

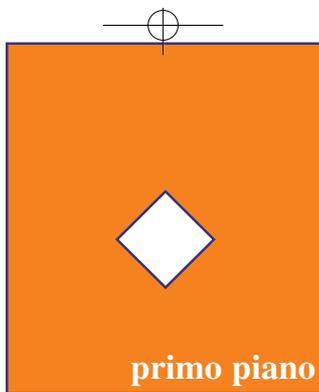


# informa Unione

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

**Carlo Sangalli presidente  
della nuova Confcommercio**





**L'intervista**



*Carlo Sangalli eletto presidente per acclamazione*

## Trasparenza e partecipazione per la nuova Confcommercio

**C**arlo Sangalli, presidente dell'Unione di Milano, è il presidente della nuova Confcommercio. Lo ha eletto

**La Confederazione "ha reagito alle difficoltà come un corpo sano: si è ricompattata e ha fatto squadra"**

l'economia diffusa del nostro Paese. Perché Confcommercio ha rappresentato da tanti anni, dall'intuizione di Giuseppe

*Carlo Sangalli, presidente dell'Unione di Milano e nuovo presidente di Confcommercio, è nato a Porlezza (Como). Sposato, quattro figli, imprenditore commerciale, è laureato in Giurisprudenza. Alla guida dell'Unione milanese dal '95, Sangalli è presidente, dal 1996, anche dell'Unione regionale lombarda (e dal marzo del '97 vicepresidente vicario della Confederazione).*

*Carlo Sangalli è presidente della Camera di commercio di Milano e di Unioncamere nazionale. Dall'aprile 1998 è vicepresidente della Fondazione Cariplo.*

*Dal 1968 al 1994 è stato deputato al Parlamento; ha ricoperto gli incarichi di sottosegretario al Turismo e di questore a Montecitorio (sede della Camera).*

per acclamazione l'assemblea confederale, convocata a Roma il 10 febbraio. "Una nuova Confcommercio - esordisce - il cui percorso è stato dettato dalle esplicite indicazioni politiche dell'assemblea del 21 dicembre 2005: lavorare all'insegna della trasparenza e della partecipazione".

**Presidente, sono stati mesi certamente non facili per Confcommercio.**

"E' vero, però sono convinto che li abbiamo affrontati con senso di responsabilità. Il nostro confronto è stato sulle idee e sulle proposte, leale, costruttivo ed unitario. Abbiamo dimostrato, attraverso un grande lavoro di squadra, che Confcommercio non solo è viva, ma che appunto è ripartita sulla via del nuovo senza perdere niente per strada, ma riassumendo le tante anime dell'e-

Orlando, un punto di riferimento dell'economia reale, della convivenza fra imprese di piccole e grandi dimensioni, del rapporto fra territorio e sviluppo, della fatica delle alleanze dentro l'impresa, dentro le associazioni, dentro le istituzioni. Confcommercio ha, insomma, rappresentato - e deve continuare a rappresentare - la difesa di un mercato in cui vi deve essere spazio per tutti".

**Per circa due mesi Lei è stato presidente reggente di Confcommercio: come si è sviluppato questo percorso all'insegna della trasparenza e della partecipazione?**

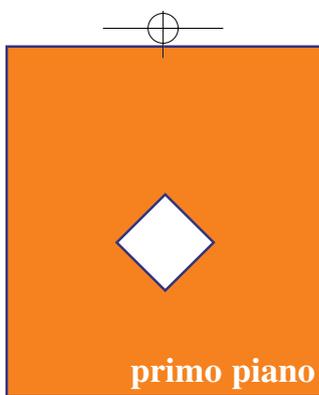
"Subito abbiamo deciso di affidare ad una società di revisione iscritta all'Albo Speciale della Consob (Price Waterhouse Coopers n.d.r.) l'incarico per procedere ad una

**segue a pag. 2**

**Unioneinforma**

febbraio 2006





verifica approfondita della situazione amministrativa, finanziaria, gestionale e patrimoniale di società ed enti partecipati e collegati a Confcommercio. E il 31 gennaio l'assemblea straordinaria della Confederazione ha assunto decisioni importanti (vedi box n.d.r.): uno Statuto più democratico; un bilancio più chiaro, in grado cioè di rafforzare la partecipazione e

## Trasparenza e partecipazione per la nuova Confcommercio

segue da pag. 1

quella di una Confcommercio 'casa di vetro' con le porte e le finestre sempre aperte al territorio".

**Un compito impegnativo...**

nelle casse della Confederazione entra anche in bilancio. Ed ogni spesa, anche una corsa in taxi, dev'essere giustificata".

**Il 2006 è un anno di scelte; in aprile verrà eletto il nuovo Parlamento. Confcommercio parte tardi nel tornare a svolgere un ruolo propositivo e di sviluppo per l'economia del nostro Paese?**

"Siamo un soggetto politico autonomo, ma non neutrale perché non vogliamo sconfiggere nel qualunquismo. Io sono ottimista sul ruolo che potremo ricoprire. Il 'potere forte' che Confcommercio interpreta è quello delle idee e del fare impresa. Troppe volte, lo voglio ricordare, quando si vuole rimproverare la difficoltà di crescita dell'Italia, la si imputa alla piccola impresa, al terziario. Ma, come sappiamo dai numeri e dall'esperienza, è proprio il terziario l'unico comparto che crea occupazione e benessere diffusi. Proprio con la partecipazione e la trasparenza sarà più facile per Confcommercio tracciare un percorso di presenza politica e di servizio

a centinaia di migliaia d'impresche che continuano a riconoscersi in Confcommercio con la certezza di veder difesa una cittadinanza nel mercato".

**Ha già in mente iniziative precise?**

"Convocheremo gli Stati generali del terziario come occasione per discutere, con-

### Statuto e bilancio: ecco le novità

*Il 31 gennaio l'assemblea di Confcommercio, riunita in seduta straordinaria, ha approvato alcune modifiche statutarie che riguardano l'incompatibilità del presidente, dei vicepresidenti e dei componenti di giunta con qualsiasi incarico di tipo politico e parlamentare, la limitazione a due mandati per la carica di presidente (4+4 anni), l'inserimento di norme per la sfiducia del presidente, l'istituzionalizzazione dell'Ufficio di presidenza e del Comitato di presidenza che fanno il loro ingresso nello statuto per una gestione più collegiale. E' stata inoltre*

*approvata la possibilità di conferimento di deleghe ai membri di giunta da parte del presidente. La successiva assemblea ordinaria ha approvato all'unanimità il bilancio preventivo per l'anno 2006, pari a 52 milioni e 242 mila euro e comprendente i 14 milioni e 400 mila euro del precedente "fondo del presidente" che entrano, quindi, a far parte delle risorse a disposizione della Confederazione.*



la trasparenza; soprattutto più ruolo al territorio, più fondi alle Ascom, alle Unioni regionali, alle Federazioni.

Abbiamo avviato un processo impegnativo per invertire una logica".

#### Vale a dire?

"La logica che vuole una Confcommercio forte perché è forte al centro. Noi vogliamo una Confcommercio che sia forte, ma perché lo è in ogni comune, in ogni provincia, in ogni regione, in ogni comparto. L'ambizione è

"Non sono slogan.

Confcommercio ha reagito alle difficoltà come un corpo sano: si è ricompattata e, come ho detto, ha fatto squadra. E ricominciare da partecipazione e trasparenza è un compito preciso".

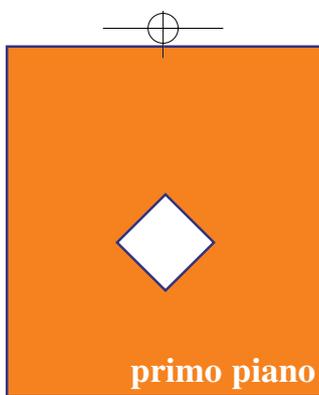
**Spieghiamo in concreto cosa significa trasparenza.**

"Per prima cosa voglio rigore. Ogni quattrino che entra

**"Voglio rigore. Ogni quattrino che entra nelle casse della Confederazione entra anche in bilancio. Ed ogni spesa dev'essere giustificata"**

**Unioneinforma**

febbraio 2006



Ecco i componenti del nuovo Consiglio generale di Confcommercio: Giovanni Arena (Catania), Giovanni Biagiotti (Firenze), Gianfranco Bianchi (La Spezia), Matteo Biancofiore (Foggia), Luigi Boano (Alessandria), Giovanni Bort (Trento), Carlo Bottinelli (Varese), Benito Calvaresi (Ascoli Piceno), Maria Luisa Coppa (Torino), Giovanni Da Pozzo (Udine), Francesco Debortoli (Belluno), Giancarlo Deidda (Cagliari), Giuseppe Donatiello (Benevento), Aldo Falleni (Livorno), Giulio Felloni (Ferrara), Paolo Ferraboschi (Reggio Emilia), Bruno Filetti (Bologna), Rodolfo Giampieri (Ancona), Maurizio Grifoni (Novara), Salvatore Guastella (Ragusa), Roberto Helg (Palermo), Enrico Lupi (Imperia), Maurizio Maddaloni (Napoli), Ugo Margini (Parma), Francesco Meazza (Piacenza), Giorgio Mencaroni (Perugia), Ercole Montanari (Mantova), Stefano Morandi (Pistoia), Fernando Morando (Verona), Paolo Odone (Genova), Cesare Pambianchi (Roma), Antonio Paoletti (Trieste), Augusto Patrignani (Forlì/Cesena), Giancarlo Pedinotti (Pesaro), Micheli Pernaci (Caltanissetta), Giampietro Pizzo (Rovigo), Alfredo Prete (Lecce), Giansilvio Primavesi (Como), Claudio Pugnoli (Cremona), Sergio Rebecca (Vicenza), Ferruccio Rossi Thielen (Brescia), Renato Salvadori (Treviso), Ennio Sanese (Rimini), Gavino Sini (Sassari), Piero Tassone (Catanzaro), Umberto Tenucci (Lucca), Umberto Bellini (Asseprim), Bernabò Bocca (Federalberghi), Renato Borghi (Federazione Moda Italia), Dario Bossi (Ascofoto), Simonpaolo Buongiardino (Assomestre), Giuseppe Cassarà (Fiavet), Francesco Colucci (Confrtrasporto), Adalberto Corsi (Fnaarc), Nicola Curto (Orafi dettaglianti), Luigi Del Marro (Federcartolai), Massimo Dolciami (Confrtrasporti), Massimo Donda (Federalzature), Giacomo Errico (Fiva), Giuseppe Freri (Federcomated), Agostino Guerra (Federgrossisti), Vincenzo Malagò (Federaicpa), Marcello Masi (Assofermet), Francesco Panerai (Ancra), Enrico Pirovano (Feder-

frontarci; soprattutto per decidere come rafforzare le ragioni del patto associativo, del nostro 'stare insieme' nell'ambito dell'impegno più generale che ci fa essere realtà di riferimento e motore intelligente dell'economia. Stiamo inoltre pensando alla creazione di un comitato di consultazione strategico, che sia di supporto al vertice di Confcommercio. Un comitato aperto ad autorevoli personaggi dell'econo-

## Il nuovo Consiglio generale di Confcommercio

mobili), Alberto Pizzirani (Fimaa), Giorgio Rapari (Assintel), Enrico Risaliti (Assopetrol), Giovanni Risso (Fit), Marco Rossignoli (Aeranti Corallo), Claudio Rotti (Aice), Marco Schianchi (Comufficio), Antonio Sclavi (Assipan), Luca Squeri (Figisc), Lorenzo Strona (Unicomm).

Questi i rappresentanti regionali: Abruzzo (Ezio Ardizzi), Basilicata (Angelo Tortorelli), Calabria (Guido Napoleone), Campania (Guido Arzano), Emilia Romagna (Pietro Blondi), Friuli Venezia Giulia (Alberto Marchiori), Lazio (Franco Boccolini), Liguria (Vincenzo Bertino), Lombardia (Paolo Malvestiti), Marche (Mario Volpini), Molise (Paolo Spina), Piemonte (Ferruccio Dardanella), Puglia (Emanuele Papalia), Sardegna (Guido Bertolusso), Toscana (Franco Scortecchi), Umbria (Luciano Ioni), Valle d'Aosta (Pierantonio Genestrone), Veneto (Massimo Albonetti).

Membri di diritto sono: Lanfranco Morganti (50 Più Fenacom), Aldo Poli (Federascomfidi), Michela Vittoria Brambilla (Gruppo Giovani Imprenditori), Maria Lucia Galdieri (Terziario Donna)

## Confcommercio: chi rappresenta

Confcommercio associa oltre 800.000 imprese del commercio, del turismo e dei servizi. Il commercio è l'area di rappresentanza "storica" della Confederazione, costantemente arricchita nel corso degli anni da nuove attività nate in risposta alle mutate esigenze del mercato e dei consumatori. Oggi sono 520.000 le imprese del commercio, operanti nei diversi comparti e ai diversi stadi della filiera distributiva, aderenti a Confcommercio. Nel turismo Confcommercio rappresenta, attraverso Confturismo, il soggetto sindacale unitario più rappresentativo: 200.000 imprese fra alberghi, agenzie di viaggio, campeggi, villaggi turistici, residenze turistico-alberghiere, ma anche bar, ristoranti, stabilimenti balneari, discoteche, gli ostelli della gioventù, i porti turistici, i servizi di noleggio nautico. Nei servizi Confcommercio rappresenta a livello nazionale più di 80 mila imprese operanti nel settore dei trasporti e dei servizi privati. Confluiscono in questo comparto sia le imprese di servizi alle aziende che quelle di servizi alle persone.



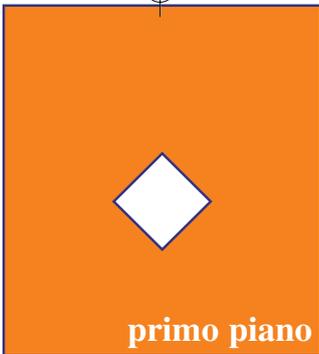
## "Convocheremo gli Stati generali del terziario"

mia, della società, della politica. Ci dovranno aiutare per comprendere meglio il futuro, anticipare l'innovazione, dialogare con l'Europa.

Dobbiamo essere aperti al dialogo anche con le altre categorie: perché l'obiettivo è il rilancio economico dell'Italia e noi vogliamo essere protagonisti".

