

# informa Unione

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



Carlo Sangalli ricorda  
*Enrico Carnelli*  
(a pagina 1)

Milano  
ama  
la musica

Commercio milanese:  
prove generali di Expo  
con un settembre da



Terziario: il nuovo contratto

FINANZIAMENTI REGIONALI  
Distretti del commercio:  
una grande opportunità

Innova retail:  
proroga al 31 ottobre

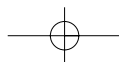
Settembre  
Musica



Mostra Antiquari Milanesi  
e Franchising & Trade:  
RITAGLIA I COUPON

Unione  
COMMERCIO TURISMO SERVIZI PROFESSIONI MILANO

Milano  
ama  
la musica





## **ENTE MUTUO** **LA TUA ASSISTENZA SANITARIA DEDICATA**

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

### **Ente Mutuo è**

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

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

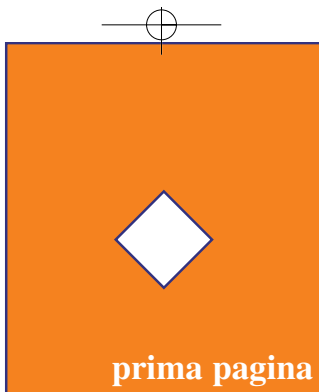
- **ASSISTENZA OSPEDALIERA**
- **ASSISTENZA SPECIALISTICA AMBULATORIALE**
- **ALTRI CONTRIBUTI**

***CHIAMACI....!!***

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

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

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



**C**i sono dei protagonisti del territorio che sono generosi di passione civile e sociale, che interpretano il proprio tempo e la propria gente, che riescono ad essere amici senza se e senza ma. Io ho avuto la fortuna di conoscere uno di questi protagonisti e soprattutto di esserne amico: Enrico Carnelli. Sono sempre stato convinto che la voce di un uomo rispecchi il suo carattere e la sua indole. Quando, in quest'ultima sua stagione di grande e lunga sofferenza, attorniato da una splendida famiglia, lo chiamavo con quel disagio nel non saper capire fino in fondo il dolore, venivo immediatamente rinfancato da Enrico con quella sua voce sempre serena e nello stesso momento profonda e decisa.

Perché i protagonisti del territorio non abdicano, non vanno mai in pensione, non si arrendono nemmeno alla malattia. Enrico è stato fino in ultimo, per noi e per la nostra Organizzazione tutta, uno dei punti di riferimento a Monza come a Milano (di quel mondo dell'impresa che guarda alla società senza sosta) costantemente richiestosi e sempre ascoltato.

Enrico Carnelli è stato un commerciante esemplare. Ma è stato soprattutto l'anima della nostra Associazione, dell'Unione Commercianti di Monza. E lo ha fatto con uno spirito di grande modernità. Quella moder-

## Enrico Carnelli: un protagonista

nità che significa - soprattutto - spostare il confine dell'impegno imprenditoriale per arrivare a coniugare l'interesse dell'imprenditoria mercantile con l'interesse dell'intera comunità. Enrico Carnelli era l'anima profonda di questa Brianza che ha rappresentato sempre il simbolo laborioso e creativo, concreto e solidale, legato al territorio ed aperto al



mondo, del nostro Paese e della sua economia diffusa.

Ho stimato Enrico da sempre: da quando insieme abbiamo cominciato l'attività nella nostra Organizzazione e insieme abbiamo fatto un lungo percorso. Ho imparato tanto da lui.

L'attaccamento al lavoro ed alla famiglia, la sua passione sociale e il profondo senso di appartenenza ad una squadra. Poi, la sua dedizione per la sua Monza, la soddisfazione per il cammino di autonomia che porta alla nuova Provincia. Ma, anche qui, ha interpretato le giuste aspirazioni di questo territorio in modo moderno: senza chiudersi. Con un rapporto alla pari con Milano, con la voglia di mettere insieme e non di dividere, di proporre più che di ricriminare. E così, aperta e propositiva, è stata la nostra Unione Commercianti qui a Monza.

La nostra amicizia è cresciuta con gli anni, in modo sincero ed autentico ed ho avuto il privilegio di averlo accanto nei momenti più impegnativi quando ho potuto contare sul suo equilibrio, sui suoi consigli, sulla sua capacità di guardare avanti.

Perché Enrico ha sempre guardato avanti: lo ha fatto anche, e forse di più, durante gli ultimi anni di un vero e proprio calvario che gli aveva minato il fisico, ma che non aveva piegato lo spirito, l'intelligenza viva, la generosità.

Ciao caro Enrico: grazie per quanto hai fatto per la tua famiglia, la tua città, i tuoi commercianti, per tutti noi.

**Carlo Sangalli**

(Intervento del presidente Unione al funerale di Enrico Carnelli, presidente onorario dell'Unione Commercianti di Monza e del Circondario. Monza, 26 agosto)

**ATTUALITA'**  
FINANZIAMENTI  
PER "I DISTRETTI  
DEL COMMERCIO"

**2**

Unioneinforma è stato ultimato il 2 settembre.



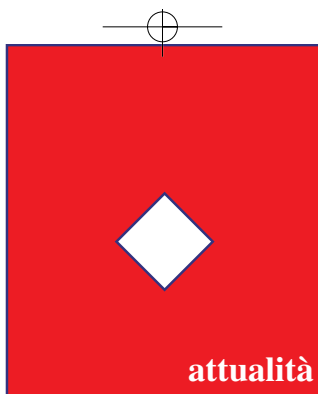
**ATTUALITA'**  
NUOVO CONTRATTO  
DEL TERZIARIO

**5**

**Il commercio  
"racconta" Milano**  
al centro del giornale

**Unioneinforma**  
settembre 2008





## Distretti del commercio: per Milano e Monza-Brianza oltre 7 milioni e mezzo di euro

**L**a Giunta regionale lombarda ha varato i "Distretti del commercio", bando con il quale vengono messi a disposizione 22 milioni e 500 mila euro: 10.596.000 euro per i comuni capoluogo e 11.904.000 euro per i comuni non capoluogo. Complessivamente per le aree di Milano e Monza-Brianza sono a disposizione oltre 7.500.000 euro. Con i "Distretti del commercio" si riafferma l'importante ruolo delle associazioni imprenditoriali rappresentative: la loro

presenza all'interno del partenariato, insieme al comune capofila, è un requisito necessario per la presentazione dell'accordo di distretto e, di conseguenza, per l'ammissibilità al bando.

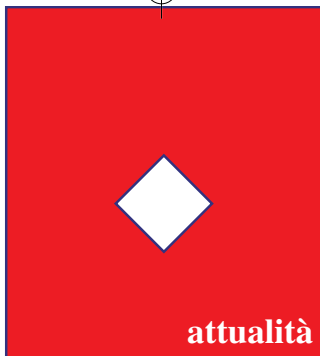
Il contributo regionale a fondo perduto copre fino a un massimo del 50% delle spese ritenute ammissibili.

Le domande di finanziamento potranno essere presentate - esclusivamente per via telematica, pena la non ammissibilità - a partire da mercoledì 15 ottobre fino al 28 novem-

bre per la Misura 1 (capoluoghi) e al 15 dicembre, per la Misura 2 (comuni non capoluogo).

I "Distretti del commercio" costituiscono un'importante opportunità per qualificare gli assi commerciali e il negozio di vicinato. "Promuovere con i Distretti la rete commerciale dei centri urbani - ha commentato il presidente dell'Unione di Milano e della Confcommercio lombarda Carlo Sangalli - significa soprattutto dare risposte concrete sulla vivibilità e sicurezza ▶

**Unioneinforma**  
settembre 2008



delle nostre città. L'idea dei Distretti come strumento per valorizzare il territorio è un primo passaggio operativo sulla strada che ci dovrà portare ad Expo 2015". (B.B.)

**Cosa sono i "Distretti del commercio"...**

Sono aree con caratteristiche omogenee per le quali soggetti pubblici e privati propongono interventi di gestione integrata nell'interesse comune dello sviluppo economico, sociale, culturale e di valorizzazione ambientale del contesto urbano e territoriale di riferimento.

**... e come funzionano**

*Il bando della Regione Lombardia promuove la costituzione dei Distretti del commercio da parte di un partenariato costituito da un comune, o comunità montana o unione di comuni, almeno un'associazione imprenditoriale, gli operatori commerciali con sede legale o operativa nel distretto, ulteriori soggetti pubblici e privati potenzialmente interessati alla realizzazione degli obiettivi di sviluppo del Distretto (ad esempio camere di commercio, altre associazioni imprenditoriali di settori affini, comitati di residenti, enti ed associazioni no profit a vocazione turistica, di qualificazione e sviluppo urbano, enti pubblici, ecc).*



**Beneficiari delle risorse stanziate**

*Comuni, comunità montane o unioni di comuni in qualità di capofila del Distretto; altri comuni, oltre il capofila, eventualmente componenti le aggregazioni; associazioni imprenditoriali; soggetti privati e no-profit; imprese con sede legale o operativa nel distretto, esclusivamente del comparto della distribuzione commerciale e che realizzano iniziative conformi agli interventi ammissibili dal bando.*

**Il capofila**

Il partenariato individua un capofila (comune, comunità montana o unione di comuni) per la presentazione della domanda di finanziamento, nonché referente unico verso la Regione Lombardia in nome e per conto dell'aggregazione locale.



**Spese ammissibili**

**Comunicazione e marketing di Distretto:** studi e analisi della composizione commerciale del distretto e della tipologia dei consumatori, piani di marketing per la valorizzazione del Distretto, sistemi integrati di promozione, ecc.

**Promozione e animazione:** ideazione e realizzazione di percorsi tematici, iniziative ed eventi volti a favorire l'attrattività del Distretto.

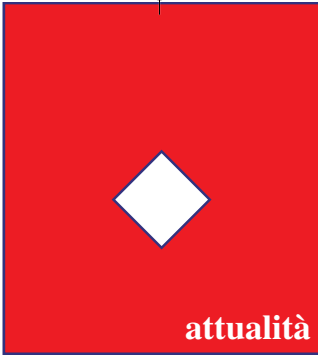
**Interventi strutturali di qualificazione urbana:** interventi di restauro, risanamento, ristrutturazione dell'arredo urbano e del patrimonio edilizio destinato al commercio, comprese le aree pubbliche.

**Accessibilità e mobilità:** realizzazione di piste ciclo-pedonali, abbattimento di barriere architettoniche, riqualificazione di aree per la sosta, acquisto di biciclette, veicoli a metano ed elettrici, ecc.

**Sicurezza:** opere per la sicurezza delle persone, come delle merci e degli immobili, quali sistemi di videosorveglianza e di allarme, ecc.

**Gestione di servizi in comune:** innovazioni organizzative e sistemi comuni di gestione integrata delle attività logistiche e di marketing, servizi aggiuntivi di pulizia degli spazi urbani, personalizzazione della segnaletica, prevenzione e rimozione dei graffiti, servizi di vigilanza e security.



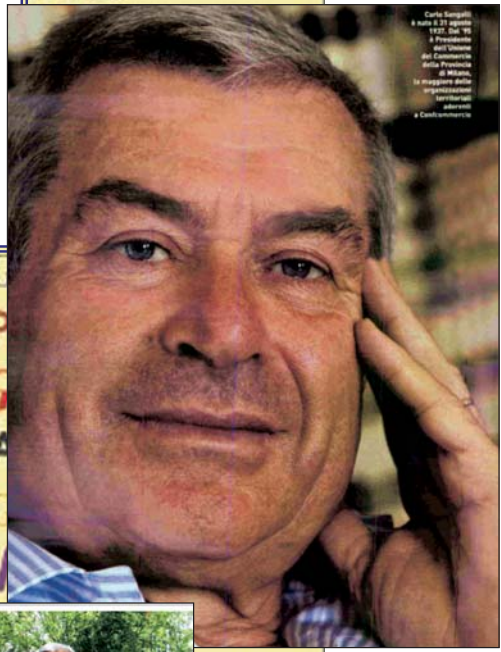


# RASSEGNA STAMPA RASSEGNA STAMPA RASSEGNA STAMPA

## Corriere della Sera Magazine

giovedì 24 luglio

(testo dell'intervista a Carlo Sangalli sul sito Unione [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it))



Carlo Sangalli il 14 luglio 1977. Da '95 è Presidente dell'Unione dei Commercianti della Provincia di Milano. La maggiore delle organizzazioni territoriali aderenti a Confcommercio.

**[ATTUALITÀ] L'INTERVISTA** di Vittorio Zuccone

**CARLO SANGALLI**  
PRESIDENTE DELL'UNIONE DEI  
**NEGOZIANTI EVASORI?  
È SOLO UNA LEGGENDA**

**«ANZI... DICE IL CAPO DEI COMMERCianti, UN VECCHIO VOLPONE DEMOCRISTIANO, «ANCHE NOI CI SIAMO VISTI RADDOPPIARE, AFFETTI E SPESE. VENIAMO MATELLATI INGIUSTAMENTE».**

**C**arlo Sangalli ha vent'anni e ne dimostra una decina di meno. Si è fatto forte leggendario forse? La Casa con la Democrazia cristiana, dal '68 al '74, e dal 2006 governa la Confcommercio, un'organizzazione che ha 800.000 associati e la fama di non essere troppo a sinistra delle Finanze. Ci incontriamo in piazza Belle, a Roma. Mi accompagna in jeans e camicia. Nella sua stanza risulta un enorme poster del Milan. Sangalli sostiene di essere stato un buon militante di sinistra, piuttosto di chi ricorre alla difesa e attacco. Lei è conosciuto come buon mediatore: fa lui il primo a far vedere sono di fronte all'altro candidato, premier Berlusconi e Prodi, nella sala Orlando dell'Unione del Commercianti di Milano. È dal 1996. Ora lei dice sulla politica: «Non sono un costituzionalista». «Se no, non si esce dalla crisi». Carlo Di Giuseppe: «Palavra significa dire». In tempo di crisi, Sangalli ha più volte lanciato un grido di dolore sui comizi scarificati dagli italiani, che ormai non si arrivano più a un negozio se prima non leggono la

«...ERA DICI PIURE MIO PADRE, VIM ENZO CHE FANDEVA ITALIANO E FILOSOFIA A POBILITAZ, SONO CHEST TUTO SU L'LAGO DI LUCANA, SEI DOPPOQUERHA SIAMO ANDATI A MILANO»

**Non vale.**  
«Uhm, non lo so. Lo ammetto. In casa non siamo a fare la spesa. Giocò a carte, poco giocare che non sono i commercianti che si inventano i prezzi alti. Si sa che l'inflazione è imputabile. Il perché...»  
**La racconta a chi prima pagava un caffè 800 lire e ora lo paga un euro.**  
«Io so, lo so. Ehm... Si doveva dare retta a Trotski quando suggeriva di produrre il prodotto»

**Per il momento non si pensa proprio. Politica e commercio.**  
«All'inizio degli anni Novanta feci un intervento in Aula durante la legge di Maniaco e poi una proposta della mia stessa Dc...  
**Un piccolo conflitto di interessi.**  
«Il giorno dell'approvazione della legge, c'era anche gli interessi Gerardo Bianco che era capogruppo della Scuola civica. Chissà la parola. Napolitano, presidente della Camera, mi disse: Sangalli, lei è un deputato di lungo corso, dovrebbe sapere che non può appoggiare alone». E io: «Ma guardi che parlo in dialetto». In pratica ho chiesto la mia cartina parlamentare via gli appunti dei ministri e dei commercianti. Tra quelli del mio partito, invece, c'è il grido. Qualcosa di apertivo di nessuno sono il fatto, ma con compensazione scaturita in una legge di disgiungimento. Allora da un'idea...  
**Come è diventato democratico?**  
«Era dicit anche mio padre. Volevamo, che impara italiano e filosofia a Portofino. Sono cresciuto lì, sul lago di Lugano. Nel dopoguerra ci trasferimmo a Milano...  
**Il suo primo ricordo politico?**  
«Con un compagno di scuola del Gonzaga, andavo a vedere la chiusura della campagna elettorale del 18 aprile 1948. Mio padre, segretario provinciale, presentava Di Giuseppe ai milanesi, in piazza Duomo...  
**Il primo anno di lavoro?**  
«18 aprile 1948. Elezioni legislative. E la parte quella per la Continente del 1946...  
**Già. Non è un caso che nel 1961 si abbia ai livelli superiori proprio il 18 aprile. Nel '68 aveva 11 anni. Giustamente con gli grandi maiboroni con la faccia di Garibaldi, simbolo del Fronte popolare (Dc/Psi), si appoggiò Carlo Balbo verso Franco Balbo...  
**Il suo primo comizio?**  
«Afferzione del 1974...  
**A 16 anni?**  
«Sì, mio padre, mettendomi, il suo che non aveva ancora la faccia di Garibaldi...  
**Era fatto della legge truffa.**  
«Ma che legge truffa? Era una legge parlamentare...  
**Nella Dc in che corrente stava?**  
«Ero androsiano. La nostra corrente si chiamava Primavera. Come i giovani della Nazione»**



Carlo Sangalli, presidente dell'Unione dei Commercianti di Milano. Dal '95 il suo è di riferimento largo ai giovani.

