è stato proprio una





Il commercio “racconta” Milano

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



Dante riordina le forme di formaggio grana in deposito (1970)

pista di lancio! Così vado sempre a lavorare di notte e alla mattina vado a cercare i mercati, a Milano, a Settimo, a destra e a sinistra, fino a che ho avuto tre mercati: Pero, Settimo Milanese e il quartiere degli Olmi, a Baggio. In quei tempi là, il cassetto rideva sempre, erano momenti buoni, la gente aveva fame, i soldi giravano”.

Una volta assicuratisi i tre mercati settimanali, il signor Zagheni si dimette, seguito poi dalla moglie che decide definitivamente di inserirsi nell'attività familiare: tre mattine a settimana operano nei mercati rionali e gli altri 2-3 giorni fanno gli ambulanti presso le cascine di Pero, Cerchiate, Settimo e Figino. Insieme, poco alla volta, imparano tutti i trucchi del mestiere, imparano a trattare con i fornitori, a conoscere i prodotti, proponendoli e vendendoli al meglio.

“All'inizio c'era solo la buona volontà di cambiare e basta – racconta Dante – non avevo nessuna idea di cosa fosse il formaggio o come si facesse a tagliarlo. Nessuna guida, nessuno che mi diceva ‘comincia da qua’: Secchi poverino mi aveva detto ‘Poi ti insegno io’, ma dopo poco è morto.”, e continua la signora Mariani. “Sua moglie Gina è venuta un po’ al banco con noi, ma abbiamo imparato sbagliando, facendo grossi errori, poco alla volta. Ad esempio bisogna saper tagliare lo svizzero – il gruviera – per non avere troppo scarto: lo svizzero è fatto in un modo, è grosso così e ha una curva qui, e se te lo tagli bene un pezzettino

uno, un pezzettino l'altro, col coltello giri bene intorno alla crosta riesci a distribuirla un po’ a tutti”. Nei primi tempi si usa il furgoncino acquistato insieme alla licenza e poi un Ape Piaggio a tre ruote fatto adattare con il banco di vendita, e solo nel 1973 arriva il primo camion-negoziò, più strutturato e funzionale, con il bancone-frigo e gli attacchi per la corrente: “E questo è stato un grosso vantaggio perché comunque c'è più riparo dalle intemperie, si è sollevati da terra. Con il suo avvento la vita del mercante è cambiata molto, è diventata molto più facile”, ammette il signor Zagheni.

La giornata lavorativa della famiglia Zagheni comincia all'alba, quando verso le 5 si allestisce il camion con i prodotti della giornata – conservati nelle celle frigo nel garage-deposito situato sotto l'abitazione – e Dante si avvia al mercato di turno. Al mercato c'è un orario d'entrata perché poi passa la spunta, i vigili che fanno il giro a vedere se ci sei e che assegnano i posti liberi agli ambulanti non titolari, gli ‘spuntisti’, una specie di lista d'attesa – spiega Mauro – Se tu non occupi il tuo posto entro una determinata ora questo è libero, e se fai un tot numero di assenze durante l'anno ti può essere revocato il posto”. Marisa invece rimane a casa per accompagnare i figli, Mauro e Lorena, all'asilo e a scuola, poi raggiunge il marito in bicicletta o in motorino, grazie al quale a mezzogiorno anticipa il rientro per ritirare i bambini e preparare il pranzo. Nel pomeriggio si dividono i compiti: da una parte Marisa che riordina e pulisce il camion, i coltelli, le affettatrici preparandole per l'indomani, dall'altra Dante – spesso accompagnato dal figlio maggiore – che fa il giro dai fornitori per l'acquisto della merce.

Dante e Marisa sul primo camion-negoziò nel 1973



E' così che Mauro, fin da bambino, respira l'aria della bottega: come tanti suoi colleghi “figli d'arte”, impara a riconoscere i prodotti in vendita dai genitori, a conoscere i fornitori e si appassiona a questo lavoro, duro ma gratificato dal contatto diretto con i clienti. E anche per questo, nel 1986, dopo essersi diplomato in lingue e dopo aver lavorato diversi anni come broker in una società finanziaria che opera sui mercati esteri, decide di abbandonare tutto e di prendere in mano l'attività dei genitori, intenzionati ad andare in pensione. “Il mio era un lavoro bello, però chiuso sempre nell'ufficio, il contatto con le persone c'era solo per telefono. Io invece ho sempre vissuto quest'aria che girava per casa, le persone, il rapporto con la gente: si andava in giro alla domenica e si trovava sempre qualcuno che ti conosceva e parlava. Poi ero sempre in macchina con lui, mi portava in giro dai fornitori che mi coccolavano. Alcuni sono ancora gli stessi o sono i loro figli. Per cui è da lì che è iniziata forse un po’ la passione per questo lavoro. Anche lavorando in ufficio, il sabato io andavo ad aiutarli: da quand'ero bambino l'aria s'è sempre respirata. Per me è stato un ingresso dolce, loro sono sempre rimasti con me, man mano rallentavano il lavoro, non è stato come per loro all'inizio, non





Il commercio "racconta" Milano

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



Mauro e Tiziana
sul nuovo camion nel 1994

sapendo niente, di punto in bianco cambiando mestiere". La scelta di Mauro trova dunque la piena soddisfazione dei genitori che vedono in lui la linea di continuità: nel 1994 anche sua moglie Tiziana entra nell'attività, mentre l'altra figlia Lorena non intende proseguire se non aiutando occasionalmente. "Io ero tutto contento – ammette Dante – nel senso che io ho creato qualche cosa e c'è la continuazione, però non pensavo che sarebbe arrivata la crisi a causa dei supermercati, un disastro". In effetti a partire dagli anni '90 l'attività di ambulante subisce una battuta d'arresto per la profonda trasformazione sia dei consumi, sia dell'offerta di vendita, dove la grande distribuzione può giocare la carta della massima varietà di prodotti e della flessibilità di orari. "La fidelizzazione del cliente adesso è molto più problematica – racconta lo stesso Mauro – perché prima di tutto ci sono molte più alternative, molta più concorrenza e opportunità, soprattutto negli orari visto che il mercato è solo la mattina mentre il commercio moderno è fino alle 10 di sera.