**Unioneinforma**

febbraio 2006



primo piano

**CORRIERE DELLA SERA**

Bort, il leader della minoranza, ritira la candidatura. Entrerà nel vertice dell'organizzazione

# Svolta Sangalli, Milano riconquista Confcommercio

Il nuovo presidente eletto all'unanimità. E la grande distribuzione prepara il ritorno

---

**24 ORE**

CAMBIO AL VERTICE - Reggente da dicembre dopo l'addio di Billè, sarà alla guida fino al 2010 «Maggior partecipazione per tutti»

## Confcommercio, si apre l'era Sangalli

Il neopresidente: «Serve trasparenza»

ROMA - Carlo Sangalli, 69 anni, comasco, è il nuovo presidente di Confcommercio fino al 2010. Lo

Una galassia di 800mila imprese

---

**Il trionfo di Carlo Sangalli nasce nella base lombarda**

Il Giorno Milano-Metropoli

---

**La Prealpina - Milano**

## Confcommercio, Sangalli prende il timone

Eletto all'unanimità annuncia il suo programma: partecipazione e trasparenza




---

**CORRIERE DELLA SERA**

La guerra dei prezzi provocata dal caro euro? Dovremo avere più attenzione per i consumatori

## Sangalli apre a Confindustria, insieme per la ripresa

Il nuovo presidente di Confcommercio: autonomi in politica, ma non neutrali

«Il Billetta l'era di un uomo solo al comando, lo mia linea si basava sulla «collaborazione e la trasparenza totale», sulla politica e il collaudo strategico dei commercianti con il governo e i «centristi» si lascia andare a una riflessione: «Ritorno un soggetto politico autonomo ma non servile, perché non vogliamo assolutamente per «quasi»». Il via delle elezioni «veridicissimo» quali sono le proposte politiche che riconosciamo la possibilità di attuazione, e non a

avere le idee chiare e molte proposte che li»




---

**IL MATTINO**

IL CASO

## La Confcommercio volta pagina con Sangalli

Sarà l'ex numero due di Billè a guidare l'associazione per i prossimi 4 anni

GIULY FRANZESI

Roma. Da Messina a Como. Da un uomo del profondo Sud, che parlo troppo dando ragione ai maggiori sindacati, ha fatto un contropuntista ad un uomo del Nord che ora è il complice di riparte l'impresa di «organizzatore». E Carlo Sangalli, 69 anni, comasco, è il nuovo presidente di Confcommercio, dopo l'addio di Billè. Sangalli, che ha assicurato gli iscritti spiegando che la Confcommercio è attrezzata con i suoi avvocati per rispondere ad eventuali iniziative. L'unità di intenti che




---

**Avenire**

## La Confcommercio riparte da Sangalli

DA ROMA

Eletto per acclamazione, Carlo Sangalli, 69 anni, è il nuovo leader di Confcommercio, dopo l'addio di Billè.

---

**ItaliaOggi**

## CONFCOMMERCIO/ Dopo Billè l'assemblea elegge per acclamazione il n. 1

### L'era trasparente di Sangalli

#### Partecipazione e politica dei prezzi nel programma

Una nuova presidenza al confcommercio sono attenti al rispetto dei commercianti. A Sangalli, da luglio del 2000

---

**il Giornale**

SUCCESSIONI

## Commercianti, eletto Sangalli

In Confcommercio si chiude l'era Billè. La nomina per acclamazione. L'apprezzamento di Luca di Montezemolo

di Milano

Partecipazione e trasparenza. Sono stati le prime parole, quasi uno slogan, che il nuovo presidente della Confcommercio Carlo Sangalli, successore di Sergio Billè, ha pronunciato, appena eletto davanti alla sala di 140 commercianti e industriali. Il nuovo presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, 69 anni, comasco, è stato eletto all'unanimità. Sangalli, che ha assicurato gli iscritti spiegando che la Confcommercio è attrezzata con i suoi avvocati per rispondere ad eventuali iniziative. L'unità di intenti che




---

**GIORNALE DI BRESCIA**

RINNOVO CARICHE

## La «glasnost» di Confcommercio

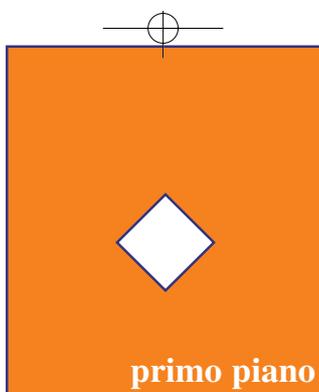
Chiuso il capitolo Billè (se ne occuperanno gli avvocati) ora si prepara la nuova Giunta

di Milano

- Nato il 21 agosto 1931 a Portofino (Genova)
- Laureato in giurisprudenza
- Titolare di concessionarie automobilistiche a Milano
- Presidente del comitato regionale della base della Democrazia Cristiana
- Presidente dell'associazione dei negozianti di Milano
- Presidente della Confcommercio dal 2000
- Vice presidente della Confcommercio dal 1992

Molto amato e amato dalla Confcommercio e dai suoi iscritti





## Terziario: al via in Lombardia le modalità di formazione degli apprendisti

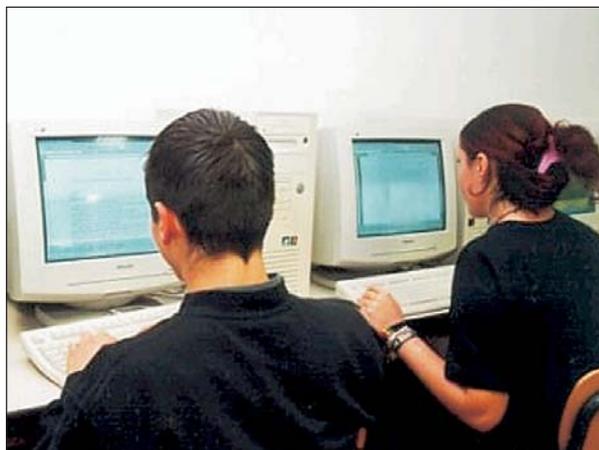
**S**ul supplemento straordinario del Burl del 13 gennaio (il Burl è la "gazzetta ufficiale" della Regione Lombardia) è stato pubblicato il decreto "Avvio sperimentazione per l'apprendistato professionalizzante art. 49 d.lgs. 276/03 nel settore del terziario, della distribuzione e dei servizi". Il decreto regionale viene emanato dopo poco più di un anno dalla sottoscrizione, avvenuta il 10 gennaio del 2005, del protocollo tra la Regione Lombardia, l'Unione Regionale Lombarda del Commercio, del Turismo e dei Servizi e la Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl e Uiltucs-Uil lombarde, e costituisce un fondamentale tassello del complesso percorso delineato dalla Legge Biagi per la messa a regime dell'apprendistato.

Con il decreto sono stati definiti le linee di indirizzo per la sperimentazione dell'apprendistato professionalizzante e il dispositivo per la formazione esterna sperimentale in apprendistato professionalizzante. Le linee d'indirizzo contengono, fra l'altro, le modalità per effettuare la formazione formale interna, esterna o integrata. La sperimentazione dei percorsi formativi ha una durata di due anni dalla data del decreto e comunque fino all'entrata in vigore della legge regionale in materia.

**La sperimentazione non è applicabile alle assunzioni con contratto di apprendistato regolate da contratti collettivi diversi dal Contratto nazionale del terziario**

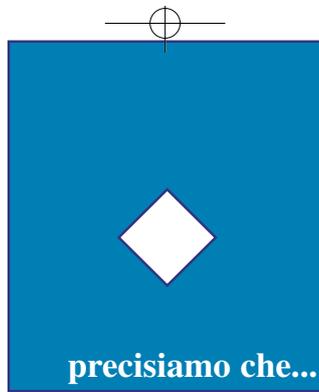
Il documento regionale individua come campo di applicazione della sperimentazione esclusivamente le assunzioni di apprendisti regolate dal Contratto nazionale per i dipendenti da aziende del terziario, della distribuzione e dei servizi del 2 luglio 2004 stipulato tra Confcommercio e Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl e Uiltucs-Uil. Le disposizioni si applicano: per le assunzioni decorrenti dall'11 gennaio 2005; per le assunzioni effettuate dal 2 luglio 2004 (data di stipula del Ccnl terziario) e il 10 gennaio 2005 (data di stipula del Protocollo regionale), le 120 ore di formazione formale relative alla prima annualità saranno ripartite nei periodi annuali successivi. Nel «Dispositivo per la forma-

zione esterna sperimentale in apprendistato professionalizzante nel settore del terziario, della distribuzione e dei servizi» viene definita l'entità delle risorse (1.200.000 euro) per finanziare le attività di formazione formale di apprendistato professionalizzante rivolte ad apprendisti, e le attività di formazione e supporto rivolte ai tutor aziendali, organizzate secondo la modalità di fruizione esterna all'azienda. E' esclusa pertanto dal finanziamento del dispositivo l'attività di formazione interna, erogata direttamente



dall'azienda. Le disposizioni contenute nella delibera si applicano alle assunzioni di giovani apprendisti a decorrere dall'11 gennaio 2005, mentre la validità del dispositivo decorre dal 22 dicembre 2005, data di sottoscrizione del decreto.

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



ESATRI Spa - Concessione di MILANO  
VIALE DELL'INNOVAZIONE 7  
20126 MILANO MI  
ENTE - 0001 GRUPPO NOR/AE

**ET.R.**  
ESATRI SPA - C/0001

Unione

000002

Spett.le  
[redacted]

**AVVISO DI PAGAMENTO N. 001 049755 2006 0005870**

Gentile Spett.le Contribuente, Le comuniciamo il totale dell'importo dovuto all'Ente **UNIONE DEL COMMERCIO DEL TURISMO E DEI SERVIZI DELLA PROVINCIA DI MILANO** come di seguito specificato:

Causale		€	
1 - ASSOFOOD MILANO-MERCATI RIONALI			380,00
<b>Totale da pagare</b>		<b>€</b>	<b>380,00</b>

Il pagamento dovrà essere eseguito in unica soluzione entro il 31/01/2006 utilizzando l'allegato bollettino recante l'importo totale da pagare.

**MODALITA' DI PAGAMENTO:**

- Per telefono, nei giorni feriali dalle ore 8.30 alle 17.00, tramite il servizio TAXTEL, chiamando il 199.191.191 ed utilizzando la propria carta di credito
- Via Internet, connettendosi al sito [www.taxtel.it](http://www.taxtel.it), utilizzando la propria carta di credito (attenzione selezionare nell'home page del sito la voce altri pagamenti)

**TAXTEL** 199.191.191

## Quote associative 2006

### Nella foto l'avviso Esatri dei bollettini di pagamento

Uno dei maggiori enti incaricati dall'Unione di Milano per l'incasso delle quote associative è l'Esatri: proprio in questo periodo viene recapitato alle imprese associate l'avviso che accompagna il bollettino dell'anno 2006. Da alcuni associati sono state richieste all'Unione e alle associazioni aderenti spiegazioni riguardo alla presenza del marchio della società **ET.R.** di Cosenza, che compare in alto a sinistra dell'avviso di pagamento (vedi foto a fianco). **ET.R.** è semplicemente la società alla quale BancalIntesa ha conferito l'incarico di stampare i bollettini di pagamento.

## SITO INTERNET Unione [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it)

### LE INFORMAZIONI IN TEMPO REALE

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

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

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

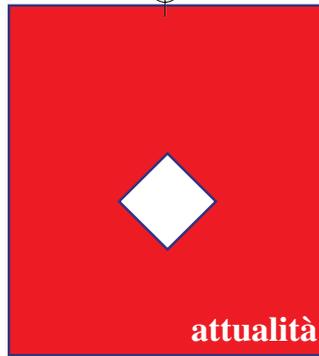
- |                        |                         |
|------------------------|-------------------------|
| ✓ del lavoro           | ✓ previdenza assistenza |
| ✓ legale               | ✓ sicurezza sul lavoro  |
| ✓ fiscale e tributaria | ✓ welfare               |

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

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

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

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



## Almeno 500 euro di multa per chi acquista merce contraffatta

**Approvato dal Senato  
un emendamento  
(inserito  
nel decreto legge  
sulle Olimpiadi)  
del senatore di An  
Giuseppe Valditara**

**N**el di sulle Olimpiadi invernali di Torino, approvato - nel momento in cui si scrive - dal Senato, è stato anche introdotto un emendamento della maggioranza - "autore" il senatore di Alleanza nazionale Giuseppe Valditara - che punta a rendere più efficace la lotta alla contraffazione dei prodotti con un significativo aumento delle sanzioni nei confronti di chi acquista merce contraffatta: almeno 500 euro.

"Le nostre imprese - ha affermato Valditara - sono costrette a subire la concorrenza dei mercati asiatici, mercati in cui non si rispettano i diritti dei lavoratori. La concorrenzialità non avviene dunque sulla qualità dei prodotti, ma sull'assenza di regole, su costi assolutamente competitivi data la non presenza di regole e di accordi sindacali. Si tratta di concorrenza sleale.

Il nostro sistema ovviamente può competere puntando sulla qualità dei prodotti e la qualità dei prodotti si esprime nei marchi. Ed è sempre più diffusa la contraffazione dei prodotti, la contraffazione dei marchi: c'è un'invasione in Italia di merci contraffatte che danneggiano pesantemente i nostri produttori, i nostri lavoratori ed anche il nostro sistema di distribuzione e di vendita".

"La contraffazione è un fenomeno odioso - ha proseguito Valditara - perché ruba le idee altrui; colui che crea merce contraffatta è come il ladro che sottrae il bene d'altri e chi vende merce contraffatta è come il ricettatore. Dobbiamo essere consapevoli che acquistando merce con-

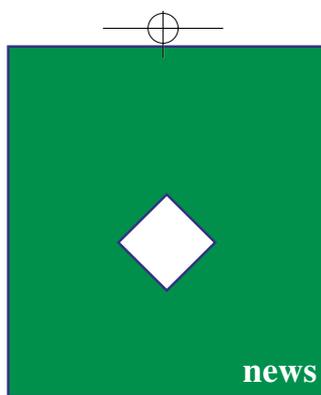
traffatta è come se comprassimo merce rubata da un ricettatore".

"La precedente sanzione di 100 euro - ricorda Valditara - era irrisoria, una sorta di legittimazione di un comportamento molto dannoso per la nostra economia. In questo modo abbiamo sottolineato la funzione di deterrenza della sanzione: speriamo, ora, che la si faccia applicare a iniziare dai comuni con le polizie municipali. Si tratta di una norma che ha un forte valore simbolico e riteniamo che da essa si possa iniziare a contrastare più efficacemente il grave fenomeno della contraffazione".



**Giuseppe Valditara**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



## Negozi storici: dalla Regione nuovi riconoscimenti

Con l'attribuzione della qualifica – da parte della Giunta della Regione Lombardia – ad altri 19 esercizi commerciali – tre a Milano e provincia – salgono a 90 i “negozi storici di rilievo regionale”; sono invece in tutto 68 quelli “di rilievo locale” (28 i nuovi, uno di Milano). Segnalati, inoltre, come meritevoli di attenzione altri 70 esercizi con più di 50 anni di attività.

E' il riconoscimento che la Regione Lombardia attribuisce alle attività commerciali, artigianali o di pubblico esercizio, sulla base del possesso di peculiari caratteristiche architettoniche e di arredo e della conservazione dell'attività da almeno 50 anni.

Sono stati, come detto, dichiarati “meritevoli di attenzione” 70 esercizi (9 di Milano e provincia) che, sebbene non presentino le caratteristi-

che costruttive e decorative richieste, svolgono la propria attività commerciale da più di 50 anni (i “negozi di rilevanza storica”).

