

informa Unione

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

CARLO SANGALLI E LA "SQUADRA" UNIONE

Eletta la Giunta, assegnati vicepresidenze, incarichi e deleghe. Un Comitato per Expo 2015

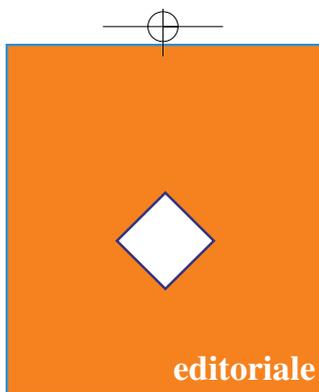
**"Innova Retail":
oltre 6 milioni di euro
per l'innovazione
del commercio lombardo**

**Antiriciclaggio e limiti all'uso
del denaro contante: tutte le novità**



**CON QUESTO NUMERO
Convenzioni:
la Guida Unione 2008**



**PRIMO PIANO**

UNIONE: ELETTA
LA GIUNTA ESECUTIVA.
VICEPRESIDENZE,
INCARICHI E DELEGHE
ASSEGNATI DAL
PRESIDENTE SANGALLI.
COSTITUITO
UN COMITATO
PER EXPO 2015

2**PARLIAMO DI...**

UN BANDO
PER L'INNOVAZIONE
DEL COMMERCIO
LOMBARDO: 6 MILIONI
DI EURO PER NEGOZI
E PUBBLICI ESERCIZI

13

Unioneinforma è stato ultimato
il 6 maggio

Il commercio "racconta" Milano

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

al centro del giornale

Gioco di squadra per Expo 2015

La designazione di Milano a sede di Expo 2015 è un risultato estremamente importante. Il voto di Parigi ha premiato un territorio, una popolazione di imprese, un sistema istituzionale che ha avuto il coraggio di accettare questa grande sfida. Il 20 maggio, come Camera di commercio, ci sarà a Palazzo Mezzanotte un Forum dedicato a Expo. Sarà l'occasione per un dibattito e un confronto pubblico: un messaggio chiaro su quanto si potrà fare da qui al 2015. La vittoria di Milano, va detto subito, va ben oltre gli interessi locali, ma punta a coinvolgere quella vasta parte del pianeta ancora sul cammino dello sviluppo. Ci saranno nuove infrastrutture, e questo significa più valore per tutti, imprese e cittadini. L'assegnazione a Milano dell'Esposizione Universale è l'indicazione di un nuovo metodo di lavoro che si è intrapreso in questa occasione: basato su alleanze ampie e su una forte progettualità. Certo, ora bisogna proseguire, per Expo 2015, quel "gioco di squadra" vincente fra istituzioni, mondo imprenditoriale e società civile che ha consentito a Milano di ottenere la designazione a sede dell'Esposizione Universale. Perché ora viene il difficile e sette anni – quelli che ci separano dalla grande manifestazione - sembrano tanti, ma in realtà non lo sono. Ho deciso di costituire in Unione un Comitato Expo 2015 (vedi pagina 3 n.d.r.) proprio come prima indicazione concreta dell'applicazione di un gioco di squadra anche fra i settori imprenditoriali del terziario milanese: dall'alimentazione, al turismo, alla moda, alla mobilità e infrastrutture, alle fiere, all'innovazione, alle potenzialità che, per Expo 2015, le imprese sul territorio della provincia possono esprimere. Dovremo, infatti, essere capaci di motivare il grande flusso di visitatori a 'scegliere' il nostro territorio: perché, partendo dal turismo, i vantaggi si avranno per tutta la nostra economia. Ma Expo 2015 vorrà dire beneficio in qualità della vita, in opportunità di crescita per le giovani generazioni. Milano sarà la base per proiettarsi nel mondo, con tutte le opportunità – e le responsabilità - che questa apertura comporta.



CARLO SANGALLI

Presidente dell'Unione di Milano

Unioneinforma
maggio 2008





Unione: ecco la "squadra"

Il presidente Carlo Sangalli ha confermato Adalberto Corsi vicepresidente vicario, Renato Borghi vicepresidente e Simonpaolo Buongiardino amministratore dell'Unione di Milano.

La Giunta esecutiva dell'Unione, nominata nella prima riunione del nuovo Consiglio direttivo eletto dall'assemblea del 18 marzo, è completata da: Umberto Bellini, Giorgio Bonetti, Dario Bossi Migliavacca, Giacomo

Il presidente Carlo Sangalli ha confermato Adalberto Corsi vicepresidente vicario, Renato Borghi vicepresidente, Simonpaolo Buongiardino amministratore ed assegnato deleghe e incarichi operativi. Eletta dal Consiglio direttivo la Giunta esecutiva

Buongiardino per l'amministrazione e il coordinamento di enti e società collegate all'Unione ed affidato i seguenti incarichi operativi:

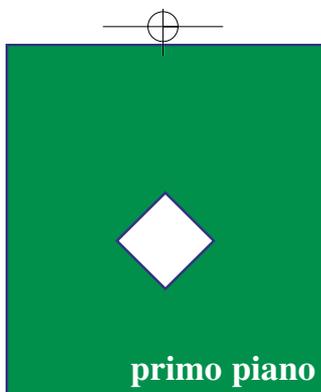
Errico, Paolo Ferrè, Marco Galbiati, Giuseppe Legnani, Lionella Maggi, Zeffirino Melzi, Giorgio Montingelli, Enrico Origgi, Carlo Alberto Panigo, Giorgio Rapari, Claudio Rotti, Alberto Sangregorio, Luca Squeri, Lino Stoppani.

Sangalli ha assegnato la delega a Simonpaolo



- ✓ Umberto Bellini (organizzazione);
- ✓ Luigi Bianchi (ambiente ed energia);
- ✓ Dario Bossi Migliavacca (formazione);
- ✓ Giacomo Errico (lotta all'abusivismo e alla contraffazione);
- ✓ Giorgio Montingelli (coordinamento del territorio di Milano e delle associazioni di via);
- ✓ Carlo Alberto Panigo (provincia);

Unioneinforma
maggio 2008



Sangalli: un Comitato per Expo 2015

Continuare, per Expo 2015, il “gioco di squadra” vincente fra istituzioni, mondo imprenditoriale e società civile che ha consentito a Milano di ottenere la designazione a sede dell’Esposizione Universale. Perché ora viene il difficile e “sette anni, che sembrano tanti, sono in realtà pochi”. E’ la sottolineatura compiuta dal presidente dell’Unione Carlo Sangalli – che ha designato i vicepresidenti, l’amministratore e assegnato deleghe e incarichi operativi (vedi in queste pagine n.d.r.) nella prima riunione del nuovo Consiglio direttivo con l’elezione della Giunta esecutiva. Sangalli ha costituito un Comitato Expo 2015 dell’Unione: prima indicazione concreta dell’applicazione di quel gioco di squadra anche fra i settori imprenditoriali del terzia-

rio milanese: dall’alimentazione, al turismo, alla moda, alla mobilità e infrastrutture, alle fiere, all’innovazione, alle potenzialità che, per Expo 2015, le imprese sul territorio della provincia possono esprimere. “Da Expo 2015 – ha detto Sangalli – trarranno benefici prima di tutto i cittadini: quelli che cercano più qualità della vita, opportunità di crescere. Milano sarà la base per proiettarsi nel mondo, con tutto l’impegno che questa apertura comporta. Dovremo essere

capaci di motivare il grande flusso di visitatori a ‘scegliere’ il nostro territorio: partendo dal turismo e con beneficio per tutti i settori economici”.

Il Comitato Expo 2015 Unione

Presidente: Carlo Sangalli

Coordinatore: Giorgio Montingelli

Alimentazione: Dino Abbascià

Turismo: Luigi Maderna, Alberto Sangregorio, Lino Stoppani

Moda: Guido Orsi, Alessandro Prisco

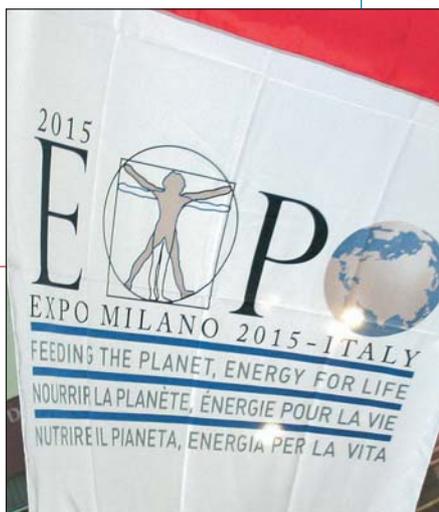
Mobilità e infrastrutture: Simonpaolo Buongiardino, Giacomo Errico

Fiere: Corrado Peraboni

Innovazione: Umberto Bellini, Giorgio Rapari

Provincia: Paolo Ferrè, Zeffirino Melzi, Luigi Nardi, Enrico Origi, Carlo Alberto Panigo

Segretari del Comitato: Duilio Aragone, Gianroberto Costa

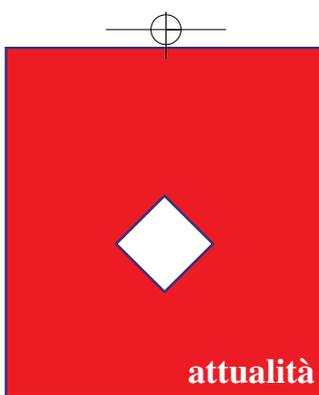


- ✓ Giorgio Rapari (innovazione e sviluppo tecnologico delle imprese);
- ✓ Maria Antonia Rossini (cultura);
- ✓ Claudio Rotti (internazionalizzazione);
- ✓ Luca Squeri (sicurezza).

Sono stati cooptati nel Consiglio direttivo Unione: Giuliano Adreani, Claudio Agosti, Carla Agostini, Luigi Bianchi, Cosimo Elia, Giuseppe Freri, Maurizio Iorio, Fabio Moroni, Luigi Nardi, Ettore Parlato Spadafora, Mario Peserico, Alessandro Prisco, Andrea Spinardi.

Carico e scarico merci a Milano: inadeguate le proposte finora emerse al tavolo di confronto con l’assessore Croci

Anche il tema della mobilità delle merci, “trasversale” a molti settori rappresentati, ha trovato attenzione nell’intervento di Sangalli alla prima riunione del nuovo Consiglio direttivo Unione. E’ stata espressa preoccupazione per le proposte – ritenute inadeguate – finora emerse nel tavolo istituzionale di confronto con l’assessore alla Mobilità, trasporti e ambiente di Palazzo Marino Edoardo Croci sulla riorganizzazione del carico e scarico delle merci a Milano.



Formazione linguistica per competere Iniziativa Federlingue

“**C**rediamo che le nostre imprese debbano investire nella formazione per poter competere sul mercato e per poter offrire alle aziende clienti il miglior servizio possibile”, afferma Carla Agostini, presidente di Federlingue. L’Associazione italiana servizi linguistici, ha avviato, perciò, un programma con una serie di iniziative formative gratuite per le imprese (sono finanziate

attraverso il Fondo sociale europeo). Dopo il corso di tedesco al Capac Politecnico

Per informazioni ed iscrizioni:

Segreteria Federlingue
Associazione Italiana Servizi Linguistici
corso Venezia 4 - 20121 Milano
Tel. 027750290 - fax 027750430
federlingue@unione.milano.it
www.federlingue.it



Carla Agostini,
presidente Federlingue

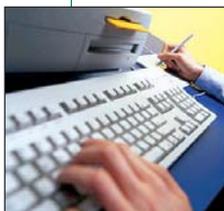
20), è previsto un corso di “Inglese per la traduzione nei settori banca, borsa,

del commercio (si conclude il

corporate france e business management”, tenuto da Massimo Orlando (parte economico-finanziaria) e da Lorenzo Paoli (parte linguistica), della durata di 16 ore. Il corso si svolge presso la Scuola Superiore, in viale Murillo 17 a Milano, nelle seguenti date: 4-11-18-25 giugno. Vi sarà, inoltre, un corso di “E-mail marketing: campagne, newsletter e comunicazione via e-mail”, tenuto da Roberto Ghislandi, della durata 16 ore. Il corso si svolgerà sempre presso la Scuola Superiore, nelle seguenti date: 10-12-17-19 giugno.

Milano e il commercio on line

Viaggi, libri, cd, macchine fotografiche ma anche prodotti tipici, animali, giocattoli e accessori personali: sono sempre più numerosi gli oggetti in vendita su internet e sempre più milanesi comprano ormai on line. Sono 314 le imprese del commercio elettronico attive a Milano nel 2007, in crescita del 43,4% dal 2006 e del 375,8% dal 2004. Milano, nella vendita on line, rappresenta il 53,3% del totale regionale e il 9,2% del totale nazionale. Le indicazioni emergono da un’elaborazione della Camera di commercio di Milano su dati del Registro imprese al quarto trimestre 2007, 2006 e 2004 e a gennaio di quest’anno. Le imprese milanesi del commercio on line sono per il 55% ditte individuali. In tre casi su quattro il titolare è uomo (75,1%), quasi sempre italiano (91,3%) e nel 70% dei casi ha meno di 40 anni. E tra i prodotti più curiosi in vendita: bilance meccaniche, tascabili, di alta precisione e parlanti; elfi, fate e “trolls”; abiti da cerimonia per cani; utensili diamantati ed articoli religiosi.