E poi si è moltiplicata la varietà di prodotti: loro all'inizio trattavano solo 4 o 5 prodotti, proprio i formaggi locali che andavano sempre bene; adesso, soprattutto a Milano, abbiamo prodotti che vengono da tutta l'Italia, dalla Sicilia, dalla Calabria, dal Friuli, dal Veneto, dalla Valtellina, e poi arriva sempre il cliente che ti chiede 'Ma non ha la caciotta di Urbino?'. C'è tanta alternativa e tanta conoscenza in più, anche grazie ai programmi televisivi su gastronomia e agricoltura, che pubblicizzano prodotti molto di nicchia, e soprattutto attraverso la pubblicità. Oggi il nostro lavoro è più difficile, bisogna girare, provare altri fornitori, perché poi non tutti hanno gli stessi prodotti". In effetti oggi il rifornimento è molto più articolato, si differenzia in base alle zone di produzione e alla stagionatura dei prodotti (con rifornimenti giornalieri, settimanali o trimestrali): ci sono fornitori specializzati in zone di produzione particolari (formaggi friulani, trentini, quelli del Veneto); quelli che invece fanno gli stagionatori dei formaggi della Lombardia (valli bergamasche, della Valtellina, della Val Taleggio); fornitori che arrivano dal Sud con prodotti freschi (mozzarelle e scamorze) e altri dalla Sardegna. Situazione analoga per i salumi che Mauro ha voluto introdurre nel momento in cui si è fatto carico dell'attività. La grande distribuzione interferisce anche su questo fronte, come racconta Mauro: "Anche qui sta diventando difficile, perché fino all'anno scorso prendevo il parmigiano reggiano di un piccolo caseificio, (a mezza collina, 850 metri s.l.m.), poco formaggio, ma buono, eccezionale. Però ha dovuto chiudere perché troppo piccolo, schiacciato da altri prodotti qualitativamente inferiori, senza riuscire a sostenere la concorrenza. I piccoli produttori che fanno magari poi formaggi un po' particolari fanno sempre più fatica a sopravvivere, e anche lì la concorrenza è tanta, e poi la grossa distribuzione ha bisogno di grossi numeri, grossi fornitori, non riescono a rifornirsi da questi qua piccoli, oppure mettono delle condizioni per cui loro non ci stanno dentro coi costi, anche se il prodotto qualitativamente è molto, molto superiore. Per cui lo standard qualitativo ormai si sta appiattendendo, soprattutto se arriva da multinazionali straniere, che della tradizione, dal punto di vista dei formaggi italiani, non sanno niente. Noi abbiamo una diversità di produzione, di lavorazione, completamente differente: è questa la difficoltà di fare formaggi italiani e poi di riuscire a continuare a produrre secondo la tradizione".

Ancora Tiziana, al banco di lavoro

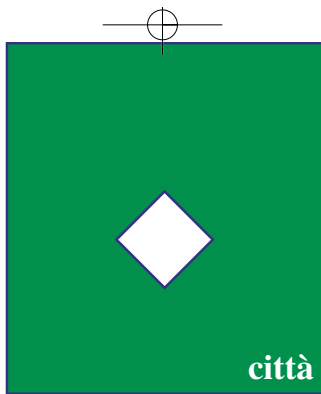


Se da una parte la produzione e la distribuzione di formaggi e salumi tende a standardizzarsi, dall'altra il punto di forza del commercio al dettaglio diventa la "personalizzazione" dell'offerta, la ricerca di prodotti di qualità e la capacità di anticipare e assecondare le richieste del cliente, di costruire un rapporto di fiducia e confidenza, diventando in qualche modo un consigliere-suggeritore di nuovi consumi: "Bisogna essere propositivi al massimo, è quel di più del nostro lavoro, non siamo solo esecutori di fronte al cliente che dice 'mi dia questo'. Quando riesci a raggiungere un certo livello anche di confidenza, il cliente ti dice: 'dovrei fare i pizzoccheri o la parmigiana, ma lei cosa mi consiglia?'. Chiedono perché sanno che c'è sempre una risposta pronta. Lì è il lavoro, lì di più che dobbiamo dare noi. Questa è una cosa in cui mia moglie Tiziana è diventata bravissima, è un martello pneumatico. Questa è la differenza con il supermercato, oltre a ricordarsi come si chiamano di nome le signore, perché ancora adesso questo fa sempre molto piacere".

Sara Zanisi

(con la collaborazione di Andrea Strambio)





Via Spallanzani: qualità alimentare nel segno di Expo 2015

900 peperoni. Ed una festa del gusto con 50 quintali di carni e 180 kg. di pane consumati, 3.000 bottiglie di acqua, 200 cassette di uva, 500 bottiglie di vino, 1 quintale di Gorgonzola abbatense e 20 chili di mostarda, 150 kg di alimenti

vari di gastronomia. Pieno successo, in via Spallanzani e in piazza Santa

Francesca Romana, della terza edizione

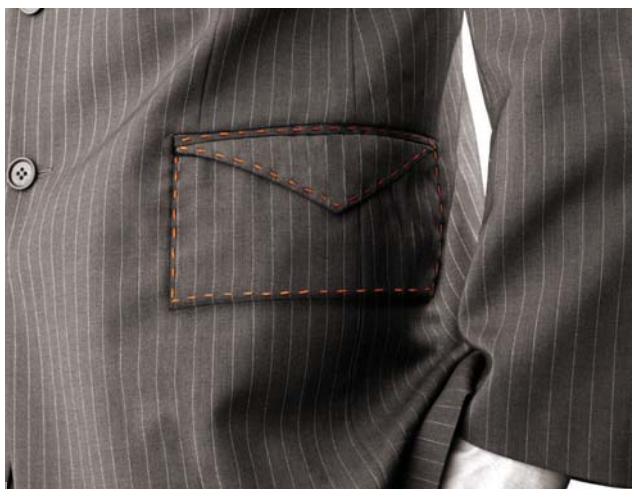
del "Percorso dei macellai tra tradizione, artigianato e innovazione" (vedi *Unioneinforma* di settembre a pagina 21 ndr.) - organizzato da Ascospallanzani con l'Unione e Promo.Ter,

l'Associazione dei macellai con i maestri macellai degli "Amici dell'arte della carne", la collaborazione dell'Associazione panificatori e del Sindacato dettaglianti ortofrutta e il patrocinio dall'Assessorato alle Attività produttive del Comune di Milano ("madrina" dell'evento l'assessore Tiziana Maiolo). "Percorso" che si è ispirato, richiamato con un grande manifesto-striscione, alla candidatura di Milano ad Expo 2015.

Una settantina di macellai, provenienti da tutta Italia hanno messo a disposizione del pubblico preparati alimentari con assaggi e degustazioni in cambio di un'offerta minima di 6 euro (1 bambini gratis) interamente devoluta alla "Fondazione De Marchi" che si occupa del sostegno



Uno spiedino da guinness, quello dei maestri macellai, ancora più lungo del previsto: 228 metri con 250 kg. di lonza di maiale, 90 kg. di saliccia, 90 kg. di pancetta e



Nasce la posta fatta apposta per il business.