### Milano e provincia (ultime attribuzioni)

#### Negozi storici di rilievo regionale

Pintica d'Arte Orafa Fratelli Martino (1947); Gioielleria Chiaravalli (1944); Antico Ristorante Fossati (Triuggio – 1955)

#### Negozi storici di rilievo locale

Gioielleria Fratelli Cortellazzi (1953)

#### Negozi di rilevanza storica

Bar-Trattoria Circolo Unione (Boffalora sul Naviglio - 1928); Gioielleria Cielo (1922); Erboristeria Novetti (1952); Fioreria Mercandelli (1936); Giocattoli (1919); Cartoleria-Tipografia Loma (Monza -1922); Marco Monti Arte e Cornici (Monza -1944); Osteria Sant'Andrea (Misinto -1949); Bar Daisy (Misinto-1940).



## Milano: la “Settimana” della bistecca fiorentina

Fiorentina (la bistecca): che passione. Ora che è tornata, nei ristoranti milanesi si



**Alfredo Zini,  
presidente  
dei ristoratori  
di Epam**

consuma una tonnellata al giorno di carne di razza chianina. Il costo va dai 5 agli 8 euro all'etto. E un gruppo di ristoranti ha celebrato “La settimana della bistecca fiorentina”.

Promossa, a livello nazionale, da Fipe, Federazione

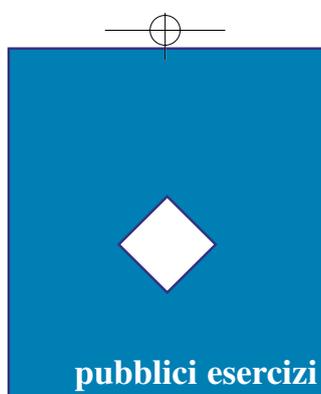
### Promossa dal Gruppo ristoratori di Epam

italiana pubblici esercizi, l'iniziativa è stata proposta a Milano dal Gruppo ristoratori di Epam, l'Associazione milanese dei pubblici esercizi. “Ai clienti che si sono recati nei ristoranti che hanno aderito all'iniziativa per gustare la bistecca fiorentina – spiega Alfredo Zini, presidente dei ristoratori di Epam – è stata donata una pergamena con le ricette dell'autentica cucina fiorentina”.

Ecco i ristoranti milanesi che hanno partecipato alla “Settimana della bistecca fiorentina”: “Al buon convento” (corso Italia 26); “Al Tronco” (via Thaon de Revel 10); “Aquarius” (corso Sempione 49); “Da Sabatino” (via Pietro Marocco 17); “Gargantua” (corso di Porta Vigentina 31); “Il Borghetto” (via Comune Antico 1); “Il rifugio del ghiottone” (viale Monte Grappa 2); “La Rosa Nera” (via Solferino 12); “La Topaia” (via Argelati 40); “Le cinque terre” (via Appiani 9); “Mistral” (viale Montenero 34).

**Unioneinforma**

febbraio 2006



pubblici esercizi

*Le nuove norme vanno incontro alle richieste di Epam e Assofood*

## Buoni pasto: ora più tutele per il commercio

**B**uoni pasto: il 2006 si apre meglio per i pubblici esercizi. E' stato infatti varato il decreto attuativo della nuova disciplina di regolamentazione dell'affidamento e gestione dei servizi sostitutivi di mensa. (decreto pubblicato sulla

Gazzetta ufficiale n. 13 del 17 gennaio).

"La lunga battaglia avviata - sottolinea Epam, l'associazione milanese dei pubblici esercizi (che con Assofood, il polo del dettaglio alimentare, ha condotto sui

ticket un'impegnativa azione sindacale) - trova soluzione con misure che vengono incontro ai problemi sollevati dai nostri associati".

Diminuiranno, infatti, le commissioni richieste agli operatori commerciali; vi saranno tempi

**Commissioni meno pesanti, maggiore tranquillità su tempi di pagamento e ticket scaduti**

certi nei pagamenti e una maggiore tutela sui buoni pasto scaduti (l'esercente potrà incassare i buoni e presentare lo sconto in fattura con tranches semestrali). Operatori commerciali che anche indirettamente saranno più tutelati: le società emittitrici dovranno, infatti, possedere requisiti di affidabilità. Vediamo cosa prevede la nuova disciplina (dopo che l'Antitrust aveva impedito di fissare con legge i tetti massimi delle commissioni richieste ai ristoratori e degli sconti concessi dagli emittitori ai datori di lavoro).

[Ticket e mercato "pubblico" \(Stato, enti locali, asl ecc.\)](#)  
Le gare, aggiudicate con il

sistema dell'offerta economicamente più vantaggiosa - che premia la qualità sul prezzo - dovranno necessariamente ricalcare la gara Consip 2005 che è stata assunta come modello della disciplina introdotta. Per quanto riguarda, quindi, l'aggiudicazione nei singoli lotti del servizio a società che effettueranno il pagamento delle fatture entro 15 giorni, si potranno richiedere agli esercenti commissioni che, a seconda del lotto, dalla precedente fascia 7-12% scenderanno a una fascia fra il 2 e il 3,46%. Il provvedimento prevede che in caso di non rispetto di quanto promesso in sede di gara, vi sia la revoca dell'aggiudicazione. Va inoltre tenuto presente che, per il futuro, le basi d'asta non potranno essere inferiori al valore facciale del buono (nella gara Consip 2005 non si accettavano offerte con sconti inferiori al 10%). ▶



**Lino Stoppani, presidente di Epam**

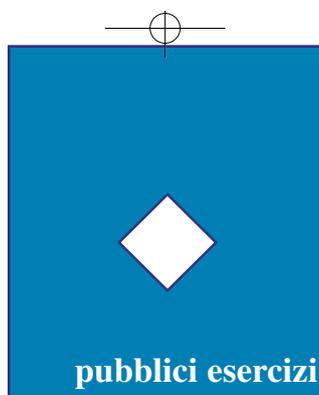
**EMVA**  
PER GLI ASSOCIATI DELL'UNIONE

**SICUREZZA DEL PRESENTE  
E GARANZIA PER IL FUTURO**

CHIAMA OGGI IL NUMERO

Numero Verde  
**800-119270**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



Ticket e mercato "privato"  
(banche, assicurazioni, ecc.)

I soggetti privati non possono essere tenuti ad effettuare gare per l'acquisizione di beni e servizi e, se le effettuano, i meccanismi di aggiudicazione sono liberi. Con il provvedimento si è, però, affermata una serie di principi che consentono un'efficace difesa dei pubblici esercenti. In primo luogo sono state vietate le aste telematiche a rilancio plurimo effettuate sia dai privati che dalla pubblica amministrazione. Tale sistema, adottato da centrali di acquisto e da intermediari specializzati, aveva fatto impennare gli sconti ai datori di lavoro con la conseguenza di far crescere i costi delle commissioni richieste agli esercenti. Tale sistema aveva per esempio consentito alle Ferrovie di acquisire i buoni pasto con uno sconto del 19% al quale andava ad aggiungersi un ulteriore 0,50 di commissione per l'intermediario che aveva organizzato l'asta telematica. Inoltre, è stata introdotta la responsabilità dell'intera filiera a tutela del valore del buono.

Ciò significa che il datore di lavoro e l'emittitore potranno essere chiamati in causa qualora, a motivo delle alte commissioni, non venga riconosciuto al cliente l'intero valore facciale del buono. Ma la norma impone anche alle imprese di emissione il possesso di requisiti in grado di evitare l'ingresso di operatori spregiudicati e scarsamente capitalizzati e di requisiti che consentono di segnalare la presenza di squilibri finanziari dovuti ad errate politiche commerciali. Il capitale sociale di 750.000 euro interamente versato, i requisiti soggettivi degli amministratori e dei direttori generali, l'obbligo di certificazione del bilancio e l'autorizzazione del Ministero delle Attività produttive permettono di capire la presenza di situazioni di rischio per i crediti degli esercenti e forniscono un grado d'affidabilità fino ad oggi inesistente. Inoltre, i termini massimi di pagamento diventano rigidi (potranno essere derogati esclusivamente con l'accordo delle associazioni di categoria presso il Ministero delle Attività produttive) e vi è

un automatico decorso degli interessi maggiorati per i ritardati pagamenti.

Nuove norme: tempi e verifiche

L'entrata in vigore del provvedimento è articolata: gli emittitori presenti sul mercato avranno 12 mesi per adeguare le imprese ai requisiti soggettivi ed a quelli sul capitale sociale, mentre i contratti in essere (sia le convenzioni con gli esercenti che i contratti con i datori di lavoro) dovranno essere adeguati entro 12 mesi. I nuovi contratti, invece, dovranno essere conformi ai contenuti del provvedimento. "Seguiranno, quindi, iniziative - affermano Epam ed Assofood - per consentire un attento monitoraggio dell'applicazione del provvedimento ed un'efficace attività di tutela delle imprese rappresentate".



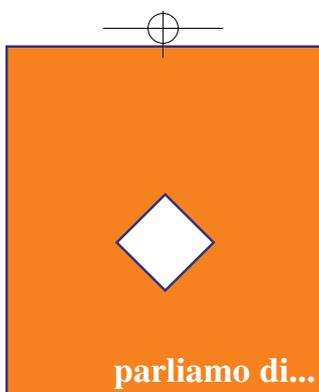
**EMVA**  
PER GLI ASSOCIATI DELL'UNIONE

**RISPARMIO A RENDIMENTO  
MINIMO GARANTITO**

CHIAMA OGGI IL NUMERO

Numero Verde  
**800-119270**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



*Claudio Rotti confermato presidente dell'Associazione italiana commercio estero*

## I 60 anni di Aice



**Claudio Rotti**

**C**on una tavola rotonda su "Strategie e strumenti per rafforzare l'internazionalizzazione del Sistema Italia" si sono avviate le iniziative di celebrazione per i 60 anni di Aice,

l'Associazione italiana commercio estero.

Nelle piccole e medie imprese italiane prevalgono gli atteggiamenti "individualistici" e possono essere quindi ancora ampi i margini di miglioramento nella capacità di export. E' la considerazione

che è emersa dall'analisi di Claudio Rotti, riconfermato presidente di Aice, alla tavola rotonda promossa al Circolo del Commercio di Milano (nel giorno anche dell'assemblea elettiva dell'Associazione).

Tavola rotonda alla quale hanno preso parte il vicemini-

stro alle Attività produttive Adolfo Urso, il presidente di Promos (l'azienda speciale della Camera di commercio di Milano per l'internazionalizzazione) Bruno Ermolli; il presidente di Ice (Istituto del commercio estero) Umberto Vattani e Raffaele Cattaneo, sottosegretario alla Presidenza della Regione Lombardia.

### **L'indagine**

Rotti ha illustrato i risultati di un'indagine che Aice ha realizzato in collaborazione con la Camera di commercio di Milano. Indagine che ha coinvolto un campione rappresentativo di un centinaio di imprese manifatturiere di vari settori con una dimensione tra i 10 e i 99 addetti, e una trentina di società di trading iscritte ad Aice.

### **Export: pochi mercati e quota di fatturato bassa**

Dalle imprese intervistate e-

merge come la quota di fatturato export sia pari in media al 14% del totale; quasi tre quarti delle imprese intervistate esporta verso due paesi, mentre poco più di un quarto esporta verso un solo mercato (e spesso in un mercato vende ad un solo cliente).

Ma vi è anche una cultura internazionale non sufficientemente sviluppata: i risultati dell'indagine indicano come la maggior parte delle imprese non sia interessata ad ampliare il numero di paesi verso cui esportare. "I motivi addotti dalle imprese per non espandere i propri mercati - rileva Rotti - sono riconducibili ad un mix di fattori, in parte oggettivi e in parte soggettivi".

Oggettivi, come le ridotte dimensioni aziendali e le caratteristiche dei prodotti, giudicati non facilmente vendibili su diversi mercati. Soggettivi, come l'insufficiente cultura internazionale dell'imprenditore, la

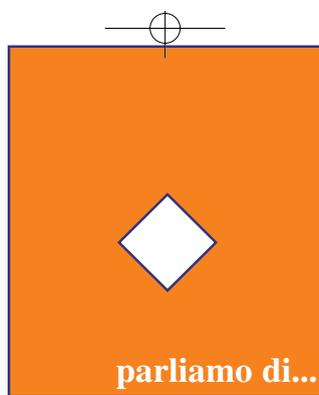
**EMVA**  
PER GLI ASSOCIATI DELL'UNIONE

**ASSISTENZA ASSICURATIVA**

**CHIAMA OGGI IL NUMERO**

Numero Verde  
**800-119270**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



mancata conoscenza e il non utilizzo delle risorse finanziarie necessarie per la propria crescita e, non ultimo, il fatto di ritenere già soddisfacente il volume di affari realizzato.

#### **"Sottoutilizzati" i servizi professionali per l'export**

L'indagine ha rilevato che solo un quarto delle pmi interpellate si serve di servizi professionali per l'export, con punte che salgono a circa il 40% per quelle di maggiore dimensione. Tra queste imprese che utilizzano servizi professionali per l'export, un terzo si avvale di associazioni di categoria, un terzo di camere di commercio, meno di un terzo di società di consulenza private ed il resto di società di import-export.

#### **Sull'export poca collaborazione fra pmi**

Dall'indagine emerge, in sostanza, un atteggiamento riconducibile in parte ad una cultura non sufficientemente "strategica" dell'imprenditore italiano di piccola dimensione, dove si privilegia di più il "fai da te" e il controllo dell'impresa, rispetto ad un approccio più strategico, capace di attuare disegni di sviluppo aziendale di medio-lungo periodo e in grado di conseguire profitti più elevati. E sono proprio questi atteggiamenti "individualistici" dei nostri imprenditori "che spiegano" - afferma Rotti - non soltanto perché l'impresa incon-

tri molte difficoltà nel fare l'outsourcing delle competenze commerciali per l'export, ma anche perché un numero molto limitato di imprese non collabori con altre pmi per affrontare i mercati esteri. E questo spiega anche perché gruppi di pmi non integrino le loro risorse per disporre dei mezzi sufficienti e del personale qualificato per operare all'estero in modo più efficace".

#### **Favorire la collaborazione con le società di trading**

Come fare per rompere, almeno in parte, questo "circolo vizioso" di bassa crescita

rietà nell'ambito delle filiere e dobbiamo favorire l'inserimento in azienda, anche per periodi limitati - sottolinea il presidente di Aice - di figure professionali preparate che facciano crescere il know-how aziendale in tema di internazionalizzazione e che accompagnino gli imprenditori sia nelle fasi di avvio di contatto con i potenziali clienti partner sia nelle fasi di gestione iniziale del business".