Turismo: un consorzio per Expo 2015

Si è costituito a Milano il Con-

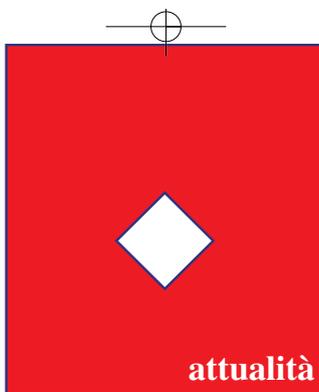
sorzio turismo Expo 2015. Obiettivo del Consorzio, che è un organismo di imprenditori e operatori interessati, è quello – di concerto con le istituzioni e il sindaco Letizia Moratti, futuro commissario straordinario Expo – di promuovere al meglio, in tutti i settori, la chance turistica per l’Esposizione Universale. Presidente del neonato Consorzio è l’imprenditore alberghiero Alberto Sangregorio (presidente dell’Associazione albergatori dell’Unione); vicepresidenti sono Alessandro Rosso (incentive) ed Enrico

Ghirlandi (tra-

sporti, presidente di Apac, l’associazione dei noleggiatori di auto con conducente).

Expo 2015 rappresenta per Milano una grande occasione per uno sviluppo duraturo del turismo con una stima di 29 milioni di visitatori (il 25% provenienti dall’estero) per i 6 mesi di durata della manifestazione, un indotto di 800 milioni di euro ed un traguardo di piena ricettività – attualmente non si va mediamente oltre il 75% per i circa 80.000 posti letto fra alberghi e residence – proprio in prospettiva Expo.

Unioneinforma
maggio 2008



Il 21 nella sede Unione di Palazzo Castiglioni (corso Venezia 49, sala Commercio)

Obbligo di fatturazione elettronica: convegno del Comitato servizi Unione

E' in programma il 21 maggio all'Unione di Milano (Palazzo Castiglioni, corso Venezia 49, sala Commercio, inizio alle 9) l'incontro su "La fatturazione elettronica e la dematerializzazione dei documenti nelle attività di servizi" promosso dal Comitato provinciale servizi dell'Unione (composto dalle associazioni che aggregano imprese attive nelle aree della consulenza e comunicazione, dell'informatica, dell'immobiliare, dell'ambiente, dei servizi ausiliari alle imprese, dello sport e tempo libero, della motorizzazione, delle professioni e dei servizi vari). Con la Finanziaria 2008 e il relativo decreto di attuazione, è stata stabilita l'obbligatorietà della fatturazione elettronica dei documenti e della conservazione sostitutiva degli stessi per le operazioni nei confronti dello Stato e di enti pubblici. Ciò impone alle aziende di adottare sistemi che potenzino le

infrastrutture tecnologiche e riorganizzino i processi aziendali di fatturazione (sul tema della fatturazione elettronica anche Assintel, l'Associazione nazionale delle imprese ict, promuove in Unione un workshop il 15 maggio). Nel convegno del Comitato servizi Unione il tema viene affrontato sia sotto l'aspetto normativo che dal punto di vista tecnico. Verranno presentate soluzioni adottate nella pratica operativa. Apre il convegno Umberto Bellini, presidente del Comitato provinciale servizi Unione. I lavori sono coordinati da Enrico Barboglio, direttore responsabile di DDm Digital Document Magazine.

Intervengono: Pietro Luca Agostini (dottore commercialista, revisore contabile, docente universitario); Giorgio Confente (avvocato, esperto in procedure di controllo tributario); Roberto Peccioli (amministratore delegato Siav Sistemi) e, per la case history, Andrea Bertolini (chief operating officer Eos Reply).



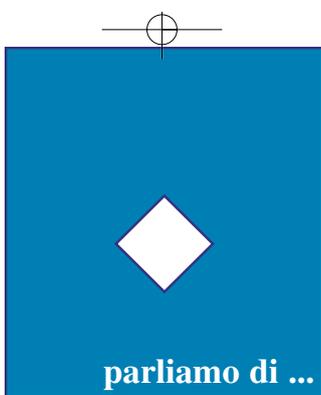
Umberto Bellini, presidente del Comitato provinciale servizi Unione

SEGNALIAMO CHE...

Il presidente di Ali Milano (librai) Piero Fiechter è stato nominato responsabile del settore scolastico nel nuovo consiglio di Ali nazionale per il prossimo quadriennio.

Unioneinforma

maggio 2008



Incontro al Circolo del Commercio

Shopping e consumatori Uno sguardo al futuro

Su "Consumatori e negozio. Quale shopping domani?" e la figura dello "store manager" si è incentrato l'incontro promosso da Cibiesse (la business school creata da Cfmt - Centro formazione management terziario - Confcommercio e Manageritalia - vedi in basso) svoltosi a Milano presso il Circolo del Commercio. La managerialità dello "store manager" si gioca sull'abilità e la consapevolezza nella gestione delle tre leve a disposizione: il potenziale dei clienti; il potenziale dei collaboratori; il potenziale del sistema-azienda. Flessibilità, autonomia, senso commerciale, forte orientamento al risultato, capacità organizzative e comunicative sono le caratteristiche necessarie per chi ricopre questo ruolo nel punto vendita. Hanno parlato di questo tema: Adalberto Corsi (Unione), presidente di Cibiesse; Bruno Berni, partner Dinamiche Swg (società di ricerche di mercato); Luigi Rubinelli, direttore della rivista Mark Up; Luca Pellegrini, professore ordinario di marketing allo Iulm e presidente di TradeLab; Simone Pizzoglio, managing director Cfi Group & Gpf; Giuseppe Truglia, consigliere Cibiesse. Nel workshop curato da Cibiesse è emersa una serie di indicazioni: il consumatore è sempre più esigente e meno

Con Cibiesse-Cfmt la Business school per gli "store manager"

fedele; da parte del consumatore cresce la richiesta di negozi con personale aperti

sempre più o di negozi automatici; è in sviluppo costante l'interazione tra personale e cliente; per essere competitivi sul mercato occorre che vi sia un allineamento tra il personale e gli obiettivi aziendali; si registra un'esigenza di ritorno al passato ed il personale torna nuovamente protagonista del rapporto con il cliente.

Lo "store manager" si pone, perciò, prepotentemente al centro della rete di relazioni tra clienti, team, sede e negozio gestendo un patrimonio aziendale importante: perché rappresenta lo snodo cruciale, la sintesi, fra le strategie aziendali e l'operatività della gestione.

E così Cibiesse lancia la



di fornire un percorso formativo tagliato su misura: ad ognuno la scelta del modello che meglio si adatta alla sua offerta e cultura aziendale. Si può, dunque, scegliere liberamente da dove iniziare, a quali e quanti seminari partecipare perché volutamente intersettoriali al fine di permettere il confronto tra manager con storie, professionalità ed esperienze differenti tra loro.

Rivolto a store manager, allievi store manager, responsabili di reparto e floor manager, il progetto è focalizzato a: far crescere la professionalità al crescere della responsabilità; integrare le conoscenze tecniche e operative specifiche del proprio business con le necessarie competenze manageriali; declinare efficacia ed efficien-



Adalberto Corsi è presidente di Cibiesse, la Business school creata da Cfmt, Confcommercio e Manageritalia

Cfmt e Cibiesse

Nel 1994 Confcommercio e Manageritalia hanno costituito Cfmt come associazione non a scopo di lucro per perseguire finalità di valorizzazione e sviluppo delle tematiche formative e culturali specifiche del terziario. Da più di un decennio, quindi, Cfmt offre ai propri associati una scuola di formazione per affrontare l'evoluzione di questo amplissimo e diversificato settore economico. L'ambito di intervento è stato e continuerà ad essere il mondo dirigenziale.

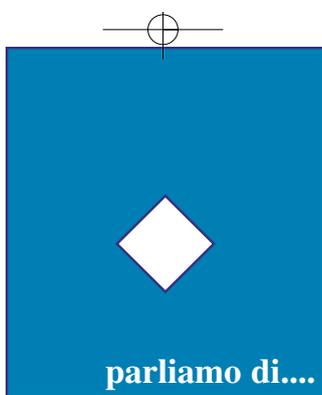
In questo quadro nasce, a fine 2006, Cibiesse - Cfmt Business school - voluta, pensata e creata da Cfmt, Confcommercio e Manageritalia per allargare i confini di Cfmt ai non dirigenti e a tutti coloro che, pur lavorando in altri settori, vogliono "respirare" l'aria del terziario con un'offerta innovativa orientata ai servizi e l'attenzione al valore professionale e personale.

sua Business school degli store manager la cui innovativa caratteristica vuol essere quella

za in contesti sempre più complessi.

B.B.

Unioneinforma
maggio 2008



*Convegno promosso dall'Unione
(in collaborazione con l'Unione Fiduciaria)*

Denaro contante, assegni bancari, libretti al portatore "Istruzioni per l'uso" con le nuove norme antiriciclaggio

Il 30 aprile è entrato in vigore il decreto legislativo 231 del 14 dicembre 2007 che introduce una nuova normativa antiriciclaggio. Con questo decreto cambiano le disposizioni sull'utilizzo di denaro contante, titoli al portatore e assegni bancari e vi sono nuovi obblighi per gli intermediari finanziari. Al tema, che ha ovvi riflessi sull'attività commerciale quotidiana, è stato dedicato un convegno promosso dall'Unione di Milano con la collaborazione di Unione Fiduciaria spa. Obiettivo, come ha dichiarato



Simonpaolo Buongiardino, amministratore Unione, ha introdotto i lavori del convegno

degli impegni che esse comportano. E comprende quali modifiche si dovranno apportare nelle abitudini di paga-

mento". Vediamo i punti essenziali emersi dagli interventi dei relatori: Andrea Mifsud, vicedirettore generale di Unione Fiduciaria; Fabrizio Vedana, responsabile Servizi legali di Unione Fiduciaria; Armando Tadini, maggiore della Guardia di Finanza presso la Dia (Direzione investigativa antimafia) di Milano.

Perché una nuova normativa antiriciclaggio?

Il quadro normativo è stato delineato da Andrea Mifsud: "Il decreto legislativo 231 del 2007 recepisce una direttiva europea, la n. 60 del 2005, che detta le regole comuni per contrastare il riciclaggio e il finanziamento delle attività criminali e di finanziamento al terrorismo. La norma europea riflette la consapevolezza che non ha più senso cercare di reprimere reati di questo tipo a livello di singolo stato, ma occorre un'azione internazionale. In Italia, il reato di riciclaggio è commesso da "chiunque sostituisce o trasferisce denaro, beni o utilità provenienti da un delitto non colposo". Le regole per evitare l'utilizzo del sistema economico-finanziario per il riciclaggio sono contenute nella legge 197/91.



Quali sono le novità introdotte dal decreto?

E' sempre Mifsud ad illustrarle: "Il cambiamento maggiormente evidente è il più rigido limite al trasferimento di denaro, contante e titoli, che passa da 12.500 a 5mila euro. Ma ci sono anche altre novità importanti. Il decreto introduce il concetto di titolare effettivo: deve essere identificata la persona fisica che, in ultima istanza, effettua l'operazione. Per esempio: se l'operazione è effettuata dalla società Verdi spa, deve essere esplicitato il nome del signor Giuseppe Verdi che abbia almeno il 25 per cento più 1 di partecipazione al capitale sociale. Stessa cosa per il professioni-

segue a pag. 10



... norme antiriciclaggio

segue da pag. 9

sta che riceve il mandato da un cliente: deve indicare il nome del cliente. Ovviamente nel rispetto delle regole di riservatezza".

"Si rafforzano - ha proseguito Mifsud - anche gli obblighi delle banche e degli altri intermediari, chiamati non solo ad identificare il cliente, ma anche ad identificare l'eventuale titolare effettivo; ottenere le informazioni sullo scopo del rapporto continuativo o delle prestazioni professionali richieste e svolgere, su queste, un controllo costante. Se non ottengono risposte soddisfacenti dal cliente, hanno l'obbligo di segnalare le anomalie. Per parte sua, il cliente ha l'obbligo di rispondere alle domande degli intermediari".

Qual è l'importo (dal 30 aprile) che si può trasferire in denaro contante, libretti di

deposito al portatore e titoli al portatore?