Dedicata alle imprese, nel segno dell'affidabilità.

TNT Post è il primo operatore postale privato italiano e fa parte dell'olandese TNT Group.

TNT Post assicura un servizio postale interamente dedicato al business e alle sue esigenze di efficienza e di affidabilità: grazie ad un sistema di recapito altamente innovativo e una rete distributiva capillare,

TNT Post è in grado di recapitare le vostre lettere e di gestire l'intero processo di postalizzazione attraverso servizi pre e post recapito, che offrono uno standard qualitativo sorprendente.

Provate TNT Post: il partner che cambierà il vostro punto di vista sulla posta.

Numero Verde **800.778.277** www.tntpost.it

La nuova formula della posta.





alla ricerca sulle emopatie e i tumori dell'infanzia. Raccolti quest'anno oltre 16.000 euro (i soldi raccolti nella precedente manifestazione - 12.500 euro - sono stati utilizzati per ristrutturare il terzo piano della clinica pediatrica De Marchi).

I bambini presenti alla festa di Ascospallanzani sono stati serviti da macellai "in erba": i figli degli operatori, vestiti di tutto punto con grembiule e cappellino. Per "rompere il ghiaccio" ci hanno pensato i personaggi di Disney con l'accompagnamento musicale del gruppo "Jazz in macelleria".

Giorgio Pellegrini, presidente di Ascospallanzani, spiega come sia stato possibile degustare, in anteprima, alcuni alimenti particolarmente indicati per il bambino ed il ragazzo in età evolutiva: i cibi Cla, ricchi di acido linoleico coniugato ed Omega 3 ai quali vengono riconosciute proprietà antitumorali, antiossidanti e benefici effetti sulle funzioni immunitarie e sulla riduzione del tasso di colesterolo. Tra le specialità le carni di "manzetto" e "vitellina", il salame e il prosciutto di grufolino, il latte G e il panino Ambrosino.

C'è stata anche una gara tra casalinghe e macellai che si sono sfidati nel preparare piatti e specialità. A dare il via alla competizione il vicesindaco Riccardo De Corato (che ha premiato i macellai protagonisti del Guinness dello spiedino e quelli partecipanti alla kermesse).

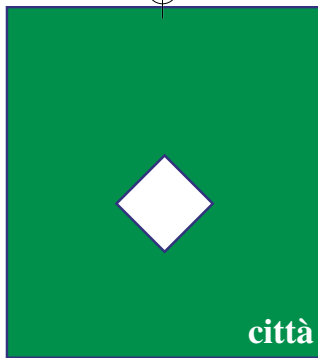


Spiedino ancor più lungo: 228 metri (contro i 203 pronosticati) alla terza edizione del "Percorso dei macellai tra tradizione, artigianato e innovazione" promosso

da Ascospallanzani e Unione-Promo. Ter con la collaborazione di Associazione macellai, "Amici dell'arte della carne", dettaglianti ortofrutta, panificatori e con il patrocinio del Comune (assessorato alle Attività produttive)



Immagini della festa in via Spallanzani e piazza Santa Francesca Romana: il manifesto per l'Expo 2015, la misurazione dello spiedino da record con l'assessore Maiolo; Forattini con il presidente di Ascospallanzani Pellegrini; i macellai in "erba"



Una guida per scoprire la Milano multietnica

venduti e i servizi offerti (e la fotografia del locale). Sono inoltre segnalati i ristoranti che hanno ottenuto il marchio "Quality Restaurants" conferito, con il contributo dell'Ente camerale milanese, dall'Istituto di certificazione Isnart in collaborazione con Actl.

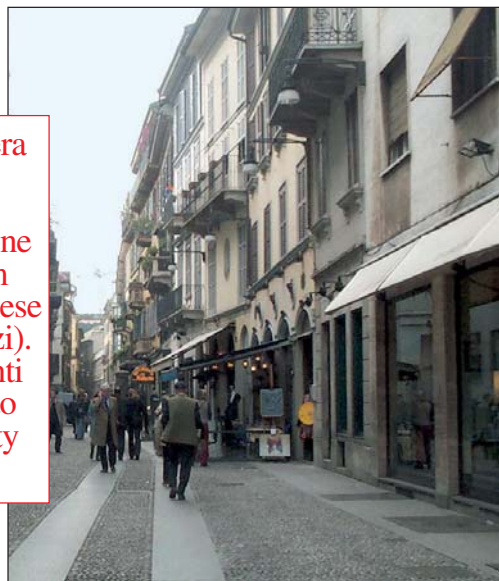
lità. Non si chiude in se stessa perché sa che le migliaia di persone che passano per le vie della città ogni giorno sono componenti essenziali della realtà cittadina". "Questa guida alla Milano multietnica - prosegue Sangalli - vuole quindi essere un aiuto per chi ha voglia di scoprire nuove realtà. Una guida, in italiano e in inglese, che illustra al milanese, ma anche al turista straniero, come la nostra città sia ricca di culture e di immagini provenienti da luoghi lontani ed esotici. E che dimostra che chi vive a Milano diventa "milanese" pur mantenendo la propria identità culturale".

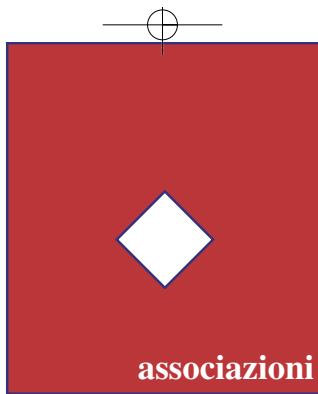
Milano è una realtà sempre più cosmopolita ed ora una guida raccoglie la qualità dell'universo multietnico. E' "Milano multietnica", 365 pagine, a cura della Camera di Commercio di Milano e di Actl (Associazione per la cultura e il tempo libero) con Isnart (Istituto nazionale ricerche turistiche), Epam (l'Associazione milanese dei pubblici esercizi) e con il patrocinio di Comune e Provincia di Milano. "Milano multietnica", freschissima di stampa, raccoglie una vasta panoramica di ristoranti, prodotti, centri benessere, eventi e manifestazioni da tutto il mondo: per ogni azienda viene fornita una descrizione dell'attività con gli orari, i prodotti

nell'introduzione alla guida Carlo Sangalli, presidente della Camera di Commercio (e dell'Unione) - è una città aperta e moderna, che integra e non crea recinti, che

A cura della Camera di Commercio e di Actl con la collaborazione di Isnart ed Epam (associazione milanese dei pubblici esercizi). Segnalati i ristoranti che hanno ottenuto il marchio "Quality Restaurants"

coniuga solidarietà con lega-





Unione: tre nuove associazioni

Tre nuove associazioni fanno parte dell'Unione di Milano. La Giunta esecutiva ha accolto l'adesione di Aias (Associazione professionale italiana ambiente e sicurezza); Air (Associazione italiana del recupero energetico) ed Apam (Associazione provinciale artigiani milanesi).