#### **Sgravi fiscali per incentivare lo sviluppo del commercio estero**

Il presidente di Aice Claudio Rotti ritiene indispensabile tro-

### Una storia di grandi "traders"

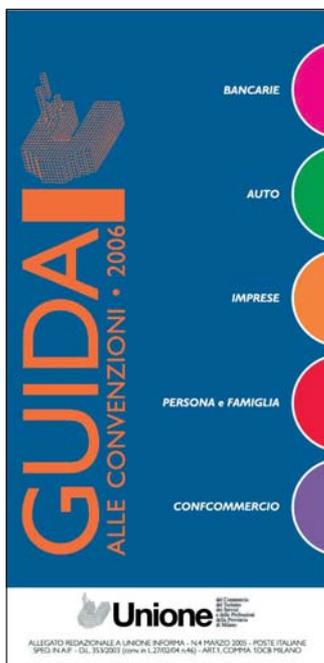
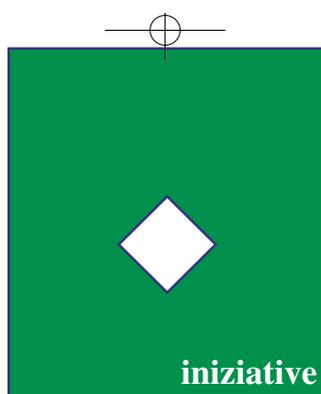
Claudio Rotti, presidente di Aice, ha ripercorso le tappe di sessant'anni dell'Associazione italiana commercio estero: "nel 1946 - ha detto - in un'Italia che usciva da una terribile guerra e conseguente distruzione, alcuni imprenditori di buona volontà e con grande lungimiranza davano vita, qui a Milano, alla nostra Associazione portandola ad operare su alcuni mercati esteri in particolare europei e naturalmente americani". "Sono passati molti anni - afferma Rotti - il mondo è cambiato, ma credo sia doveroso ricordare personaggi che contribuirono grandemente allo sviluppo della nostra Associazione imprenditoriale e mi riferisco a figure quali Serafino Ferruzzi, Dino Gentili, Piero Savoretti, Gian Domenico Noberasco, Ernesto Cauvin, Luigi Deserti, Jack Clerici, Alberto Levi ed ancora altri che furono i grandi trader del dopoguerra".



**Tavola rotonda Aice su Sistema Italia e internazionalizzazione** (foto di Massimo Garriboli)

sia per le imprese produttrici che per le società di export? Ecco alcune delle proposte di Aice: "dobbiamo favorire - spiega Rotti - l'aggregazione tra imprese produttrici secondo linee di complementa-

vare strumenti efficaci e concreti come gli sgravi fiscali per "incentivare l'aggregazione tra imprese, l'inserimento di personale dedicato all'internazionalizzazione e lo sviluppo di trading sempre più specializzate per aree commerciali".



Con il prossimo numero (marzo) di UnioneInforma

## La Guida 2006 alle convenzioni Unione

**N**uova Guida 2006 (foto copertina) con tutte le convenzioni dell'Unione del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano: i lettori la troveranno assieme al prossimo numero (marzo) di UnioneInforma. Nella Guida alle convenzioni gli imprenditori possono scoprire le tante opportunità offerte. Con le convenzioni

gli operatori possono usufruire di concreti risparmi e vantaggi. Tempo libero? Segnaliamo in questo mese: Acqualife, Peter Pan on Ice, Teatro Ciack e Teatro Nuovo.

**Convenzioni e promozioni Unione: per scoprire i dettagli, consultare il sito [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it) oppure chiamare la Direzione centrale dei servizi e per i progetti strategici: tel. 02.7750372**

## Credito: l'impatto di Basilea2 In Unione il 27 seminario di Asseprim

**L**'impatto di Basilea2 sulla disponibilità e sul costo del credito, con particolare riferimento alle pmi" è il tema del seminario, promosso da Asseprim (l'Associazione dei servizi professionali per le imprese) in programma all'Unione di Milano (corso Venezia 49) il 27 febbraio. Relatori del seminario sono Edoardo Staiti (docente di Marketing internazionale all'Università Cattolica di Milano); Brizio Lorenzetti (anch'egli docente - di Marketing strategico e marketing dei servizi - dell'Università

Cattolica); Ernesto Tansini (condirettore generale della Banca Popolare di Milano); Fernando Metelli (direttore Studi e risk management alla Banca Popolare di Milano); Luigi Francesco Martino (presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti di Milano); Angelo Lonati (responsabile Confire, Consorzio regionale fidi) e Paolo Carsetti (responsabile Club della Sicurezza Ambiente & Qualità Unione). La partecipazione al seminario del 27 è gratuita per gli associati Asseprim.

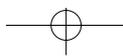


## A marzo con Aice missione in India

Dal 4 al 12 marzo missione imprenditoriale in India di Aice (Associazione italiana commercio estero) in collaborazione con Promos, l'azienda speciale per l'internazionalizzazione della Camera di commercio di Milano. La missione, a carattere multi-settoriale, prevede, oltre a Mumbai (Bombay), la visita ad un'altra città indiana fra New Delhi e Calcutta. Durante la missione, oltre a incontri imprenditoriali personalizzati, sono previste visite aziendali.

**Per informazioni contattare Aice: tel. 02 7750320, fax 02 7750329, e mail [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it).**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



## Il commercio "racconta" Milano

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

# Ristorante da Ilia: le donne della famiglia Mungai



Foto della famiglia Mungai negli anni '30. Le iniziali dei nomi scritte sui volti indicano presumibilmente la necessità di far conoscere a parenti lontani tutti i membri della famiglia. Seduti, da sinistra: Ilia, il capofamiglia Antonio, la moglie Clementina; Ilio, Menni. In piedi, da sinistra: Eugenio, Tonina, Cesarina, Luisa, Santina, Bice, Flavio



Eugenio e Cesarina sulla porta del ristorante di via S. Pietro all'Orto (anni '30)



La famiglia alle nozze d'oro di Antonio e Clementina (1950). Da sinistra: Bice, Ilia, Luisa, Tonina, Eugenio, Antonio, Ilio, Clementina, Flavio, Santina, Cesarina e Menni

**I**l ristorante "da Ilia" è a Milano dal 1946. Dal 1946 è specializzato in cucina casalinga toscana. Dal 1946 è gestito da una donna: la signora Ilia, prima, e sua figlia Giusi, in seguito.

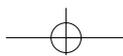
Capiamo subito che si tratta davvero di un angolo di Toscana nel cuore meneghino: la dolce inflessione pistoiese della nostra testimone, la pacatezza e la determinazione con cui ci racconta i 60 anni di attività, l'orgoglio con cui ricorda le origini contadine della sua famiglia e con cui difende la cultura del mangiare e del bere made in Toscana. Ma soprattutto la fierezza e l'affetto con cui parla della mamma e delle zie, il cuore della famiglia Mungai. Scopriamo subito che il segreto del successo e della longevità del ristorante da Ilia, e degli omologhi Bice e Girarrosto di Milano e Sant'Eustorgio di Arcore, è la famiglia, o meglio le donne della famiglia: la nonna Clementina e le sue figlie Bice, Cesarina, Santina, Tonina, Luisa, Menni e Ilia, appunto.

"I risultati migliori i miei nonni li hanno avuti dalle figlie. Le mie zie e la mamma erano tutte bravissime e bellissime. Gli zii non cucinavano, non sono mai stati in cucina, quando arrivavano dal paese la zia Bice li metteva in sala. Solo le donne stavano in cucina". La signora Rosellini ripercorre con ordine il filo della storia, che comincia tantissimi anni fa, quando nel 1921 la zia Bice si trasferisce a Milano, da Chiesina Uzzanese/Ponte Buggianese. Inizia l'attività seguendo il marito che aveva lavorato nella ristorazione in America: non volendo trasferirsi all'estero, gli propone di andare a Milano. Apre un piccolo ristorante in via San Pietro all'Orto 28, poi si trasferiscono in via Borgospesso, dove tuttora è considerato uno dei migliori ristoranti della città. Preferisce lavorare ai fornelli per risparmiare sul cuoco, troppo costoso: "Bice non era quel che si dice una vera cuoca, ma la madre qualcosa le aveva insegnato. Ricette casalinghe: pasta e fagioli, ribollita, bistec-

ca con fagioli toscani cotti nel fiasco e conditi con olio di Lucca", scrive Eugenio Mungai in *Clementina* e le altre, romanzo biografico sulla famiglia pistoiese.

Anche Giusi, in proposito, ricorda: "Mia zia è andata direttamente in cucina per fare i piatti toscani e a poco a poco ha riscosso successo, si è ingrandita ed ha cominciato a chiamare, per aiutarla nel lavoro, a uno a uno, tutti i fratelli (Flavio, Eugenio e Ilio) e le sorelle (che abbiamo già nominato prima): 9 in totale. Lei era del 1901, la più grande, ed era venuta a Milano giovanissima". Ha coinvolto per prima la sorella Santina, poi man mano anche tutti gli altri, fino a Ilio, il minore.

Un canale di migrazione familiare dei più classici e molto precoce: "Bice e le sue sorelle", per parafrasare un capolavoro cinematografico sugli emigrati del boom economico, anche se nel nostro caso l'istituzione familiare è tutt'altro





Cartolina pubblicitaria del Ristorante Firenze da "Eugenio" (metà del 1950)

no: a uno a uno hanno aperto poi per loro conto un ristorante".

Anche Ilia, nata nel 1919, arriva a Milano piccolissima, a 12/13 anni, e segue l'iter di formazione dei parenti: "all'inizio la mettevano a lavare i piatti e non ci arrivava nemmeno. E' cresciuta in cucina: quando la sorella Cesarina ha aperto il primo ristorante in via

Durini è andata con lei. Da lì ha seguito il fratello Eugenio in via Ugo Foscolo, al ristorante Firenze", finché non è andato distrutto sotto i bombardamenti del 1943. I Mungai non si perdono d'animo e trasformano in trattoria l'appartamento nel quale vivono: "mia mamma faceva da mangiare per 40-50 persone. La 'Milano bene' del tempo di guerra - proprietari di banche, di grandi uffici - andava lì a mangiare: loro servivano la fiorentina sotto l'insalata perché la carne non si poteva vendere, era razionata. Quando mia mamma era al ristorante Firenze, prima che fosse bombardato, era venuta l'Annonaria e aveva trovato prosciutto e carne, quindi lei era stata arrestata per 15 giorni". Anche in quegli anni così duri, le sorelle di Pistoia riescono a tenere aperte le trattorie e a lavorare: "era difficile fare ristorazione allora, non c'era roba, era tutto di contrabbando, ma riuscivano comunque a farsi portare i prodotti dalla Toscana, o piuttosto andavano



L'esterno del ristorante da Ilia

loro a prenderli. Qualcosa combinavano perché erano donne che non si arrendevano di fronte a niente".

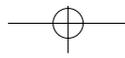
Nell'immediato dopoguerra tutti e dieci i fratelli hanno avviato una propria attività: anche la signora Ilia apre finalmente il "suo" ristorante, rilevando quello dei Chiavacci in via Lecco, che per metà era stato bombardato. Il marito Cesare, reduce da otto anni di prigionia, la raggiunge a Milano, come ricorda con affetto la figlia Giusi: "anche mio padre era di Chiesina Uzzanese/Ponte Buggianese, ma proveniva da una famiglia più benestante ed aveva studiato. Si erano conosciuti e innamorati, mia mamma era molto bella, ma poi è stato via tanti anni, catturato in Cirenaica, e quando è tornato si è trovato un po' di fronte al fatto compiuto: la mamma a Milano che lavorava nella ristorazione. E quindi si è trovato qui, volendo troppo bene alla mamma. Devo dire che in questa famiglia chi veramente dominava erano le donne!".

Marito e moglie lavorano fianco a fianco, fino alla prematura scomparsa di Cesare: lei in cucina dove



Giardino interno del ristorante

mette a frutto l'esperienza maturata con le sorelle maggiori, lui in sala, come tutti gli



## Il commercio "racconta" Milano

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



Una delle sale interne del ristorante

uomini della famiglia. Il padre segue l'amministrazione: "adesso ci vogliono il commercialista e la segretaria, mentre allora mia mamma viaggiava con i biglietti in tasca!", ma soprattutto intratteneva i clienti: "aveva un suo modo di fare, era molto signora, aveva classe: e poi, qui subito dopo la guerra, dopo la prigionia con inglesi e americani, sapeva parlare con il cliente di tante cose".

Anche Giusi arriva a Milano con i genitori, ma, visto il carico di lavoro, viene affidata a un collegio a Saronno e poi in città, insieme alle cugine Miranda, Marcella, Simona e Beatrice figlie di Cesarina e cresciute insieme come sorelle. Da ragazzina si trasferisce a Parigi per studiare il francese, in famiglia, ospite di un cliente del ristorante: porta così avanti la tradizione della nonna Clementina che, forte di 10 gravidanze, aveva lavorato come balia nella capitale d'Oltralpe a partire dal 1912. Era frequente tra le donne di origine contadina trasformare la nascita di

un figlio in una nuova occasione di lavoro presso le famiglie benestanti della città: la nonna Clementina poi era intraprendente e di "idee evolute" e aveva deciso di approfittare di questi periodi forzati, lontano da casa, per viaggiare e studiare il francese. Non solo, sull'esempio di una governante di Bordeaux conosciuta dopo la seconda gravidanza, aveva iniziato a scrivere un diario affascinata dall'idea che: "i suoi figli un giorno leggeranno tutto quello che lei ha visto e fatto lontano da loro", come racconta il figlio Eugenio che, grazie a questo diario, ha scritto il volumetto Clementina e le altre. Solo nel 1984 Giusi si affianca, nella gestione del ristorante, in modo continuativo alla madre che tuttavia non smette di essere presente e attiva fino al 2002, quando viene a mancare. "Mi sono sentita in dovere di aiutare la mamma quando ha cominciato a diventare anziana - confessa Giusi - perché aveva fatto tanto per me. Inoltre i miei due figli erano grandi e facevano tutt'altro (uno architetto, l'altro medico) e avevo la possibilità di aiutarla: poi ne sono stata



La particolare cucina a vista del ristorante

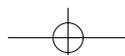
completamente coinvolta. Anche oggi noi continuiamo sempre la cucina così come lei l'aveva impostata: ora ho due soci, i due chef Aldo Meroni e Romano Castelli; sono di Sondrio, ma continuano la cucina toscana perché hanno lavorato con mia mamma". È stata Ilija a selezionarli e formarli già oltre 20 anni fa e portano avanti con orgoglio e fedeltà la tradizione e le sue ricette: queste non sono scritte, ma tramandate attraverso la memoria orale e l'esperienza diretta.

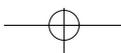
"Proprio ieri sera si parlava della ribollita che hanno fatto oggi - ci confessa Giusi - allora io ho preso un ricettario toscano per vedere gli ingredienti, ma lo chef mi ha bloccata dicendo 'sarà anche giusta quella ricetta, ma io la ribollita la faccio come la faceva sua madre: la carota non ce la metteva e io non ce la metto!'. Loro hanno lavorato con mia madre, hanno imparato da lei, attraverso la sua esperienza: come per i crostini toscani che sono un antipasto tipico, ma che pochi sanno fare. La mamma ci passava anche delle mezze giornate a prepararli: pure loro lo fanno, anche se in modo un po' più professionale e con un'organizzazione più veloce. Lo stesso per la castagnaccia: mia mamma prendeva la padella di rame, ci metteva l'olio Sasso, la metteva sul fuoco, poi buttava via l'olio che



Un sottotorta autografato da musicisti jazz ospiti del ristorante

CXCV





## Il commercio "racconta" Milano

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



Ilia Mungai in una foto recente

altrimenti prendeva odore, ci rimetteva l'olio fresco, e via dicendo. La Ilia è rimasta il simbolo presente nei piatti e in tutto". Non a caso il dolce della casa è la torta Ilia: una specie di soufflé con la frutta tagliata a pezzi, cucinato in una teglia di rame: "le sue stesse sorelle hanno sempre cercato di copiarla, ma non la fanno bene come la faceva mia mamma e come la fanno tuttora i nostri chef".