Risponde Fabrizio Vedana: "Tra soggetti diversi, privati cittadini compresi, l'importo è in euro o in valuta estera può arrivare sino a un massimo di 4.999,99 euro".

E se l'incasso giornaliero di un negozio in denaro contante è superiore a 5mila euro?

"Naturalmente, un commerciante può versare in banca una cifra in contanti superiore a 5mila euro. Se, però, l'operazione è inusuale, la banca ha l'obbligo di chiedere spiegazioni e se queste non sono soddisfacenti, di fare una segnalazione".

Si possono fare assegni bancari per un valore superiore a 5mila euro?

Ancora Vedana: "Sì, ma dev'essere indicato il nome del beneficiario e va apposta la clausola non trasferibile. Anzi, i nuovi carnet di assegni consegnati dalle banche hanno già prestampata la clausola. Chi ha ancora assegni alla vecchia maniera, può

tranquillamente continuare a usarli ricordandosi, però, di apporre la dicitura non trasferibile".

Posso richiedere alla banca carnet di assegni senza la clausola "non trasferibile" pre-stampata?

"Sì, ma la richiesta dev'essere scritta. Il rilascio, così come l'incasso, di assegni liberi è segnalato all'Agenzia delle Entrate e, a ciascuno di essi, si applica un'imposta di bollo di 1,50 euro".

Se devo pagare una somma superiore a 5mila euro, posso farlo con più assegni liberi di importo inferiore a 5mila euro?

Sempre Vedana: "E' il valore complessivo dell'operazione che conta: il limite si considera superato se l'operazione è frazionata entro sette giorni".

Si possono girare assegni a terzi per l'incasso?

"Solo se sono liberi e di importo inferiore a 5mila euro. Inoltre, oltre alla firma del girante, deve essere indicato il suo codice fiscale, pena la

SEGNALIAMO CHE...

In Unione il 20 convegno Aice (Associazione italiana commercio estero)

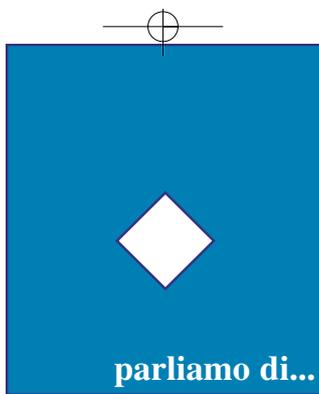
Contratti di compravendita internazionale e responsabilità per danno da prodotto difettoso

Aice, Associazione italiana commercio estero (tel. 027750320) organizza il 20 maggio in Unione (corso Venezia 49, sala Commercio, dalle 9) il seminario: "I contratti di compravendita internazionale e la responsabilità per danno da prodotto difettoso". Il seminario intende analizzare i vari tipi di responsabilità a carico del venditore per i pro-

dotti immessi in commercio. All'esame, pertanto, la responsabilità contrattuale e legale relativa ai vizi dei beni venduti (cioè i meccanismi che nei rapporti fra compratore e venditore regolano, per esempio, i difetti di conformità della merce venduta e le modalità della loro denuncia; le richieste di sostituzioni, riparazioni o riduzione del prezzo da

parte del compratore; la richiesta di risoluzione del contratto etc.) con la distinzione della responsabilità da quella extracontrattuale per i danni derivanti da difetti dei prodotti (cioè la responsabilità nei confronti di terzi per avere cagionato a questi ultimi un danno derivante da difetti dei prodotti immessi in commercio).

Unioneinforma
maggio 2008



nullità dell'assegno. Se il girante è una società, è il codice fiscale di questa che deve essere indicato, non quello del legale rappresentante. L'incasso è segnalato all'Agenzia delle Entrate".

Si possono emettere assegni bancari "a me medesimo" o "mio proprio"?

"Sì, ma possono essere incassati solo in banca o in Posta".

Il socio può effettuare versamenti (finanziamento soci) o prelievi nella società in contanti?

Ancora Vedana: "No, anche se frazionati: si deve ricorrere ad altri mezzi (bonifico o assegno non trasferibile). Ed è comunque meglio avere una delibera della società o uno scambio di corrispondenza".

Si possono usare assegni liberi e denaro contante per pagare un immobile?

"Solo entro un limite di 4.999,99 euro. Da ricordare che i notai sono una delle categorie con obbligo di segnalazione delle operazioni sospette".

Quali sono i limiti per i libretti al portatore?

"Entro il 29 giugno 2009, i libretti già esistenti vanno estinti oppure il saldo va riportato al di sotto dei 5mila euro".

Si può trasferire un libretto di risparmio al portatore?

Vedana: "Solo se il saldo è inferiore a 5mila euro. Entro 30 giorni il cedente deve comunicare alla banca i dati identificativi del cessionario e la data del trasferimento".

Quali sono le sanzioni per chi viola queste disposizioni?

"Le sanzioni sono amministrative e penali" spiega il maggiore Armando Tadini. "A meno che non configurino un reato più grave, le violazioni si risolvono con il pagamento di una sanzione pecuniaria. Che può anche essere elevata, soprattutto se la

violazione in seguito a una segnalazione di operazione sospetta, l'Unità di informazione finanziaria o la Guardia di Finanza o la Dia redigono un verbale che viene notificato alla parte interessata e al ministero dell'Economia e delle finanze. E' il ministero che decide la misura della sanzione".



Unione: panoramica del convegno sulle nuove norme antiriciclaggio

violazione è di chi è obbligato alla vigilanza e segnalazione delle operazioni sospette. E' bene chiarire, però, che non si chiede ai commercianti di "fare i poliziotti". Per la violazione delle norme su contanti e assegni liberi è prevista una sanzione amministrativa pecuniaria che va dall'1 al 40 per cento dell'importo irregolarmente trasferito. Per i libretti al portatore la sanzione è dal 10 al 40 per cento del saldo".

Qual è la procedura di contestazione?

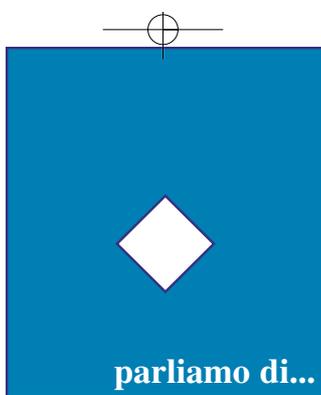
Ancora Tadini: "Accertata la

E' prevista la possibilità di pagamento in misura ridotta?

"Sì, una volta ricevuto il verbale di contestazione, la parte può versare la somma minore tra un terzo della sanzione e il doppio del minimo. Questa possibilità è, però, ammessa solo per le violazioni all'utilizzo del contante e delle norme sugli assegni bancari o postali, il cui importo non sia superiore a 250mila euro. E sempre che il soggetto non sia già ricorso a questa possibilità nei 365 giorni precedenti".

S.B.

Unioneinforma
maggio 2008



Commercio lombardo: oltre 6 milioni di euro con "Innova Retail"

Regione Lombardia e sistema camerale lombardo hanno dato avvio, per la prima volta nell'ambito dell'Accordo di programma per lo sviluppo economico e la competitività del sistema lombardo, ad un'iniziativa volta a favorire l'innovazione delle imprese del commercio al dettaglio e della somministrazione. "E' un'iniziativa di notevole portata perché raccoglie le esigenze peculiari di innovazione delle imprese del commercio sul territorio lombardo - ha dichiarato Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio

Per la prima volta, con l'accordo fra Regione e sistema camerale, un'iniziativa dedicata alle imprese del commercio al dettaglio e della somministrazione

competitivo sul mercato". Nelle pmi del commercio, infatti, il processo di innovazione si concretizza in un'attività sistematica finalizzata ad introdurre un innalzamento del livello di servizio offerto, agendo principal-

competitivi tradizionali. "In un contesto generale caratterizzato dalla globalizzazione dei mercati e dall'internazionalizzazione delle imprese - ha detto Franco Nicoli Cristiani, assessore regionale al Commercio, fiere e mercati - è fondamentale per le piccole imprese saper rispondere adeguatamente alle richieste di cambiamento, rinnovando i modelli gestionali, di commercializzazione, promozione e marketing. Con quest'azione vogliamo, pertanto, aiutarle concretamente a raccogliere queste sfide".

Oltre 6 milioni di euro (stanziati per un terzo dalle camere di commercio lombarde e per due terzi dall'assessorato al Commercio, Fiere e Mercati della Regione Lombardia) finanzieranno, con "Innova Retail", iniziative delle micro e piccole imprese fino a 15 dipendenti per investimenti in tecnologia:

- 1) con software e hardware evoluti,
- 2) in sicurezza anticrimine con attrezzature per video sorveglianza e collegamenti con le centrali delle Forze dell'ordine
- 3) per la riduzione dei consumi energetici con l'acquisto di attrezzature per il freddo, il caldo e di impianti fotovoltaici.

Destinatari dei finanziamenti sono le piccole imprese commerciali lombarde, al dettaglio in sede fissa e pubblici esercizi, con non più di 15 dipendenti e con un fatturato (o un bilancio complessivo) inferiore a 10 milioni di euro. Il contributo a fondo perduto corrisponderà al 35% dell'investimento ammesso, fino a un massimo di 15.000 euro.

Lombardia - innovazione che, per le micro e piccole imprese del commercio di vicinato e per i bar e i ristoranti, che svolgono un'importante funzione di presidio sociale nel nostro territorio, costituisce un asset strategico per migliorare il proprio servizio al consumatore e posizionarsi in modo

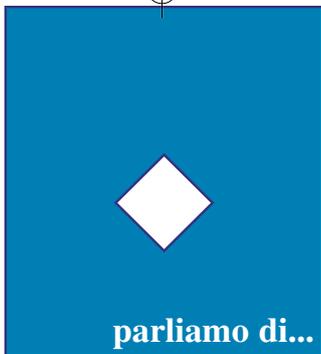
mente su levi di marketing (assortimento, prezzi, promozioni, merchandising...), sull'ambientazione (design, musica, profumi, illuminazione...) e sui servizi che esulano dai confini

Il bando "Innova Retail" è estremamente interessante dal punto di vista della semplificazione perché improntato su procedure semplici e veloci che mirano a non far perdere tempo agli operatori per la presentazione delle domande.

La misura sosterrà, in particolare, gli investimenti tecnologici in software ed hardware evoluti (per la gestione del prodotto, delle scorte, ordini, carte fedeltà, ecc.) con l'obiettivo di semplificare l'organizzazione interna e i rapporti con le imprese fornitrici, nonché di rispondere in modo più adeguato alle esigenze della clientela e del mercato in genere. Saranno, inoltre, finanziati gli investimenti in tecnologie per la sicurezza e la riduzione dei consumi energetici.

B.B.

Unioneinforma
maggio 2008



Sconti e agevolazioni per l'impresa, la famiglia e il tempo libero

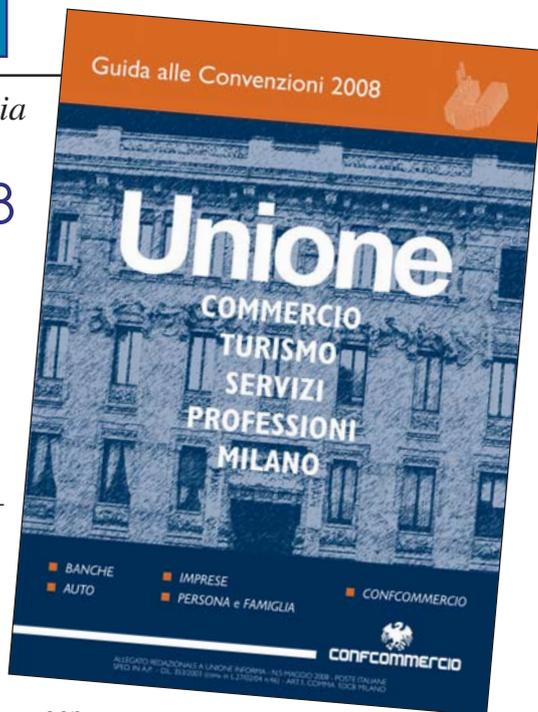
Unione: le convenzioni 2008 La Guida con questo numero del giornale

Assieme a questo numero del giornale i lettori trovano la Guida 2008 alle convenzioni Unione. L'Unione di Milano propone ai propri associati numerose soluzioni mirate a creare vantaggi immediati per gli imprenditori semplicemente presentando la tessera associativa.

Gli accordi stretti con importanti e qualificati partner e soci Unione, danno la possibilità di presentare anche per quest'anno un pacchetto di

convenzioni che garantisce risparmi nella gestione quotidiana della propria azienda, ma anche interessanti opportunità per la famiglia e il tempo libero. Tutte le occasioni di sconto si trovano nella Guida oppure visitando il sito www.unionemilano.it nell'area dedicata (costantemente aggiornata).