Assonidi Milano Federica Ortalli presidente

E' Federica Ortalli il presidente di Assonidi Milano, l'Associazione asili nido e scuole d'infanzia aderente all'Unione. Il consiglio direttivo è completato da: Cinzia D'Alessandro, Maria Luisa Beretta, Olivia Beretta, Francesca Campolungo, Donatella De Gaetano, Silvia Foroni, Elena Paternolli, Luana Rosetti.



"Nidi in festa" a Solaro

"Nidi in festa" al Parco Vita di via Borromeo, a Solaro (nel corso della Fiera del Conte) con i gestori di asili nido privati dei comuni di Ceriano Laghetto, Cesano Maderno, Cesate, Cogliate, Limbiate e Solaro. Presso i ga-

zebo allestiti, i genitori hanno potuto ottenere tutte le informazioni sui servizi offerti da Assonidi ed i bimbi hanno partecipato a laboratori creativi di pittura, manipolazione e travasi. E' un'iniziativa del gruppo provinciale Assonidi presenta-

to in una conferenza all'Associazione territoriale di Seveso. Presenti, tra gli altri, Carlo Alberto Panigo, consigliere di presidenza Unione con delega alla provincia ed Enrico Balzaretto, presidente dell'Associazione di Seveso.

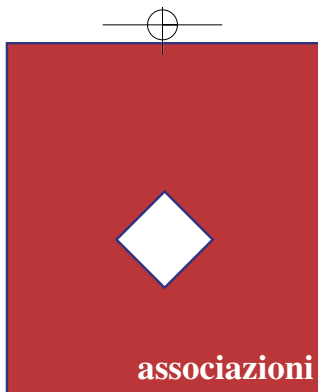
I CORSI DI FORMAZIONE DI EBITER. Ha luogo martedì 13 novembre "Gestione dei reclami", il corso di formazione promosso da EBiTer Milano, l'Ente bilaterale per il terziario della provincia di Milano. Al momento in cui si scrive sono ancora

in breve in breve in breve

disponibili, inoltre, posti per i corsi di Excel avanzato (5 e 12 novembre) e rappresentante dei lavoratori per la sicurezza (dal 5 al 26 novembre). La partecipazione a questi corsi

è gratuita ed è rivolta ai lavoratori dipendenti ed alle aziende in regola con i versamenti contributivi all'Ente bilaterale. Per informazioni e iscrizioni: Nicoletta Ripamonti tel. 02-6679723 (e-mail nicoletta.ripamonti@ebitermilano.it)

Unioneinforma
ottobre 2007



tezza che caratterizza l'odierna vita sociale e lavorativa? Asseprim, l'Associazione dei servizi professionali alle imprese, ha promosso in Unione, su questo tema (vedi *Unioneinforma di settembre a pagina 6 n.d.r.*), un workshop con Luciano Ziarelli, esperto nell'applicazione dell'intelligenza emotiva. "L'incertezza personale e professionale - ha affermato Michele Giordano, vicepresidente di Asseprim - rischia di farci inghiottire dallo smarrimento, ma con la determinazione e l'ottimismo possiamo sfruttare l'intelligenza

Come reagire all'incer-

"In-certi del mestiere"? Da handicap a opportunità

Le potenzialità dell'intelligenza emotiva illustrate da Luciano Ziarelli nel workshop promosso da Asseprim

emotiva per uscire da questa situazione o, semplicemente, accettare di conviverci». Per far comprendere meglio le potenzialità dell'intelligenza emotiva Ziarelli ha raccontato la sua storia e le sue esperienze, in una sorta di riflessione-spettacolo. Ziarelli ha parlato del "Progetto Smile". La filosofia "Smile manager" propone soprattutto un nuovo modo di comunicare con gli altri che punta all'efficacia, abolendo le convenzioni. Il presupposto

è semplice e chiaro: l'incertezza è una condizione della vita. L'incertezza, però, si può, se non combattere, volgere a nostro favore. «Si parla di Cina, si ha paura della Cina - racconta ad esempio Ziarelli - eppure le aziende che hanno visto le potenzialità di questo Paese hanno anche visto crescere il proprio fatturato. Chi ha paura di uscire dai propri confini sarà fagocitato dall'incertezza. E' significativo che la parola 'crisi' in cinese sia composta da due ideogrammi: pericolo e opportunità. Non bisogna quindi subire i cambiamenti, ma volgerli a nostro favore usando determinazione e ottimismo per affrontare le continue sfide che la vita pone. «Una storia professionale è come una storia d'amore - ha proseguito Ziarelli - dalla felicità iniziale si può cadere nella noia, nel sospetto e nel tradimento, fino a perdersi nella separazione. Ma, come nella vita sentimentale, la fine di un amore può essere foriera di nuove emozionanti opportunità».

Venture capital e private equity Scoprirli con Asseprim

"Il venture capital e il private equity. La finanza straordinaria incontra le pmi" è il tema dell'incontro di Asseprim (tel. 027750426), in programma il 23, che analizza questi strumenti alternativi al debito bancario. Il seminario si svolge nella sala Turismo dell'Unione (corso Venezia 49): con il presidente di Asseprim Umberto Bellini e il moderatore Enzo Argante (direttore di Tempo Economico) intervengono Massimo Mondini (Strategia Italia); Ludovico Mantovani (Iperion Corporate Finance), Roberta Galli (Roberta Galli & Partners) ed Ariberto Necchi (Della Silva Communication).