Ecco l'orgoglio del mestiere: un'aristocrazia dei fornelli che difende i segreti della professione, custodisce e reinventa le abilità: queste tutt'al più sono condivise solo con il proprio apprendista, il cui compito tuttavia rimane quello di "rubare con gli occhi" il saper fare professionale. Tutti gli altri sono estranei e in qualche modo concorrenti: come ben illustrano le immagini del film "Ricette d'amore" di Sandra Nettelbeck.

Ma in via Lecco, la collaborazione tra Giusi, i due chef e gli altri assistenti è totale: lo staff, in tutto 13 dipendenti, è affiatato e affezionato, come dimostra la longevità dei rapporti di lavoro. La fiducia e il clima familiare rimangono un elemento caratteristico del ristorante: anche nel rapporto con la clientela. Accanto alla qualità dell'offerta enogastronomica e all'eleganza dell'ambiente, è proprio la capacità di creare un legame con l'ospite seduto al tavolo a fare la differenza secondo la signora Giusi: "è molto importante saperci fare, riconoscere il cliente, chiedere della famiglia, far sapere che siamo parte della loro vita. Questo per il cliente è significativo: se vai a mangiare in un ristorante, ma non ti viene nessuno vicino rimani un po' male, anche se hai mangiato bene. Qui la mamma ha servito quattro generazioni e noi continuiamo".

La famiglia torna protagonista anche nei rapporti con il consumatore: il ristorante a gestione familiare si riscopre così anche uno spazio per la fruizione delle famiglie. Ma negli anni si è affermata anche una clientela d'affari: dai vecchi ingegneri della Pirelli che si riunivano tutti i mercoledì, agli ingegneri che hanno costruito la metropolitana, agli operatori che frequentano le numerose fiere milanesi, ai registi o gli attori dei vecchi film che la Cineteca italiana proietta allo Spazio Oberdan della Provincia che è proprio dietro l'angolo.

Viene così alla ribalta l'altro polo del binomio: il ristorante da Ilia è un'impresa efficiente e ben organizzata, che da 60 anni è capace di garantire una cucina di alta qualità: "Noi non abbiamo grandi specialità o piatti fuori dal comune, abbiamo cose fatte bene", come dice con disarmante semplicità la signora Rosellini. Cibi e vini di categoria superiore, specialità toscane originali: "abbiamo un fornitore di fiducia che da sempre procura a noi, e a tutti gli altri ristoranti della famiglia, i prodotti tipici. Poi in stagione porta gli asparagi, le cime di rapa, le salsicce, i fagioli toscanelli, la farina di castagne: proprio quella delle nostre montagne, o meglio colline, sopra Pescia, perché qui a Milano si trovano solo le castagne che vengono dal Piemonte e sono un'altra cosa...".

Il futuro sarà forse di Davide, figlio della cugina Miranda, e Matteo, figlio del cugino Marco: i due nipoti, che lavorano già nella ristorazione, hanno manifestato il desiderio di subentrare a Giusi. "Quando me l'hanno detto per me è stato un sollievo: vendere dispiace perché non sai chi ci metti". I due nipoti e i due cuochi aprirebbero uno scenario nuovo rispetto alla tradizione femminile della famiglia: insomma "speriamo che sia maschio", per ribaltare il matriarcato di monicelliana memoria e lanciare una sfida di genere, nella speranza di dare continuità al successo delle donne della famiglia Mungai.

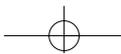
**Sara Zanisi**

(In collaborazione con Sara Talli Nencioni)



Caricatura di Ilia realizzata a metà degli anni '70 da Marino Marini e ora utilizzata per la carta del menù

CXCVI





imprese e credito



scadenza  
**17**  
**marzo**

**Possono accedere.** Piccole imprese di ogni settore economico a prevalente composizione femminile, operanti su tutto il territorio nazionale.

**Termine per presentare la domanda.** La domanda dev'essere spedita entro e non oltre il 17 marzo esclusivamente a mezzo raccomandata a/r al seguente indirizzo:

Ministero delle Attività Produttive, Direzione generale per il coordinamento degli incentivi alle imprese - Ufficio imprenditoria femminile, via del Giorgione 2/b, 00147

Roma. Per la determinazione della data di presentazione della domanda fa fede il timbro postale di spedizione. Sul modulo di domanda dev'essere apposta una marca da bollo da 14,62 euro. Alla domanda di contributo devono essere obbligatoriamente allegati (pena l'invalidità della domanda stessa): copia di un documento di identità in corso di validità del titolare/legale rappresentante dell'impresa richiedente; certificato di iscrizione al Registro delle imprese della Camera di commercio competente per territorio, attestante la vigenza dell'impresa (le imprese individuali non ancora iscritte alla Camera di commercio alla data di presentazione della domanda, dovranno integrare inviando al Ministero, a mezzo raccomandata a/r entro il 17 marzo, copia della ricevuta rilasciata dal Registro delle imprese della Camera di commercio all'atto della richiesta di iscrizione); copia degli atti e/o contratti registrati e/o trascritti attestanti la piena disponibilità dell'immobile nell'ambito del quale viene realizzato il programma di investimenti, nonché idonea documentazione attestante la corretta destinazione d'uso dell'immobile stesso (es: perizia giurata). Nel caso l'impresa richiedente operasse con più unità locali tra loro distinte e non adiacenti, per ogni unità operativa potrà essere presentata una domanda distinta.

## Imprenditoria femminile

Sesto bando legge 215/92

**Progetti da presentare.** Investimenti relativi all'avvio di attività imprenditoriale; all'acquisto di attività preesistenti; alla realizzazione di progetti aziendali innovativi; all'acquisizione di servizi reali. Le domande di agevolazione verranno istruite in base a determinati criteri di valutazione relativi a specifici obiettivi, e precisamente:

- 1) creazione di nuova occupazione (sia maschile che femminile);
- 2) realizzazione di nuovi investimenti;
- 3) partecipazione femminile nell'impresa;
- 4) conseguimento di certificazioni ambientali e di qualità.

Il rispetto dei criteri relativi agli obiettivi dei primi tre punti è condizione tassativa per l'ottenimento dell'agevolazione.

Non sono ammissibili all'agevolazione i progetti che prevedono programmi di investimento inferiori a 60mila euro e superiori a 400mila euro (al netto di Iva).



**Per tutte le informazioni rivolgersi alla propria associazione o allo Sportello delle agevolazioni e del credito Unione presso Fidicomet. Telefono 027630021. E mail: sportello@fidicomet.it**

### Contributo ottenibile.

Contributo in conto capitale a fondo perduto pari al 25% delle spese ammissibili (al netto di Iva) e finanziamento a tasso agevolato nel limite massimo del 25% delle spese ammissibili (al netto di Iva) al tasso di interesse fisso dello 0,5%

annuo, della durata massima di 10 anni, di cui 3 di preammortamento (finanziamento restituibile a rate annuali a capitale costante). L'agevolazione complessiva non potrà comunque superare i 100 mila euro per impresa.

**Spese ammissibili.** Sono ammissibili le spese (al netto di Iva) relative a :

- a) impianti generali: (es: impianto elettrico, idraulico, antincendio, antifurto, riscaldamento, condizionamento, ecc.);
- b) macchinari e attrezzature (impianti specifici di produzione, arredi, strutture non in muratura prefabbricate e rimovibili);
- c) brevetti;
- d) software;
- e) opere murarie relative alla ristrutturazione dei locali destinati allo svolgimento dell'attività, nel limite del 25% della somma degli importi delle spese relative agli impianti generali e ai macchinari e attrezzature;
- f) oneri di progettazione e direzione lavori (es: progettazione tecnica degli investimenti, eventuali oneri per concessioni edilizie e collaudi di legge), nel limite del 5% dell'importo relativo alle opere murarie;
- g) studi di fattibilità e piani di impresa (es: analisi di mercato, studi per la valutazione dell'impatto ambientale, quote iniziali dei contratti di franchising), nel limite del 2% del costo dell'investimento complessivamente ammesso.

Sono inoltre ammissibili le spese sostenute a partire dal 16 aprile 2003 (giorno successivo alla data di chiusura del V bando della legge 215/92) e le spese in leasing.

**Unioneinforma**

febbraio 2006



imprese e credito



scadenza

**10  
marzo**

## e-commerce e reti

*Legge Regione Lombardia 35/96  
Misura C: "Bando per il sostegno di progetti realizzati da piccole e medie imprese, finalizzati all'utilizzo delle nuove tecnologie di informazione e telecomunicazione e dei sistemi di connessione interattiva in rete".*

**Possono accedere.** Pmi, scritte alla Camera di commercio, con sede operativa in Lombardia che presentino caratteristiche di innovatività e realizzino progetti di e-commerce. Possono presentare domanda di agevolazione le imprese che hanno attivato una propria unità operativa in data antecedente al 12 dicembre 2004. Sono escluse le imprese commerciali.



**Progetti da presentare.** Investimenti con caratteristiche innovative nell'organizzazione e nel processo produttivo delle imprese stesse e con un costo complessivo minimo di 103mila euro. Sono ammissibili ai benefici del bando i progetti che prevedono un utilizzo innovativo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione e la realizzazione di una presenza stabile delle imprese su internet con il conseguimento di almeno uno dei seguenti obiettivi:

- 1) garantire la possibilità di realizzare transazioni commerciali on-line (e-commerce in senso stretto: business-to-business o business-to-consumer), supportate da tutti gli aspetti logistici e organizzativi (es: pagamenti sicuri, controllo qualitativo delle transazioni, etc);
- 2) sviluppare la relazione delle imprese con fornitori, clienti, banche e consumatori finali per un miglioramento della catena produttiva/distributiva e della qualità globale del prodotti/servizi offerti.

### Spese ammissibili.

Acquisto di attrezzature tecnologiche e informatiche (materiale hardware e software, purché nuovo di fabbrica) necessarie per la produzione, la progettazione, la logistica e la commercializzazione; acquisto di infrastrutture di rete (purché nuove di fabbrica) e collegamenti (questi ultimi realizzabili solo per un anno a partire dalla data di approvazione del progetto); costo del personale interno impegnato

nella realizzazione del progetto (fino a un massimo del 20% del costo totale del progetto); formazione del personale; costi per trasferimenti di tecnologia mediante acquisti di diritto di brevetto, licenze, know-how o conoscenze tecniche non brevettate; consulenze e altri servizi (consulenze tecnologiche e specialistiche, purché fornite da professionisti esterni all'impresa richiedente sulla base di contratti scritti).

### Tempistica dei progetti.

I progetti di investimento devono essere realizzati entro e non oltre 12 mesi dalla pubblicazione della graduatoria. Le domande verranno valutate da Finlombarda Spa in base a criteri di valutazione relativi all'ubicazione delle imprese richiedenti; alla composizione dell'impresa richiedente; all'innovatività del progetto.

### Contributo ottenibile.

Agevolazione concessa nel limite massimo del 30% delle spese ammissibili e costituita da:

- 1) contributo in conto capitale a fondo perduto nel limite massimo del 15% delle spese ammissibili (al netto di Iva);
- 2) finanziamento a tasso agevolato nel limite massimo del 15% delle spese ammissibili (al netto di Iva) al tasso di interesse fisso dello 0,5% annuo e della durata massima di 6 anni, di cui 2 di preammortamento.

**Termine per presentare la domanda.** La domanda può essere presentata in duplice copia entro e non oltre il 10 marzo (per la data di spedizione fa fede la data del timbro postale) al seguente indirizzo: *Protocollo Generale della Giunta Regionale della Lombardia, via Taramelli 20, 20124 Milano*. Oppure può essere spedita in duplice copia a mezzo raccomandata a/r o posta celere a: *Giunta Regionale della Lombardia, Direzione Generale Artigianato e Servizi - Unità operativa Servizi telematici per le imprese - viale Restelli 1, 20124 Milano*. Sul modulo di domanda dovrà essere apposta una marca da bollo da 14,62 euro e sulla busta andrà riportata la dicitura: "Domanda di partecipazione al bando relativo alla misura d'intervento c) per il sostegno di progetti realizzati da pmi - art.3 comma 3- ter l.r. 35/96) anno 2005".

Alla domanda di agevolazione dovranno essere allegati i seguenti documenti: copia degli ultimi due bilanci completi approvati (per le società operative da oltre un anno); situazione economico-patrimoniale aggiornata dell'impresa richiedente; copia della dichiarazione dei redditi degli ultimi due anni (per le società/imprese non tenute alla presentazione del bilancio di esercizio); copia del documento di identità (in corso di validità) del sottoscrittore della domanda.

**Unioneinforma**

febbraio 2006





imprese e credito



scadenza

**7**  
**marzo**

## Innovazione

*Bando congiunto Camera di commercio di Milano, Comune di Milano, Regione Lombardia, per la promozione di processi innovativi delle piccole e medie imprese nel Comune di Milano*

**Progetti da presentare.** Finalizzati alla realizzazione di nuovi prodotti e/o servizi e all'innovazione o riorganizzazione del processo aziendale per un importo complessivo di spesa previsto di almeno 60 mila euro. Sono ammissibili ai benefici del bando anche i progetti già avviati (e quindi le spese già sostenute) a partire dal 1° giugno 2005 e non ancora conclusi alla data del 9 gennaio di quest'anno.

### **Possano accedere.**

Microimprese e pmi appartenenti a tutti i settori economici, operanti nel Comune di Milano e costituite da oltre 24 mesi antecedenti la data di presentazione della domanda.

**Contributo ottenibile.** In conto capitale a fondo perduto pari al 50% dell'investimento ammissibile (Iva esclusa) e fino a un massimo di 50 mila euro per progetto.



**Spese ammissibili.** Al netto di Iva e altre imposte, sono ammissibili le spese realizzate a partire dal 1° giugno 2005 e fino ad 1 anno dalla data di comunicazione di assegnazione del contributo, relative a:

### **Termine per presentare**

**la domanda.** La domanda di contributo va presentata in duplice copia entro e non oltre il 7 marzo (per le domande inviate a mezzo raccomandata fa fede la data del timbro postale). La domanda può essere spedita con raccomandata a ricevuta di ritorno al seguente indirizzo: *Camera di commercio di Milano, via Meravigli 9/B, 20123 Milano.* Oppure può essere consegnata a mano al seguente indirizzo: *Camera di commercio di Milano, Protocollo Generale, via San Vittore al Teatro 14* (orari: lunedì-giovedì 9/16; venerdì 9/13).