E per avere tutte le informazioni sulle convenzioni 2008 si può contattare l'Unità marketing Unione (tel 02.7750372 -



convenzioni. imprese@unione.milano.it) o la propria associazione di categoria o territoriale.

Con Asseprim la guida Web 2.0

Realizzata da Mgm

In Unione, in occasione del convegno promosso da Asseprim (tel. 027750426) su "Web 2.0 per le imprese. Vantaggi di business fra redditività, stile di vita e innovazione" è stata distribuita la pubblicazione (realizzata per Asseprim da Mgm Digital Communication) "Web 2.0. Guida per le imprese". "Con la diffusione di massa delle tecnologie di comunicazione e delle reti, complice il recente sviluppo di internet 2.0 - spiega Umberto Bellini, presidente di Asseprim - l'operatore economico può amplificare enormemente le proprie capacità di risposta alle esigenze del mercato".



15 KM DA MILANO/LINATE - Adiacenze VIGNATE

LISCATE *Casine San Pietro*

...Un sogno di CASA



Per maggiori informazioni: www.faini.it

cantiere esente da mediazione

faini case

Tel. 02 95739809

CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-206320

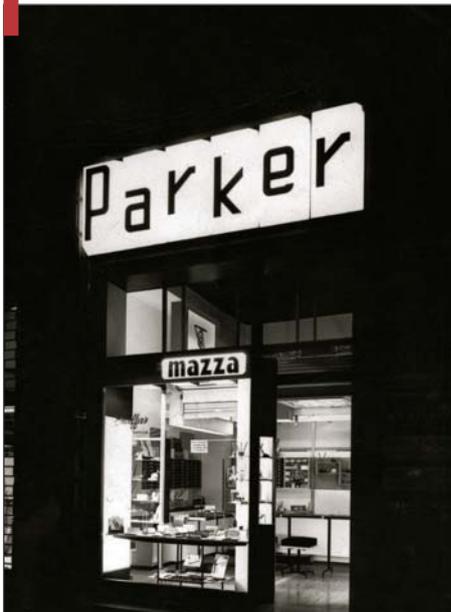
Unioneinforma
maggio 2008



Il commercio "racconta" Milano

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

Mazza stilografiche in via Cesare Cantù



L'esterno della prima sede del negozio in largo Santa Margherita 5bis, con l'insegna dedicata alla Parker (1959)

La famiglia Mazza il giorno della Comunione di Renato: da sinistra, dietro, Albertina e Adriano, davanti, Renato, Antonella e Alberto (1968)



La storia imprenditoriale che Adriano Mazza, insieme alla figlia Antonella, ci racconta nel suo negozio di via Cesare Cantù a Milano, è segnata dalla presenza di tre figure femminili e dalla passione per un oggetto, la penna, incontrato quasi casualmente, ma poi amato con passione profonda.

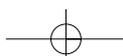
Nato a Milano nel 1920, negli anni del primo dopoguerra Adriano Mazza lavora come rappresentante di bigiotteria e pelletterie per conto di una ditta milanese quando si fida con Albertina Ferrante, anch'essa milanese, insegnante di lettere nelle scuole medie inferiori. E' la persona che gli sarà a fianco per tutta la vita, sostenendolo con il consiglio e l'aiuto e che, oltre ad occuparsi in prima persona della cura della famiglia e dei figli, è anche all'origine della sua vicenda imprenditoriale. E' infatti per restare vicino alla giovane sposa che, dopo il matrimonio nel 1952, Adriano cerca un'alternativa professionale che non lo obblighi a continue trasferte. L'occasione si concretizza attraverso un negozio di penne ed articoli per la scrittura, sito in largo Santa Margherita 5bis, nel palazzo dell'allora Credito Italiano. Il dottor Mengoni, titolare del negozio dal 1934, ormai anziano, accetta di cedere l'attività ad Adriano che il 21 marzo del 1955 dà così avvio alla sua esperienza imprenditoriale, che non sarà segnata dalla vicinanza di casa e bottega, dato che la famiglia risiede in via Aselli.

Per sua stessa ammissione, però, Adriano allora non sapeva "nulla sulle penne" che considerava "un bellissimo oggetto, ma niente di più". Decisiva per la sua formazione imprenditoriale è quindi la possibilità di mantenere legata all'impresa Eralda De Luca, già da alcuni anni commessa del negozio, del quale incarna la continuità. E' lei a insegnare ad Adriano "i segreti, la funzione di questo articolo e di questa attività"; è grazie a questo sodalizio professionale, "un qualche cosa di più che tra padrone e dipendente", che Adriano acquisisce in poco tempo la competenza sull'oggetto e vi si appassiona.

Sono ancora gli anni della ricostruzione in cui, accanto alle necessità, cominciano a emergere aspirazioni a beni che testimoniano una ritrovata prosperità: l'automobile o il frigorifero, certo, ma anche "uno strumento per la scrittura che non sia più la biro da 50 lire, ma qualcosa di meglio". E' così che, a poco a poco, "la clientela comincia a ritornare, a maturare" e Adriano, anche attraverso il ricorso alla comunicazione pubblicitaria, comincia a far conoscere il proprio nome. Quest'ultimo, nel frattempo, è apparso nella vetrina del negozio, sebbene non ancora sull'insegna, monopolizzata dal nome della Parker, "la mamma di tutte le penne".

Intorno alla metà degli anni '60, il Credito Italiano ha necessità di allargare i propri spazi. Adriano è costretto a trasferire il negozio al n. 2 di via Cesare Cantù in locali di proprietà di un altro istituto di credito: l'attività riprende il 1 febbraio 1964, sempre a cento metri da piazza del Duomo. Una scelta rivendicata oggi con orgoglio da Adriano che individua un proprio elemento distintivo nell'essere "il Mazza, quello che sta in centro". Parallelamente, la riconoscibilità ormai acquisita determina una novità nell'insegna del negozio: al nome della Parker - infatti -

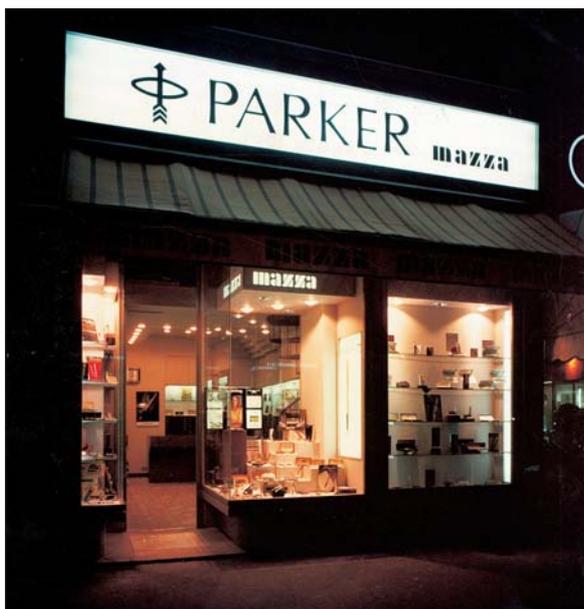
CCLXXXIX





L'interno della sede di via Cesare Cantù 3 da poco inaugurata (1982)

L'esterno della sede di via Cesare Cantù 3 da poco inaugurata. L'insegna affianca al logo della Parker il nome di Mazza (1982)



viene affiancato, pure in corpo ridotto, il nome Mazza. In questa sede l'impresa affronta gli anni '70, caratterizzati da un miglioramento delle condizioni economiche e dalle maggiori disponibilità dei clienti, oltre che dall'avvento di prodotti d'importazione che richiamano l'attenzione del pubblico e danno nuovo impulso all'attività.

All'inizio del decennio seguente si profila un nuovo momento di svolta: la banca proprietaria dei locali, infatti, chiede che vengano liberati. Adriano decide allora di affrancarsi da una condizione di oggettiva debolezza. Per un caso fortunato il negozio che gli sta di fronte, l'ufficio di Cambio, si trova nella medesima condizione e sta trattando l'acquisto degli spazi che occupa, sovradimensionati, però, rispetto alle proprie esigenze. Adriano si accorda per rilevare metà del locale e il 29 settembre 1982 trasferisce la propria attività dal numero 2 al numero 3 di via Cesare Cantù, la sede attuale. Si tratta "dell'affare della vita", che dà ai Mazza la tranquillità indispensabile per concentrarsi sullo sviluppo dell'attività.

E' proprio questo, infatti, il momento in cui si affaccia alla soglia del negozio la terza fondamentale figura femminile: Antonella, figlia di Adriano e Albertina.

Nata nel 1964, Antonella è la terzogenita, preceduta da Alberto, nato nel 1955 e oggi ingegnere alla Sirti, e da Renato, classe 1959 e legale nel ramo sinistri alle assicurazioni Sai. Come già per il padre, per lei l'approdo al negozio non è l'esito di un percorso tracciato fin dall'infanzia. Conta in ciò, soprattutto, la distanza tra l'abitazione e la bottega: di fatto, ricorda Antonella, "abitando un po' lontano, la mia vita era là, la scuola era là, le mie cose erano là". E' dunque "un po' per una combinazione" che, terminati gli studi magistrali proprio nel 1982 e visto l'incremento di attività nella nuova sede, decide di cominciare "a dare una mano". E' un ingresso che oggi può definire facile perché, ricorda, "non avevo responsabilità; tutto quello che facevo andava bene" finché "giorno dopo giorno le cose sono cambiate"; un passaggio morbido, non un'investitura con scansioni temporali marcatamente riconoscibili.

Comunque sia, elemento ancora decisivo, ad instradarla è proprio la signora Eralda che, dopo il padre Adriano, istruisce anche la figlia che in lei riconosce una persona di famiglia e un'amica. Sono questi gli anni in cui si pongono le basi per la successione tra Adriano e Antonella, grazie anche alla collaborazione di Eralda. Quando quest'ultima nel 1989 si ritira in pensione dopo 34 anni a fianco della famiglia Mazza, i suoi lasciti più importanti sono "la passione per l'oggetto, la comprensione e l'abilità" che consentono ad Antonella di affiancare con responsabilità sempre maggiori il padre.

Adriano, dal canto suo, ha maturato una competenza che ne fa a sua volta un punto di riferimento per gli artigiani che operano nel settore. Conosce la famiglia Delta che aveva avviato nel 1982 in provincia di Caserta la produzione artigianale di stilografiche. Giunti a Milano, è al giudizio di Adriano che sottopongono il proprio prodotto.

Dall'apprezzamento reciproco nasce un rapporto non solo commerciale, ma di stima che perdura ancora oggi nonostante la Delta sia proiettata sui mercati internazionali. Il nuovo status ormai acquisito da Adriano è confermato finalmente dall'insegna che, dalla metà degli anni '90 abbandona il riferimento alla Parker per il logo della Mazza stilografiche, disegnato dallo stesso Adriano, a cui sulla carta intestata si affianca il motto "lo specialista di fiducia".



Il commercio "racconta" Milano

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



Le tre figure femminili fondamentali nella vita professionale e personale di Adriano Mazza: da destra la moglie Albertina, la figlia Antonella e la commessa Eralda De Luca nella sede di via Cesare Cantù 3 (1985)

Riflettendo oggi sul proprio percorso, Adriano e Antonella, a fronte di un quadro complessivamente positivo nell'andamento economico per i decenni trascorsi, avvertono, invece, tutta la complessità del presente. Nel corso dell'ultimo decennio si sono registrati, infatti, processi a cui per rispondere, assieme ai loro collaboratori, devono fare ricorso a tutta la professionalità raggiunta. Anzitutto l'oggetto specifico della loro attività, il prodotto per scrittura di qualità, trova un nuovo posizionamento nel mercato. Non più bene di uso comune, tende oltretutto ad essere soppiantato da altri prodotti nel ruolo, una volta tipico, di regalo associato a quelle ricorrenze che segnano il percorso di crescita e progressiva affermazione di sé (comunione, cresima, laurea); di contro, esso continua ad alimentare un mercato di amatori affezionati. In secondo luogo, Adriano osserva come il cliente sia diventato più esigente e presti

oggi maggiore attenzione all'oggetto, all'articolo, che non al rapporto di simpatia o amicizia con il venditore. Le stesse ditte produttrici, infine, nel tentativo di intercettare ogni anno i gusti del pubblico, tendono ad abbandonare una politica concentrata sui prodotti classici, cimentandosi in una continua competizione per presentare novità accattivanti.

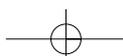
Il quadro descritto determina ovviamente ricadute sull'attività legate, in particolare, al rapporto con i fornitori, alla gestione del magazzino, alla necessità di una forte specializzazione.