Lo ricordo alcune tabelle del 2007, nessuna categoria del commercio rileggersi guadagnare più di 20.000 euro all'anno di media. E a media dei venditori di automobili mi padro, ma no del...

**COME REAGISCO**  
*(quando non mi fanno uno scontrino?)*  
Non mi è mai capitato

**Creolo che siano rilascati con di...**  
«Ma bisogna tra...  
**Basta che le ecc...**  
«Mi pare un po' se per tre volte...  
**È un giovedì?**  
«Sì, un giovedì...  
**Shaglio o con V?**  
«Sì, un giovedì...»



«Shaglia, Vico si venisse sperto a parlare alle nostre assemblee. Ma, insomma, i ministri dell'Ente in generale non sono amministratori. Lei li ama?»  
**Appena chi fa pagare le tasse a tutti.**  
«A Milano si dice "The tax is the fine del Prino"»  
**La fine di che?**  
«La fine, era un ministro delle Finanze napoletano che venne acciò a ombellare dai milanesi. Lo ammetto, comunque, che di essere tutti i commercianti se invece sempre meno...  
**Ci pensa Sangalli?**  
«Escludo i vari mesi. Che tra l'altro continuate»

anche incontrarsi due o tre comitati di chi paga le tasse. Uno dei nostri pareri? Far rispettare gli impegni fiscali. Ma...»  
**Ci avvilgiavano. C'è un "ma"?**  
«No, invece pagare per quanto si guadagna, non per quanto lo Stato vorrebbe che tu guadagni...»  
**Lei si infervorava sulle tasse dei commercianti anche quando era un deputato Dc?**  
«Certo. Sono nelle associazioni legate al Commercianti dal 1970...  
**Come ci è riuscito?**  
«Avevo una concessionaria Fiat a Santa Sofia Giovanni. Si chiamava la Padella. Dal '79 sono pre-

**[ATTUALITÀ] L'INTERVISTA**

schiere dell'Unione del Commercianti di Milano.

**Dal '95 il suo è di riferimento largo ai giovani.**  
«Per il momento non si pensa proprio. Politica e commercio...»  
**«All'inizio degli anni Novanta feci un intervento in Aula durante la legge di Maniaco e poi una proposta della mia stessa Dc...»**  
**Un piccolo conflitto di interessi.**  
«Il giorno dell'approvazione della legge, c'era anche gli interessi Gerardo Bianco che era capogruppo della Scuola civica. Chissà la parola. Napolitano, presidente della Camera, mi disse: Sangalli, lei è un deputato di lungo corso, dovrebbe sapere che non può appoggiare alone». E io: «Ma guardi che parlo in dialetto». In pratica ho chiesto la mia cartina parlamentare via gli appunti dei ministri e dei commercianti. Tra quelli del mio partito, invece, c'è il grido. Qualcosa di apertivo di nessuno sono il fatto, ma con compensazione scaturita in una legge di disgiungimento. Allora da un'idea...  
**Come è diventato democratico?**  
«Era dicit anche mio padre. Volevamo, che impara italiano e filosofia a Portofino. Sono cresciuto lì, sul lago di Lugano. Nel dopoguerra ci trasferimmo a Milano...  
**Il suo primo ricordo politico?**  
«Con un compagno di scuola del Gonzaga, andavo a vedere la chiusura della campagna elettorale del 18 aprile 1948. Mio padre, segretario provinciale, presentava Di Giuseppe ai milanesi, in piazza Duomo...  
**Il primo anno di lavoro?**  
«18 aprile 1948. Elezioni legislative. E la parte quella per la Continente del 1946...  
**Già. Non è un caso che nel 1961 si abbia ai livelli superiori proprio il 18 aprile. Nel '68 aveva 11 anni. Giustamente con gli grandi maiboroni con la faccia di Garibaldi, simbolo del Fronte popolare (Dc/Psi), si appoggiò Carlo Balbo verso Franco Balbo...  
**Il suo primo comizio?**  
«Afferzione del 1974...  
**A 16 anni?**  
«Sì, mio padre, mettendomi, il suo che non aveva ancora la faccia di Garibaldi...  
**Era fatto della legge truffa.**  
«Ma che legge truffa? Era una legge parlamentare...  
**Nella Dc in che corrente stava?**  
«Ero androsiano. La nostra corrente si chiamava Primavera. Come i giovani della Nazione»**



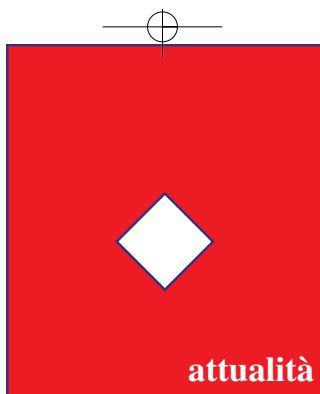
Carlo Sangalli, presidente dell'Unione dei Commercianti di Milano.

**Il conto lo paghi tu?**  
«A chi, con nessuno? ...»  
**Forlino Berlusconi e Vincenzo Visco. Tra i...**  
«Ho molti amici in politica, ovviamente...»  
**Tanti ex Dc?**  
«Non solo. Anche Fini, da quando era del Msi. E Berlusconi, oggi del Pdl. Poi ci sono due persone a cui sono molto legato: Franco Marzadran, un commercialista di Portofino, che conosce la mia vita, e Franco Giacobazzi, che mi è stato vicino anche nei momenti peggiori...»  
**Quali momenti peggiori?**  
«Be', anche quando sono stato iscritto nel registro degli indagati con Sergio Billè...»  
**Una storia di corruzione e appropinquazione indebita. Come è finita?**  
«Per quanto mi riguarda, tutto archiviato...»  
**A cosa sul marciapiedi?**  
«Perfino Berlusconi e Vincenzo Visco. Due ex Dc, gli ho fatto pagare il conto. E gli congedati in la mia vita...»  
**Il libro della vita?**  
«Sarei liando, ma non il Prino Prino...»  
**Il film?**  
«Non ricordo nemmeno l'ultima volta che sono stato al cinema...»  
**La canzone?**  
«Qualche del grande di sabbia...»  
**Legato a un granello di sabbia, di Fidenzo?**  
«Ti pare un'idea...»  
**Che fa, cantò Culture generale i confini di Israele?**  
«Uhm... Oh mamma mia...»  
**Quelli dell'Aghiniano?**  
«Inn, Pallotto... poi un'altra di che comincia per U...»  
**Ughiniano. Il primo articolo della Costituzione?**  
«E'Italia è una repubblica democratica fondata sul lavoro. Mi ricorda anche l'ultimo. La...»  
Vittorio Zuccone

mi ha detto: "Carissimo, un conflitto mi dice che ho fatto per tornare in politica".  
**E vero che frenò?**  
«La politica è una passione che non passa. A Milano tutto i comizi a piedi e di sera. Mi gli ha detto di no per rispetto nei confronti della Confcommercio, che deve rimanere autonoma. Certo, quando io te vedo l'Asa, cambio canale perché mi viene il magone...»  
**Lei non va mai in tv.**  
«La mia storia televisiva l'ha descritta bene Bruno Vespa in uno dei suoi libri: un giorno il conduttore mi chiamò in trasmissione come ospite in rappresentanza di Confcommercio, in

# Unioneinforma

settembre 2008



Validità fino al 31 dicembre 2010

## Il nuovo Contratto del terziario

**H**a validità fino al 31 dicembre 2010 il nuovo Contratto nazionale (Ccnl) per i dipendenti di aziende del terziario, della

distribuzione e dei servizi. Il Contratto, dopo una trattativa che ha visto Confindustria impegnata oltre 18 mesi, da

parte dei sindacati dei lavoratori è stato sottoscritto da Fisascat Cisl e Uilucis Uil, ma non da Filcams Cgil.

**Aumenti contrattuali** - Come già avvenuto in occasione del precedente rinnovo, la soluzione individuata per la chiusura del negoziato è stata quella di prevedere effetti economici protratti per un quadriennio con un incremento lordo medio (quarto livello) di 150 euro fino al 31 dicembre 2010.

La decorrenza dell'aumento - non assorbibile - salvo clausola espressa di anticipo sui futuri aumenti contrattuali, è fissata al mese di febbraio 2008.

Le decorrenze e gli importi dell'aumento, al quarto livello, sono i seguenti:

- 55 euro dal 1° febbraio '08
- 21 euro dal 1° dicembre '08
- 34 euro dal 1° settembre '09
- 20 euro dal 1° marzo '10
- 20 euro dal 1° settembre '10.

Sono previsti arretrati per 252,24 euro (sempre calcolati sulla base del quarto livello) da erogare in due tranches di 126,12 euro (da corrispondersi con la retribuzione del mese di luglio e con la retribuzione del mese di novembre 2008).

Per arretrati di importo inferiore o uguale all'importo della prima tranche, l'erogazione è avvenuta in unica soluzione nel mese di luglio. Hanno diritto agli arretrati i lavoratori in forza alla data di sottoscrizione dell'accordo di rinnovo).

**Contratti a tempo determinato.** E' stato previsto di non ricorrere al periodo di prova per successive riassunzioni a termine per le medesime mansioni.

**Apprendistato.** Incrementata all'80% la percentuale di conferma degli apprendisti per consentire nuove assunzioni con questo istituto. Contemporaneamente, sono stati estesi i trattamenti previsti per i lavoratori qualificati in materia di assistenza sanitaria integrativa e previdenza complementare, quest'ultima con una percentuale di costo dell'1,05%, a fronte dell'1,55% prevista per i lavoratori qualificati. E' stata prevista per i nuovi assunti la fruizione graduale dei permessi retribuiti, con l'esclusione di quelli derivanti dalle ex festività che continueranno ad essere fruiti, in misura del 50% per la seconda metà del periodo per arrivare al 100% alla fine dell'apprendistato stesso.

Colta l'opportunità offerta dal dl 112/08 di uniformare i percorsi formativi secondo quanto previsto dal Protocollo Isfol 2002.

### Part time.

*Il monte ore settimanale minimo è stato portato a 18 ore per le nuove assunzioni o i nuovi passaggi a part time per le imprese con più di trenta dipendenti, dilazionando di 12 mesi l'incremento di orario per le aziende la cui struttura organizzativa - per la presenza significativa di part time a 16 ore - non consente un passaggio immediato al nuovo regime di orario. In ogni caso, saranno consentite intese diverse.*

**Orario di lavoro.** Lavoro straordinario: il tetto è passato a 250 ore e il periodo di riferimento per il calcolo della media delle 48 ore massime settimanali è passato a 6 mesi, con possibilità di arrivare a 12 mesi attraverso la contrattazione collettiva.

**Riposo 11 ore:** in attesa della definizione al secondo livello di contrattazione, nel Contratto si individuano alcune importanti ipotesi in cui è consentito - da subito - di derogare all'obbligo delle 11 ore di riposo continuato tra una giornata e l'altra di lavoro. Le 11 ore devono essere comunque complessivamente fruiti nell'arco delle 24 ore e, nelle fattispecie di deroga, è garantito ad ogni modo un riposo minimo continuato di 9 ore.

**Lavoro domenicale:** garantita la copertura del presidio domenicale per un numero di domeniche pari almeno alle domeniche previste dalla legge Bersani più il 30% di quelle, in aggiunta, che fossero individuate a livello regionale. Tale prestazione viene compensata, in assenza di altre disposizioni in

materia di trattamento economico (e fatte salve quelle migliorative già previste dalla contrattazione integrativa) con una percentuale unica, omnicomprensiva e non cumulabile, di maggiorazione, del 30% sulla quota oraria della normale retribuzione. Sono previste ipotesi di esclusione dalla prestazione suddetta. Tale disposizione disciplina lo svolgimento del lavoro domenicale svolto in regime di orario di lavoro normale e non straordinario, per il quale è stato, invece, modificato l'art. 132 del Contratto.



Francesco Rivolta, presidente della Commissione lavoro di Confindustria

**Unioneinforma**

settembre 2008



**linea arredo**

**ARREDAMENTO NEGOZI**

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

ARREDAMENTO PER NEGOZI FOOD E NON FOOD

Panifici - Pasticcerie - Alimentari - Cartolerie - Abbigliamento

Articoli sportivi - Tabaccherie - Gelaterie - Bar - Ristoranti

## SE CERCATE LA QUALITA' TROVATE "MRA"

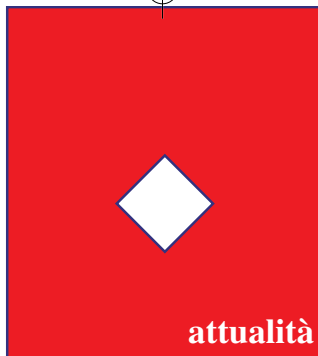
*VI PIACEREBBE RINNOVARE L'ARREDO  
SENZA SPENDERE CIFRE DA "CAPOGIRO"??  
CON NOI NE AVRETE LA POSSIBILITA'*

La M.R.A. Linea Arredo è in grado di offrirVi un arredamento elegante e funzionale costruito con materiali di alto livello qualitativo.