Sulla busta dev'essere obbligatoriamente riportata la dicitura: "bando congiunto Comune di Milano - Regione Lombardia - Camera di commercio di Milano per la promozione di processi innovativi delle piccole e medie imprese nel Comune di Milano" nonché la denominazione dell'impresa richiedente. Per tutte le imprese in possesso della Carta nazionale dei servizi per l'invio di documenti con firma digitale, è prevista anche la possibilità di presentare la domanda di contributo direttamente on line all'e-mail: [protocollo.cciaa@cert.mi.camcom.it](mailto:protocollo.cciaa@cert.mi.camcom.it). Alla domanda di contributo devono essere obbligatoriamente allegati (pena l'invalidità della domanda stessa): i bilanci dell'impresa richie-

1. check-up di individuazione del fabbisogno tecnologico aziendale (con consegna del documento contestuale alla presentazione della domanda di contributo);
  2. costi per l'acquisto di macchinari, attrezzature tecnologiche, strumentazione informatica (hardware e software), solo se relativi a beni nuovi di fabbrica e pertinenti alla realizzazione del progetto;
  3. contratti con università, centri di ricerca, centri di servizi per l'innovazione nelle imprese e laboratori di prove accreditati (secondo il sistema Questio) finalizzati all'acquisizione di competenze in materia di ricerca, innovazione, trasferimento tecnologico in relazione a progetti e a servizi legati all'uso di laboratori;
  4. costi riguardanti l'acquisto di beni e servizi necessari alle fasi di ricerca, progettazione, realizzazione del prototipo, sperimentazione e collaudo finale, nonché gli oneri sostenuti nella fase di pre-industrializzazione;
  5. acquisizione di apparecchiature scientifiche destinate a laboratori ed uffici di progettazione aziendale (solo per la quota parte e per la durata del progetto);
  6. studi di fattibilità, consulenza ed altri servizi: costi per servizi di consulenza tecnologica e per l'acquisizione di consulenze specialistiche (compresi gli studi di mercato) per la realizzazione di specifici progetti e servizi forniti da consulenti esterni (nel limite del 20% dell'investimento complessivo);
  7. spese sostenute per la registrazione di brevetti e marchi, nonché per l'acquisto degli stessi (compreso l'acquisto di licenze su brevetti), nel limite del 20% dell'investimento complessivo;
  8. costi per il personale dedicato al progetto, nel limite del 10% dell'investimento complessivo;
  9. costi per la formazione del personale interno impiegato nel progetto (solo se sostenuti presso enti di formazione accreditati), nel limite del 20% dell'investimento complessivo;
- Sono inoltre ammissibili le spese sostenute in leasing.

dente relativi agli ultimi 2 anni (per le imprese non tenute alla presentazione del bilancio fanno fede le dichiarazioni dei redditi degli ultimi 2 anni); fatture o preventivi relativi alle spese che sono state o che dovranno essere sostenute.

**Unioneinforma**

febbraio 2006





imprese e credito

## Aree periferiche

### Bando 2006 del Comune di Milano

**Possano accedere.** Piccole imprese per progetti imprenditoriali da realizzare nei quartieri di: Adriano, Baggio, Barona, Bovisa, Bruzzano-Comasina, Cagnola-Villapizzone, Calvaireate, Corvetto, Crescenzago, Giambellino-Lorenteggio, Gratosoglio, Greco, Lambrate-Ortica, Niguarda-Cà Granda, Olmi-Muggiano, Ponte Lambro, Quarto Oggiaro, Quinto Romano, Ronchetto Sul Naviglio, San Siro, Spaventa, Stadera, Taliedo-Monserchio, Vialba-Certosa, Vigentino-Chiaravalle-Quinto Sole. Le piccole imprese devono essere legalmente costituite alla data di presentazione della domanda di agevolazione ed in regola con la contribuzione obbligatoria Inps ed Inail per i collaboratori, i soci ed eventuale personale. Beneficiari settoriali, ammessi specificamente a determinate misure del bando: per "rinnovo locali" piccole

**Termine per presentare la domanda.** La domanda va inviata entro il 28 febbraio in duplice copia (tramite consegna a mano o a mezzo raccomandata a/r. Per le domande inviate a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento, farà fede la data di arrivo in

**Iniziativa e spese ammissibili.** *Acquisto di sistemi di sicurezza:* spese ammissibili per sistemi antifurto, antirapina, anti-intrusione ad alta tecnologia; impianti di video sorveglianza o video protezione; acquisizione di sistemi di collegamento degli impianti di sicurezza con centrali di vigilanza e forze dell'ordine (non sono ammessi canoni per servizi di sorveglianza). Investimento complessivo da 10mila fino a 50mila euro. *Rinnovo locali:* spese ammissibili (al netto di imposte e oneri vari) per progettazione e direzione lavori (nel limite massimo del 10% dell'investimento complessivo ai sensi della presente misura); opere edili; impianti generali; arredi funzionali all'attività svolta. Se l'investimento programmato per le opere edili risulta superiore a 25mila euro, l'impresa richiedente dovrà obbligatoriamente allegare alla domanda di agevolazione il computo metrico estimativo dell'intervento. Investimento complessivo da 10mila fino a 50mila euro. *Nuova imprenditorialità:* spese ammissibili in conto capitale per studi di fattibilità, progettazione esecutiva, direzione lavori, servizi di consulenza e assistenza (nel limite massimo del 10% dell'investimento complessivo); opere edili; impianti generali; impianti, macchinari e attrezzature nuovi di fabbrica (compresi hardware e software); investimenti finalizzati a

imprese (anche artigiane) che gestiscono attività aperte al pubblico, comprese tra i settori del commercio; degli alberghi e ristoranti; dei servizi pubblici, sociali e personali, delle lavanderie; che commercializzano direttamente al pubblico i loro prodotti presso il laboratorio di produzione. Per "nuova imprenditorialità" piccole imprese di ogni settore economico costituite e iscritte alla Camera di commercio non prima di 12 mesi dalla data di presentazione della domanda di agevolazione. (per le ditte individuali fa fede la data di apertura della partita Iva).



Comune e non la data del timbro di spedizione) a: *Comune di Milano, Ufficio Protocollo del Settore servizi*

scadenza

**28**  
**febbraio**



**Finalità.** Promuovere la crescita aziendale e il rinnovo funzionale delle imprese; favorire l'adozione di nuove tecnologie; favorire l'innovazione tecnologica nel settore ambientale e del risparmio energetico.

**Contributo ottenibile.** Contributo in conto capitale a fondo perduto nel limite massimo del 25% delle spese ammissibili; finanziamento a tasso agevolato nel limite massimo del 25% delle spese ammissibili, al tasso di interesse fisso dello 0,5% annuo. Durata del finanziamento: 5 anni (di cui 3 di preammortamento). L'importo massimo dell'agevolazione ottenibile non potrà comunque essere superiore a 100mila euro.

*socio-sanitari, largo Treves 1 – 20121 Milano.* Sulla busta deve essere apposta la dicitura:

"Domanda di agevolazione per le piccole imprese – Programma di intervento ex art. 14 L.266/97 e D.M. 225/98".

consentire che l'impresa operi nel rispetto di tutte le norme di sicurezza e di tutela dell'ambiente. Inoltre sono ammissibili le spese in conto gestione per materie prime, semilavorati e prodotti finiti; locazione dell'immobile nel quale si effettuano gli investimenti (ma solo in presenza di un preventivo da parte del locatario o di un contratto di affitto già sottoscritto); utenze; assicurazioni; manutenzione. Se l'investimento programmato per le opere edili risulta superiore a 25mila euro, l'impresa richiedente dovrà obbligatoriamente allegare alla domanda di agevolazione il computo metrico estimativo dell'intervento. Sono ammissibili le spese in conto gestione realizzate entro e non oltre 24 mesi dalla data di concessione dell'agevolazione. Le spese in conto gestione non possono superare il 50% del totale delle spese ritenute ammissibili. Investimento complessivo da 25mila fino a 200mila euro. *Sostegno all'informaticizzazione:* spese ammissibili per sistemi informativi integrati per la produzione; hardware e software per le esigenze produttive e gestionali dell'impresa; infrastrutture reti e collegamento (anche wireless); realizzazione di siti internet (solo se coerenti con l'attività dell'impresa). Investimento complessivo da 10mila fino a 50mila euro.

*Innovazione di prodotto e di processo:* spese ammissibili ▶

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



## Promozione nuove imprese (voucher di ricerca)

*Bando congiunto Camera di commercio di Milano, Comune di Milano, Regione Lombardia, "per la crescita innovativa delle pmi e per la promozione di nuove imprese nel Comune di Milano". Erogazione voucher di ricerca*

**Spese ammissibili.** Le spese per attività di consulenza finalizzata alla ricerca e alla definizione di possibili tecnologie di prodotto, di processo e di servizi che rappresentano per il soggetto beneficiario una soluzione innovativa a fronte di specifiche esigenze di competitività e di settore; attività di ricerca che miri a verificare le potenzialità del progetto innovativo e/o dell'idea imprenditoriale a contenuto innovativo e che fornisca concrete indicazioni per applicazioni di successo; attività di verifica della fattibilità tecnica del progetto innovativo e/o dell'idea imprenditoriale a contenuto innovativo e che fornisca concrete indicazioni per applicazioni di successo; attività di assistenza nella pianificazione economico-finanziaria e nella redazione di un progetto di finanza agevolata.

Queste attività devono essere svolte dai centri di ricerca accreditati presso la Regione Lombardia scelti dalle imprese e dagli aspiranti imprenditori per la realizzazione dei loro progetti.

**Progetti da presentare.** Finalizzati all'introduzione di tecnologie innovative di prodotto, servizio e processo. I progetti devono essere realizzati entro e non oltre 100 giorni dalla data di concessione del voucher di ricerca da parte del Comune di Milano. Non potranno beneficiare del voucher i soggetti che avranno realizzato un programma di investimenti di importo inferiore al 70% del programma approvato dalla Camera di commercio milanese.

**Termine per presentare la domanda.** La domanda di contributo va presentata in duplice copia entro e non oltre il 7 marzo (per le domande inviate a mezzo raccomandata fa fede la data del timbro postale). La domanda può essere spedita con raccomandata a ricevuta di ritorno al seguente indirizzo: *Camera di commercio di Milano, via Meravigli 9/B, 20123*



scadenza

**7  
marzo**



**Possano accedere.** Micro e piccole-medie imprese di tutti i settori economici, con sede operativa nel territorio del Comune di Milano. Possono partecipare al bando anche aspiranti imprenditori che vogliono avviare una pmi a forte contenuto innovativo nel territorio del Comune di Milano.

**Contributo ottenibile.** Voucher di ricerca pari al 100% delle spese ammissibili per progetto e per un importo compreso tra un minimo di 7mila euro e un massimo di 20mila euro da utilizzare in uno dei centri di ricerca accreditati presso la Regione Lombardia.

*Milano.* Oppure può essere consegnata a mano al seguente indirizzo: *Camera di commercio di Milano, Protocollo Generale, via San Vittore al Teatro 14* (orari: lunedì-giovedì 9/16; venerdì 9/13). Alla domanda di contributo devono essere obbligatoriamente allegati (pena l'invalidità della domanda stessa): copia di un documento di identità in corso di validità (per i richiedenti persone fisiche); atto costitutivo e statuto vigente (per le società).

per costi per servizi di consulenza tecnologica e per l'acquisizione di consulenze specialistiche e servizi forniti per la realizzazione di attività specifiche di ricerca e sviluppo; contratti di collaborazione con università e centri di ricerca; macchinari, attrezzature e beni strumentali nuovi di fabbrica strettamente pertinenti alla realizzazione del progetto; brevetti. Investimento complessivo da 50mila fino a 100mila euro.  
**Diffusione dell'innovazione:** spese ammissibili per l'acquisto di sistemi avanzati di produzione finalizzati a migliorare il ciclo tecnologico/produttivo dell'impresa richiedente; sistemi elettronici e sistemi di controllo; software specifici per il controllo e l'utilizzo dei sistemi sopracitati; apparecchiature scientifiche di laboratorio; sistemi, macchinari o impianti gestiti da apparecchiature elettroniche; spese per la certificazione di qualità vision 2000. Investimento complessivo da 50mila fino a 200mila euro.

**Sistemi di riduzione dell'impatto ambientale e di risparmio energetico:** spese ammissibili per studi di fattibilità (fino ad un importo massimo pari al 10% del costo dell'investimento); acquisto di dispositivi tecnici atti ad ottenere la riduzione dell'inquinamento e dei consumi energetici (a tale riguardo, è necessario allegare documentazione comprovante l'effettiva efficacia dei dispositivi ai fini ambientali). Investimento complessivo da 10mila fino a 100mila euro. Ogni progetto dovrà essere realizzato entro e non oltre 24 mesi dalla data di presentazione della domanda di agevolazione. Le agevolazioni sono concesse solo per le spese effettuate successivamente alla data di presentazione della domanda di finanziamento ad eccezione di quelle relative a: progettazione, studi di fattibilità economico-finanziaria e di valutazione dell'impatto ambientale, purché effettuate entro i 6 mesi precedenti la data di presentazione della domanda.

**Unioneinforma**  
febbraio 2006





**Sicurezza impianti di distribuzione carburante: un momento del corso Figisc in Unione**

Organizzato da Figisc (la Federazione dei gestori impianti stradali carburanti) in collaborazione con Logan's Ltd (società internazionale di sicurezza, formata da specialisti ed esperti in tutte le discipline, scelti tra tecnici uscenti dall'esercito e dai servizi segreti e di sicurezza israeliani ed italiani), si è svolto in Unione il corso di prevenzione contro le aggressioni ai benzinai. Articolato in due sezioni, il

corso ha visto, da una parte, l'analisi della tipologia di rischi che un gestore può correre, le armi che possono essere utilizzate nel corso di un atto criminale, il profilo e comportamento del criminale stesso e l'approfondimento delle norme sulla videosorveglianza e la legittima difesa. Dall'altra, è stato indicato il comportamento più corretto da adottare nelle diverse situazioni di pericolo. Nel 90% dei casi l'aggressore è un "professionista", che ha studiato bene l'ambiente: elemento questo, che

gli conferisce lucidità e sicurezza. Un colpo eseguito da professionisti non dura più di 45-60 secondi. E' bene quindi conoscere persone e movimenti della zona nella quale si lavora, così da poter individuare situazioni anomale. Ma il criminale può anche essere un tossicodipendente (più aggressivo e pericoloso) o il classico "bullo" la cui azione può essere scoraggiata dalla presenza di telecamere (e di cartellonistica che evidenzia la presenza stessa delle telecamere). E' comunque importante non reagire - a meno che non vi sia un pericolo di vita imminente - e focalizzare l'attenzione sull'aggressore, memorizzando tutti gli elementi che potranno poi essere d'aiuto alle forze dell'ordine. Nel corso dell'incontro sono stati inoltre forniti suggerimenti relativi all'illuminazione, che deve sempre essere accentuata; ai collaboratori, che devono essere sempre referenziati; ai comportamenti, che non devono mai essere abituali e ripetitivi; e alle moderne tecnologie anticrimine. "Abbiamo organizzato questo corso per i nostri operatori - dice Luca Squeri, presidente di Figisc - perché vorremmo evitare che altri atti criminali subiti dalla nostra categoria abbiano, come spesso è capitato fino ad ora, un esito tragico".