Per Antonella che ormai segue i fornitori - circa cinquanta tra multinazionali e imprese familiari - il problema non è tanto quello di resistere a proposte di trasformazione in negozio monomarca, ma di ottenere qualcosa di più, senza "farsi caricare" troppo il magazzino. D'altro canto, se l'obiettivo è di tenere legato il cliente al negozio, in un contesto in cui la grande distribuzione riesce sempre più a soddisfare le richieste ordinarie, risulta obbligatorio rispondere alle richieste più specifiche sia in termini di qualità che di varietà del prodotto. Riuscire a onorare il detto "Vai in via Cantù, da Mazza trovi tutto", accontentare anche un solo cliente, con un pennino - "un po' la fissa" dei Mazza - o un inchiostro particolare, porta ad avere nel magazzino un

L'esterno della sede in via Cesare Cantù 3. Sull'insegna il logo disegnato da Adriano Mazza (1998)



Adriano Mazza all'interno della sede di via Cesare Cantù 3. Da segnalare, rispetto all'inaugurazione, la saturazione degli spazi per contenere la merce (1998 ca.)





Mazza

tutto per tutte le penne

Milano - via Cesare Cantù 2.
angolo via Orefici t. 80 75 60

Spett.
Cartoleria FERRARIO
Via Miccolini, 25
M I L A N O

**DITTA SPECIALIZZATA
DA 30 ANNI
NEL CAMPO DELLA
SCRITTURA.**

- STILOGRAFICHE E PENNE A SFERA DI OGNI TIPO E MARCA
- MATITE AUTOMATICHE, GIREVOLI E A MINA CONTINUA

Particolare della comunicazione pubblicitaria destinata ai clienti rivenditori, realizzata nella metà degli anni '60. Da notare il richiamo ai 30 anni di attività calcolati dal 1934, anno di avvio dell'attività e non dal subentro di Adriano Mazza nel 1955, punto di riferimento invece per la celebrazione del 50° nel 2005

Evoluzione del logo nei documenti dell'impresa, dagli anni '60 ad oggi, con il logo ideato da Adriano Mazza



Adriano e Antonella Mazza tra le commesse, Graziella Sansone (a sinistra) e Anna Macchitella nella sede di via Cesare Cantù 3 (2008)



CCXXII

Il commercio "racconta" Milano

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

impegno pesante. Quando Antonella riflette sulle trasformazioni del settore di cui è stata testimone, individua il tratto più evidente proprio nell'aumento costante della quantità e della varietà della merce; ne sono prova gli spazi interni del negozio che si sono andati sempre più saturando. Si pone, così, il problema della velocità di rotazione dei prodotti, specie a ridosso del periodo cruciale fra ottobre e Natale, mantenendoli, però, quanto più possibile a ridosso del banco di vendita, perché il prodotto "lo devi toccare, ricordare, sentire e proporre, se no non lo vendi".

Parte integrante della specializzazione è l'offerta di un laboratorio di prima riparazione ampiamente rifornito di pezzi di ricambio. Un'abilità che Adriano Mazza da sempre ha sviluppato e che oggi è stata fatta propria da Antonella e da entrambe le sue collaboratrici, Graziella Sansone e

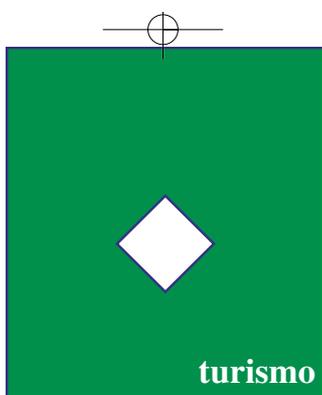
Anna Macchitella. La scelta della competenza tecnica diffusa distingue originalmente il negozio rispetto ad altri in cui la riparazione è nettamente separata dall'attività di vendita ed è dettata dalla convinzione che sia necessario "toccare con mano" il prodotto, conoscerlo, per poterlo proporre con competenza al cliente. Ne è alla base lo spirito che contraddistingue i Mazza, ovvero la passione per la penna, che "non è un oggetto amorfo, ma vivo, è l'appendice della mano, fa parte di noi".

La passione e l'affidabilità sono requisiti imprescindibili anche nelle collaboratrici e assicurano una efficace cooperazione negli spazi ristretti del negozio e in un contesto sociale in cui rapporti come quello stabilito con la signora Eralda sono difficilmente replicabili.

Nel pensiero di Adriano è in definitiva proprio questo il segreto del successo: essere stato introdotto ad una professione potente fare una passione, averla coltivata con il consiglio e l'appoggio della moglie, averla vista nascere e spontaneamente svilupparsi anche nella figlia. E questo è anche il senso del pensiero di Antonella verso il figlio Claudio di nove anni, nato dal matrimonio con Elio Tullio, che essa non intende coinvolgere per il momento e per il quale, anzi, ritiene una sicurezza, come lo fu per lei, la separazione tra casa e negozio. Garanzia di una prospettiva di libera adesione alla professione del nonno divenuta, per un caso davvero fortunato, la passione di due generazioni della famiglia.

Carlo Alzati

(con la collaborazione di Giuseppe Paletta)



Roberto Mari presidente dell'Associazione regionale (Rescasa Lombardia)

Rescasa-De Agostini La Guida dei residence

Nel corso dei lavori della recente assemblea di Rescasa Lombardia – che ha eletto Roberto Mari presidente dell'Associazione – è stata presentata la Guida Residence & Case Vacanza della De Agostini, la prima pubblicazione dedicata al comparto dell'ospitalità in appartamenti gestiti in forma imprenditoriale. La Guida, realizzata in collaborazione con Rescasa, rappresenta uno strumento di promozione per le singole strutture e, al tempo stesso, un'occasione di grande visibilità per l'intero settore. Sono circa 1.200 le strutture presenti nel volume che ven-

gono inquadrare secondo una suddivisione regionale, di tipologia ricettiva e di destinazione turistica.

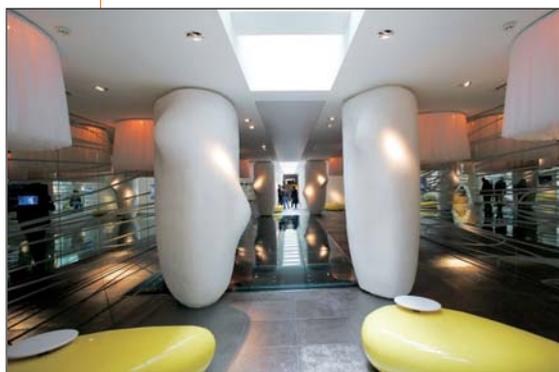
La Guida testimonia non solo le dimensioni del comparto, ma anche la qualità dei servizi offerti e la flessibilità delle strutture che sono in grado di rispondere al meglio alle esigenze dei clienti più diversi: dalle famiglie con figli agli uomini d'affari.

La Guida è stata stampata in 15.000 copie e vuol essere la prima edizione di una pubblicazione che sarà riproposta anche nei prossimi anni nella convinzione che l'offerta di residence e case vacanze



necessiti solo di maggiori spazi e consapevolezza delle proprie potenzialità.

G.S.



In piazza del Duomo, dove un tempo c'era l'albergo diurno Cobianchi, è nato (conservando ancora in parte i caratteristici tratti Liberty dell'epoca) "NEWUrbanFace", il rinnovato ufficio di Informazione e accoglienza turistica (Iat). "NEWUrbanFace" è uno spazio polifunzionale – un salotto urba-



Antonio Oliverio, assessor al Turismo della Provincia di Milano

Milano: Iat salotto "vetrina" verso Expo 2015

Inaugurato all'ex Cobianchi (piazza del Duomo) "NEWUrbanFace", il rinnovato ufficio di Informazione ed accoglienza turistica (Iat). Spazio polifunzionale di 1.500 metri quadrati

no - restituito alla città grazie all'iniziativa congiunta di Provincia e Comune e al restyling firmato dall'architetto Simone Micheli. In 1.500 metri quadrati "NEWUrbanFace" può ospitare eventi, presentazioni, conferenze, esposizioni, ma, soprattutto, attraverso il materiale informativo cartaceo e multimediale, saranno costantemente comunicate le eccellenze di Milano e del suo territorio: dalla moda al design, alla cultura.

La realizzazione di "NEWUrbanFace", oltre all'impegno di Provincia e Comune, ha visto la partecipazione di numerose aziende che hanno con-

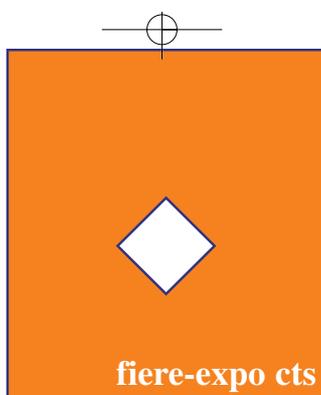
tribuito in maniera attiva al progetto. "Il nostro obiettivo – ha dichiarato l'assessore al Turismo della Provincia di Milano Antonio Oliverio – è proprio quello di far diventare il Cobianchi la prima vetrina per l'Expo"

"Milano è turismo, creatività e innovazione – ha aggiunto l'assessore al Turismo, marketing territoriale e identità del Comune Massimiliano Orsatti – Sono questi gli asset che contraddistinguono non solo questo spazio in cui cogliere, scoprire e vivere l'identità della città, ma l'intero modo di promuovere e comunicare Milano e le sue eccellenze".



Massimiliano Orsatti, assessor al Turismo, marketing territoriale e identità del Comune di Milano

Unioneinforma
maggio 2008



Dal 17 al 20 ottobre nel quartiere Fieramilano a Rho

Le novità di Franchising & Trade

L'edizione 2008, la 23esima, di "Franchising & Trade", si svolgerà in Fieramilano dal 17 al 20 ottobre: la manifestazione, completamente rinnovata, è organizzata da Fiera Milano Expocts in collaborazione con Rds Consulting. "Il salone del franchising di quest'anno nasce da un progetto di riposizionamen-

to per offrire al pubblico contenuti e servizi innovativi" affermano Adalberto Corsi e Corrado Peraboni, presidente e amministratore delegato di Fiera Milano Expocts.

"La manifestazione di Milano - prosegue Peraboni - si presenta quale riferimento in

Italia per il lancio di nuovi marchi e lo sviluppo di business, coinvolgendo presenze internazionali. Per questo processo di rilancio abbiamo scelto la collaborazione di Rds Consulting, società di consulenza, leader nel mondo del franchising".

Nei box le novità di Franchising & Trade 2008.

Matching programme

Primo tra tutti il Matching programme: un nuovo servizio mirato a potenziare il business e facilitare l'incontro tra espositori e visitatori, realizzato grazie ad un sistema che proviene da Bit, la Borsa internazionale del turismo. Franchisor, franchisee, buyer e seller avranno la possibilità di realizzare incontri mirati con agende pre-pianificate: i visitatori si potranno pre-accreditare on-line, profilando gli ambiti di loro interesse, con l'indicazione della tipologia di attività, dell'investimento e della località geografica in cui intendono operare. Il visitatore avrà quindi una pianta della fiera che gli indicherà dove sono gli stand dei franchisor rispondenti ai criteri da lui impostati, secondo un percorso di visita personalizzato.

Ma oltre al franchising, il salone offrirà anche molte altre opportunità di business nella distribuzione: da proposte di licensing, affiliazione, a opportunità di sviluppo commerciale sia in Italia che all'estero, per operatori della distribuzione e per investitori. Ulteriore occasione sarà la concomitanza di Franchising & Trade con Wellness Spa & Beauty Exhibition (anch'essa organizzata da Fiera Milano Expocts), che permetterà al pubblico di operatori comuni tra queste manifestazioni di ottimizzare la loro visita.



ci, sistemi It a risparmio energetico, sistemi di recupero dell'energia: sono solo alcune delle innovazioni che saranno presentate per la prima volta in Italia.

L'iniziativa è promossa da Fiera Milano Expocts in collaborazione con Sole 24 Ore Business Media, Polidesign e un pool di aziende leader nelle tecnologie, nei servizi e nelle forniture per negozi. Il tema è vitale, in linea con il programma di Expo 2015: la ricerca di un futuro sostenibile, anche nella distribuzione.

Rafforzato anche il piano di comunicazione del salone: quotidiani nazionali, testate di economia, programmazione radio, magazine specializzati sia di franchising che di distribuzione sono stati coinvolti nella promozione. A fianco,

Il negozio del futuro

Un'altra significativa novità è il negozio del futuro: Green Lifestyle Shop. Su oltre 500 mq, verrà ricostruito un negozio funzionante: prodotti ecocompatibili, materiali riciclati, fonti energetiche rinnovabili. Abbigliamento intimo con materiali riciclati, scarpe da jogging ecocompatibili, pavimentazioni ecologi-

che, anche un'intensa attività on line, sia su siti del settore, italiani ed esteri, che su siti leader nel mondo web di grande traffico. Novità di quest'anno, una forte azione di direct marketing, con inviti ed informazioni periodiche ad una mailing list di oltre 150.000 contatti nel settore franchising e commercio, in collaborazione con associazioni, enti ed istituzioni del settore. Considerevoli le novità anche per gli espositori: servizi speciali e offerte per chi prenota prima del 30 aprile, oltre all'interessante opportunità di poter partecipare al Matching programme e conoscere prima i potenziali franchisee che si incontreranno al salone.