Verificate Voi stessi, visitando alcuni locali arredati, oppure chiamandoci per visionare il nostro catalogo, ma anche visitando il nostro sito **[www.mra-linearredonegozi.it](http://www.mra-linearredonegozi.it)**







La seconda indagine Confcommercio-Gfk

## Per l'impresa intollerabile il "costo" criminalità

Una percezione del livello di sicurezza "stazionaria" rispetto all'anno precedente (il 62% ritiene che i livelli di sicurezza in generale per la propria impresa tra il 2006 ed il 2007 siano invariati), ma con differenze se si analizza l'andamento dei diversi tipi di crimine: è nei furti e nelle rapine che si nota un andamento negativo: il 54% vede un aumento nei furti, il 41% nelle rapine. E il 17% dei rispondenti ha dichiarato di aver subito furti, rapine, o estorsioni nel 2007, con una maggiore incidenza nelle grandi città (il 21% in quelle del Nord, il 26% in quelle del Centro/Sud), ed in generale nell'area del Centro (21%). Il 6% in particolare ha dichiarato di aver subito furti, rapine, o estorsioni con danni alle persone addette all'impresa: leggermente maggiore la percentuale riscontrata al Sud in generale (10%), e nelle grandi città del Centro/Sud (15%). Il 54% di chi ha subito questo tipo di crimini ha dichiarato, inoltre, di aver impiegato tempo per risolvere pratiche o attività varie legate all'episodio criminoso, con una media di 7 giorni persi. Rimedi contro il crimine? L'87,9% degli intervistati ha messo al primo o al secondo posto l'intervento dello Stato fra le misure più efficaci per la

sicurezza delle imprese. Sono alcuni dei risultati emersi nel secondo rapporto Conf-



Carlo Sangalli e il ministro dell'Interno Roberto Maroni alla presentazione della seconda indagine Confcommercio sulla criminalità

commercio (in collaborazione con Gfk Eurisko) sulla criminalità. Nel periodo marzo-aprile di quest'anno l'indagine - stratificata per aree geografiche e settori merceologici - è stata realizzata mediante un questionario inviato ad oltre 50.000 imprese.

"A distanza di un anno - ha commentato il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli - scopriamo che l'atteggiamento degli imprenditori del terziario sul tema criminalità non è sostanzialmente cambiato, ma è cambiato sicuramente il contesto nell'ambito del quale vanno interpretati i dati". Perché in un contesto economico di scarsa crescita "lo stato di salute delle imprese è tale da non poter sopportare ulteriori e crescenti attacchi al normale svolgimento dell'attività d'impresa". Il rischio criminalità è infatti anche quelli di veder ridurre la libertà di impre-



già preso questa decisione, e un altro 5% la sta prendendo in considerazione". Bisogna creare una stretta collaborazione fra forze di polizia ed enti locali per integrare il controllo del territorio da parte delle stesse forze di polizia con il governo del territorio da parte delle autorità locali. "Bene, quindi, i poliziotti o i carabinieri di quartiere, ma tale presenza - ha detto Sangalli - deve essere accompagnata da investimenti sistematici e progetti mirati di riqualificazione, specialmente nelle aree periferiche o più degradate". E' questa una considerazione - ha proseguito Sangalli - che è d'altronde confermata dai risultati della nostra indagine, dalla quale emerge come le rapine sia un crimine strettamente connesso "a quella criminalità diffusa che nasce in situazioni di degrado e di abbandono del territorio".

**Unioneinforma**

settembre 2008



Mio nonno non ha pensato solo  
a raccontarmi le favole.

**Polizza 30 e lode**

La polizza per pagare le spese universitarie di tuo nipote.

Contattaci per un preventivo gratuito.



[www.emvaonline.it](http://www.emvaonline.it)



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



*Intervista al presidente Paolo Galimberti*

## Giovani imprenditori Confcommercio Il valore della formazione nel primo meeting di Venezia

“La mia vuol essere una presidenza del ‘fare’. Per questo credo che un momento di incontro, di dibattito e di riflessione sui temi salienti della politica, dell’economia, della cultura sia indispensabile per noi giovani imprenditori di Confcommercio”. Paolo Galimberti, presidente del Gruppo nazionale dei giovani imprenditori di Confcommercio (e del Gruppo giovani imprenditori dell’Unione di Milano) spiega così la scelta della sua organizzazione di dar vita, in collaborazione con lo Studio Ambrosetti, a un meeting annuale, che permetterà di fare il punto sul lavoro del Gruppo, ma anche di riflettere sullo stato e le prospettive del sistema-paese Italia. Primo appuntamento il 19 e 20 settembre, a Venezia, con un previsto intervento conclusivo del presidente del Consiglio, Silvio Berlusconi.

**Avete scelto Venezia come sede stabile del vostro meeting.**

**Perché?**

“Venezia è una città straordinaria, unica al mondo per la sua bellezza e per il patrimonio storico e artistico che racchiude. Ed è facilmente raggiungibile in auto, treno e aereo. Ma l’abbiamo scelta in particolare per il suo valore simbolico, per l’essere stata per lungo tempo una repubblica marinara al centro dei traffici commerciali. La nostra riunione si tiene a Ca’ Corner, palazzo del Settecento che si affaccia sul Canal Grande ed è sede

della provincia e della prefettura”.

**Tema dell’incontro di quest’anno il sistema formativo in Italia...**

“Sì, partiamo da un tema centrale per lo sviluppo del Paese: l’emergenza educativa. Metteremo a confronto i diversi sistemi scolastici di Europa e Stati Uniti con quello italiano, concentrandoci soprattutto sull’università. Crediamo infatti che la formazione universitaria dei giovani italiani sia inadeguata rispetto alle esigenze delle imprese perché incentrata su una didattica del tutto slegata dall’attività aziendale. Ai giovani viene data una formazione puramente teorica che finisce per limitare il loro ingresso nel mondo professionale. Invece, il nostro obiettivo, come organizzazione, è di incrementare il numero e la qualità dei laureati, in generale nel terziario e in particolare nelle aziende che rappresentiamo. Ma per farlo occorre che i giovani abbiano una preparazione che permetta loro di essere immediatamente operativi nel mondo dell’impresa. Per suffragare questa nostra percezione presenteremo anche i risultati di una ricerca realizzata per noi dall’Istituto Piepoli. Quella della formazione è davvero una questione cruciale per il futuro del nostro Paese, tanto che diversi ministri hanno già confermato la loro presenza al nostro incontro”.

**Per i Giovani imprenditori Confcommercio quali novità emerge-**

**Tema centrale per lo sviluppo del Paese.**

**Analisi dei risultati di una ricerca realizzata dall’Istituto Piepoli.**

**In assemblea presentazione del nuovo portale dei Giovani imprenditori**

**ranno da Venezia?**

“Al termine della parte pubblica, seguirà la nostra assemblea che servirà a fare il punto di un anno di attività del Gruppo. E presenteremo il

nuovo portale dei Giovani imprenditori di Confcommercio. Uno strumento davvero innovativo che ci permetterà intanto di trasmettere in streaming il convegno di Venezia e poi un dialogo continuo con gli associati, attraverso spazi interattivi, come quello riservato ai sondaggi, o le periodiche ‘live chat’ con personaggi dell’economia e della cultura. Ed attraverso il portale daremo un sito a tutte le organizzazioni provinciali e a tutte le federazioni”.

**Si profilano novità anche dal punto di vista istituzionale?**

“Il meeting di Venezia sarà inoltre l’occasione per rilanciare il nostro ruolo all’interno della Confederazione e la richiesta di un riconoscimento ufficiale di questo attraverso una vicepresidenza nazionale. Un’organizzazione che guarda al futuro non può prescindere dalla valorizzazione dei giovani che di quell’organizzazione fanno parte. Sono fiducioso che i vertici confederali, grazie alla loro lungimiranza, possano condividere questa nostra impostazione. Spero che attraverso la discussione sulla riforma statutaria questa lungimiranza diventerà patrimonio comune di tutta la Confcommercio”.

S.B.

**Unioneinforma**

settembre 2008



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

## **Polizza Autonomia**

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

Contattaci per un preventivo gratuito.



[www.emvaonline.it](http://www.emvaonline.it)



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



## Regione Lombardia Nomine e avvicendamenti

**N**uovi assetti nel governo della Regione Lombardia: Massimo Ponzoni (Forza Italia) è subentrato al dimissionario Lionello Marco Pagnoncelli (Forza Italia) come assessore alla Qualità dell'ambiente mentre Stefano Maullu (Forza Italia) è il nuovo assessore alla Protezione civile, prevenzione e polizia locale (al posto di Massimo Ponzoni) e Daniel Luca Ferrazzi (Alleanza nazionale) è il nuovo assessore all'Agricoltura



**Stefano Maullu, assessore regionale a Protezione civile, prevenzione e polizia locale**

ra (subentrato a Viviana Beccalossi eletta in Parlamento). Gianni Rossoni (Forza Italia), assessore all'Istruzione, formazione e lavoro, è il vicepresidente della Regione Lombardia. Giulio De Capitani (Lega Nord) è il presidente del Consiglio regionale. Sono stati inoltre nominati due

**Delega della sicurezza all'Assessorato Giovani, sport e turismo**

nuovi sottosegretari alla presidenza della Regione: Marcello Raimondi (Forza Italia) per

**Commissioni consiliari permanenti: rinnovo dei vertici**

l'Attuazione del programma e Lionello Marco Pagnoncelli per le relazioni con gli enti locali e le rappresentanze socioeconomiche.

E' stata assegnata, poi, un'ulteriore delega (sicurezza) all'Assessorato Sport, giovani e

**Stefano Maullu assessore a Protezione civile, prevenzione e polizia locale**

promozione attività turistica e impresa turistica che diventa, quindi: Giovani, sport, turismo e sicurezza.

Lascia l'incarico di sottosegretario Adriano De Maio che diventa rappresentante nel consiglio d'amministrazione

**Gianni Rossoni vicepresidente della Regione Lombardia**

dell'Agenzia per l'innovazione. La sua delega per la Ricerca viene attribuita all'Assessorato alle Reti

e servizi di pubblica utilità e sviluppo sostenibile.

Per quanto riguarda, poi, le Commissioni consiliari permanenti, sono



stati rinnovati i vertici. Quattro i nuovi presidenti: Fabrizio Cecchetti (Lega Nord) al Bilancio; Sante Zuffada (Forza Italia) agli Affari istituzionali; Giovanni Bordoni (Forza Italia) al Territorio; Margherita Peroni (Forza Italia) all'Ambiente. Riconfermati, invece, Pietro Macconi (Alleanza nazionale) alla Sanità; Carlo Saffioti (Forza Italia) alle Attività produttive e Daniele Belotti (Lega Nord) alla Cultura.

**B.B.**



**Gianni Rossoni, vicepresidente della Regione e assessore a Istruzione, formazione e lavoro**

**Unioneinforma**  
settembre 2008



Vieni a conoscere  
le stelle che... nascono dalla Terra.



## Il punto d'incontro della gemmologia.

Luci e colori della natura che prendono vita dalla Terra. Stelle terrene ricche di fascino e virtù.  
Le gemme: la nostra passione dal 1973; condividila con noi.

Formazione gemmologica attraverso corsi brevi amatoriali, corsi serali e corsi approfonditi per conseguire il Diploma di Gemmologo IGI.

Esami identificativi e qualitativi di tutte le gemme, anche montate.

Distribuzione e consulenza di strumentazione gemmologica; editoria specializzata ed aggiornata.

**corsi**

**laboratorio  
di analisi**

**vendita**

IGI Istituto Gemmologico Italiano  
Milano Piazza San Sepolcro, 1 - telefono 02 80504992  
Roma Via Appia Nuova, 52 tel. 06 77208353 - Valenza Po (AL) Piazza Don Minzoni, 1 tel. 0131 941851  
[www.igi.it](http://www.igi.it) [info@igi.it](mailto:info@igi.it)



*Presidente dell'Unione Commercianti  
di Monza fino al 2004  
e presidente onorario dell'Associazione*

## La scomparsa di Enrico Carnelli

**U**n grave lutto per il mondo del commercio: è mancato Enrico Carnelli, per lunghi anni presidente dell'Unione Commercianti

di Monza e del Circondario e successivamente presidente onorario dell'Associazione. "Un uomo - ricorda l'Unione Commercianti monzese - da sempre impegnato con dedizione a tutela degli operatori economici della sua città". Carnelli, presidente dell'Unione Commercianti di Monza e del Circondario dal 1988 al 2004, è stato vicepresidente dell'Unione di Milano dal 1995 al 1998 e componente del Consiglio direttivo Unione dal 1988 al 2003. A Monza Carnelli ha ricoperto anche la carica di consigliere comunale ed è stato - ricorda l'Unione Commercianti monzese - presidente delle cooperative As-Com e Gestioni Commerciali Riunite.

**E' stato vicepresidente dell'Unione di Milano dal 1995 al 1998 e componente del Consiglio direttivo Unione dal 1988 al 2003**

L'Unione Commercianti monzese evidenzia come Carnelli si sia sempre battuto "per un equilibrato ed armonioso sviluppo del commercio a

tutti i livelli, della grande, media e piccola distribuzione". E' stato un "Uomo sensibile che ha affrontato con coraggio e serenità le avversità che la vita gli ha riservato". "Un Uomo - prosegue l'Unione Commercianti di Monza - di spiccate qualità, capace di ascoltare e capire i problemi della nostra Monza e di tutto il Mandamento, un Uomo apprezzato



**Enrico Carnelli (a sinistra Carlo Sangalli)**

per le sue qualità ed il modo di proporsi e di portare avanti scelte ed idee che hanno inciso sul comparto del terziario da lui degnamente rappresentato".

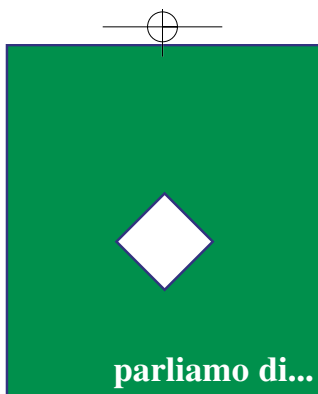


Luigi Nardi, vicepresidente delegato dell'Unione Commercianti di Monza e del Circondario, ha ricordato Enrico Carnelli al funerale come "un vero 'galantuomo', con una visione etica della vita e del lavoro profondamente sentita. Uomo di cultura, sensibile, determinato e riservato senza aureole di protagonismo, coerente in tutte le sue azioni, paziente e capace di ascoltare tutti. Discreto, ma con grande forza d'animo, non ha mai

*Alla pagina 1 pubblichiamo il ricordo di Carnelli del presidente Carlo Sangalli (discorso pronunciato dal presidente Unione ai funerali di Carnelli a Monza, il 26 agosto, nella chiesa di San Biagio).*

fatto trapelare una parola di sconforto, pur nel devastante decorso della malattia. Ha sempre amato e difeso la sua Monza con caparbia". Ai familiari di Carnelli il cordoglio del giornale.

**Unioneinforma**  
settembre 2008



**S**i è spento serenamente all'ospedale di Tolmezzo, nella "sua" Carnia, dopo breve malattia, Enore Deotto, presidente di Comufficio dal 1986 al 1996 e di Smau (la rassegna internazionale dell'Information & communication technology) dal 1986 al 2000.

Nato a Verzegnis (Udine) nel 1923, emigrato in Piemonte, Deotto partecipa dal 1943 alla lotta partigiana di liberazione in Friuli nella divisione "Osoppo" e successivamente alla liberazione di Milano. Dopo un intenso periodo di studio, inizia a lavorare prima alla Lagomarsino e

*Un ricordo del presidente dell'esposizione internazionale It dall'86 al 2000*

## Enore Deotto: il friulano che trasformò Smau

poi all'Olivetti dove sviluppa una brillante carriera che lo porta a ricoprire significativi incarichi manageriali.

Proprio in rappresentanza di Olivetti entra in Comufficio nei primi Anni '80 e successivamente in Smau. Dà impulso all'Associazione e con lungimiranza trasforma rapidamente Smau in fiera dell'innovazione intesa non soltanto come vetrina espositiva, ma anche come luogo di confronto di idee, dove immaginare e disegnare il futuro di

della scienza.