Umberto Bellini

15 KM DA MILANO/LINATE - Adiacenze VIGNATE

LISCATE *Casine San Pietro*

...Un sogno di CASA



CANTIERE APERTO
SABATO - DOMENICA

Per maggiori informazioni: www.faini.it

cantiere
esente da
mediazione

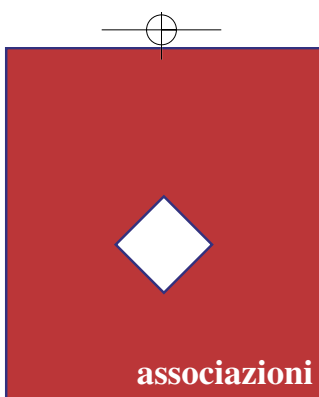
faini case

Tel. 02 95739809

CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-206320

Unioneinforma

ottobre 2007



Gruppo Terziario Donna Unione All'assemblea "debutta" la card associativa

Dibattito sull'evoluzione del commercio e sulle aspettative delle imprese al centro dell'assemblea del Gruppo Terziario Donna Unione. Presenti, oltre al presidente Maria Antonia Rossini, il vicepresidente dell'Unione di Milano e di Confcommercio, Renato Borghi e il sociologo urbanista Daniele Germiniani (che collabora con il Consorzio Aaster). Nel corso dell'assemblea, incentrata sull'approfondimento dal titolo "Luoghi e non luoghi: commerci a confronto nella complessità lombarda" è stata anche illustrata la convenzione di Fidicomet (il fondo di garanzia fidi dell'Unione) con il Banco di Sicilia per accedere a finanziamenti per la liquidità aziendale ed è stata consegnata alle imprenditrici associate la card Terziario Donna (vedi *Unioneinforma* di luglio-agosto a pagina 26 ndr.).

Maria Antonia Rossini - che ha conferito ad Elda Chierichetti, la qualifica di consigliere onorario dell'Associazione - ha annunciato l'istituzione (con autotassazione delle consiglie-

Credito: illustrate le opportunità Fidicomet col Banco di Sicilia

re) di una borsa di studio per permettere ad un'allieva del Capac-Politecnico del Com-

mercio di perfezionare i propri studi presso le scuole di Parigi o Lione. Inoltre, in seguito ad una donazione privata ricevuta, verrà istituito il Premio Rosella Zanfa per una studentessa meritevole sempre del Capac. E il 13 novembre, a cura del Gruppo Terziario Donna, ricomincia il nuovo ciclo di incontri del martedì quest'anno dedicato all'arte e alla cultura del ventesimo secolo.

Spunto interessante, emerso dal dibattito "provocato" dall'esposizione di Daniele Germiniani - e analizzato successivamente da Borghi - è quello del



per competere. Borghi, evidenziando il valore del rapporto fiduciario che deve esserci con l'associato, ha sostenuto come il ruolo sociale del commercio - importante ed oggi riconosciuto - debba però abbinarsi al riconoscimento del valore economico della categoria (valore che dà il peso della capacità rappresentativa). Il compito dell'associazione è perciò quello di supportare le aziende associate nei confronti del mercato e del business.

Ma occorre anche un ruolo costante, come fanno l'Unione e l'Unione Regionale, di attenzione e confronto sugli indirizzi legislativi locali. Inoltre: non sottovalutare l'importanza di quella che oggi viene comunemente chiamata l'economia della conoscenza o "informazionale": cioè sapere prima degli altri.

Per questo, ha sostenuto Borghi, la vera sfida nell'arena

della competitività delle rappresentanze sarà, ogni giorno di più, nei servizi.

B.B.

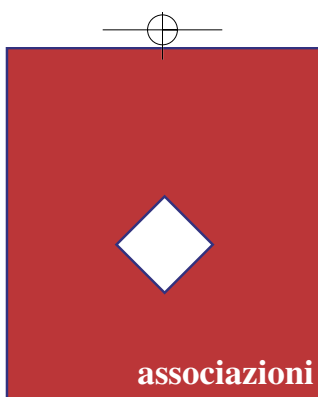


Assemblea Terziario Donna (foto di Massimo Garriboli): **sopra Renato Borghi (vicepresidente Unione), Elda Chierichetti e il presidente del Gruppo Terziario Donna Maria Antonia Rossini. Qui a sinistra, in primo piano, Daniele Germiniani (consorzio Aaster)**

compito di un'associazione d'impresa al passo con i tempi: dare agli associati opportunità



Unioneinforma
ottobre 2007



Alle forze dell'ordine le "Michette d'Argento" 2007

In Unione (sala Commercio) assemblea e ottava edizione della "Michetta d'Argento" per l'Associazione panificatori di Milano: i premi quest'anno sono stati assegnati a componenti delle varie forze dell'ordine (per ogni corpo è stata

**Associazione
milanese panificatori:
assemblea
e premiazioni
in Unione**

zione panificatori anche alle istituzioni con scuole di panificazione: Capac-Politecnico del Commercio, Ecfo (Ente cattolico formazione professionale di Monza e Brianza); Ciofs (Centro italiano opere femminili salesiane); Acca-



Antonio Marinoni (a destra), presidente dell'Associazione panificatori milanesi, in un momento delle premiazioni

inoltre assegnata una coppa); il capo squadra dei Vigili del Fuoco Fiorino Asnaghi; il vicebriga-

dieri dei Carabinieri Fortunato Antonuzzo; gli agenti Stefano Manunza e Mario Monteaperto della Polizia di Stato; il maresciallo capo Claudio Ranaldo della Guardia di Finanza e il commissario aggiunto Michele Samale della Polizia Municipale milanese. Riconoscimenti dell'Associa-



Realizzata da Alberto De Braud, la "Michetta d'Argento" è un'opera concepita tramite fusione in galvanica argento dello spessore di tre micron. Le dimensioni sono di 9X8X6 cm.



I caselli di porta Venezia, sede dell'Associazione panificatori

demia europea di panificazione e pasticceria; Società Umanitaria.

**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
ottobre 2007



L'Associazione orafa lombarda (con il presidente della categoria dettaglianti Luca Buccellati) segnala il "disagio dei commercianti di oreficeria e argenteria" per la vendita di preziosi anche da parte di esercizi che appartengono ad altri settori merceologici (come abbigliamento, profumerie, calzalinghi, ottici) "spesso senza il rispetto delle regole previste per il commercio di preziosi, prima fra tutte l'obbligo di possedere la Licenza P.S. rilasciata dalla Questura". Buccellati spiega come "La Questura, prima dell'inizio dell'attività dell'azienda, verifica che il titolare/leg. rappresentante e la/e

persona/e che lo rappresenta in sua assenza posseggano i requisiti soggettivi atti ad ottenere il rilascio della licenza e che l'esercizio sia dotato di adeguate, quanto costose, misure di sicurezza". L'Ufficio metrico, poi, "verifica periodicamente che gli oggetti siano opportunamente marchiati e, attraverso l'analisi anche distruttiva degli oggetti, controlla che l'oro, l'argento e gli altri metalli preziosi siano corrispondenti al titolo indicato sugli oggetti stessi". "Le sanzioni in caso di contestazioni - ricorda Buccellati - sono particolarmente onerose e comportano anche la denuncia all'Autorità Giudiziaria".
L'Associazione orafa lombarda

ritiene che "la maggior parte dei commercianti di altri prodotti non conosca" questi oneri e alle varie associazioni chiede che si provveda ad informare gli iscritti "sulla necessità che il commercio di preziosi (quindi, anche di piccoli oggetti d'argento) sia svolto solo se in possesso della relativa licenza P.S. rilasciata dalla Questura".