A.L.

**GRUPPO FAINI**  
 Melzo Via Verdi, 1  
 Tel. 02 95739809 [www.faini.it](http://www.faini.it) CHIAMATA GRATUITA NUMERO VERDE 800-206320

**soluzioni intelligenti per... IDEE in movimento** da **Faini**

per **Vendere, Comperare, "CASA" Affittare, Amministrare, Progettare...**

Filiali in **Melzo, Milano, Peschiera B., Cernusco S/N, Liscate, Basiano, Zelo Buon Persico**

**Unioneinforma**

febbraio 2006



**D**all'1 gennaio, in tutta la Lombardia, gli automobilisti portatori di handicap possono fare rifornimento al prezzo praticato per la modalità self service, pur essendo serviti dal distributore. In questo modo

possono beneficiare di un risparmio fino a 6 centesimi al litro grazie alla modalità post-pay.

La differenza del costo viene sostenuta dai gestori grazie a un accordo raggiunto tra la direzione

generale Commercio della Regione Lombardia e i rappresentanti di Figisc e delle altre associazioni di categoria dei gestori. L'iniziativa, presentata in Regione dall'assessore re-

gionale al Commercio, Franco Nicoli Cristiani, nasce da una proposta condivisa

dalla Consulta dei carburanti (composta da associazioni di categoria, rappresentanti delle società petrolifere e gestori dei distributori dei carburanti) a favore degli automobilisti disabili che a Milano sono 23mila e in Lombardia 64mila.

"E' un aiuto concreto - afferma Luca Squeri, presidente di Figisc - che, d'intesa con la Regione, abbiamo voluto mettere in atto. Un servizio in più, essenziale per i disabili alla guida, che garantisce la possibilità di acquistare il carburante al prezzo più van-

### Accordo della Regione Lombardia con Figisc e le altre associazioni dei gestori

taggiato normalmente praticato quando si fa la benzina al self service".

Sono circa 1.500 i distributori con i servizi post pay in Lombardia, su un totale di 2.900 esercizi in attività. Anche nei distributori dove c'è solamente la modalità di erogazione self service del carburante, il servizio sarà garantito con la presenza di personale apposito. Ovviamente si tratta di punti vendita che aderiscono all'iniziativa e che sono dotati dell'apposito cartello con la dicitura 'Self service post pay assistito per disabili con contrassegno' (foto).





**CLUB della  
SICUREZZA**  
Ambiente & Qualità



**Unione**

del Commercio  
del Turismo  
dei Servizi  
e delle Professioni  
della Provincia  
di Milano

## INNANZITUTTO... LA SICUREZZA!

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

**DIVISIONE**

SALUTE E SICUREZZA  
NEI LUOGHI DI LAVORO

(D.Lgs. 626/94)

Tel. 02-76.02.80.42/15  
club.626@unione.milano.it

**DIVISIONE**

IGIENE DEGLI ALIMENTI

(H.A.C.C.P. D.Lgs 155/97)

Tel. 02-76.00.63.96  
club.haccp@unione.milano.it

**DIVISIONE**

PRIVACY

(Trattamento dati D.Lgs. 196/03)

Tel. 02-76.02.80.42/15  
club.privacy@unione.milano.it

**DIVISIONE**

QUALITÀ

(Sistemi gestione qualità aziendali)

Tel. 02-76.02.80.42/15  
club.qualita@unione.milano.it

**DIVISIONE**

ENERGIA & AMBIENTE

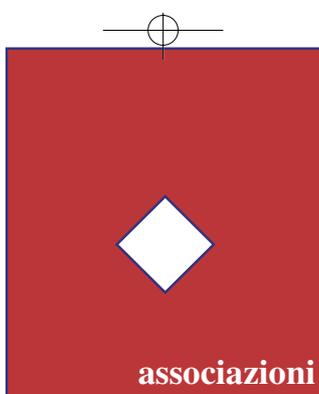
(Risparmio Energetico -  
Servizi Ambientali)

Tel. 02-76.02.80.42/15  
club.energia@unione.milano.it

I NOSTRI UFFICI: Via Serbelloni, 7 - 20122 Milano - Fax 02-76.01.76.77

**Unioneinforma**

febbraio 2006



**Per tutte le informazioni e la documentazione necessaria per l'iscrizione, telefonare alla segreteria dell'Associazione fioristi: 027750216.**

**L'**Associazione dettaglianti fiori e piante di Milano e provincia ha in corso

le iscrizioni al corso di base 2006 della Scuola professionale dell'Associazione. Il corso di base è riservato a tutti i fioristi, familiari e collaboratori, che intendono perfezionare il grado di conoscenza delle tecniche floreali.

Lo svolgimento del corso è previsto da marzo a settembre (con interruzione nei mesi estivi) presso il Capac-Politecnico del Commercio in viale Murillo 17.

L'iscrizione al corso deve avvenire preferibilmente entro il 16 febbraio.

L'importo della quota d'iscrizione - detraibile dalle spese d'esercizio - è di 619,76 euro Iva inclusa (quota suscettibile di possibili variazioni: nel momento in cui si scrive il Capac, precisa l'Associazione, non ha ancora adottato la delibera definitiva). Può essere ammesso al corso solo un partecipante

per azienda e, a parità di condi-

zioni, viene data la prece-

## Fioristi milanesi: affrettarsi per le iscrizioni al corso di base della Scuola professionale

denza in base alla data di presentazione della domanda d'iscrizione. La frequenza al corso è obbligatoria. Al termine delle lezioni verrà rilasciato dalla Camera di commercio di Milano un attestato di frequenza

Mario Peserico è il nuovo presidente di Assorologi, l'Associazione italiana dei produttori, importatori e distributori di orologeria aderente all'Unione di Milano (dove l'Associazione ha sede): lo ha nominato a il consiglio direttivo dell'Associazione.

Peserico, direttore commerciale di Eberhard Italia, subentra a Gianfranco Guerrini che ha ricoperto la carica di presidente per due mandati quadriennali consecutivi. Da sempre attivo in ambito associativo, Peserico è stato per 2 anni (1999 - 2000) revisore dei conti per poi ricoprire nei 4 anni successivi (2001 - 2005) la carica di vicepresidente dell'Associazione. Ad Assorologi - che ha assun-

to questa denominazione nel 2001 (l'Associazione, costituita nel 1965 come Associazione orologiai d'Italia, aveva successivamente mutato il proprio nome in

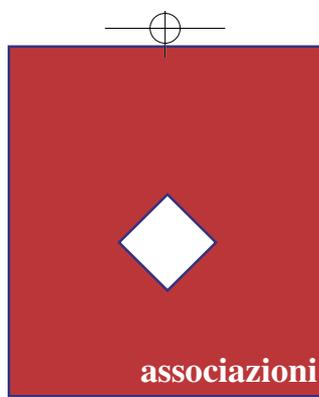
**ASSOROLOGI**  
Associazione Italiana  
Produttori e Distributori di Orologeria

**Mario Peserico  
nuovo presidente**

Angro, Associazione nazionale grossisti orologiai) - aderiscono tutti i principali protagonisti (marchi nazionali, filiali di produttori esteri e importatori indipendenti) di quello che è da molti anni uno dei principali mercati mondiali dell'orologeria.

**Unioneinforma**

febbraio 2006



## Conservazione dati traffico telefonico e internet Assintel: tavolo comune delle associazioni Ict come interlocutore nei confronti delle istituzioni

**A**ssintel, l'associazione nazionale delle imprese Ict, ha promosso in Unione il convegno "Data retention, privacy, criminalità. La conservazione dei dati di traffico: tra riservatezza dell'individuo e repressione della criminalità" (vedi *Unioneinforma* di gennaio a pagina 19 n.d.r.).

Sul "data retention" - cioè l'obbligo di conservare i dati delle comunicazioni elettroniche per agevolare finalità di accertamento e repressione dei reati - l'Europarlamento si è da poco pronunciato approvando una soluzione di compromesso. Si sta cercando un accordo fra tutti gli Stati membri per soddisfare sia le esigenze di controllo che la comunità internazionale sente necessarie dopo gli attentati terroristici che hanno colpito l'Europa, sia il diritto fondamentale alla riservatezza delle comunicazioni. In Italia in questo momento è operativo una sorta di "obbligo provvisorio a termine", disposto dal decreto Pisanu della scorsa estate, che impone la conservazione dei dati di traffico fino al 31 dicembre del 2007.

Al convegno Assintel hanno partecipato l'avvocato Allegra Stracuzzi; Giovanni Buttarelli, magistrato e segretario generale del Garante della privacy; il sottosegretario agli Interni Alfredo Mantovano; Danilo Bruschi, ordinario di informatica dell'Università degli Studi di Milano e Armando Spataro, procuratore della Repubblica aggiunto in Milano nonché coordinato-

**Fra gli intervenuti al convegno in Unione il magistrato Armando Spataro (coordinatore Dipartimento antiterrorismo) e il sottosegretario agli Interni Alfredo Mantovano**

re del Dipartimento antiterrorismo.

Quanto siamo disposti a rinunciare in termini di perdita della propria riservatezza (quindi di libertà) per tutelare la nostra sicurezza? Il punto di equilibrio tra privacy e sicurezza non riguarda soltanto l'individuazione del numero massimo di mesi di conservazione (secondo le nuove norme i fornitori di servizi di

comunicazione dovranno garantire la conservazione dei dati di traffico telefonico

e telematico per un periodo dai 6 ai 24 mesi, a seconda delle decisioni assunte dai singoli Stati), ma soprattutto la fissazione di regole per garantire ai cittadini che sui propri dati non vengano commessi trattamenti illeciti. Chi subirà un illecito utilizzo dei contenuti delle comunicazioni potrà, infatti, chiedere il risarcimento dei danni.

L'iniziativa promossa in Unione ha soprattutto consentito ad

Assintel di riunire le maggiori associazioni dell'Ict con l'obiettivo di creare "un tavolo di discussione e proposizione - afferma Giorgio Rapari, presidente di Assintel - che diventi, su questo tema, l'interlocutore delle istituzioni per meglio recepire la direttiva". C'è, infatti, anche un problema economico che investe gli operatori professionali, le aziende che gestiscono il sito Internet e, in ultima analisi, i consumatori. Conservare i dati implica non indifferenti



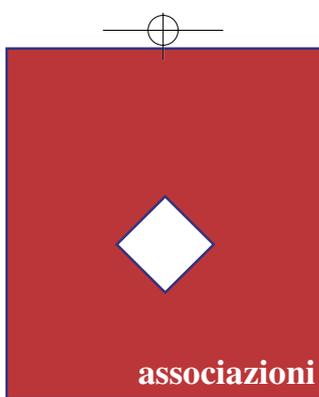
**Convegno Assintel in Unione sul "data retention": panoramica della sala Orlando, il tavolo dei relatori (il primo a sinistra è il presidente di Assintel Giorgio Rapari) e, sotto (a sinistra), il sottosegretario agli Interni Alfredo Mantovano**



problemi gestionali: basti pensare che solo in Italia quotidianamente si svolgono 200 milioni di telefonate da telefonia mobile. Di queste 200 milioni di telefonate il 35% non va a buon fine, ma si creano 700 miliardi di dati al giorno.

**S.M.**

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



## Cordoglio per la scomparsa di Angelo Conca

**C**ommozione e cordoglio del presidente Carlo Sangalli e di tutti i componenti degli organi direttivi Unione per la morte di Angelo



Angelo Conca

Conca, presidente di Alsa (As-

**Era presidente dell'Associazione lombarda commercianti articoli sanitari e membro effettivo dei collegi dei proviviri Unione ed Ente Mutuo**

sociazione lombarda commercianti articoli sanitari) e membro effettivo del Collegio dei proviviri Unione e dell'Ente Mutuo. Conca, nominato Cavaliere della Repubblica nel 1982, era nato a Milano il

25 maggio 1925. Dal dopo-  
guerra ha svolto la professione di propagandista medico presso una ditta farmaceutica fino al 1969, quando si è diplomato ortopedico-erni-  
sta presso l'Istituto Galileo Galilei a Milano. Dal 1979 al 1981 ha ricoperto la carica di vicepresidente nazionale di Fioto (Federazione italiana tecnici ortopedici). È stato presidente dell'Ansoa (Associazione nazionale sanitari) nel biennio 1981-1982 e nel 1982 è diventato presidente di Alsa. Conca faceva parte del Collegio dei proviviri Unione dal 1988 e dell'Ente Mutuo dal 1992. Ai familiari il cordoglio di Unioneinforma.

### Cassano d'Adda

## Giuseppe Balini "protagonista del mare"

**A**bordo della nave Costa Classica, si è svolta la 14° edizione dei "Protagonisti del mare". La manifestazione riservata agli agenti di viaggio, ha visto come vincitore per l'area Lombardia - lo segnala l'Ascom territoriale di Cassano d'Adda - Giuseppe Balini (Adda Viaggi srl di Cassano d'Adda, Caravaggio e Romano di Lombardia). Balini aveva già ricevuto il "Delfino d'argento" già nella prima edizione dell'iniziativa.

## Somministrazione alimenti Formazione igienico-sanitaria: iniziativa di Assonidi

*La legge della Regionale Lombardia 4 agosto 2003 n. 12 oltre ad aver abolito l'obbligo di rilascio/rinnovo del libretto di idoneità sanitaria per gli operatori addetti alla preparazione e somministrazione degli alimenti ha introdotto - lo ricordiamo - obblighi ben precisi circa la formazione igienico sanitaria degli stessi operatori. Per questo motivo Assonidi (scuole e asili d'infanzia) ha organizzato il primo corso per gli addetti alle strutture che operano nelle cucine e nei locali mensa. Alla giornata di formazione, in programma il 20 febbraio presso il punto Unione di via Lombroso, hanno aderito oltre 15 aziende per un totale di 30 addetti.*

### Di Assofood ed Epam

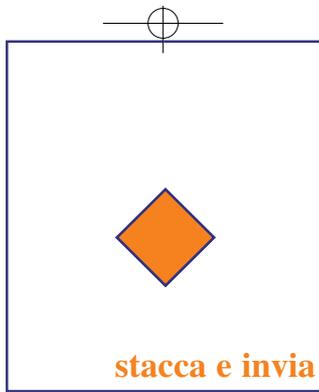
## Haccp sportello gratuito di prima verifica

A seguito di numerose segnalazioni e di richieste di intervento giunte da parte di associati relative, in generale, alla gestione degli aspetti igienico-sanitari delle loro aziende, in particolare per affrontare situazioni di difficoltà conseguenti a contestazioni o verbali emessi dagli organi di vigilanza in tema di salute e igiene degli alimenti, Assofood ed Epam (le associazioni milanesi del dettaglio alimentare e dei pubblici esercizi) hanno deciso di attivare uno sportello informativo dove ricevere, a titolo gratuito (per il primo incontro di controllo), i soci interessati a un colloquio con un consulente sui temi legati all'applicazione del piano di autocontrollo (decreto legislativo 155/97 sull'Haccp). Nel caso si presentasse la necessità, il consulente proporrà un'offerta per un servizio di assistenza continuativa fornita attraverso i servizi promossi da PromoTer Unione (Club della Sicurezza, Ambiente & Qualità). **Per tutte le informazioni contattare Assofood ed Epam allo 027750343-347.**



**Unioneinforma**

febbraio 2006



## No al caro energia Invia il coupon

**L**e condizioni meteorologiche e le vicende internazionali di questo periodo portano sempre di più all'attenzione il problema del caro energia. Le imprese del terziario lombarde hanno la possibilità concreta di spendere di meno in bolletta con

Terziario Energia, la società costituita dall'Unione regionale in accordo con le 11 Ascom lombarde dei capoluoghi di provincia proprio per realizzare un'aggregazione d'aziende che consenta di ottenere, sul libero mercato dell'energia, costi



### Cosa bisogna fare per beneficiare degli sconti sulla fornitura di energia elettrica?

Occorre compilare e restituire il coupon pubblicato in questa pagina:

**per posta** (al Club della Sicurezza, Ambiente & Qualità' di Promo.Ter Unione - via Serbelloni 7, 20122 Milano)

**per fax** inviandolo allo 02/76.01.76.77

**per e mail** (riportando i dati inseriti nel coupon e facendo riferimento a questo numero di Unioneinforma) scrivendo a: club.energia@unione.milano.it

**consegnandolo alla tua associazione territoriale o di categoria**



d'acquisto minori. A Milano e provincia gli operatori devono contattare il Club della Sicurezza, Ambiente & Qualità di Promo.Ter Unione: in questa pagina viene riportato il coupon da inviare con tutti i riferimenti necessari. Il Club provvederà a far incontrare l'imprenditore con un incaricato di Energia a Territorio (società che, con Terziario Energia, ha sottoscritto per la provincia di Milano un contratto in esclusiva).