Cittadino onorario di Emenzo per la sue molteplici iniziative dopo la tragedia del terremoto in Friuli del 1976, Deotto è stato insignito dell'onorificenza di Cavaliere al merito della Repubblica Italiana (1979). Ha fatto parte del Consiglio generale dell'Ente Autonomo Fiera di Milano ed è stato consulente per la Fiera del Levante.

Nel 1983 ha ricevuto la Stella al merito del lavoro (Maestro del Lavoro) e l'Ambrogino d'oro del Comune di Milano. Nel dicembre 1996 il Comune di Milano gli ha conferito la medaglia d'oro di benemerita

civica "per aver contribuito a creare la cultura dell'informatica e della telematica". A chi gli chiedeva il segreto del suo successo rispondeva ricordando il motto dei friulani: "sald, onest, lavoradòr" e si compiaceva di sottolineare soprattutto il valore dell'impegno, dell'onestà e della coerenza.

Ai familiari di Deotto il cordoglio dell'Unione di Milano.



una società nella quale la tecnologia

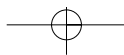
è al servizio dell'uomo e dei processi organizzativi più moderni.

Nel 1992 fonda Eito (European information technology observatory) ancora oggi punto di riferimento mondiale per il dibattito sui grandi temi dell'economia e

**Unioneinforma**

settembre 2008





## Il commercio "racconta" Milano

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

# Gioielleria orologeria Ronchi in via Gonzaga a Milano



▶ Progetto per un gioiello (anni Cinquanta)

▶ Progetto per un gioiello (anni Trenta-Quaranta)



▶ Progetto per un gioiello (anni Sessanta)

▶ Progetto per un gioiello Ronchi (1965-1970)

**A**ntonino Duse, titolare della gioielleria orologeria Ronchi, ci riceve nello studio sopra il negozio di via Gonzaga, nel centro di Milano.

Arrivando da via Albricci abbiamo già osservato – indizio di un tema che sarà centrale nel racconto – l'insegna luminosa "Ronchi – Rolex" affacciata su piazza Missori e sui resti della paleocristiana San Giovanni in Conca (intorno alla quale si sviluppa un "confuso scenario di architetture antiche e recenti", secondo la definizione della storica guida Touring). Il connubio con Rolex fu infatti precoce. Nel 1929 Renato Ronchi fondò il negozio con sede in piazza del Duomo al numero 25, condividendone per un breve periodo la gestione con la famiglia Cusi, storici gioiellieri milanesi imparentati – tra l'altro – con i Ronchi. Come ci spiega

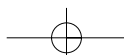


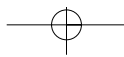
Antonino – che conobbe il fondatore negli anni Sessanta e ne tramanda il racconto – molto presto Renato rilevò la proprietà dando vita alla "Società Anonima Gioielleria Ronchi", e nel 1930 stabilì relazioni con l'allora rappresentante a Milano della marca di orologi svizzeri, commendator Locatelli. Nel 1932 alla concessione di vendita Rolex si aggiunse un altro tratto caratteristico, ancora oggi testimoniato dalle "scatoline" che contengono i prodotti Ronchi: l'autorizzazione ad utilizzare lo Stemma Reale per l'attività del negozio.

Un primo spostamento, di poche centinaia di metri, risale all'anno successivo, quando dalla galleria la sede si trasferì in via Tommaso Grossi, dove rimase fino alla metà degli anni Cinquanta. La storia degli attuali locali di via Gonzaga è invece legata al tentativo del fondatore di intercettare la diffusa aspettativa per lo sviluppo dell'area circostante di piazza Diaz ("prodotto" del piano regolatore del 1934), il cui simbolo più conosciuto è la Terrazza Martini, grattacielo sorto nel 1956 intorno al quale si attendeva l'addensarsi degli uffici

amministrativi di importanti società come Pirelli e Falck; progetti che indussero Ronchi (il quale partecipò alla XXXIII Fiera di Milano del 1955) a "leggere" le potenzialità dell'area in termini di possibili flussi di clientela. Le cose andarono diversamente e per alcuni anni questa rimase una zona di scarso passaggio, ma ciò non impedì la formazione di una clientela d'élite, consolidatasi proprio nel corso del boom economico. La caratterizzava la preferenza per il gioiello realizzato a mano, base della tradizione artigiana che, come vedremo, è ancora oggi il tratto distintivo dell'impresa.

Il 1964 è l'anno in cui il nostro testimone entrò in prima persona nel racconto. Ronchi, ormai anziano, non aveva eredi nel mestiere, ed il suo amico Ercole Balzaretto – gioielliere già molto noto – rilevò il negozio. Antonino Duse era appena diventato suo parente, avendone sposato la nipote, ed accettò la proposta di affiancarlo. Non si trattò, però, di un esordio nel mestiere, perché Antonino, scegliendo di non proseguire la tradizione familiare (è infatti l'ultimo discendente della notissima attrice Eleonora, e suo padre è stato direttore del Teatro Odeon e del Teatro Nuovo) si era avvicinato all'attività di gioielliere già alla fine degli anni Cinquanta, quando un altro zio – Guglielmo Galli – lo aveva portato "a bottega" nel suo negozio di via Monte di Pietà. Lì, appena concluso il servizio militare, aveva carpito i rudimenti del mestiere, vincendo una certa "gelosia artigiana" dello zio

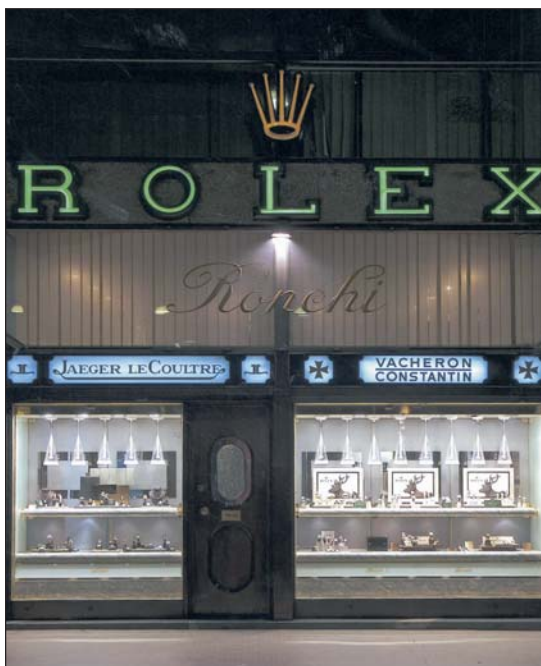




▲ La vetrina della ditta Ronchi alla XXXIII Fiera Internazionale di Milano (1955)

▶ Il negozio di via Gonzaga negli anni Sessanta

▼ La vetrina del negozio (2008). Nel 2009 l'impresa Ronchi festeggerà l'ottantesimo anniversario



(il quale fu, tra l'altro, tra i fondatori della Borsa Diamanti). Soprattutto si era reso conto di come fosse determinante conoscere tutti i passaggi della realizzazione del gioiello, fin dal progetto. Nel 1964 giunse dunque la proposta di Ercole Balzaretti, che Antonino accettò. I due si posero il problema della denominazione del negozio; valutarono che il nome Ronchi aveva cominciato ad affermarsi in città, e scelsero di mantenerlo. Antonino, però, si trovò immediatamente a dover gestire da solo l'attività, in seguito alla prematura scomparsa di Ercole, poche settimane dopo l'inizio del loro rapporto. Nel ricordo quel periodo è carico di tensione. L'incasso mensile era minimo, e c'era del personale da stipendiare (un tecnico, un fattorino, una commessa). Non bisogna trascurare, a questo punto del racconto, il concorso di elementi "micro" e "macro" nel consentire l'uscita dalla fase di incertezza dell'impresa ormai guidata da Duse. Nel paese – e con particolare forza a Milano – si sperimentavano le conseguenze del boom economico, che contribuivano a consolidare la base di clienti ereditata da Ronchi; clienti i cui gusti, si è detto, si attestavano sul prodotto artigianale, d'élite. Antonino conserva disegni e bozzetti degli anni Trenta, Quaranta, Cinquanta e Sessanta, realizzati sia per le grandi case, sia per i singoli clienti; ci spiega che alcuni suoi gioielli realizzati oggi hanno caratteristiche

molto simili, a dimostrazione della continuità dello stile. Un prodotto che costa deve rimanere per tutta la vita: "lo esaspero il lavoro" – dice – "se necessario rifaccio, rimetto in discussione l'oggetto; se non è riconoscibile, se non ha la personalità del gioiello Ronchi, non lo considero". Dal disegno alla progettazione in pongo, ("per apprezzare l'effetto"); poi la cera, il gesso e finalmente il prodotto finito. La formula in cui Antonino racchiude questo stile è "la progettazione à la Benvenuto Cellini", che privilegia la qualità artigiana rispetto alla velocità di esecuzione. I volumi produttivi – anche oggi – non sono elevati, proprio perché la genesi dell'oggetto è rimasta laboriosa, curata e quindi lenta.

Nella seconda metà degli anni Sessanta iniziò dunque un trend positivo durato circa trent'anni, con costanti aumenti di fatturato. Nomi noti di Milano – quali Alemagna e Galtruccio – si

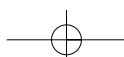
servivano da Ronchi, scelta trasmessa in qualche caso anche a figli e nipoti. Duse ritiene che proprio la volontà di insistere su un "carattere" riconoscibile – nonostante a quei tempi colleghi più estrosi lo criticassero per il taglio molto classico dei suoi gioielli – abbia garantito tale continuità, congiuntamente all'opportunità data al cliente di intervenire nella fase di progettazione, personalizzando l'oggetto sulla base delle proprie sfumature di gusto.

Iniziarono allora rapporti duraturi anche per quanto attiene il personale: è il caso della commessa Elisa Angelini, pensionatasi pochi anni fa (ma capita che faccia capolino in negozio, anche se ora risiede in un'altra regione) il cui contributo è ricordato con grande gratitudine.

E' opportuno soffermarsi sull'evoluzione della struttura produttiva che ruotava intorno all'attività di Duse. Antonino acquisì un laboratorio che produceva per marchi quali Cartier, Bulgari, Van Cleef, Faraone, il cui capofabbrica era Luigi Fumagalli. Insieme valutarono che, a causa dei costi elevatissimi e di svariate difficoltà nel rapporto con la committenza, fosse opportuno interrompere le forniture per queste firme. Si inaugurò una nuova fase di sperimentazione nella progettazione, consentita anche dai bassi prezzi dell'oro; nel 1972 Ronchi partecipò con una propria linea alla mostra mercato dell'arte orafa "Aurea" di Firenze. Quando Fumagalli decise di pensionarsi, Duse, trovatosi in difficoltà, affidò il laboratorio alle cure del giovane Andrea Castrovilli, dando avvio ad un processo di trasferimento di competenze che portò quest'ultimo ad avvicinarsi allo "stile" della casa. Percorso di professionalizzazione e apprendimento sfociato in seguito nella decisione del giovane di mettersi in proprio, lavorando in esclusiva per l'impresa Ronchi.

Si è detto di un lungo trend positivo dell'attività, fino alla metà degli anni Ottanta. Il momento in cui la crescita lasciò il posto ad un assestamento coincide

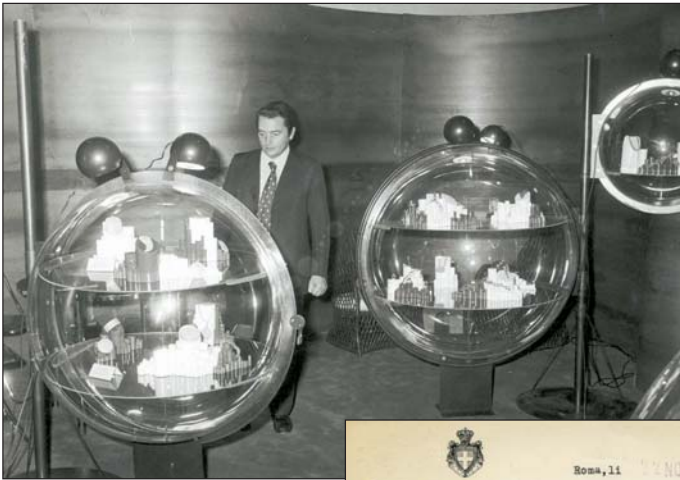
CCCH





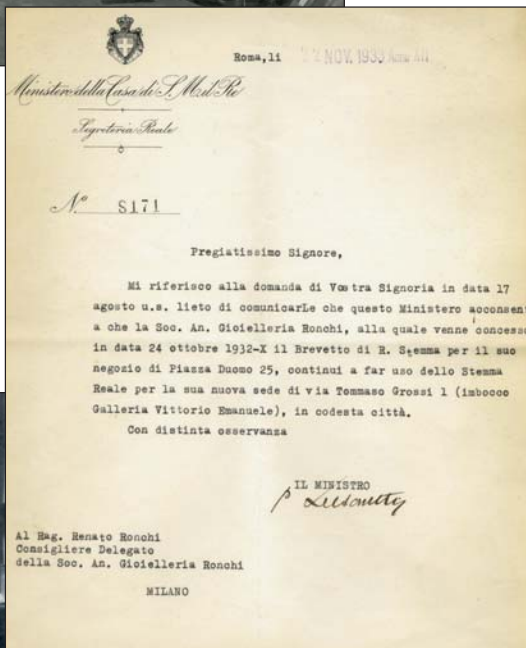
## Il commercio "racconta" Milano

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



▶ Antonino Duse all'esposizione Aurea 72 di Firenze, cui Ronchi partecipò con una propria linea di gioielli (1972)

▶ La Casa Reale autorizza Renato Ronchi a far uso dello Stemma Reale per la nuova sede di via Tommaso Grossi (1933)



◀ Il negozio Ronchi è indicato come primo concessionario Rolex a Milano. Questa locandina pubblicitaria per la carta stampata è relativa agli anni in cui Ronchi aveva sede in via Tommaso Grossi, ovvero dal 1933 al 1956

UNA DELLE BELLE ESPOSIZIONI "ROLEX, NEL MONDO"  
Vetrina "Rolex", che si può ammirare in Via T. Grossi 1, presso la Ditta Ronchi di Milano  
Il più vasto, completo e ricco assortimento in orologi da polso, da tasca, per Signore e Signori

LA DITTA RONCHI PRESENTA IL  
**ROLEX "OYSTER PERPETUAL"**  
L'orologio scientificamente ermetico di altissima precisione e carica automatica. Il sistema "MOTIVATO", (brevetto Rolex) che procura la carica automatica, è di tutta semplicità e di robustezza estrema, costruito la prima volta a mano, portato poche ore al polso, esso accumulava una riserva di carica di circa 36 ore

IMPERMEABILITÀ GARANTITA PER TEMPO INDEFINITO AD UNA PRESSIONE DI 6 ATMOSFERE (60 METRI DI PROFONDITÀ NEL MARE)

ROLEX "OYSTER PERPETUAL" SEGNA NELLA STORIA DELL'INDUSTRIA OROLOGIAIA IL RAGGIUNGIMENTO DELLA PERFEZIONE ASSOLUTA

ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF, Direttore Generale  
CONCESSIONARI IN TUTTO IL MONDO  
Filiali: PARIGI, LONDRA, DUBLINO, TORONTO, OSAKA, BUENOS AIRES  
Calechi ogni gioiello altre richieste dei rispettivi Concessionari per l'Italia, Svizzera, Spagna

MILANO	ROMA	VERONA	BIELLA
ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF
ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF
ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF	ROLEX S. A. - GINEVRA - H. WILDORF

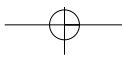
anche con un fatto specifico e traumatico: la rapina a mano armata subita nel 1987, che non si fermò alle conseguenze economiche, ma lasciò ad Antonino Duse strascichi di salute, dai quali è uscito faticosamente "con la consapevolezza della necessità di lottare sempre, nei momenti di euforia come in quelli di difficoltà". A sostenerlo nella gestione del negozio, a cavallo tra la fine degli anni Ottanta e i primi Novanta, sono del resto arrivate le figlie gemelle Daniela e Paola (nate nel 1970) avvicinate all'impresa dopo gli studi. Antonino sottolinea il carattere familiare della conduzione, estendendo l'accezione della parola a tutti i collaboratori. Non rigide gerarchie, ma una divisione dei ruoli consolidata nel tempo. Lui, che è anche perito in gemmologia e lavorazione dei metalli e delle pietre preziose, segue da sempre il settore gioielleria, mentre le figlie si occupano dell'orologeria. Gli altri collaboratori (il cui numero è variato poco nel tempo: comunque mai più di cinque persone) sono Roberto Corradi - l'attuale commesso - ed il tecnico Angelo Cera.