Associazione orafa lombarda: commercio di preziosi solo con licenza della Questura

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.

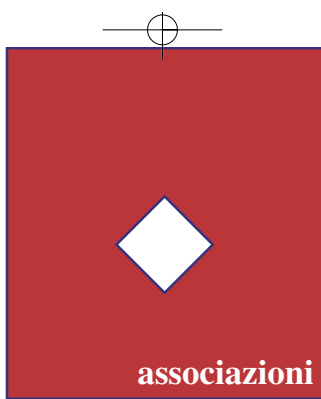
Le aziende associate, in regola con le contribuzioni previste, hanno a disposizione, **con accesso codificato da password**, tutti i riferimenti normativi e gli adempimenti su aree tematiche:

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| ✓ 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 DI TELEFONARE AL N° 02-7750.292/293



A marzo 2008 prenderà il via il nuovo corso al Capac

Scuola fioristi milanesi I diplomati 2007



I diplomati 2007 della Scuola professionale dell'Associazione fioristi milanesi (vedi box) hanno tenuto, in

Unione, il tradizionale saggio con le premiazioni. La Scuola dell'Associazione vanta una consolidata tradizione e l'Associazione, con il presidente Anna Lucia Carbognin e il

vicepresidente Ernesto Corbella, ha potenziato le attività didattiche ampliando l'offerta formativa e indirizzando anche verso le nuove tecnolo-



I diplomati

Bianca Bianchi
Franca Cantatore
Claudia Ciuffi
Elisabetta De Mitri
Daniele Di Savino
Jango Rudy Follesa
Alberto Forina
Lekamalage Harshanie
Katia Manenti
Katia Michelini
Barbara Rossetti



Phone center: il Tar rimanda la legge lombarda alla Corte Costituzionale



Eugenio Paschetta,
presidente
Associazione phone
center di Milano

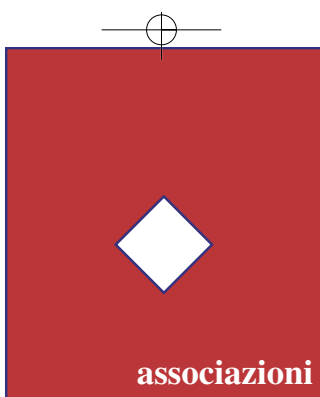
phone center aderente all'Unione, ha rimesso alla Corte Costituzionale la sollevata questione di incostituzionalità

Associazione phone center: norme giudicate inique e in contrasto con i principi comunitari di libera concorrenza

della legge regionale lombarda (la 6/2006) che disciplina il settore. Una legge, lo ricordiamo, estremamente penalizzante per i gestori di phone center.

L'ordinanza emessa dal Tar - rileva l'Associazione phone center con il suo presidente Eugenio Paschetta - ha confermato gli elementi di incosti-

tuzionalità della legge "giudicando la normativa stessa come manifestamente irragionevole ed iniqua, nonché illegittima, in quanto la Regione Lombardia avrebbe non solo travalicato i propri limiti di potestà legislativa, ma si sarebbe posta anche in aperto contrasto con i principi comunitari di libera concorrenza e di libertà di comunicazione riguardante l'ambito della fornitura dei servizi di comunicazione elettronica". Ora sarà la Corte Costituzionale a doversi pronunciare.



gie (si sono aggiunti i corsi di scenografia floreale e marketing). E a marzo 2008 partirà il

Nelle foto: composizioni preparate in occasione del saggio della Scuola dell'Associazione fioristi svoltosi in Unione



nuovo corso – base più perfezionamento – della Scuola: al Capac-

Intervista ad Anna Lucia Carbognin presidente dell'Associazione Professione fiorista? Sì grazie

Anna Lucia Carbognin, presidente dell'Associazione fioristi milanesi, trae considerazioni positive dalla chiusura del corso base 2007 della Scuola professionale dell'Associazione. "Ci sono meno iscritti, ma si è abbassata l'età e ci sono giovani, non necessariamente 'figli d'arte', che sono interessati ad affrontare un mestiere, il nostro, di grande sacrificio, ma anche di gratificazione per la capacità creativa e di servizio che può esprimere".

Chi frequenta i corsi della Scuola?

"Figli degli operatori, dipendenti e chi intende avviare un'attività. Ed ora i giovani interessati – è una generazione che ha più dimestichezza con le tecnologie – partono certamente con un bagaglio di conoscenze e di espressione tecnico-visiva maggiore".



Cosa consiglia a un aspirante imprenditore fiorista?

"La concorrenza si è accresciuta: vendere fiori senza un servizio è sempre più difficile. Il lavoro di fiorista è certamente impegnativo: richiede conoscenze e nozioni pratiche, ma anche tecniche. Ed è fortemente aumentata la preparazione degli stessi clienti. E' perciò essenziale per un aspirante imprenditore avvicinarsi all'Associazione e frequentare i corsi base. Ma la preparazione professionale è importante e sentita per tutti: lo testimonia il successo delle nostre giornate d'aggiornamento con numerose richieste che non siamo riusciti a soddisfare".

Come Associazione cosa avete in programma?

"Ci stiamo attivando per poter avere in futuro un sito web che consenta alle aziende di informarsi, conoscersi ed avere maggiori opportunità".

Politecnico del Commercio
per tre sere la settimana

(lunedì, martedì, mercoledì
dalle 20 alle 23).