Lo sviluppo internazionale è un ulteriore obiettivo di Franchising & Trade: sono attese al salone presenze dall'Est, da Cina, Malesia, Singapore, dall'Europa e dagli Stati Uniti, grazie al coinvolgimento di

camere di commercio, consolati e associazioni internazionali.



Per chi si pre-accrediterà on-line, collegandosi al sito www.franchising.fieramilanoexpocts.it, è previsto un pacchetto di servizi e agevolazioni

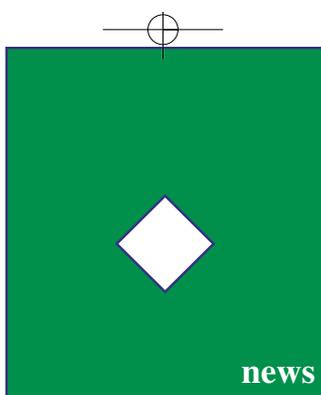
Italia: franchising in crescita

A livello mondiale, il settore del franchising gode di ottima salute e cresce come formula di business distributivo a un ritmo molto sostenuto. In linea l'Italia: il comparto vale 21 miliardi di euro e conta circa 46mila franchisee, con una crescita che si conferma, anche quest'anno, oltre il 7%.

camere di commercio, consolati e associazioni internazionali.

Unioneinforma

maggio 2008



Paolo Galimberti

Giovani imprenditori di Confcommercio più "vicini" all'Europa con l'adesione a Jeune

Il Gruppo giovani imprenditori di Confcommercio ha aderito, nel corso dell'ultima assemblea di Parigi, a Jeune, l'organizza-

zione, fondata nel 1994, che rappresenta i giovani imprenditori delle piccole e medie imprese all'interno dell'Unione Europea. Finalità principali di Jeune sono l'informazione sugli sviluppi della politica e della legislazione europea, la rappresentanza degli interessi e delle opinioni presso

E' l'organismo che rappresenta i giovani imprenditori delle pmi all'interno dell'Unione Europea. Il presidente del Gruppo giovani Confcommercio Paolo Galimberti: dal più stretto collegamento con le istituzioni comunitarie una valida opportunità per i giovani imprenditori

l'Unione Europea, la promozione di iniziative riguardanti i giovani imprenditori in ambito europeo.

"Sono particolarmente orgoglioso di questo accordo, anche perché in soli quattro mesi dalla mia elezione siamo riusciti a creare le condizioni

per il raggiungimento di questo strategico traguardo - ha dichiarato Paolo Galimberti, presidente dei Giovani imprenditori di Confcommercio. "Le sinergie che svilupperemo insieme a Jeune - ha proseguito Galimberti - rappresentano una valida opportunità per i giovani imprenditori italiani per un loro più stretto collegamento con le istituzioni dell'Unione Europea".

Nel corso dell'assemblea parigina è stata anche decisa l'imminente (nel momento in cui si scrive) nomina di Andrea Gelfi, già consigliere delegato alle Politiche comunitarie del Gruppo giovani imprenditori di Confcommercio, a vicepresidente di Jeune.

Reach: arriva la preregistrazione dei prodotti chimici

Reach ("Registration evaluation, authorization of chemicals")

è il regolamento europeo che rivoluziona le autorizzazioni per la diffusione dei prodotti chimici introducendo un meccanismo di valutazione dell'utilizzo dei vari prodotti. Prima incombenza, con Reach, la preregistrazione con avvio dal prossimo 1° giugno fino al 1° dicembre. Ed appunto sulla preregistrazione si è incentrato, in Unione, il workshop di AssICC (Associazione italiana commercio chimico). La preregistrazione - che è previsto avvenga attraverso uno specifico software attivato da Echa (Agenzia europea per la chimica, istituita dal Reach ad Helsinki), software illustrato attraverso una demo durante il workshop - darà la possibilità, spiega AssICC; di trasmettere "gratuita-

Con AssICC workshop in Unione

mente" per via elettronica, una prima serie di informazioni di base sui prodotti chimici commercializzati in Europa (oltre 100.000 sostanze). Ciò permetterà un più morbido avvio della successiva fase ben più impegnativa: la registrazione. Infatti, chi si preregistra, può comunque continuare la commercializzazione della sostanza fino a quando dovrà decidere di registrarla o no (secondo la propria convenienza commerciale). Tutte queste considerazioni, che sembrano ristrette solo allo specifico settore chimico, hanno un impatto commerciale su tutti i numerosissimi prodotti finiti contenenti "chimica", sia perché potrebbero scomparire materie prime chimiche dal mercato a causa degli onerosi adempimenti previsti dal Reach, sia perché se le materie prime

mente" per via elettronica, una prima serie di informazioni di base sui



chimiche di cui sono composti (es.: inchiostri, prodotti detergenti, prodotti per la pulizia della casa) non verranno registrate ad Helsinki, non potranno essere più utilizzate. AssICC ha illustrato tutti questi aspetti e si appresta ad organizzare appositi servizi di assistenza e consulenza a tariffe convenzionate e con strutture di assoluta garanzia.



Intervento conservativo sulla pavimentazione

Milano: presto il restauro della Galleria Vittorio Emanuele II

E' prevista all'inizio dell'estate - per una durata all'incirca di 300 giorni - la partenza dei lavori a Milano per il restauro conservativo (a una quarantina d'anni di distanza dall'ultimo effettuato) della pavimentazione della Galleria Vittorio Emanuele II e dei portici meridionali e settentrionali di piazza del Duomo. La Giunta comunale milanese ha approvato il progetto definitivo per un costo complessivo superiore al milione di euro. La delibera è stata illustrata dall'assessore

Il Comune si confronta con i commercianti del Salotto e l'Unione: in accordo con gli operatori parte dei lavori sarà svolta di notte per non recare disagio alle attività commerciali

L'opera verrà finanziata attraverso la sponsorizzazione. L'area del cantiere sarà delimitata da passerelle e recinzioni di vetro per consentire di vedere i lavori

all'Arredo, decoro urbano e verde di Palazzo Marino, Maurizio Cadeo. Il progetto esecutivo (previsto entro fine mese) è a cura dell'Amministrazione che nominerà sia il responsabile del procedimento (architetto Silvia Volpi) che il direttore dei lavori (architetto Pasquale F. Mariani Orlandi). Sarà

inoltre nominato un apposito Comitato - formato dalla Soprintendenza e da rappresentanti delle Università milanesi - per monitorare costantemente l'andamento dei lavori. Un apposito bando sceglierà lo sponsor che finanzia i lavori. Punto molto importante è il metodo seguito, come ha ricordato lo stesso assessore Cadeo: in accordo con gli operatori commerciali della Galleria (Associazione Salotto di Milano), l'Unione e la Soprintendenza, parte dei lavori verrà svolta di notte e su



piccole porzioni di pavimentazione per volta (14/18 fasi) in modo da non arrecare disagio alle attività commerciali e ai passanti.

L'area del cantiere non sarà delimitata dalle classiche cesate, ma da passerelle e recinzioni di vetro, così oltretutto

da poter permettere a cittadini e turisti di osservare il lavoro che viene svolto.

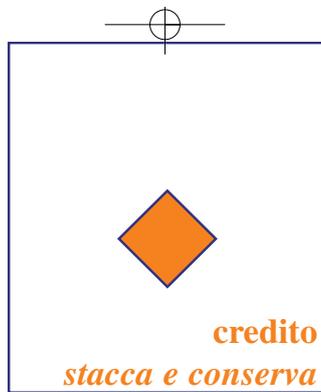
Il restauro interesserà le parti lapidee e i 256 campi vetriati. Riguardo alla pavimentazione dell'Ottagono della Galleria, i blocchi in Giallo Siena verranno

rimossi e sarà posato materiale che, per colore e dimensioni, sarà uguale a quello esistente.



Maurizio Cadeo, assessore all'Arredo, decoro urbano e verde del Comune di Milano

Unioneinforma
maggio 2008



*Le migliori condizioni (aggiornate ad aprile)
nelle linee creditizie per le imprese*

Finanziamenti per investimenti I tassi delle banche convenzionate con Fidicomet

	<i>[parametro + spread]</i>	<i>= tasso % risultante</i>
Bpm - Banca Popolare di Milano	(Euribor 3m + 1%)	= 5,625%
Bl - Banca di Legnano	(Euribor 3m + 0,875%)	= 5,50%
Intesa Sanpaolo - Rete Sanpaolo	(Euribor 1m + 1%)	= 5,347%
Intesa Sanpaolo - Rete Intesa	in revisione	
Intesa Mediocredito Spa	tasso-max variabile (Euribor + 1,50%)	= 6,124%
Cariparma & Piacenza	(Euribor 3m + 0,875%)	= 5,50%
Banca Regionale Europea	(Euribor 6m + 0,875%)	= 5,44%
Unicredit Banca	(Euribor 3m + 1,10%)	= 5,724%
Carimilo - Cassa dei Risparmi di Milano & della Lombardia	(Euribor 6m + 0,50%)	= 5,057%
Banca Popolare di Sondrio	(Euribor 3m + 1,25%)	= 5,874%
Ubi><Banca Popolare Commercio Industria	(Euribor 3m + 1,50%)	= 6,124%
Ubi><Banca Popolare di Bergamo	(Euribor 3m + 1,50%)	= 6,124%
Banca Antonveneta Spa	(Euribor 1m + 1%)	= 5,347%
Banca di Roma (Unicredit)	A partire da Euribor 6 mesi +1%	
Banco di Sicilia (UniCredit)	(Euribor 6m + 0,50%)	= 5,12%
Bipop-Carire Spa (UniCredit)	(Euribor 6m + 0,75%)	= 5,37%
Deutsche Bank - Banca Popolare di Lecco	(Euribor 3m + 1%)	= 5,75%
Bcc - Credito Cooperativo di Binasco	(Euribor 6m + 0,95%)	= 5,57%
Bcc - Credito Cooperativo di Carate Brianza	(Euribor 6m + 0,875%)	= 5,50%
Bcc - Credito Cooperativo di Inzago	(Euribor 3m + 1,50%)	= 6,124%
Banca Popolare Italiana	(Euribor 3m + 1,75%)	= 6,374%

E il tasso scende ancora con le agevolazioni della Camera di commercio

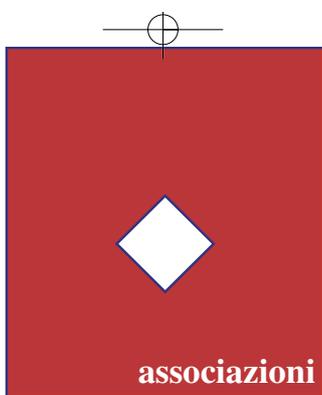
L'intervento di enti pubblici permette di ridurre ulteriormente i tassi riportati in questa pagina con le iniziative di abbattimento tassi per investimenti produttivi idoneamente documentati (acquisto e/o ristrutturazioni di immobili, acquisto di arredi, attrezzature, automezzi):
- 2% o -1,5% sui bandi della Camera di commercio di Milano o di Monza e Brianza per tutte le imprese del terziario (bando camerale del 2008).

Per maggiori informazioni:



tel. 027630021
www.fidicomet.it
o presso la propria associazione
di categoria o territoriale
aderente all'Unione

Unioneinforma
maggio 2008



Fimaa Milano La Festa di Primavera

Presso il Teatro Strehler di Milano si è svolta la Festa di Primavera 2008 di Fimaa Milano, il Collegio degli agenti d'affari e d'intermediazione. Fimaa Milano, socio mecenate della Fondazione Piccolo Teatro di Milano, ha premiato e riconosciuto speciali tutti gli associati che aderiscono al Collegio da 10, 15, 20, 25 e oltre 30 anni. Consegna anche del Premio Navigli - il riconoscimento



Lionella Maggi,
presidente Fimaa Milano

che Fimaa Milano offre a chi si è distinto per Milano - al sindaco Letizia Moratti per Expo 2015, al direttore della Fondazione Piccolo Teatro Sergio Escobar, al giocatore dell'Inter Javier Zanetti per lo sport, a Paola Lunghini per la comunicazione nel settore immobiliare e ad Arietto Paletti per oltre 60 anni di carriera nella mediazione immobiliare. La serata, proseguita con l'originale spettacolo di tango argentino "Tangoneon", è andata a sostegno della fondazione Pupi (l'associazione che in Argentina aiuta i disgiati) fondata da Javier Zanetti, testimonial d'eccezione dell'evento Fimaa Milano.