Se Daniela si dedica con attenzione e passione al settore orologeria in negozio, Paola, dopo un periodo in mansioni analoghe, ha aiutato Antonino a dar vita ad un'antica idea, sfociata nella creazione della Ronchi Trend srl, che si è affiancata alla tradizionale Ronchi srl. Questa nuova impresa intende offrire alle giovani signore un prodotto "esclusivo, ma non eccessivamente caro". Adiacente al negozio "storico" nel 2006 ne è sorto dunque un altro, Ornamenti preziosi. Contestualmente è stato stipulato un contratto con una esperta disegnatrice, Loretta Baiocchi.

La scelta compiuta dal Politecnico di Milano - facoltà del design - di portare in mostra i prodotti delle nuove linee Ronchi (al Castello Sforzesco di Milano, a Vicenza, a Berlino) è per Antonino Duse una fonte di soddisfazione, valido contraltare alle difficoltà poste dalla crisi economica nel Paese, che nel settore si traduce in altissimi costi della materia prima e contrazione delle possibilità di spesa dei clienti. Naturalmente la professionalità di Antonino, gioielliere artigiano, lo porta a

rammaricarsi del fatto che il gioiello, articolo voluttuario, sia il primo prodotto della sua impresa a soffrire di questo clima. Del resto, però, l'evoluzione del rapporto con la clientela è anche evoluzione delle preferenze di acquisto. Sempre più, infatti, l'attività si fonda sull'orologeria (che ha comunque sempre prevalso) e sull'accostamento Ronchi-Rolex, trait-d'union con l'intuito del fondatore nel legarsi alla casa svizzera fin dai primi anni Trenta. Una buona quota di clienti affezionati a questa marca è straniera: russi, francesi, greci, cinesi, sudamericani. Il rapporto Rolex-Ronchi è insomma consolidato, e le dinamiche strategie dell'impresa svizzera, che d'ora in poi entrerà direttamente anche nel mercato italiano, hanno trasformato i legami (riducendo i margini di intervento dei concessionari), ma non la sostanza della relazione fiduciaria e della tradizione pluridecennale. Mentre guardiamo le bozze e i progetti di gioielli conservati negli anni, Antonino sottolinea che oggi, da un lato, molti di essi non potrebbero più essere realizzati, a causa degli altissimi costi (sono rimasti quasi solo gli arabi a distinguersi per la capacità di spesa: ma acquistano a Cannes, a Montecarlo, a Porto Cervo o comunque nei centri del lusso, dove approdano direttamente con gli yacht); dall'altro lato, ne discende una riflessione sul lavoro orafa: per produrre la maggior parte degli oggetti che scorrono sotto i nostri occhi non erano richiesti "interventi-macchina", ma esclusivamente interventi umani. Duse porta ad esempio la figura del cesellatore; oggi a Milano, di bravi, se ne possono contare pochissimi, tutti anziani. Sono lentamente spariti dalla circolazione, lasciando il posto alla pressofusione. "Nessuno è più capace di fare queste cose" - dice - "né io, né colleghi anche più importanti". Non meno rilevante il discorso sulla formazione. Il nostro testimone segue





## Il commercio "racconta" Milano

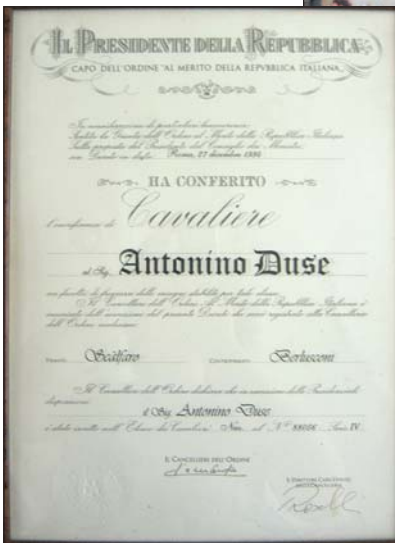
Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



▶ Antonino Duse in negozio, insieme alle figlie Daniela (a destra) e Paola (2008)

▶ L'insegna Ronchi-Rolex vista da piazza Missori (2008)

▼ Riconoscimento del titolo di Cavaliere al merito della Repubblica italiana conferito nel 1994, durante la presidenza di Oscar Luigi Scalfaro, ad Antonino Duse



▶ Riconoscimento del titolo di Commendatore della Repubblica italiana conferito nel 2002, durante la presidenza di Carlo Azeglio Ciampi, ad Antonino Duse



i corsi di aggiornamento per periti (è membro del Collegio lombardo dei periti esperti consulenti), come quelli organizzati dal Cisgem: "La gemmologia è materia molto seria, non si finisce mai di apprendere. Oggi, con le pietre di sintesi ed i tentativi di frode, è necessario aggiornarsi". E per il negozio si è voluta la certificazione Iso. I successi dell'impresa Ronchi hanno portato i massimi riconoscimenti ad Antonino Duse: Cavaliere dell'Ordine al merito della Repubblica (1994) e Commendatore della Repubblica (2002), sotto le presidenze Scalfaro e Ciampi. Da lungo tempo membro dell'Associazione orafa, Antonino tiene molto a un tema che è forse il filo conduttore di tutto il suo racconto: la necessità di dare un riconoscimento "doc", attribuire un marchio agli oggetti fatti a mano, che li distingua da quelli stampati, o fusi male. Vi sono ditte – per esempio Fabergé – che hanno lasciato delle tracce, diffuso un marchio; e ciò vale anche in altri campi. La certificazione di qualità fatica troppo a prendere piede, a suo avviso, mentre sarebbe una risorsa determinante per il settore.

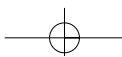
La passione per il lavoro artigiano e le sue tradizioni non riguarda solo il gioiello. Antonino ha raccolto strumenti utilizzati dagli orologiai nel Settecento, Ottocento e primo Novecento (quando gli orologi erano fatti integralmente a mano) e li conserva in una piccola bacheca. Le ultime considerazioni sono rivolte alla città e ai luoghi in cui vive il negozio; dinamici durante la settimana (uffici, studi professionali, banche), e "spenti" nei festivi. Non è insomma come in via Montenapoleone. Duse si augura che l'Expo 2015 porti bene alla zona; si sono raccolte voci sui progetti per i dintorni, quali nuovi ed esclusivi spazi commerciali, ma saranno da verificare. I locali che ospitano il negozio non sono di proprietà. Quando il proprietario era un privato,

Antonino ha sperato nella vendita frazionata; ora si tratta di un'immobiliare, e la possibilità di acquistare i muri non è in discussione. Molti palazzi dei dintorni – via Albricci, via Larga – hanno del resto visto una progressiva concentrazione della proprietà nel tempo. Il fatto che il negozio valorizzi la via è comunque stata sempre garanzia di ottimi rapporti. In altri tempi (gli anni Settanta, la fase ascendente dell'attività) Duse avrebbe forse valutato la possibilità di trasferire il negozio altrove, ma ciò non è avvenuto sia per le norme che richiedono di mantenere una certa distanza tra i concessionari Rolex (il più vicino è quello di Verga, in via Mazzini), sia – soprattutto dopo i fatti traumatici del 1987 - per le considerazioni legate alle necessità di investimento.

Nel 2009 la gioielleria orologeria Ronchi festeggerà il suo ottantesimo anniversario.

**Francesco Samorè**

(in collaborazione con Andrea Strambio de Castilia)



# COMMERCianti DI TUTTA ITALIA, UBITEVI.



**UTILIO** SPECIALE  
AFFARI

Le soluzioni che i commercianti  
stavano aspettando.

**UBI Banca**  
UNIONE DI BANCHE ITALIANE

UBI Banca Popolare  
di Bergamo

UBI Banca Regionale  
Europea

UBI Banca Carime

UBI Banco di Brescia

UBI Banca Popolare  
di Ancona

UBI Banco di San Giorgio

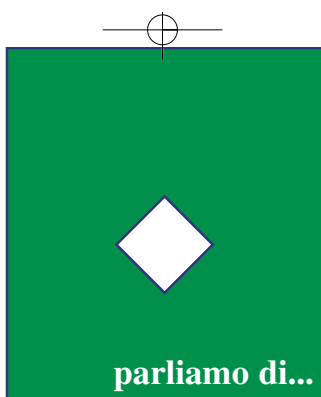
UBI Banca Popolare  
Commercio & Industria

UBI Banca Private  
Investment

UBI Banca di Valle Camonica

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali si rinvia a quanto indicato nei fogli informativi disponibili presso le filiali delle Banche del Gruppo UBI Banca, con l'esclusione di UBI Banca Private Investment che non distribuisce il prodotto.

**numero verde 800.500.200 - [www.utilio.it](http://www.utilio.it)**



Con Confida il punto su un comparto in crescita

## Distributori automatici: uno ogni 29 abitanti

*Confida è l'Associazione italiana distribuzione automatica. Con sede a Milano, rappresenta sul territorio nazionale l'intera filiera del settore della distribuzione automatica di alimenti e bevande: imprese di fabbricazione di distributori automatici ed accessori; imprese di fabbricazione di prodotti alimentari e bevande utilizzati dalla distribuzione automatica; imprese di gestione di distributori automatici di alimenti e bevande; imprese di servizi e commercializzazione della distribuzione automatica. Le imprese associate a Confida sono 500 e rappresentano oltre l'80% del fatturato del comparto. Confida a livello europeo è partner di Eva (European vending association), fa parte del sistema di Confcommercio ed aderisce all'Unione di Milano.*

**D**al 1992 ad oggi la spesa delle famiglie per il consumo alimentare domestico è scesa dal 74,3 al 67,2% a vantaggio di quella che compone l'insieme dei consumi extra-domestici. Si stima che nel 2020 le relative quote arriveranno quasi ad equivalersi attestandosi ad un 46% di spesa per i pasti fuori casa e ad un 54% per quelli in casa. Un mercato, quello che si rivolge ad un'utenza sempre più diffusa, nel quale trovano spazio i distributori automatici per l'offerta di alimenti e bevande. La distribuzione automatica di alimenti e bevande (Vending) nasce e si sviluppa come risposta ai mutati stili di vita. Un

servizio - rileva Confida - capace di assicurare l'erogazione di alimenti e bevande ed altri prodotti 24 ore su 24, 7 giorni su 7, ogni giorno dell'anno. Settore che si è sviluppato attraverso l'innovazione, la tecnologia, la funzionalità e la praticità di utilizzo delle apparecchiature: in grado di erogare un'ampia e diversificata offerta di prodotti. Il mercato italiano è diventato uno dei più importanti dell'Europa e il 25% delle macchine prodotte in territorio Ue è venduto in Italia. Il nostro Paese è anche il maggior produttore europeo di distributori automatici ed uno dei principali nel mondo, con esportazioni



**Non più solo distribuzione di bevande calde/fredde o snack, ma sviluppo con "food station" o "vending shop" con un ampio assortimento di referenze**

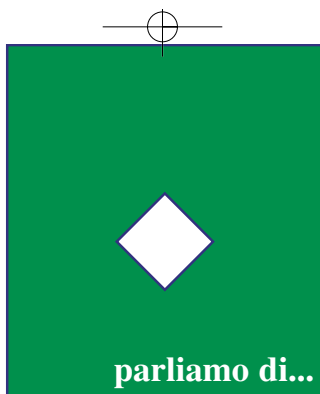
pari a circa il 70% della produzione. Sono oltre 2 milioni le macchine installate in Italia, una ogni 29 abitanti, che nello scorso anno hanno erogato 6 miliardi di consumazioni per un fatturato complessivo di settore pari a 2,7 miliardi di euro. Un settore imprenditoriale ed economico - prosegue Confida - che presenta ulteriori ed interessanti potenzialità sul piano dell'innovazione, per quanto riguarda le tecnologie e le tipologie di prodotti: non più solo distributori automatici di bevande calde/fredde o di snack, ma vere e proprie "food station" o "vending shop", aperti 24 ore su 24, ciascuno su un'area di circa 40 mq. e con un assortimento di 200 referenze. Per Confida è da tenere poi in considerazione - emerge da una ricerca di TradeLab - che, là dove l'automazione rappresenta una risposta commerciale funzionale, attrattiva, complementare e soprattutto a minore impatto di costi e, quindi, più conveniente per il consumatore o il fruitore, gli spazi della distribuzione automatica si stanno ampliando a nuove offerte di prodotti e di servizi.



### Venditalia

E' italiana la principale fiera internazionale della distribuzione automatica di alimenti e bevande: Venditalia, svoltasi in primavera a Fieramilanocity, ha cadenza biennale e raccoglie i maggiori espositori di tecnologie e prodotti per il settore. L'ultima edizione ha visto la partecipazione di 270 espositori provenienti da 14 Paesi con 20.000 metri quadrati di esposizione. A Venditalia sono stati 14.000 i visitatori professionali (il Salone è riservato ai soli operatori del settore) con una crescita di oltre il 25% rispetto all'edizione precedente.

**Unioneinforma**  
settembre 2008



## Premio "Donna Terziario" Il 6 ottobre si avvicina

**S**i intensificano i preparativi per la terza edizione del premio biennale "Donna Terziario", manifestazione promossa e organizzata dal Gruppo Terziario Donna dell'Unione di Milano - in collaborazione con PromoTer Unione e Camera di commercio milanese e con il patrocinio delle istituzioni locali - per lunedì 6 ottobre (presso la sede Unione - Palazzo Castiglioni - dalle ore 10, sala Commercio - vedi *Unioneinforma* di luglio agosto a pagina 31 n.d.r.). Sponsor della manifestazione sono Ente Mutuo, Emva e Pompea Spa. Ricordiamo che il premio "Donna Terziario" è un importante riconoscimento attribuito ad imprenditrici che, nelle quattro regioni "motore d'Eu-

ropa" (Baden Württemberg, Catalogna, Rhône Alpes e Lombardia), si sono distinte per il loro impegno professionale, con l'obiettivo di dare al mondo dell'imprenditoria locale ed internazionale, un momento di forte visibilità. Oltre alla consegna dei premi alle imprenditrici delle quattro regioni "motore d'Europa", è prevista, fra i vari settori merceologici, l'assegnazione di riconoscimenti a donne imprenditrici associate all'Unione. Ci saranno inoltre alcuni premi speciali a donne particolarmente attive non solo in ambito strettamente lavorativo, ma anche nel sociale e culturale. Con il presidente del Gruppo Terziario Donna

Unione Maria Antonia Rossini è previsto l'intervento del presidente di Unione e Confcommercio Carlo Sangalli e di esponenti delle istituzioni pubbliche. Sarà inoltre sviluppato e approfondito (a cura di Daniele Germiniani, ricercatore

del Consorzio A.A. Ster) il tema "La moneta della fiducia. Il commercio e la comunità".