Autotrasportatori Corso Fai Milano

Fai Milano (autotrasportatori) promuove un corso sulle norme e l'utilizzo pratico del nuovo cronotachigrafo digitale il cui obbligo di installazione (per i veicoli nuovi di peso complessivo superiore a 3,5 tonnellate) è entrato in vigore contestualmente al nuovo Regolamento Europeo sui

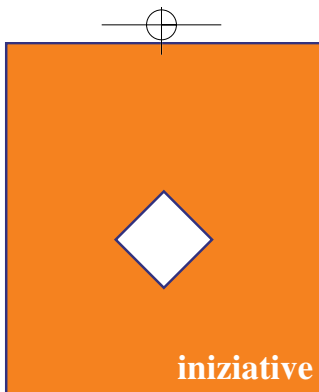
tempi di guida e di riposo dei conducenti professionali. Il corso ha l'obiettivo di trasmettere le conoscenze teorico-pratiche su cronotachigrafo digitale, carta azienda, carta conducente, scarico, lettura e archi-

Per informazioni
contattare
Fai Milano
(0255210970)



viazione dei dati. L'iniziativa è rivolta ai titolari e/o ai gestori flotta, responsabili dell'ufficio traffico o ufficio personale, di aziende del settore.

Unioneinforma
ottobre 2007



Alimenti e contraffazione Come preservare la salute a tavola

“**C**ontraffazione alimentare: come preservare la salute a tavola” è il tema del convegno, nell’ambito del ciclo di incontri “Sapere il Sapore del Sapere” (promosso da Erredieffe - tel. 0266114397) in programma in Unione venerdì 26 ottobre (dalle 15). L’iniziativa è realizzata in collaborazione con il Gruppo Terziario Donna Unione ed a moderare l’incontro è il suo pre-

sidente Maria Antonia Rossini (che è anche presidente del Comitato ingrosso agroalimentare Unione). Ecco il programma dell’iniziativa con i relatori.

- ✓ *Contraffazioni e frodi in campo lattiero - caseario* (Piero Maria Toppino - già direttore Sezione chimico fisica Istituto sperimentale lattiero caseario di Lodi).
- ✓ *L’attività dei Carabinieri (Nas) nel contrasto alle frodi alimentari* (Giovanni Maria Jacobazzi - comandante Nas Milano).
- ✓ *Scenario legislativo in materia*

di sicurezza alimentare e tutela del consumatore (Massimo Artorige Giubilesi, presidente Giubilesi Associati e dell’Ordine tecnologici alimentari Lombardia e Liguria)

- ✓ *Il rischio per la salute della pappa reale artefatta o male utilizzata* (Luciano Pecchiai - primario patologo emerito dell’Ospedale dei bambini “Vittore Buzzi” di Milano; direttore del Centro di Eubiotica Umana di Milano, esperto di alimentazione e medicina naturale).




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



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

Unioneinforma
ottobre 2007



Al Circolo del Commercio gli "Sguardi improbabili" di Matteo Castelli

Nell'ambito delle iniziative promosse dalla Commissione cultura dell'Unione di Milano al Circolo del Commercio (Palazzo Bovara) si è svolta la personale del pittore Matteo Castelli. "Sguardi improbabili" (oli su tela), il titolo della suggestiva mostra dove Castelli ha ritratto "un mondo fascinoso, fuori dalla gravità, dalla nevrosi dei linguaggi" con pennellate veloci di colori primari puri con tratti in diagonale. La presentazione critica delle 40 tele e dei 15 disegni esposti è stata fatta dal professor Stefano Crespi.



Monza e Brianza



Unione commercianti Monza: costituisce la prima associazione di via. Si tratta di As.

Com corso Milano (zona Stazione). Il presidente è Luca Monguzzi. L'Associazione si propone di migliorare la vivibilità della zona, sotto l'aspetto della pulizia, del decoro, della sicurezza, dell'arredo urbano e, più in generale, dell'ordine e della vivibilità di cittadini e operatori.

L'Unione monzese, infatti, rileva la condizione di degrado di quella che dovrebbe rappresentare una delle principali "porte" di

accesso alla città di Monza nonché una strada commerciale di primaria importanza.

Ad Agrate Brianza "Le vie in festa". La manifestazione è organizzata dall'Unione commercianti monzese e dall'Amministrazione comunale. Una kermesse, quest'anno, dedicata al cioccolato con mercatini, musica, esposizioni e mostre, rassegna auto e moto e negozi aperti anche per la prima notte "notte bianca" all'insegna del cioccolato.

Vedano al Lambro: valorizzati gli esercizi storici. Unione commercianti di Monza e Ammi-

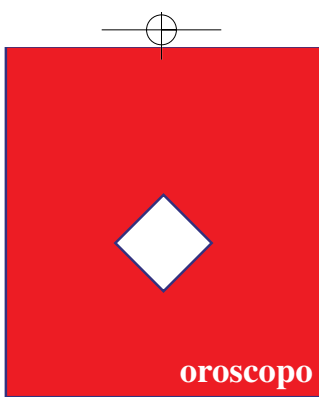
nistrazione comunale insieme per la valorizzazione degli esercizi storici. E' allo studio, infatti, una serie di interventi per valorizzare i nove negozi storici del Comune, attraverso la realizzazione di una pubblicazione specifica.

Brianza Top. La "fiera dell'eccellenza", in svolgimento all'autodromo monzese il 10 e 11 novembre, vedrà anche questa volta la partecipazione dell'Unione di Monza con un proprio stand. E grazie ad un accordo con gli organizzatori, da questa edizione i soci Unione possono fruire di un forte sconto per l'affitto degli spazi espositivi.

La manifestazione è stata organizzata dall'Associazione commercianti di Abbiategrasso con la partecipazione di panificatori e alimentaristi. Un giro in bici con partenza e arrivo ad Abbiategrasso e "tappe" a Morimondo (per l'aperitivo), Gaggiano (il risotto in cascina) e per una merenda in campagna con salumi e formaggi. Il traguardo in piena dolcezza, in piazza Marconi, con degustazione di pasticceria.



Unioneinforma
ottobre 2007



Fino al 10 novembre

Toro

Pesci



ARIETE - (21/3 - 20/4)
Prima decade: Marte vi ostacola in questo periodo. Considerando che

sino a fine anno rimane in posizione conflittuale, è meglio controllare i nervi e risparmiare le energie per evitare conflitti e stress. Scaricate la tensione con un po' di attività fisica.

Seconda decade: dopo le sicure realizzazioni dei mesi passati Giove continua a sostenervi e a favorire ogni vostro progetto pubblico e privato.

Terza decade: Mercurio in opposizione a fine ottobre potrebbe affaticarvi.



TORO - (21/4 - 20/5)
Prima decade: Saturno, Venere, Marte, Mercurio, finalmente tutto il firma-

mento vi sostiene sollevandovi da problemi e responsabilità. Tutto è in crescita in attesa di una fine d'anno di successi senza più ostacoli.

Seconda decade: stanno arrivando grandi sostegni dal cielo. Allegria e energia ritrovate in attesa di un 2008 strepitoso.