Assemblea Assofood: riconoscimenti ai soci e ad aziende che collaborano con l'Associazione

All'assemblea di Assofood Milano (l'associazione, aderente all'Unione, che riunisce il dettaglio alimentare) del 12 maggio premiati i soci benemeriti e le aziende che hanno collaborato con l'Associazione per le politiche commerciali a favore degli associati Assofood. Per i soci attestati a Massimo Poli, Maria Rosa Baiardi, Emilio Besana, Vittorio Gnocchi, Antonio Grimoldi, Arturo Maggi, Enrico Mai, Stefano Orlandi, Ornella Strada, Giancarlo Valenti. Aziende premiate: Cantina Valtidone, Fumagalli Industria Alimentari, Fratelli Galbusera, Granarolo Centrale del Latte Milano, Nestlé Italiana, Riseria Tarantola della Bruciata, Vogliazzi, Gruppo Zappalà.



Iliano Maldini,
presidente
Assofood Milano

Sicurezza: incontri e vademecum dell'Ascom di Seveso

Due incontri sul tema "Sicurezza del territorio" promossi dall'Ascom mandamentale di Seveso con le autorità comunali delle Amministrazioni di Barlassina, Lazzate, Lentate sul Seveso, Meda,



Enrico Balzaretto,
presidente
dell'Ascom
mandamentale
di Seveso

Misinto, Seveso e, per il secondo incontro, Bovisio Masciago, Ceriano Laghetto, Cesano Maderno, Cogliate, Limbiate, Solaro, Varedo. Moderati dal direttore de "il Cittadino" Luigi Losa, gli incontri hanno visto la partecipazione dei comandanti dei Carabinieri di Seregno (capitano Luigi Spenga) e Desio (tenente Giuseppe Mercatali). Distribuito

agli operatori un vademecum sulla sicurezza.

23, 24, 30 giugno e 1° luglio

Fioristi milanesi: corso d'aggiornamento al Capac

L'Associazione milanese fioristi (tel. 027750216) organizza, in collaborazione con la Direzione formazione e studi dell'Unione e con il Capac Politecnico del Commercio un corso di aggiornamento per fioristi in programma presso il Capac (viale Murillo 17 - lezioni dalle 9 alle 18), nelle giornate del 23-24-30 giugno e del 1° luglio.



Anna Lucia Carbognin,
presidente
dell'Associazione
fioristi milanesi

Il corso, co-finanziato da Regione Lombardia, Ministero del Lavoro e Fondo Sociale Europeo, si avvale della collaborazione di Federfiori ed è gratuito per le aziende associate (ad eccezione di un piccolo contributo per l'acquisto del materiale floreale). Possono partecipare i titolari, coadiuvanti, amministratori, lavoratori dipendenti (anche atipici) e autonomi di aziende del settore.

Unioneinforma
maggio 2008



Dismamusica: pratica musicale risorsa ancora ignorata

Con l'avvio di questa nuova legislatura Dismamusica, l'Associazione dei produttori e dei distributori di strumenti e di edizioni musicali, torna a far sentire la propria voce per sviluppare le forti potenzialità che la musica può offrire al Paese sul piano della crescita sociale, culturale ed economica. Il settore della musica continua ad essere sottovalutato non ricevendo le giuste attenzioni che invece, secondo Dismamusica, meriterebbe. "Il nostro settore - afferma Antonio Monzino jr., presidente di Dismamusica - soffre di un male preciso:

la mancata percezione del valore intrinseco del fare musica": valore che può essere visto come un modo per creare un ambiente favorevole nella scuola, migliorando l'apprendimento generale, combattere l'abbandono scolastico, prevenire forme di bullismo e di violenza, curare patologie in ambito comportamentale e neurologico. Per non parlare di quello che la pratica musicale potrebbe fare nell'integrazione culturale soprattutto oggi che le scuole sono sempre più formate da bambini di varie etnie.

A parere di Dismamusica il nuovo governo dovrebbe

quindi riconoscere e valorizzare il patrimonio formativo della musica impegnandosi sempre più ad introdurre i programmi di apprendimento musicale nella scuola ed offrendo un bonus fiscale per l'acquisto di strumenti musicali intesi proprio come sussidi scolastici. E nel delineare le linee di una nuova politica che riconosca questo valore formativo e culturale della musica, Dismamusica si pone come interlocutore istituzionale per definire i piani d'intervento.



Antonio Monzino jr.
presidente Dismamusica

V.V.



SINCERT
SISTEMA INTEGRATO
CERTIFICATO N. 101



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



Unione
COMMERCIO TURISMO SERVIZI PROFESSIONI - MILANO

**LA SICUREZZA E' UN VALORE IMPORTANTE PER L'AZIENDA
ED I SUOI COLLABORATORI
..... NOI VI AIUTIAMO A NON DIMENTICARLO MAI !**

CLUB DELLA SICUREZZA

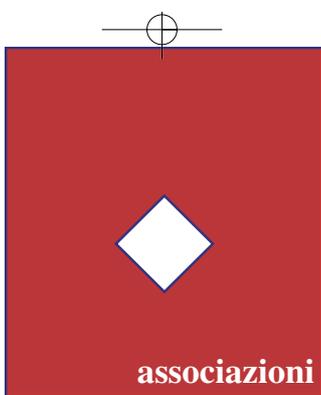
<p>DIVISIONE SALUTE E SICUREZZA NEI LUOGHI DI LAVORO (D.Lgs. 626/94) Tel. 02-76.02.80.42/15 club.626@unione.milano.it</p>	<p>DIVISIONE IGIENE DEGLI ALIMENTI (H.A.C.C.P. D.Lgs 193/07) Tel. 02-7750.590/591 club.haccp@unione.milano.it</p>	<p>DIVISIONE PRIVACY (Trattamento dati D.Lgs. 196/03) Tel. 02-76.02.80.42/15 club.privacy@unione.milano.it</p>
--	--	---

CLUB SERVIZI INNOVATIVI

<p>DIVISIONE QUALITA' (Sistemi gestione qualità aziendali) Tel. 02-76.02.80.42/15 club.qualita@unione.milano.it</p>	<p>DIVISIONE ENERGIA & AMBIENTE (Risparmio Energetico- Servizi Ambientali) Tel. 02-76.02.80.42/15 club.energia@unione.milano.it</p>	<p>SERVIZI PER BASILEA 2 Tel. 02-76.02.80.42/15 club.basilea2@unione.milano.it</p>
--	--	---

I nostri uffici: Via Marina, 10 - 20121 Milano - Fax 02-76.01.76.77

Unioneinforma
maggio 2008



Gaetano Cavalieri riconfermato all'unanimità presidente

Confederazione mondiale del gioiello (Cibjo): congresso a Dubai

Sì è svolto a Dubai il congresso annuale Cibjo, la Confederazione mondiale del gioiello, con la decisione di creare una fondazione che sarà responsabile di finanziare ed amministrare i programmi educativi internazionali di Csr (responsabilità sociale corporativa) che Cibjo organizzerà con l'Onu. "La fondazione - ha spiegato Gaetano Cavalieri (consigliere di Aice, l'Associazione italiana commercio estero), riconfermato all'unanimità presidente Cibjo - lavorerà, a beneficio dell'intera industria del gioiello, come un'entità indipendente".

Un gruppo di esperti in Csr provenienti da Svizzera, Gran Bretagna e Cina ha predispo-

sto per i delegati un programma d'addestramento, modellato per i vari settori della gioielleria, con moduli di preparazione che serviranno come laboratorio per workshop educativi. Il piano prevede anche la creazione di un Centro per l'eccellenza (all'interno di una preesistente istituzione accademica) che coordinerà e produrrà attività di training del Csr per l'industria internazionale del gioiello. Al congresso Cibjo è stato inoltre accettato un Libro Azzurro degli standard industriali per il settore dei metalli preziosi (che si aggiunge al Cibjo Blue Books per diamanti, gemme colorate e perle) ed

è stata presentata una bozza della Guida dei commercianti al dettaglio di diamanti, gemme, perle e metalli preziosi. La Guida, che dovrebbe essere rilasciata a giugno, è stata realizzata per fornire alla distribuzione un supporto per più concrete conoscenze sulle pietre preziose e linee d'indirizzo per le pratiche commerciali.

Avviati, infine - dal congresso Cibjo - i presupposti per creare un Codice internazionale riconosciuto che renda note le possibili modificazioni delle gemme.



Congresso Cibjo al Grosvenor House Hotel di Dubai: nella foto il terzo e il quarto da sinistra sono, rispettivamente, il principe ereditario del Dubai Ahmed Bin Sulayem e il presidente Cibjo Gaetano Cavalieri

Riconoscimenti

Al panificatore Ivan Giacomo Zoppini (nella foto con il sindaco di Milano Letizia Moratti) la nomina di Grande ufficiale al merito della Repubblica - lo rende noto l'Associazione panificatori di Milano - per "i suoi impegni di solidarietà e di attiva e concreta azione politico-sindacale nelle organizzazioni datoriali di categoria e per i panificatori".



E a Liliana Scilironi, collaboratrice della segreteria di presidenza Unione, è stato conferito dal sindaco Moratti l'Ambrogino d'oro.

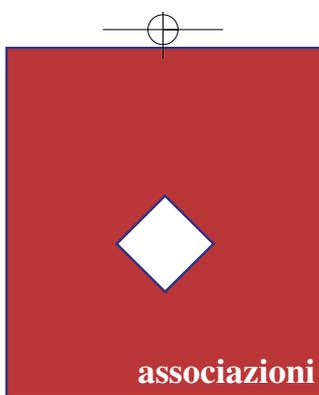
Strutture sanitarie: a lezione di "cleaning" con Alis

Da Alis, l'Associazione delle imprese di pulizia, un'interessante iniziativa formativa - "Il cleaning professionale nel settore della sanità pubblica e privata" - gratuita e riservata ai dipendenti delle imprese associate, con quattro appuntamenti fino al 7 giugno presso il Capac-Politecnico del commercio di viale Murillo. L'iniziativa (20 ore di corso con sessioni teoriche e prati-



che) è realizzata con il supporto, oltre che del Capac, di Regione Lombardia, Istituto Ortopedico Irccs Galeazzi (che ha messo a disposizione presso la sua struttura aree dedicate alle esercitazioni pratiche) e in collaborazione con Kemika, società specializzata nella fornitura di prodotti e tecnologie per la sanificazione degli ambienti e delle attrezzature sanitarie.

Unioneinforma
maggio 2008



Status di operatore certificato? Controlli doganali più snelli

dell'Area Vct della Direzione regionale delle Dogane, Luca Moriconi, ha illustrato ai partecipanti le imminenti novità che saranno ap-

ranno in vigore disposizioni che introdurranno un notevole snellimento nelle procedure doganali a beneficio degli operatori e delle autorità doganali. Successivamente, nella presentazione del coordinatore

regionale per l'Aeo, Maria Antonietta Romerio, è stato illustrato il nuovo status di operatore economico autorizzato (nell'audit doganale, assimilabile Aeo, gli operatori certificati sono, in tutta Italia, 181) collocato nel contesto internazionale. Spiegate anche le condizioni per ottenerlo, analizzando i benefici per gli operatori secondo il tipo di certificazione ottenuta. La relazione della Romerio è poi proseguita con esempi concreti sulla

In Unione il convegno "La riforma del Codice doganale comunitario: l'Operatore economico autorizzato - Aeo", organizzato dalla Direzione commercio estero dell'Unione e da Aice (Associazione italiana commercio estero) in collaborazione con l'Agenzia delle Dogane della Regione Lombardia.

Michele Branca, direttore dell'Agenzia delle Dogane lombarda, ha sottolineato le procedure della dogana informatizzata e, in particolare, le funzionalità gestite attraverso il sistema Aida, la nuova modalità di attestazione di uscita della merce dal territorio della Comunità, introdotta con il progetto comunitario Aes (Automated Export System) nonché i benefici che derivano dallo status europeo di Operatore economico autorizzato - Aeo. Il responsabile dell'Ufficio verifi-



Agenzia delle Dogane (Direzione regionale per la Lombardia): il direttore Michele Branca e Maria Antonietta Romerio, responsabile audit doganale e Aeo, al convegno in Unione

che dal Codice doganale modernizzato e che disegne-

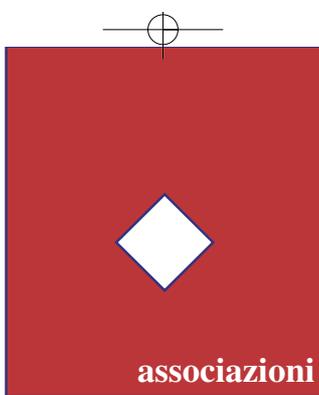
In Unione, con l'Agenzia lombarda delle Dogane, il convegno su "La riforma del Codice doganale comunitario: l'Operatore economico autorizzato - Aeo" promosso dalla Direzione commercio estero Unione ed Aice (Associazione italiana commercio estero)

ranno un nuovo ruolo per la dogana stessa. A breve entre-

riduzione dei controlli in relazione al tipo di rappresentanza ed al livello di affidabilità riconosciuta.