**Maria Antonia Rossini, presidente del Gruppo Terziario Donna Unione**

### Legge sulla pari opportunità Un peccato "sottoutilizzarla"

*Grazie a strumenti specifici e a contributi a fondo perduto (per la realizzazione di azioni positive per la conciliazione dei tempi di vita e del lavoro) la legge n. 53 del 22 febbraio 2000 "Disposizioni per il sostegno della maternità e della paternità, per il diritto alla cura e alla formazione e per il coordinamento dei tempi delle città" permette alle aziende di qualunque dimensione di riorganizzare la propria vita interna strutturando il lavoro compatibilmente con le diverse esigenze dell'azienda e del personale, a tutto vantaggio della produttività. Tuttavia, seppure si tratti di una buona normativa, a distanza di otto anni dalla sua approvazione, di fatto è sottoutilizzata e poco conosciuta, nonostante le azioni di costante informazione svolte dalle associazioni imprenditoriali (come il progetto Demetra, realizzato da 18 partner tra cui la Scuola*

*Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni).*

*"È un fatto consolidato e dimostrato - rilevano Maria Antonia Rossini, presidente del Gruppo Terziario Donna Unione e della Scuola Superiore e Daniela Sala, coordinatrice del progetto Demetra per la Scuola Superiore - che gli investimenti sul capitale umano, un clima aziendale armonico e il giusto equilibrio tra esigenze dell'azienda e quelle del lavoratore non possono che portare come risultato un inevitabile ritorno positivo sullo stato complessivo dell'azienda. E', quindi, importante insistere sul percorso intrapreso nel 2000 e far sì che quella che è ancora una buona legge non resti arenata nelle difficoltà amministrative (richiesta e quindi ottenimento e successiva erogazione dei finanziamenti)".*

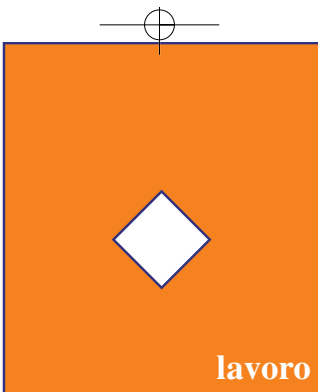
*Ma come? "Sforzandosi congiuntamente, associazioni imprenditoriali e rappresentanze sindacali - continuano Maria Antonia Rossini e Daniela Sala - nel diffondere le opportunità offerte dalla legge; supportare le istituzioni nello snellire la burocrazia per la richiesta dei finanziamenti; incoraggiare il passaggio generazionale avvantaggiato dalla presenza sempre più affermata di manager donne (questo fattore, specialmente, dovrebbe modificare in positivo l'atteggiamento verso questa legge); educare i giovani ad un cambio culturale. Solo nel momento in cui avverrà questo passaggio ed il tema della conciliazione uscirà dal 'ghetto rosa' per diventare elemento portante delle strategie aziendali di incentivazione delle risorse umane, la legge 53/2000 avrà esaurito il suo compito con successo".*

**B.B.**



**Unioneinforma**

settembre 2008



**Umberto Bellini, presidente di Asseprim**

*Contratti: i risultati dell'indagine commissionata da Asseprim a Iri Infoscan*

## Imprese di servizi: sì alla contrattazione di secondo livello

**S**ono emersi risultati molto interessanti che denotano l'attenzione delle aziende dei servizi verso strumenti innovativi come la retribuzione variabile e la contrattazione di

secondo livello per i dirigenti e per i dipendenti". Ne è convinto Umberto Bellini, presidente di Asseprim (l'Associazione - aderente all'Unione - dei servizi professionali alle imprese) che ha commissionato ad Iri Infoscan, società di ricerche di mercato, un'indagine mirata per conoscere il parere degli imprenditori dei servizi su alcuni aspetti dei contratti collettivi nazionali di lavoro - dei dirigenti e dei dipendenti del terziario - che sono stati rinnovati

rispettivamente il 23 gennaio e il 18 luglio. "A mio avviso - continua Bellini - occorre cogliere questi segnali di attenzione delle aziende che dimostrano volontà di cambiamento e interesse verso l'introduzione di modernità anche negli strumenti contrattuali". Il campione di ricerca era costituito da 200 aziende del settore dei servizi operanti nei settori comunicazione, multimediale, ricerche di mercato, ▶



## Servizi alberghieri e di ristorazione Fiavet Lombardia e Federalberghi Lombardia: non escludere la detrazione Iva se l'acquisto avviene attraverso un'agenzia di viaggio o un tour operator



**Luigi Maderna, presidente di Fiavet Lombardia**

*Forte preoccupazione di Fiavet Lombardia e Federalberghi Lombardia per l'esclusione delle agenzie di viaggio dal beneficio della detraibilità dell'Iva per le spese alberghiere e di ristorazione, introdotta con la conversione in legge del decreto 112/98. Il nuovo regime di detrazione dell'Iva è entrato in vigore dal 1° settembre: nel momento in cui si scrive il Consiglio dei*

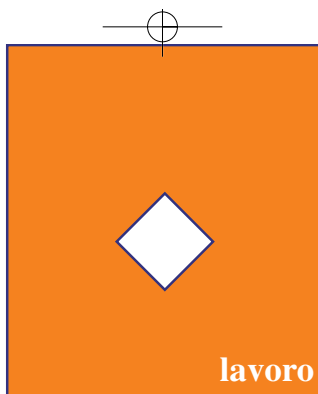
*ministri dovrebbe intervenire con un emendamento ad hoc per risolvere il problema. Altrimenti il mancato raccordo della nuova legge con la disciplina fiscale delle agenzie di viaggio farà sì che l'impresa e il professionista che acquistino servizi alberghieri o di ristorazione attraverso un'agenzia di viaggio o un tour operator non possano da subito detrarre l'Iva mentre, invece, qualora lo stesso acquisto fosse effettuato direttamente sarebbe possibile praticare la detrazione. Questa netta disparità di trattamento penalizza il comparto delle agenzie di viag-*

*gio perché porrebbe fuori mercato l'offerta di servizi al turismo business. I rappresentanti regionali delle agenzie di viaggio e degli albergatori chiedono, perciò, che si sani subito l'incongruenza. Al tempo stesso Fiavet Lombardia e Federalberghi Lombardia si impegnano a sensibilizzare anche a livello locale tutte le istituzioni affinché possano offrire il loro contributo per una rapida soluzione del problema.*



**Remo Eder, presidente di Federalberghi Lombardia**





finanziario, assicurativo, organizzazione e gestione di fiere, consulenza aziendale. Oggetto specifico dell'indagine quattro temi.

**1) Il nuovo contratto dei dirigenti.** E' emerso che il 55,1% degli intervistati ha scelto di utilizzare una retribuzione variabile per i propri dirigenti. In particolare: il 17,2% condiziona la parte variabile di retribuzione al raggiungimento di obiettivi e risultati, l'11,5% la vincola alle competenze individuali del dirigente, il 4,6% delle aziende la lega a incentivi e premi aziendali, mentre il rimanente 21,8% utilizza la retribuzione composta, ma non ha voluto indicarne i criteri. Le risposte fanno emergere che nelle aziende di maggiori dimensioni (oltre i 15 dipendenti) la parte variabile della retribuzione è per la gran parte dipendente sia dalle competenze personali che legata al raggiungimento di obiettivi. Infine, il 17,2% del campione non prevede una parte variabile della retribuzione.

**2) Assunzione di dirigenti "over 50".** E' stato chiesto se le aziende pensano di utilizzare la possibilità, data dal nuovo contratto, di assumere dirigenti "over 50" senza occupazione, usufruendo degli incentivi previsti. L'89,7% degli intervistati ha risposto di non

avere intenzione di utilizzare tale opportunità (orientamento comune sia per le aziende di piccole che di medio-grandi dimensioni).

**3) La contrattazione decentrata (di secondo livello).** Sull'ipotesi di una trattativa contrattuale decentrata a livello territoriale, il 68,3% del campione si è dichiarato favorevole specificando anche

decentramento a livello territoriale della contrattualistica.

**4) La conoscenza del Contratto collettivo nazionale di lavoro del terziario.** Un'indagine commissionata lo scorso anno da Asseprim fece emergere una scarsa conoscenza dei contenuti del Ccnl del terziario da parte delle

Tecniche di contrattazione: formazione "pratica" per gestirle meglio



*"Dalla ricerca Asseprim - rileva Daniela Ceruti, vicesegretario generale Unione e direttore dei Servizi sindacali - è possibile trarre indicazioni veramente interessanti dal punto di vista dell'evoluzione della contrattazione, anche di secondo livello. Concordo con il presidente di Asseprim Bellini e mi sento di dire che la nostra Organizzazione è pronta a cogliere questi segnali di attenzione delle aziende per diffondere l'utilizzo di modalità innovative per trattare la parte economica dei contratti. Ritengo possibile ed opportuno, anche con la collaborazione di Asseprim che potrebbe diffondere l'iniziativa tra le imprese associate, ipotizzare la sperimentazione di un percorso di formazione sulle tecniche di contrattazione dal taglio molto pratico che informi, aiuti e sostenga le aziende nella gestione della contrattazione di secondo livello. Un percorso che potrebbe coinvolgere un gruppo di soggetti operanti in aziende medio-grandi nella quali la contrattazione di secondo livello può trovare la maggiore diffusione ed utilità. A questo gruppo potremmo proporre una formazione di base sulla materia contrattuale che, nelle fasi successive, potrà riguardare il secondo livello di contrattazione e la parte variabile della retribuzione".*

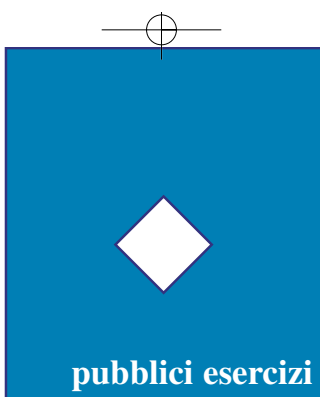
alcune tematiche: il 34,8% è interessato a sviluppare a livello territoriale gli aspetti retributivi, il 7,5% l'orario di lavoro, il 2,5% le ferie e permessi. Inoltre, il 20,9% si mostra d'accordo su tutte e tre le tematiche, mentre il 9,5% non è favorevole o interessato al

aziende dei servizi. Alla luce di ciò, quest'anno la ricerca ha voluto capire quale potrebbe essere l'interesse delle aziende nei confronti di specifici corsi di formazione articolati sui contenuti e sulle novità del contratto. Il 43,8% degli intervistati ha dichiarato di essere molto o abbastanza interessato con un interesse che cresce in proporzione all'aumento della dimensione aziendale (l'interesse nelle aziende con oltre 15 dipendenti è stato del 55,6%, con 1 dipendente del 30,4%).

#### SEGNALIAMO CHE...

"Da capo a leader. Endurance: storia di un'avventura possibile" è il tema del workshop che Asseprim promuove in Unione il 18 settembre (corso Venezia 49, dalle 14 in sala Commercio). Relatore Luciano Ziarelli, punto di riferimento in Italia del "management emozionale".

**Unioneinforma**  
settembre 2008



pubblici esercizi

*Ente bilaterale territoriale dei pubblici esercizi di Milano e provincia*

## Ebt: Alfredo Zini presidente

**E'** Alfredo Zini, vicepresidente vicario di Epam (l'Associazione milanese dei pubblici esercizi) il nuovo presidente di Ebt, l'Ente bilaterale territoriale dei pubblici esercizi di Milano e provincia. Zini è coadiuvato dai membri effettivi del comitato esecutivo: Daniela Ceruti (vice segretario generale dell'Unione e direttore dei Servizi sindacali) e Arrigo Perego. Queste le altre designazioni in

Ebt di competenza di Epam: Carlo Freni e Michele Tozzi (membri supplenti del comitato esecutivo e componenti supplenti dell'assemblea); Franco Raveglia, Maurizio Seveso, Giuseppe Gissi (vice presidente di Epam) e Bruno Marsico in qualità di componenti dell'assemblea. Lino Stoppani (presidente di Epam e Fipe, Federazione italiana pubblici esercizi) - che



ha concluso il suo mandato alla presidenza di Ebt - ha ricordato come la sua sia stata "un'esperienza che mi ha arricchito sotto il profilo professionale e umano grazie all'impegno, alla passione e alle capacità delle persone che mi hanno accompagnato".

*La Giunta di presidenza della Fipe (Federazione italiana pubblici esercizi), ha valutato le azioni giudiziarie del Consorzio Fonografici SCF nei confronti di pubblici esercizi che, seguendo le indicazioni fornite da Fipe stessa, non avevano corrisposto i diritti richiesti dal Consorzio per la musica cosiddetta d'ambiente. Il Consorzio Fo-*

### La nota "stonata" dei diritti sulla musica d'ambiente Intervento Fipe

*nografici, dopo aver rigettato in sede di trattativa tutte le proposte Fipe per stabilire un equo compenso, vuole dai pubblici esercizi una tariffa determinata in modo unilaterale applicando il tariffario per gli esercizi commerciali determinato in relazione a classi di superficie. Tariffario*

*molto penalizzante per i pubblici esercizi che verrebbero a pagare in proporzione al fatturato 40 volte quanto corrisposto da un ipermercato. Fipe supporterà i pubblici esercizi (in regola con i versamenti associativi) impegnati nella controversia e in generale vuole chiarezza sul tema dei diritti richiesti da società private: ha perciò richiesto alla presidenza del Consiglio dei ministri di determinare - come previsto dalla legge sul diritto di autore - l'importo dei diritti connessi sulle diffusioni di musica senza scopo di lucro.*



Lino Stoppani, presidente Fipe (ed Epam)



## Lassù qualcuno la vede.

### Formula Certa.

#### Il recapito postale certificato dal satellite.

Formula Certa è il sistema di recapito postale a controllo satellitare dedicato da TNT Post a tutte le aziende piccole, medie e grandi. Grazie alla tecnologia satellitare e all'efficienza dei nostri postini, potrete conoscere il luogo, la data e l'ora di consegna della vostra posta.

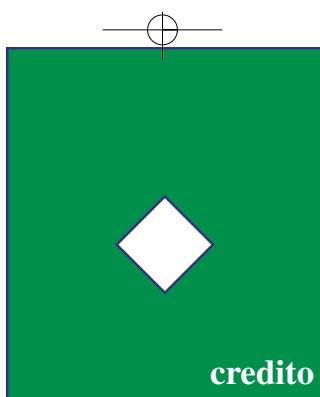
Formula Certa è nuovo, semplice e molto affidabile.

Numero Verde  
**800.778.277**

**TNT** | post

**Unioneinforma**

settembre 2008



## Bando Innova Retail prorogato al 31 ottobre

**P**rorogati al 31 ottobre i termini di presentazione delle domande per accedere a Innova Retail, il bando a sostegno dell'innovazione per il commercio al dettaglio e i pubblici esercizi lombardi (vedi *Unioneinforma* di giugno alle pagine 4 e 5 e di luglio agosto a pagina 12 n.d.r.).