Spettabile  
**Club della sicurezza, ambiente & qualità**  
via Serbelloni 7 - 20122 Milano

Sono interessato agli sconti sulla fornitura di energia elettrica e desidero quanto prima essere contattato per conoscere meglio i termini del risparmio energetico.

ragione sociale: .....

referente: .....

indirizzo: .....

città: .....

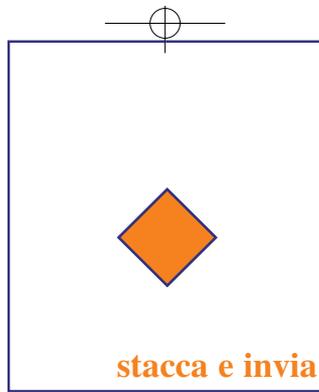
tel: .....

fax: .....

e-mail: .....

*Autorizzo l'uso dei dati personali qui contenuti ai sensi del Dlgs 196/03.*

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



*Siamo ormai vicini al voto per il nuovo sindaco:  
continuiamo a raccogliere le vostre proposte*

## Un programma per Milano

**Che cosa chiedete al futuro nuovo sindaco di Milano?  
Quali problemi e soluzioni volete segnalare?**

.....

.....

.....

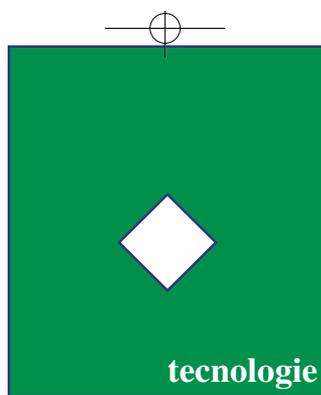
.....

.....

.....

.....

Inviare questa pagina con i vostri consigli e le vostre proposte:  
**per posta:** ad UnioneInforma - Unione Commercio Turismo Servizi e Professioni della  
 Provincia di Milano, corso Venezia 49, 20121 Milano - **per fax:** al numero 027750468  
 Rispondete anche per **e mail** : [unioneinforma@unione.milano.it](mailto:unioneinforma@unione.milano.it)



## Agenti e rappresentanti Con la telematica iscrizione al Ruolo più conveniente

La Camera di commercio di Milano (foto dell'ingresso) ha avviato il nuovo progetto di iscrizione telematica al Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

La gestione telematica del Ruolo è un progetto innovativo, applicato per ora solo alle iscrizioni, ma che verrà gradualmente esteso alle modifiche e alle cessazioni. La Camera di commercio di Milano è la prima in Italia a dare il via a questa procedura che avviene con l'utilizzo del sistema Telemaco; ciò consente di collegarsi alla Camera di commercio da qualsiasi computer collegato alla rete. Superata la fase sperimentale, l'invio telematico potrà effettuarsi effettuato tramite le associazioni di

**Nuovo progetto  
avviato dalla Camera  
di commercio  
milanese.  
Collaborazione,  
nella prima fase  
sperimentale,  
della Scuola Superiore**

categoria, gli istituti di formazione e i professionisti accreditati con la Camera di commercio di Milano. Il progetto, nella prima fase sperimentale, ha avuto quale attore la Scuola Superiore di Milano. Quali sono i vantaggi dell'iscrizione telematica? Grazie all'invio telematico della domanda, l'aspirante agente di commercio non deve più recarsi presso gli sportelli camerali. L'iscrizione si ottiene in tempi molto brevi: solo 10 giorni contro gli attuali 30 (anche se la legge che disciplina il Ruolo ne prevede 60) e solo 15 euro di diritti di segreteria (su file) invece di 31 (con la carta). Nelle due settimane



di sperimentazione (effettuate a dicembre 2005) sono state trasmesse 24 pratiche.

Al fine di rendere visibile il

Ruolo agenti e rappresentanti, la Camera di commercio ha inoltre predisposto un servizio di consultazione gratuita presso il sito internet [www.mi.camcom.it](http://www.mi.camcom.it) (nella sezione "Albi e ruoli" alla voce "ruolo agenti e rappresentanti di commercio" sottovoce "ricerca operatore iscritto").

**Per informazioni:  
rivolgersi alla Camera  
di commercio  
di Milano,  
tel. 02/85.15.5658/5114,  
e-mail: [albi.telematici@mi.camcom.it](mailto:albi.telematici@mi.camcom.it).**

**informa  
Unione**

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

PROPRIETÀ:  
Unione del Commercio del Turismo  
dei Servizi e delle Professioni  
della Provincia di Milano  
[www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it)

DIRETTORE RESPONSABILE  
Gianroberto Costa

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

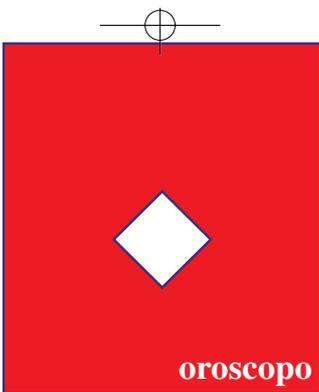
REDAZIONE  
Federico Sozzani  
corso Venezia 47/49  
20121 Milano

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

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

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

**Unioneinforma**  
febbraio 2006



Fino al 10 marzo

 **Cancro**

 **Sagittario**



**ARIETE** - (21/3 - 20/4)  
*Prima decade:* Venere positivo insieme a Marte e a Saturno conferma un

periodo favorevole sotto tutti gli aspetti: buona l'energia. Ottimi rapporti con i figli e nel lavoro.

*Seconda decade:* Venere continua invece a collocarsi "di traverso". Non ci sono, però, altri fattori negativi nel vostro cielo. Ne risentirà un po' la vita sociale, piuttosto noiosa.

*Terza decade:* e ancora Venere, nel Capricorno, non vi aiuta ad essere brillanti in questa fine d'inverno. Meglio aspettare la primavera che risveglierà energia e buonumore.



**TORO** - (21/4 - 20/5)

*Prima decade:* Saturno, sempre nel Leone, continua a mettervi alla prova:

accuserete stanchezza e vi saranno problemi di vario genere difficili da risolvere. Dovrete tener duro fino ad agosto. *Seconda decade:* Venere positivo vi appoggia in molti progetti: meglio concretizzare adesso, in estate ci saranno più difficoltà.

*Terza decade:* Marte in questo mese ancora vi dà grinta per affrontare le situazioni. Venere in ottimo aspetto per tutto il mese vi rende brillanti: voglia di svago e divertimenti.



**GEMELLI** - (21/5 - 21/6)

*Prima decade:* Mercurio e Urano in aspetto negativo e Marte congiunto al Sole

non promettono un mese tranquillo. Ci saranno contrattempi e disguidi. Tenete la salute sotto controllo.

*Seconda decade:* Mercurio negativo potrebbe causare, ai nati nei primi giorni di giugno, inconvenienti durante i viaggi. Nettuno vi rende perspicaci.

*Terza decade:* Mercurio in questo mese vi disturba: evitate di voler imporre il vostro punto di vista e non fissatevi sulle cose. Non fermatevi alle apparenze e cercate chiarezza.



**CANCRO** - (22/6 - 22/7)

*Prima decade:* Urano sempre positivo con Mercurio promette "strappi"

nell'abituale routine. Apritevi a nuove esperienze anche se non è nella vostra natura.

*Seconda decade:* Venere è sempre opposto, ma Mercurio e Giove positivi aiutano negli studi, nel lavoro, nei viaggi. Approfittate di questo periodo per realizzare nuovi progetti.

*Terza decade:* Marte positivo insieme a Mercurio aiuta nel dialogo e stimola la volontà di andare al nocciolo delle questioni per risolvere i problemi.



**LEONE** - (23/7 - 22/8)

*Prima decade:* Saturno stazionario ancora per qualche mese, invita a non

mettere troppa carne al fuoco: i progetti risultano rallentati, ma Marte vi regala energia.

*Seconda decade:* Giove e Nettuno non

contribuiscono ad avere le idee chiare né ad essere concilianti. Attenzione ai rischi nelle transazioni finanziarie: non distinguerle bene le cose.

*Terza decade:* Marte è ostile ancora per qualche giorno, poi il nervosismo calerà. I nati tra il 18 e 20 agosto sono invogliati a "rivoluzionare" la loro vita.



**VERGINE** - (23/8 - 22/9)

*Prima decade:* Mercurio e Marte si uniscono ad Urano e rendono questo mese

particolarmente instabile. Tensioni e nervosismo: controllate la pressione.

*Seconda decade:* Mercurio in opposizione per tutto il mese potrebbe portare qualche contrattempo nei viaggi.

Giove sempre positivo vi protegge. *Terza decade:* Marte, nella prima settimana, ancora vi sostiene e Venere invia benefici influssi che rendono il vostro umore allegro.



**BILANCIA** - (23/9 - 22/10)

*Prima decade:* favorevolissimo l'ingresso di Marte nel Gemelli a metà febbraio e di Venere ad inizio marzo. E' un periodo di grande vitalità, socievolezza ed allegria. Ottimo l'umore.

*Seconda decade:* Nettuno vi aiuta a dare la giusta importanza alle aspirazioni sia materiali che ideali. Datevi da fare per realizzare i vostri sogni. Ci riuscirete. *Terza decade:* il cielo non prospetta grandi novità in questo mese. Plutone appoggia sempre la vostra ascesa nel lavoro e vi aiuta senza i turbamenti dello scorso anno.



**SCORPIONE** - (23/10 - 21/11)

*Prima decade:* siete appoggiati da Mercurio che vi sollecita a rompere con

la routine. Però dovrete faticare per ottenere risultati.

*Seconda decade:* Mercurio, Giove e

### Il cielo del mese



Il Sole sorge alle 7,09 e tramonta alle 17,44: è nella costellazione dell'Acquario, entra nei Pesci il 18 febbraio alle 20,04.

La Luna è piena a 24 gradi del Leone il 12 di febbraio alle 23,44. E' favorevole per Leone, Sagittario e Ariete.



**Mercurio**

il pianeta Mercurio governa il settore dei soldi, del lavoro, degli affari e dei commerci, le amicizie, gli studi, i viaggi, la capacità intellettuale, l'intelligenza, le potenzialità di comunicazione, il linguaggio, il timbro della voce, il modo di esprimersi, la profondità di pensiero.

Nell'oroscopo indica il rapporto con i figli, i colleghi, i parenti. Denota la generosità di una persona, la sua bontà o cattiveria.

(A cura di E.T.)

Venere sono positivi: prospettano un mese brillante con intensa vita sociale e grandi opportunità da cogliere al volo. Non cedete alla pigrizia.

*Terza decade:* ultimi colpi di coda di Marte, poi l'atmosfera si distende.

Mercurio e Venere vi sostengono per tutto il mese. Manifestazioni di affetto, di simpatia e buoni investimenti.



**SAGITTARIO** - (22/11 - 20/12)

*Prima decade:* Mercurio, Urano e Marte contrari prospettano contrattempi e problemi di comunicazione.

Nervosismo e ansietà: Saturno vi aiuta a mantenere l'armonia.

*Seconda decade:* Mercurio è "disonnante": avrete contrattempi e difficoltà di concentrazione. Evitate di essere troppo attivi, trascurereste i particolari.

*Terza decade:* Mercurio contrario potrebbe rendervi troppo insistenti nel voler imporre i vostri punti di vista. Avete bisogno di approfondire le situazioni.



**CAPRICORNO** - (21/12 - 19/1)

*Prima decade:* Mercurio, Urano in sestile vi aprono a nuovi interessi intellettuali.

Favoriti gli studi, i viaggi, le comunicazioni. I nuovi progetti si prospettano duraturi e positivi.

*Seconda decade:* Venere nel segno con Giove positivo prospetta un periodo di allegria e divertimenti. Voi che siete sempre disciplinati, cercate ora di non cedere alla pigrizia.

*Terza decade:* Marte, Venere e Mercurio favorevoli promettono energia e buon umore. E' un ottimo periodo per investimenti, firme di contratti e rapporti sociali.



**ACQUARIO** - (20/1 - 19/2)

*Prima decade:* Saturno sempre pesante non vi lascia tregua. Ora le cose

sono meno nervose, ma permangono le vostre inquietudini. Marte finalmente vi aiuta e vi regala energia.

*Seconda decade:* Giove dissonante vi mette i bastoni tra le ruote: qualcuno potrebbe opporsi ai vostri progetti. Non è il momento di insistere: sappiate aspettare momenti migliori.

*Terza decade:* sono gli ultimi giorni di Marte che vi fa scattare per ogni contrattempo. Poi le cose saranno meno complicate in attesa di una primavera decisamente in ripresa.



**PESCI** - (20/2 - 20/3)

*Prima decade:* Mercurio sul Sole regala giornate intense. Vi sentite inquieti e

avete bisogno di muovervi e darvi da fare. Approfondite nuovi interessi.

*Seconda decade:* Giove e Venere continuano a sostenervi. Ottimo periodo per investimenti, matrimoni, firme di contratti, compravendite. Dovete darvi da fare.

*Terza decade:* Venere e Mercurio positivi portano allegria e divertimenti.

Ottimi i rapporti interpersonali. Evitate di fissarvi su una tesi: Plutone è dissonante.

**Unioneinforma**  
febbraio 2006