I lavori si sono conclusi con gli interventi dei responsabili dell'Ufficio analisi dei rischi e audit delle imprese degli Uffici delle Dogane di Milano 1 e Milano 2, Simona Di Nunno e Franco Florio che hanno indicato come presentare le istanze illustrando le modalità di compilazione ed i documenti necessari per ottenere la certificazione Aeo. Due società lombarde, inoltre, hanno esposto la loro esperienza pratica di operatori certificati.

Unioneinforma
maggio 2008



Il consiglio direttivo AssICC al Laboratorio d'energia nucleare di Pavia

Trasferita del consiglio direttivo di AssICC, l'Associazione italiana commercio chimico, a Pavia presso "Lena", il Laboratorio di energia nucleare applicata dell'Università degli Studi pavese. Motivo dell'incontro: un aggiornamento sulle opportunità della produzione di energia nucleare anche per l'Italia. Presso il laboratorio del "Lena", infatti, vi è un piccolo reattore nucleare del tutto simile - ma in scala e utilizzato per scopi di ricerca o di analisi nel mondo industriale e sanitario quando è necessario l'utilizzo di radiazioni - al reattore di una normale centrale produttiva di energia nucleare.

L'ingegner Andrea Borio, direttore del "Lena",



"Lena" di Pavia: il nocciolo del reattore nucleare in funzione durante la visita di AssICC

Giorgio Bonetti,
presidente
AssICC

ha illustrato al presidente Giorgio Bonetti e ai consiglieri AssICC tutte le potenzialità che "di fatto - rileva Bonetti - all'Italia oggi vengono negate". "Il nucleare, come la chimica, è sempre 'nel mirino' per i possibili problemi ambientali. Ma, dati alla mano - prosegue il presidente

AssICC - non solo oggi un impianto di produzione d'energia nucleare, con lo sviluppo tecnologico, è molto più efficace in termini di produttività rispetto ai tradizionali impianti termoelettrici, ma - ci è stato dimostrato durante la visita - è addirittura più ecologico".

Per produrre l'energia elettrica che un italiano consuma in un anno occorre bruciare: o 500 kg di petrolio, o 900 kg. di carbone, o solo 10 grammi di combustibile nucleare.

Incontro con il "Lena" di Pavia: presso AssICC (027750236) è disponibile materiale informativo

LE AZIENDE INFORMANO



Istituto Gemmologico Italiano
Milano, piazza S. Sepolcro, 1
tel. 02.80504992

Nel mese di marzo l'Istituto

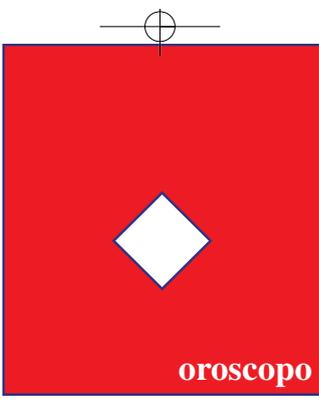
Gemmologico Italiano (IGI) ha completato il suo primo anno di attività con piena soddisfazione presso la nuova sede posta nel centro di Milano. L'Istituto non è comunque certo un'asso-

Istituto Gemmologico Italiano: punto d'incontro della gemmologia

ciazione neonata: si tratta infatti di un'Associazione senza fini di lucro riconosciuta con Decreto del Presidente della Repubblica n° 767 dell'11 agosto 1979. L'IGI, fondato nel 1973 da un piccolo gruppo di amici operatori del settore orafa/orologiaio, è andato crescendo fino a divenire un'importante realtà. Oggi conta numerosissimi soci distribuiti su tutto il territorio nazionale ed ha diplomato circa 700 gemmologi. Nel corso della sua storia, l'Istituto ha via via allargato il suo campo d'azione, comprendendo oggi l'attività **didattica**, l'attività di **analisi** di laboratorio, un servizio

di consulenza e vendita di **strumentazione** gemmologica, la pubblicazione di **articoli** su riviste gemmologiche altamente specializzate e su periodici destinati al grande pubblico, la traduzione e pubblicazione di **volumi** e **saggi** di autori italiani e stranieri di elevato contenuto tecnico; non trascura inoltre anche il campo della **ricerca** mantenendosi così sempre aggiornato sulle problematiche gemmologiche che periodicamente investono il mercato. Scopo dell'IGI è quindi venire incontro a tutte le esigenze e richieste poste sia da persone del settore, sia dagli appassionati.

Unioneinforma
maggio 2008



Fino al 10 giugno

 **Ariete**

 **Pesci**



ARIETE - (21/3 - 20/4)
Prima decade: entra Marte nel Leone. E' un periodo di rapporti armoniosi e di buona energia con Venere positivo. Avrete giornate serene e affari favorevoli.
Seconda decade: giugno - con Marte, Mercurio e Venere positivi - si aprirà con periodo di ottima energia. Buon momento per i viaggi.
Terza decade: i pianeti veloci vi sostengono in questo periodo favorendo le attività d'équipe. Giorni propizi anche per le questioni finanziarie.



TORO - (21/4 - 20/5)
Prima decade: Marte nel Leone vi infastidisce. Saturno e Plutone sempre favorevoli vi rendono, però, saggi ed equilibrati ed in grado di uscire indenni da questo periodo di stress.
Seconda decade: Venere sul Sole regala giornate di armonia. Favorito ogni genere di contratto. A giugno Marte nel Leone vi rende nervosi e impazienti.
Terza decade: Giove ed Urano sono molto positivi in questo mese e vi danno la possibilità di modificare gradatamente la vostra vita. Prendete le vostre decisioni e non lasciatevi confondere.



GEMELLI - (21/5 - 21/6)
Prima decade: con Mercurio sul Sole e - da fine maggio - anche Venere, vi sentirete più leggeri e spensierati. Anche Marte dal Leone regala energia. Non spreca, l'anno è difficile e va affrontato con molta saggezza.
Seconda decade: Mercurio sul Sole e - a giugno - anche Venere, portano giornate serene. Facilitati i viaggi. Marte in sestile favorisce rapporti e relazioni.
Terza decade: Mercurio sul Sole e Nettuno trigono vi rendono creativi stimolando la vostra immaginazione. Siete molto sensibili ed intuitivi e avete anche le idee chiare su cosa volete. Evitate le tensioni (se potete).



CANCRO - (22/6 - 22/7)
Prima decade: Saturno in sestile vi aiuta ad affrontare la situazione con senso del dovere, ma Plutone in opposizione rende tutto molto teso. Non fatevi manipolare.
Seconda decade: Venere in sestile rasserenano questo periodo primaverile dopo le fatiche precedenti. La situazione è meno nervosa, non irriditevi.
Terza decade: Venere in sestile (con Urano in trigono) vi aiuta a modificare la vostra vita in modo più stimolante e creativo. Con Giove opposto sono da evitare le firme di contratti e le questioni legali.



LEONE - (23/7 - 22/8)
Prima decade: Marte sul Sole potrebbe portare stanchezza e nervosismo. Smaltite l'energia in eccesso con l'attività fisica.
Seconda decade: Mercurio è in sestile per tutto il periodo e l'energia mentale è accresciuta. A giugno arriva Marte sul vostro Sole e sarete super-impegnati.
Terza decade: con Nettuno opposto manca il senso della realtà. Evitate di pianificare il vostro lavoro a lungo termine: accontentatevi di organizzarvi la giornata e siete prudenti nelle trattative d'affari.



VERGINE - (23/8 - 22/9)
Prima decade: Saturno è sempre sul Sole e con Venere quadrata potrebbero verificarsi contrattempi.
Seconda decade: Venere trigono porta giornate serene e spensierate. Mercurio in quadratura dai Gemelli, invece, potrebbe provocare qualche incomprensione e malinteso.
Terza decade: Venere è trigono e aiuta le relazioni. Giove positivo vi facilita nell'andamento delle controversie legali. Favorite le firme di contratti. Urano vi rende poco razionali.



BILANCIA - (23/9 - 22/10)
Prima decade: Venere trigono a fine maggio regala giornate tranquille. Approfittatene perché con Plutone quadrato siete sempre troppo in tensione.
Seconda decade: Mercurio trigono in tutto il periodo con anche Venere e Marte positivi. Favoriti viaggi e contatti. Buone le relazioni con il prossimo.
Terza decade: Mercurio e Nettuno positivi portano chiarezza e creatività. Con Giove quadrato cercate di evitare durezza eccessive. Negli affari meglio non usare scorciatoie.



SCORPIONE - (23/10 - 21/11)
Prima decade: Marte nel Leone rende le vostre giornate cariche di impegni e forse troppo frenetiche. Saturno e Plutone continuano, comunque, a favorire i vostri progetti.
Seconda decade: a giugno Marte vi disturba con il suo transito in quadratura al vostro Sole. Sarete molto combattivi, ma anche un po' insofferenti.
Terza decade: Giove e Urano in ottimo aspetto favoriscono cambiamenti creativi e costruttivi nella vostra vita. Portate avanti le vostre decisioni senza tentennamenti.



SAGITTARIO - (22/11 - 20/12)
Prima decade: il periodo è dapprima più favorevole con Marte che vi regala energia per sopportare stress e responsabilità. Ma Venere opposta, poi, rende scoraggiati e disillusi.
Seconda decade: ci sono Venere e Mercurio in opposizione, ma Marte in trigono a giugno regala energia e facilita la vostra capacità di relazione.
Terza decade: avete Urano che continua a sollecitare cambiamenti nella vostra vita. Non cercate di mantenere le cose sempre uguali: se volete che nei prossimi anni la situazione migliori, dovete modificare. Ed avete le idee chiare per poterlo fare.



CAPRICORNO - (21/12 - 19/1)
Prima decade: Saturno sempre trigono per tutto l'anno conferisce saggezza e lungimiranza nei progetti e nelle decisioni. Equilibrio e buona energia. Con Plutone congiunto dovete affrontare qualche tensione.
Seconda decade: Venere trigono rallegra le vostre giornate. Creatività è buonumore assicurati. Potete concedervi una vacanza rilassante dopo un periodo piuttosto stressante.
Terza decade: soprattutto i nati intorno al 12 e 13 gennaio possono godere dei bellissimi influssi di Urano in sestile e di Giove congiunto al Sole. C'è ottimismo ed è un buon momento per iniziare progetti che saranno fortunati. Attenzione, però, a non adagiarsi sugli allori: altrimenti i transiti - una volta passati - non lasceranno niente di costruttivo. Utilizzate al pieno le possibilità che vi capiteranno nei prossimi mesi.



ACQUARIO - (20/1 - 19/2)
Prima decade: Marte opposto porta stress e giornate agitate, ma Venere e Sole trigoni rasserenano le vostre giornate favorendo anche il lato finanziario.
Seconda decade: Mercurio trigono tutto il periodo regala lucidità e sostegno per studi e viaggi. A giugno Marte opposto porta un surplus di lavoro e qualche ansia, ma Sole e Venere in aspetto positivo vi proteggono.
Terza decade: Mercurio trigono per un lungo periodo favorisce energia mentale e comunicazioni. Buoni rapporti con figli e collaboratori. Nettuno congiunto vi fa forse sognare un po' troppo.

Il cielo del mese



Il Sole è nella costellazione del Toro. Entra poi nei Gemelli. La Luna è piena a 0° del Sagittario.



Saturno
 E' il sesto pianeta in ordine di distanza dal Sole. Si tratta di un gigante gassoso, il secondo in grandezza dopo Giove, anch'esso con campo magnetico intenso. Orbita intorno al Sole in circa 30 anni. E' molto leggero e la sua atmosfera è composta per lo più di idrogeno ed elio. Il suo centro è più denso e caldo. Ha molti anelli formati da particelle di roccia e ghiaccio ed ha 18 satelliti. Nella mitologia viene riportato al dio Crono e al dio romano dell'agricoltura. E' signore del Capricorno a cui conferisce ambizione, perseveranza e senso del dovere.

(A cura di E.T.)



PESCI - (20/2 - 20/3)
Prima decade: Saturno opposto per tutto l'arco dell'anno è difficile da sopportare. Per voi sempre troppo sensibili e un po' sognatori, Venere negativa vi toglie buonumore e molte illusioni. Accettate la realtà e il peso di questi mesi: così potrete affrontarne meglio questo periodo. Il sestile di Plutone aiuta la vostra consapevolezza. Scrollatevi di dosso tutto il vecchio.
Seconda decade: Mercurio, Sole e Venere quadrati potrebbero provocare malintesi e sovraffaticarvi.
Terza decade: con Mercurio quadrato per tutto il periodo e Urano congiunto, siete troppo agitati. E' difficile tenere il passo con tutto quello che fate. Insofferenza e stress: cercate di non innervosirvi.