Dalla data di pubblicazione del bando sono state presentate e accettate (nel

momento in cui si scrive) oltre 500 domande per più di 3 milioni e 600mila euro di contributi. Ricordiamo che lo stanziamento complessivo è di oltre 6 milioni e 700 mila euro: ci sono quindi ancora risorse disponibili.

momento in cui si scrive) oltre 500 domande per più di 3 milioni e 600mila euro di contributi. Ricordiamo che lo stanziamento complessivo è di oltre 6 milioni e 700 mila euro: ci sono quindi ancora risorse disponibili.

### FINANZIAMENTI PER...

#### *Investimenti tecnologici in software ed hardware*

Sono acquistabili personal computer, stampanti a trasferimento termico per etichette con codici a barre, sistemi per vetrine touch screen, software per la gestione elettronica dei documenti e sistemi per la gestione dei pagamenti (carte di credito...)

#### *Investimenti in tecnologie per la sicurezza*

Il bando finanzia l'acquisto di attrezzature per video-sorveglianza, video-protezione con cassette di registrazione, impianti antitaccheggio, impianti antintrusione o comunque di allarme con sistemi di rilevamento satellitare collegati alle centrali di vigilanza.

#### *Investimenti per ridurre i consumi energetici*

Viene incentivata la sostituzione, con tecnologie eco-compatibili, delle attrezzature ad elevato assorbimento energetico: finanziato, quindi, l'acquisto di attrezzature per il lavaggio delle stoviglie di categoria A, frigoriferi, celle, congelatori o surgelatori, attrezzature per il caldo (forni elettrici o microonde) e impianti fotovoltaici.

### RICORDIAMO CHE...

Innova Retail è indirizzato alle piccole imprese del commercio al dettaglio e della somministrazione, in sede fissa, con non più di 15 dipendenti e con un fatturato o un totale di bilancio inferiore a 10 milioni di euro in attività al momento della richiesta.

Il **contributo a fondo perduto** erogato è pari al 35% delle spese ammissibili, fino ad un massimo di 15.000 euro al netto d'Iva.

Le **fatture** relative agli apparecchi acquistati devono essere emesse e quietanzate nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2008 e il 15 febbraio 2009.

Il **limite minimo di investimento**, che gli operatori devono effettuare per accedere al bando, deve essere di 7.500 euro Iva esclusa. A titolo di garanzia della volontà di realizzare l'investimento è previsto il deposito di una cauzione di 500 euro (presso Finlombarda).

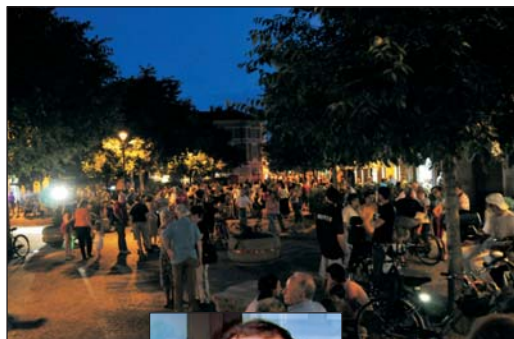
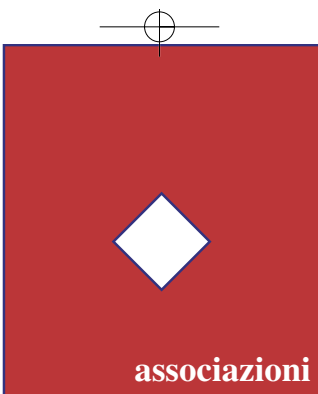
La **presentazione delle richieste** di contributo (fino ad esaurimento della disponibilità finanziaria) può avvenire solo per via telematica e deve essere effettuata entro il 31 ottobre all'indirizzo internet <http://89.96.190.11/>

Entro 24 ore sarà comunicata tramite e-mail l'ammissibilità o la non ammissibilità al contributo.

L'imprenditore si deve rivolgere alla propria associazione Unione o territoriale per l'invio della domanda

**Unioneinforma**

settembre 2008



**Paolo Chechi, presidente dell'Ascom territoriale di Gorgonzola**



**P**rosegue anche in questo mese di settembre la riuscita iniziativa estiva (ha preso avvio il 26 giugno) promossa dall'Ascom territoriale di Gorgonzola - con il Comune e la Pro Loco - dello shopping serale "al chiar di luna" il giovedì. Evento che in luglio ha riscosso un grande di successo di partecipazione dei cittadini e che ha visto

## Gorgonzola e i giovedì di shopping al "chiar di luna"

un'ampia adesione da parte degli operatori commerciali che hanno finanziato gli intrattenimenti musicali e proposto omaggi e sconti. "Lo shopping al 'chiar di luna' - spiega Paolo Chechi, presidente dell'Ascom di Gorgonzola - riprende una tradizione che già in passato ha avuto molto

successo a Gorgonzola. Abbiamo deciso di proporre le serate di shopping perché è un modo per ravvivare con iniziative di richiamo il centro cittadino valorizzando il negozio di vicinato che deve fronteggiare la sempre più agguerrita concorrenza dei grandi centri commerciali".



## Anna Lucia Carbognin presidente lombarda dei fioristi

*Anna Lucia Carbognin (foto), presidente dell'Associazione fioristi milanesi, è stata eletta alla presidenza dell'Unione regionale lombarda fioristi. Vicepresidenti sono Marco Introini di Varese e Sergio Vacchelli di Cremona. Completano il consiglio direttivo regionale fioristi: Alba Armani (Lodi); Alberto Sante Brugnolo (Brescia); Franco Canavesi (Como); Valerio Mescia (Sondrio); Marco Rusconi (Lecco); Marco Sartorello (Mantova); Carlo Sprocatti (Pavia) ed Adriano Vacchelli (Bergamo).*



**CONSULENTI SPECIALIZZATI al SERVIZIO delle IMPRESE**

ALBERGO vicinanze MELZO, avviamento consolidato, compreso immobile, 8 camere, reception, bar, parcheggi privati. Possibilità ulteriori 5 camere.

Su strade principali provincia MI Est Vendonsi capannoni da 300 a 7000 mq con uffici e cortili.



**FAINI PER L'IMPRESA: Via Verdi, 1 - Melzo (Mi)  
Tel: 02 95712622 - Fax: 02 95711686  
e-mail: impresa@faini.it**

**www.faini.it**

*Importatori e produttori di elettronica civile*

## Andec: Maurizio Iorio confermato presidente

Rinnovate le cariche direttive di Andec, l'Associazione nazionale importatori e produttori di elettronica civile.

L'assemblea generale ha eletto il consiglio direttivo che guiderà l'Associazione per i prossimi quattro anni. Direttivo che ha confermato Maurizio Iorio (foto) presidente ed ha nominato vicepresidente vicario Stefano Portolani (Melchioni) e Vicepresidente Roberto Trangoni (Samsung).



La nuova giunta esecutiva è formata, oltre che dal presidente e dai due vicepresidenti, da Maurizio Bonucci (Pioneer); Giancarlo Cagnone (Lg); Stefano Germagnoli (Daikin) e Paolo Rossi (Sharp). "Ringrazio il Consiglio per la fiducia accordatami - ha dichiarato Iorio - e confermo il programma di forte espansione dell'Associazione per i prossimi quattro anni. Programma che prevede una sempre maggiore attenzione verso i grandi temi di interesse delle nostre imprese anche nei rapporti con le istituzioni".

"Intendo inoltre proseguire - ha continuato Iorio - l'attività di costante miglioramento dei numerosi servizi erogati agli associati insieme al forte impegno per consolidare Andec sia sul piano dell'organizzazione interna che su quello della maggiore rappresentatività del mercato di riferimento".

**Unioneinforma**

settembre 2008



## Un invito per la 46esima Mostra Antiquari Milanesi

**D**al 22 al 26 ottobre, il Parco Esposizioni di Novegro ospita la 46a edizione della Mostra Antiquari Milanesi. Promossa dall'Associazione

Antiquari Milanesi (fondata nel 1957, che conta oggi più di 200 soci, rappresentanti dell'élite antiquaria italiana ed internazionale) e organizzata da Comis, la Mostra propone ai visitatori un panorama di proposte uniche e di alto livello. Una delle novità della manifestazione sono le iniziative collaterali previste, mirate ad allargare il pubblico di riferimento della Mostra che, oltre che ai tradizionali collezionisti, esperti e appassionati, vuole rivolgersi quest'anno anche ai giovani e a tutti coloro che desiderano

**Iniziativa  
dell'Associazione  
Antiquari Milanesi  
per la manifestazione  
in programma dal 22  
al 26 ottobre al Parco  
Esposizioni di Novegro**

Giacomo Manoukian Nosedà: "Lo spirito della Mostra è esporre l'antico per mostrarne la bellezza e il valore assoluto, ma anche per spiegare, soprattutto alle nuove generazioni, quanto l'antico possa coniugarsi con i linguaggi più attuali e le rigorose creazioni di design. Concetto concretizzato dal Polidesign (Politecnico di Milano), presente in manifestazione con un innovativo progetto di estremo interesse". Il percorso espositivo della 46° Mostra Antiquari Milanesi spazia dagli arazzi di Alberto Levi

avvicinarsi ad un settore che unisce il bello al valore di investimento. Afferma il presidente dell'Associazione Antiquari Milanesi,



**Giacomo Manoukian  
Nosedà, presidente  
degli antiquari milanesi**

Gallery all'arte africana di Africa Curio, dai tappeti preziosi di Giacomo Manoukian Nosedà, alla pittura d'alta epoca di Romigioli Antichità e alle sculture di Studiolo 93 passando per l'Art Nouveau di Arte-Moda, l'arte giapponese di Arcadia Antichità, l'arte indiana e islamica di Dame e Cavalieri per arrivare ai dipinti moderni di Brusamolino Antichità e Studio Paul Nicholls.



Dall'Associazione Antiquari Milanesi un invito per gli associati dell'Unione

# ANTIQUARI MILANESI

## 46° MOSTRA

Milano, Parco Esposizioni Novegro, 22-26 ottobre 2008

### INVITO ALLA VISITA

**Orari 11.00 - 21.00**

**sabato 25 ottobre 10.00 -21.00, domenica 26 ottobre 10.00 - 20.00**

*L'invito gratuito è valido per una persona e deve essere presentato alla cassa*

**Segreteria organizzativa 027562711**

**Unioneinforma**

settembre 2008



**C**on una crescita stimata del 2% nel 2008, il mercato It del software e servizi in Italia dà un segnale in controtendenza rispetto agli altri indicatori macroeconomici e conferma il trend già evidenziato lo scorso anno (+2,1%).

Questo, in sintesi, uno dei primi dati che emerge dall'Assintel Report 2008, che Assintel (l'Associazione nazionale delle imprese Ict) presenta a Milano il 30 settembre e a Roma il 2 ottobre.

"Nonostante il divario rispetto agli altri Paesi sia in aumento, il



## Anticipazione del report Assintel 2008

# Tecnologia e servizi informatici Imprese più attente

nostro mercato It tiene - commenta Giorgio Rapari, presidente di Assintel - ma ancora manca una vera strategia complessiva di sistema".

"Infatti - aggiunge Alfredo Gatti, che con Nextvalue sta curando il Report - in mancanza di investimenti ciclici nell'It, trainati da riforme strutturali anche della Pubblica amministrazione, rimaniamo nell'ambito di investimenti in It circoscritti alla propensione all'innovazione di singoli segmenti

**Segnale positivo in controtendenza rispetto agli altri indicatori macroeconomici. Presentazioni del Report a Milano il 30 settembre e a Roma il 2 ottobre**

di mercato e aziende, dove il valore strategico dell'It è ben compreso dall'imprenditore".

La frammentarietà è ben

visibile se si analizzano le anticipazioni che iniziano ad emergere dal Report, soprattutto in relazione ai mercati "verticali" del retail, del turismo e delle utility.



Giorgio Rapari, presidente Assintel



**assintel**

Associazione Nazionale delle Imprese ICT

### Retail

E' il principale segmento del comparto del commercio, con un volume d'affari che supera i 280 miliardi di euro nel 2007 con 330.000 addetti. A fronte di un calo dei consumi (l'Indicatore dei consumi Confcommercio segna, ricorda Assintel, un -1,9% nei primi cinque mesi dell'anno), si rileva un segno positivo degli investimenti in It nel comparto della grande distribuzione organizzata, con un tasso di crescita del 2,2% a fine anno. "Centro gravitazionale" sono il punto vendita e la relazione con il cliente. Ne consegue un'attenzione specifica verso sistemi di profilazione dei clienti e di content manager, e l'automazione/integrazione del punto vendita con il sistema logistico e quello dei fornitori.

Si accentua, però, la frattura con il segmento del commercio al dettaglio e di prossimità: oltre 13.000 piccole attività chiuse nel primo trimestre 2008 sono il segnale - rileva Assintel - di una forte selezione in atto. E i

grandi network distributivi si espandono e si integrano con i nuovi strumenti legati al web ed alla tecnologia.

### Turismo

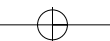
*Oggi la quota parte della voce turismo sul Prodotto interno lordo è dell'11,4%, in discesa negli ultimi anni; in Grecia e Croazia supera il 20%. In questo contesto una nota positiva viene dalla matrice di attrattività degli investimenti in It da parte degli intermediari del turismo, cioè quei soggetti dai quali passa gran parte dell'offerta turistica. L'e-commerce è una priorità ed ha tassi di diffusione ampi.*

### Utility

Il mercato dell'energia (gas ed elettricità), continua ad essere dominato da grandi operatori nonostante l'avvio - dal 2003 - del processo di liberalizzazione. Il valore della spesa It 2008 nel comparto si attesta su 808 milioni di euro, con una crescita dell'1,9%, stabile rispetto allo scorso anno. La concentrazione e le dimensioni medie rendono quasi inevitabile il ricorso a infrastrutture It evolute, in ambito Soa, Erp, Epm e Crm, mentre si nota la tendenza a ricorrere all'outsourcing per l'intero ciclo di gestione dell'ordine, attraverso soluzioni di gestione documentale.

**Unioneinforma**

settembre 2008



associazioni

## Quattro nuove adesioni all'Unione

**Q**uattro nuove associazioni aderiscono all'Unione di Milano: Art, Angroflora, Assogenerici e Gebta Italia. **Art** è l'Associazione nazionale distributori, produttori e rivenditori di prodotti per la tavola, la cucina, il regalo e la decorazione della casa. Il presidente è Donatella Galli. **Angroflora** è l'Associazione nazionale dei grossisti di fiori e piante; il presidente è Franco Cereda. **Assogenerici** è l'Associazione nazionale industrie di farmaci generici: il presidente è Giorgio Foresti. **Gebta Italia** ("Guild of european business travel agents") ha come presidente Achille Sbrojavacca.

*Presidente dell'Ascom di Melegnano dalla fondazione fino al Duemila*

## La scomparsa di Giovanni Battista Menicatti

*E' mancato Giovanni Battista Menicatti, già consigliere dell'Unione e presidente per vent'anni - dal 1980, anno di fondazione, fino al 2000 - dell'Associazione commercianti territoriale di Melegnano. Operatore commerciale nel settore della merceria - UnioneInforma ha pubblicato lo scorso anno la storia dell'azienda e della famiglia Menicatti nelle pagine centrali de "Il commercio racconta Milano" - Menicatti, nato a Melegnano nel 1925, è stato consigliere comunale di Melegnano nonché consigliere e presidente dell'Ospedale Predabissi. Proprio quest'anno Giovanni Battista Menicatti ha ricevuto il premio Rotary Melegnano, riconoscimento assegnato a chi si distingue per l'impegno sociale e nel lavoro. Ai familiari di Menicatti il cordoglio Unione e del giornale.*



## Milano: Asco De Angeli festeggia Nicola Stringaro



Fra i premiati 2008 di "Milano produttiva" (il riconoscimento assegnato dalla Camera di commercio) c'è - ricorda Asco De Angeli - Nicola Stringaro con i suoi 39 anni ininterrotti di attività. Stringaro, componente del direttivo di Asco De Angeli - ha iniziato a lavorare come barista ed ora gestisce con la famiglia - nei locali di proprietà in via Ravizza - il Bar tabacchi Stringaro, punto di riferimento della zona.