Terza decade: da fine ottobre Venere positivo al vostro Sole regala giornate di rapporti armoniosi e fortuna in ogni settore. Approfittatene per ritemperarvi.



GEMELLI - (21/5 - 21/6)
Prima decade: per circa 12 mesi, con Saturno in questa posizione, dovrete

accettare di assumervi delle responsabilità che non volete. Qualcuno vi ostacola e limita la vostra libertà di azione. Dovrete accettare qualche compromesso.

Seconda decade: Urano e Giove, ed ora anche Venere, non cessano di essere ostili. Evitate gli atteggiamenti troppo esuberanti. Potreste correre dei rischi finanziari dovuti alla vostra imprevidenza.

Terza decade: Mercurio in aspetto positivo a fine mese favorisce studi, contatti, viaggi e comunicazioni. Avete le idee chiare e sapete esporle. Novembre sarà un mese noioso.



CANCRO - (22/6 - 22/7)
Prima decade: Venere, Mercurio e Saturno favorevoli favoriscono rapporti e contatti. La lunga congiunzione con Marte, però, vi rende troppo combattivi ed energetici.

Seconda decade: Venere e Urano in aspetto positivo ravvivano le vostre giornate rendendo rapporti e relazioni interessanti, movimentati e costruttivi.

Terza decade: a fine mese Mercurio in quadratura rende le comunicazioni frenetiche e vi potrebbe far apparire sbadati. Non avete le idee chiare, rischiate di fare errori.



LEONE - (23/7 - 22/8)
Prima decade: il passaggio di Mercurio nello Scorpione potrebbe spingervi

ad attività convulse e disordinate.
Seconda decade: Giove finalmente vi appoggia e porta fortuna in tutti i vostri progetti senza i doveri e gli scrupoli di Saturno. Potete godervi finalmente qualche riconoscimento; ora tutto è in discesa.

Terza decade: a fine ottobre Mercurio, ancora propizio, vi rende disponibili al dialogo favorendo, fra l'altro, le trattative finanziarie.



VERGINE - (23/8 - 22/9)
Prima decade: Venere sul Sole con Marte e Mercurio positivi vi sollevano

dalla pesantezza di certe situazioni. Avete energia e buonumore per far fronte alle responsabilità.

Seconda decade: Venere sul Sole vi rende più disponibili e favorisce un po' la situazione finanziaria. Non siate comunque imprudenti: Giove è ancora dissonante.

Terza decade: Venere sul Sole a inizio novembre rasserena un po' le tensioni di questo periodo. Siete più concilianti.



BILANCIA - (23/9 - 22/10)
Prima decade: Marte messo di traverso vi

rende nervosi ed irritabili. Qualcuno vi sfida e qualche scontro potrebbe esserci malgrado la vostra diplomazia.

Seconda decade: Giove vi appoggia e favorisce i vostri progetti, sostenuti anche da una confortante lucidità che aiuta nelle trattative d'affari. Nervosismo a novembre.

Terza decade: Mercurio sempre favorevole e Plutone positivo vi supportano negli affari e nelle vostre relazioni.



SCORPIONE - (23/10 - 21/11)
Prima decade: tutti i pianeti vi sostengono regalandovi un periodo di grande energia, di forte sintonia con le persone vicine, di allegria ed equilibrio.

Seconda decade: finalmente Venere diventa propizio e l'appoggio di Urano si fa sentire di più aiutandovi ad apportare quei cambiamenti che progettavate da circa un anno.

Il cielo del mese

Mercurio è in Scorpione, rientra nella bilancia. Venere è nella Vergine. Marte è nel Cancro. Giove è nel Sagittario (19°). Saturno è nella Vergine (6°). Urano è nei Pesci (15° r). Nettuno è nell'Acquario (19° r). Plutone è nel Sagittario (27°). Nodo lunare a 3° dei Pesci.

Il Sole è nella costellazione della Bilancia ed entra in seguito nello Scorpione. La Luna è piena il 26 ottobre a 3° del Toro.



(A cura di E.T.)

Terza decade: a fine mese Venere in sestile vi aiuta a ritrovare pace e serenità nei rapporti e a liberarvi dal ricordo delle responsabilità e dai blocchi che vi limitavano nei mesi passati.



SAGITTARIO - (22/11 - 20/12)
Prima decade: Saturno e Venere dissonanti non aiutano. L'umore non è

dei migliori e molti freni alla vostra libertà di azione vi infastidiscono.

Seconda decade: Giove è ancora congiunto al vostro Sole e nonostante il passaggio di Venere nella Vergine potete ancora sfruttare in pieno le vostre potenzialità. Cercate di non essere indolenti, ma costruttivi e concreti.

Terza decade: Venere di traverso a novembre porta qualche giornata di pigrizia. In questo periodo siete poco propensi alla disciplina.



CAPRICORNO - (21/12 - 19/1)
Prima decade: Venere e Saturno in trigono prospettano un mese di buone

realizzazioni e progetti che si concretizzano. Marte in opposizione per diversi mesi anticipa, però, sfide e qualche opposizione.

Seconda decade: Venere in trigono armonizza i rapporti con il prossimo. Ora siete concilianti e disponibili; in seguito sarete un po' più nervosi.

Terza decade: Mercurio è sempre dissonante e prospetta qualche contrattempo.



ACQUARIO - (20/1 - 19/2)
Prima decade: Mercurio in quadratura a ottobre non vi darà troppo fastidio. Forse sarete un po' sbadati e

avrete qualche giornata un po' troppo frenetica.

Seconda decade: il periodo è molto tranquillo e il transito di Giove, finalmente non bloccato da Saturno, può tradursi in affari vantaggiosi e vi dà buonumore.

Terza decade: Mercurio e Plutone favorevoli denotano un periodo in cui avete bisogno di approfondire le vostre relazioni e i vostri affari. Dialogo aperto e comprensione.



PESCI - (20/2 - 20/3)

Prima decade: Mercurio e Marte continuano a sostenervi e sino a fine anno

contrasteranno l'azione di Saturno dandovi l'energia fisica e mentale necessaria per affrontare un periodo piuttosto impegnativo.

Seconda decade: Urano e Giove sono sempre lì a rendere la situazione fibrillata e instabile. Molti alti e bassi: cercate di essere più disciplinati e di non fare il passo più lungo della gamba.

Terza decade: Venere e Plutone appaiono contrastanti. Portano tensione e poca armonia nei rapporti. In questo periodo la mente immagina troppo. Distratatevi.

Unioneinforma

ottobre 2007