## Luca Redaelli presidente Assopetroli Milano

**E'** Luca Redaelli il nuovo presidente di Assopetroli Milano, il Sindacato provinciale delle aziende di riscaldamento e prodotti petroliferi. Vicepresidenti sono Giuseppe Carenini (presidente uscente) e Marco Tondino. Gli altri consiglieri sono: Domenico De Ferrari, Roberto Del Bo, Giorgio Ferraris, Giorgio Rettagliata, Ernesto Moro e Mario Vincenzi.

**informa**  
**Unione**

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

PROPRIETA'  
Unione del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano  
[www.unionemilano.it](http://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](mailto:edicom@iol.it)  
<http://www.edicom-mag.com>

**Unioneinforma**

settembre 2008





## Dal 25 al 28 settembre a Fieramilanocity Milanovendemoda "contenitore" di nuovi talenti

Con il presidente di Fiera Milano Exports Adalberto Corsi (vicepresidente vicario Unione) e l'ad Corrado Percaboni, è stata presentata la formula espositiva dell'imminente Milanovendemoda - in Fieramilanocity dal 25 al 28 settembre - che, più che nel passato, vuole rendere efficace il contatto tra buyer e produttori e valorizzare i designer emergenti.

Il prêt-à-porter di qualità riconferma la sua presenza a Fieramilanocity. Sono oltre 250 le collezioni esposte, suddivise in quattro sezioni: **Lt**, che propone materiali e progetti d'avanguardia; **Trend**, un mix di stile e nuove tendenze; **Luxury**, classico di qualità innovativa; **Accessories**, i complementi dell'eleganza. Torna anche **The Street**, la zona dedicata agli emergenti, che si snoderà lungo un percorso dedicato ai giovani e che sfocerà nell'area "Container - Carichi di Creatività", uno spazio espositivo di 700 metri quadrati studiato

per mostrare in modo concreto le nuove promesse del prêt-à-porter.

Realizzato in collaborazione con il Comitato Lombardia per la Moda e Piattaforma Sistema Formativo Moda (associazione che raccoglie scuole di alto livello di Milano e provincia per promuovere la cultura della moda) il progetto prevede l'allestimento di sei case/tenda che occuperanno tutta l'area di "Container" e conterranno all'interno i progetti. Per "Container" sono stati selezionati

sette progetti di studenti diplomati dalle scuole apparte-



menti alla Piattaforma, usando la carica innovativa, ma anche l'applicabilità delle collezioni alla realtà del mercato. Giulio Di Sabato, presidente di Assomoda Italia ha elogiato in "Container" l'idea originaria sottolineando come "la richiesta di nuove griffe sia continua ed arriva soprattutto dai mercati emergenti".



## PluSize (quinta edizione) confluisce in Milanovendemoda

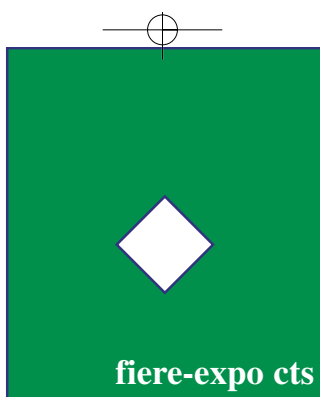
Gli espositori di PluSize rientrano sotto il cappello di Milanovendemoda. Dal 25 al 28 settembre a Fieramilanocity le aziende partecipanti vengono integrate sotto l'insegna di Milanovendemoda e il loro stand viene reso riconoscibile nel percorso espositivo da una "label" che le contraddistinguerà come produttrici di abbigliamento per misure comfort. La kermesse, ideata da Francesco Casile, è stata lanciata due anni fa da Fiera Milano Exports come manifestazione indipendente da Milanovendemoda con l'obiettivo di dare visibilità alle aziende specializzate nelle collezioni dalle taglie comfort. E' stato un progetto che ha anticipato il copioso dibattito che riempie le pagine dei giornali e le cronache tv ed ha inoltre contribuito concretamente a sviluppare il tema della vestibilità per le donne che indossano abiti oltre la taglia 44 (con la richiesta di tagli e modellature ad hoc in linea con le proposte fashion-oriented delle taglie regolari).



**Unioneinforma**

settembre 2008





*A Fieramilano Rho-Però dal 17 al 20 ottobre*

## A Franchising & Trade il business corre nella rete grazie al Matching Program

rete per tutti gli operatori del settore): il Matching Program. Si tratta di un servizio telematico applicato già con successo

a livello internazionale da Fiera Milano Expects in occasione di Bit, la Borsa internazionale del turismo. Il sistema, mirato a facilitare il business, consente a chiunque desideri diventare franchisee, di programmare i suoi appuntamenti al salone con grande anticipo, in base a quelle che sono le sue esigenze di business, attraverso una semplice pre-registrazione tramite il portale web della

manifestazione ([www.franchising.fieramilanoexpocts.it](http://www.franchising.fieramilanoexpocts.it)).

Grazie a questo nuovo strumento, quindi, l'evento fieristico supera le barriere spaziotemporali della sua collocazione nei padiglioni di Rho, per andare oltre i quattro giorni della manifestazione.

Ma la registrazione on-line comporta ulteriori agevolazioni per i visitatori: casse dedicate per stampare il percorso preferenziale, la lista degli appuntamenti ed uno sconto sul biglietto d'ingresso, 8 euro anziché 12 per un giorno di visita e 15 anziché 20 per due giorni.

**E**n programma nei padiglioni di Fieramilano a Rho dal 17 al 20 ottobre la 23° edizione di Franchising & Trade, vetrina di prestigio specialmente per marchi di abbigliamento consolidati e nuovi brand dopo che il settore moda ha compreso le potenzialità dell'affiliazione commerciale. Manifestazione che quest'anno presenta una grande novità (già attiva in

## Entra a Franchising & Trade a prezzo ridotto

Vieni a F&T a scoprire le grandi opportunità del franchising

**Presenta questo coupon alla reception**  
ed entra al prezzo speciale di 8 euro anziché 12 euro  
(ingresso valido un giorno)

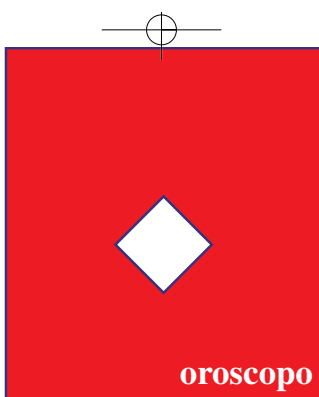


Franchising&Trade 2008  
Dal 17 al 20 ottobre a Fieramilano (Rho)  
padiglione 9  
orario d'ingresso: 10 - 19

**Segreteria organizzativa: Fiera Milano Expects**  
**Per informazioni: 02 349841 - 02 4814110**

**Unioneinforma**

settembre 2008



Fino al 10 ottobre

 **Acquario**

 **Ariete**



**ARIETE** - (21/3 - 20/4)  
*Prima decade:* siete stati disturbati nel periodo di fine agosto da nervosismo e contrattempi. Ora, lentamente, la situazione dovrebbe migliorare.  
*Seconda decade:* c'è in questo periodo una concentrazione di pianeti disarmonici al vostro Sole che provoca malintesi e rapporti difficili. Non state intransigenti.  
*Terza decade:* tutto comincia a complicarsi. Avete un surplus di impegni, ma l'energia, comunque, non vi manca.



**TORO** - (21/4 - 20/5)  
*Prima decade:* dopo un'estate fantastica ora tutto si fa più grigio. Ma il periodo è sereno: soltanto con Venere rischiate qualche giorno di noia mentre nella prima parte di ottobre, con Marte opposto, sarete nervosi e battaglieri.  
*Seconda decade:* Giove, Sole, Saturno e Urano continuano a proteggervi. È giunto il momento di concretizzare ogni vostro progetto. I prossimi mesi saranno risolutivi per molti problemi passati.  
*Terza decade:* il periodo si prospetta un po' sottotono. Nettuno, sempre in quadratura, vi raccomanda di avere atteggiamenti chiari e fermi. Evitate confusioni e sotterfugi.



**GEMELLI** - (21/5 - 21/6)  
*Prima decade:* vi siete ripresi da un'estate che poteva essere migliore.  
 D'ora in poi tutto dovrebbe volgere in positivo con armonia, energia, e serenità ritrovate. Date spazio finalmente a nuovi progetti: andranno bene.  
*Seconda decade:* arriva Saturno a ricordarvi che se volete realizzarli dovrete lavorare sodo in questo periodo. Programmare non sarà, però, facile con Urano dissonante. Marte, Venere, Mercurio e Sole vi danno comunque energia.  
*Terza decade:* uno stellium di pianeti triloni al vostro Sole promette molta grinta ed armonia in ogni settore della vostra vita.



**CANCRO** - (22/6 - 22/7)  
*Prima decade:* fine agosto è stato davvero stressante e le cose non vi soddisfano in questa ripresa degli impegni lavorativi. Ma man mano le cose dovrebbero migliorare e da fine mese in poi vi ritroverete in un'atmosfera più armoniosa e serena.  
*Seconda decade:* è un periodo davvero difficile con tensioni, liti, scontri. Accettate i compromessi: con Giove dissonante non potete permettervi di tirare troppo la corda. Meglio aspettare momenti più propizi.  
*Terza decade:* uno stellium di pianeti in quadratura al vostro Sole disturba il lavoro e le relazioni. Malintesi e nervosismo.



**LEONE** - (23/7 - 22/8)  
*Prima decade:* sembra più tranquillo questo periodo, ma da fine mese con Venere (e poi anche Marte) in quadratura, ci saranno incomprensioni.

*Seconda decade:* tutti i pianeti nella Bilancia sostengono i vostri progetti. Buona l'energia. Ma a ottobre Venere disarmonico rende le giornate meno allegre.  
*Terza decade:* godrete del favore dei pianeti anche in questo periodo; Mercurio, Venere, Marte e Plutone vi aiutano. Avrete energia, cambiamenti molto positivi, serenità, armonia nei rapporti ed ottime prospettive economiche.



**VERGINE** - (23/8 - 22/9)  
*Prima decade:* finalmente Saturno ha abbandonato i vostri gradi. Man mano la situazione dovrebbe alleggerirsi e presto, con Venere e Marte armonici, ci saranno novità positive ed energia ritrovata.  
*Seconda decade:* Saturno comincia il suo lento passaggio sui vostri gradi. Ci starà sino a fine agosto 2009. Risparmiate le energie e siate ragionevoli. Per ora il trigono di Giove e i pianeti veloci vi sostengono. Saturno non regala niente, ma per chi è disposto ad impegnarsi porterà risultati.  
*Terza decade:* pianeti "neutrali" in questo periodo, solo Plutone è sempre disarmonico e i nati intorno al 21 di settembre continuano ad essere sotto tensione con effetti poco positivi anche per la salute.



**BILANCIA** - (23/9 - 22/10)  
*Prima decade:* sembra tranquilla la situazione in questo periodo di ripresa autunnale. Solo i nati intorno al 22-23 di settembre devono evitare ambizioni eccessive.  
*Seconda decade:* Marte, Venere e Mercurio sul Sole si quadrano a Giove. Per i nati intorno al 5-6 di ottobre è meglio evitare atteggiamenti impulsivi.  
*Terza decade:* Marte, Venere e Mercurio sul Sole fanno trigono con Nettuno e vi regalano un periodo davvero felice con creatività, idee chiare, aspirazioni realizzate, energia.



**SCORPIONE** - (23/10 - 21/11)  
*Prima decade:* Venere sul Sole promette armonia e aiuti finanziari. Marte vi vedrà, poi, battaglieri e un po' stressati, ma si tratta di pazientare solo un paio di settimane.  
*Seconda decade:* potete contare su Giove, Urano e Saturno e con Venere

sul Sole a inizio ottobre sicuramente il settore finanziario sarà favorito. Consigliati nuovi progetti e firme di contratti. Siete determinati, fortunati e creativi: potete dare concretezza a progetti importanti.  
*Terza decade:* solo Nettuno disturba il vostro Sole in questo periodo. Continuate ad essere un po' confusi e poco determinati, ma avrete la possibilità di rinnovare molte cose (se vi chiarite le idee).



**SAGITTARIO** - (22/11 - 20/12)  
*Prima decade:* Saturno finalmente si allontana e i problemi si risolvono. I pianeti veloci nella Bilancia vi sostengono tutti. Potete ricominciare a progettare la vostra vita dopo molti "rami secchi" tagliati.  
*Seconda decade:* Saturno in quadrato al vostro Sole per i prossimi mesi consiglia di accettare le responsabilità. In questo periodo, comunque, con tutti i pianeti veloci nella Bilancia, l'energia e l'umore almeno se ne avvantaggiano.  
*Terza decade:* Mercurio, Venere e Marte armonici per tutto il periodo garantiscono una buona energia e assecondano i cambiamenti (ormai diventati improcrastinabili). Rapporti sereni.



**CAPRICORNO** - (21/12 - 19/1)  
*Prima decade:* Venere diventa armonica al vostro sole. Anche Marte promette energia e buonumore.  
*Seconda decade:* Giove ripassa sui vostri gradi e, nonostante contrattempi e nervosismo, insieme a Saturno dovrebbe aiutarvi a rendere concreti nuovi progetti.  
*Terza decade:* il periodo si prospetta molto nervoso e carico di troppi impegni. Non perdetevi la vostra proverbiale diplomazia.



**ACQUARIO** - (20/1 - 19/2)  
*Prima decade:* il periodo si preannuncia molto sereno, ma più avanti, con Venere di traverso (poi anche Marte), ci sarà più nervosismo e qualche disappunto.  
*Seconda decade:* bellissima questa fase con energia, allegria, rapporti armoniosi e finanze in ripresa.  
*Terza decade:* ideali realizzati, grandi intese con collaboratori e familiari, buonumore e novità positive. Così vi sorriderà tutto il periodo.



**PESCI** - (20/2 - 20/3)  
*Prima decade:* finalmente Saturno ha lasciato i vostri gradi. Con l'ingresso di Venere in Scorpione (raggiunto poi da Marte) inizia la vostra ripresa con tanta energia, interessanti novità, buonumore e problemi che si risolvono.  
*Seconda decade:* Saturno per diversi mesi si oppone al vostro Sole. Giove vi sostiene, ma varie situazioni potrebbero diventare difficili da affrontare.  
*Terza decade:* solo Plutone continua a disturbare i nati intorno al 19 di marzo. Esorcizzate le tensioni (se potete).

### Il cielo del mese



Il Sole è nella costellazione della Vergine ed entra nella Bilancia.

La Luna è piena a 23° dei Pesci. Situazione favorevole per Cancro, Scorpione, Toro e Capricorno.



(A cura di E.T.)

**Unioneinforma**  
 settembre 2008