

Unione *informa*

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



**Formazione di qualità
per il commercio milanese**

**Comune: intervista all'assessore
Tiziana Maiolo**

**Finanziaria ed Enasarco:
l'assemblea degli agenti
di commercio Fnaarc**



I quarant'anni del Capac

(editoriale e a pagina 9)



**Prodotti e servizi d'informatica:
c'è l'arbitrato**

(In Unione presso Assintel)

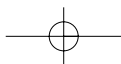


**Orari e aperture:
in Lombardia meno
comuni turistici**



Con questo giornale

**Promo.Ter: la prima guida
ai servizi del Club della sicurezza**



**ATTUALITA'**

2
INTERVISTA
A TIZIANA MAIOLO,
ASSESSORE
ALLE ATTIVITA' PRODUTTIVE
DEL COMUNE
DI MILANO

ATTUALITA'

7
COMUNI TURISTICI
E ORARI/APERTURE:
IN LOMBARDIA
SI CAMBIA
DAL GENNAIO 2008

PARLIAMO DI...

13
INFORMATICA: SOLUZIONI
DELLE CONTROVERSIE
CON L'ARBITRATO

Unioneinforma è stato ultimato
il 4 dicembre

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

I 40 anni del Capac

In un'economia in cui la competizione è globale e i prodotti sembrano tutti uguali, riportare l'attenzione sull'uomo e quindi sul capitale umano, significa puntare sulla qualità. Una qualità che è tratto distintivo di quell'intenso lavoro di formazione fatto dal Capac-Politecnico del commercio, istituzione che in questo mese ha compiuto 40 anni.

Il Capac, costituito su iniziativa dell'Unione di Milano (*assieme agli enti fondatori Comune, Provincia, Camera di commercio, Fiera e Cariplo. Negli anni Settanta anche la Regione Lombardia è entrata a far parte del Capac n.d.r.*) ha avviato la sua attività il 7 dicembre 1966 quando l'allora presidente del Consiglio dei ministri, Aldo Moro, inaugurò la sede di viale Murillo 17.

L'iniziativa della costituzione di un centro che fosse capace di offrire un organico complesso di attività formative agli imprenditori ed agli addetti del terziario si è basata sulla vasta presa di coscienza – da parte delle categorie commerciali milanesi e lombarde – del valore essenziale della formazione professionale.

Presa di coscienza che aveva portato, sin dagli inizi degli anni '50, alla costituzione di scuole professionali di categoria come quelle dei salumieri, dei droghieri, dei fioristi. Queste prime esperienze confluirono nell'ambito del Capac al momento dell'avvio della sua attività formativa e rappresentarono la base sulla quale, nei successivi 40 anni, la Fondazione ha sviluppato la propria azione istituzionale.

La lunga storia del Capac-Politecnico del commercio si può riassumere negli oltre 61.000 partecipanti ai corsi in quarant'anni di attività. L'anno formativo 2005-2006 ha visto la realizzazione di 231 corsi per più di 3.650 allievi. Il Capac è anche un po' lo specchio di come la Milano imprenditoriale stia cambiando. Basti pensare che nelle iscrizioni effettuate fra settembre e novembre per la sessione dei corsi, sotto l'egida della Camera di commercio, abilitanti alla somministrazione al pubblico e alla vendita di prodotti alimentari, oltre il 15% degli allievi è straniero.

Il Capac-Politecnico del commercio è accreditato presso la Regione Lombardia per lo svolgimento delle attività formative finanziate con risorse pubbliche per tutte le tipologie previste dalle norme ed ha certificato il suo sistema di qualità. Anche il suo bilancio viene annualmente certificato da una società di revisione.

E' un compleanno importante quello del Capac: investire in formazione significa infatti rimettere l'uomo al centro evitando il rischio di fare dell'economia un processo snaturato, lontano dalla realtà, dal nostro territorio, da quello che siamo.

Quarant'anni, quelli del Capac, spesi per sostenere gli uomini del commercio, del turismo, dei servizi e i professionisti in quella fatica quotidiana che fa dell'impresa sempre una bella impresa.

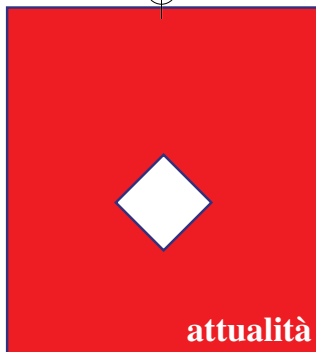


CARLO SANGALLI
Presidente dell'Unione di Milano

Unioneinforma

dicembre 2006





L'INTERVISTA

Tiziana Maiolo, assessore alle Attività produttive del Comune di Milano



Formazione di qualità Così il commercio garantirà il suo futuro

Tiziana Maiolo ha da non molto superato il traguardo dei 100 giorni come as-

sessore del Comune di Milano alle Attività produttive (con competenza, quindi, sul commercio).

"La differenza rispetto a prima? Come consumatrice sono molto attenta al rapporto qualità-prezzo. Ora

che sono assessore cerco di comprendere i meccanismi del commercio e di capire le ragioni di tutti. Io differenzio i miei acquisti: mercato, supermercato, negozio. Mi sono ad esempio resa conto che occorre un rilancio dei ▶

L'assessore comunale Edoardo Croci al Consiglio direttivo dell'Unione: aperto un tavolo di confronto

Mobilità e infrastrutture Milano: cantieri "etici" per un impatto sostenibile

Aperto da Comune e Unione di Milano un tavolo di confronto sui temi della mobilità. Il tavolo affronterà aspetti concreti del Piano di Palazzo Marino a partire dalle iniziative per i lavori sulle infrastrutture: accessibilità, incentivi per una mobilità sostenibile.

L'assessore a Mobilità, trasporti e ambiente di Palazzo Marino Edoardo Croci è intervenuto, a Palazzo Castiglioni, al Consiglio direttivo dell'Unione. "Avevamo chiesto al Comune di aprire un dialogo costruttivo sui temi della mobilità e del traffico ed apprezziamo molto

– rileva Carlo Sangalli, presidente dell'Unione di Milano – l'apertura a questo confronto dimostrata dall'assessore Croci. Il dialogo e il confronto sono il metodo giusto".

Durante l'incontro con Croci è emersa la volontà di saper conciliare le soluzioni di mobilità indispensabili per una miglior tutela dell'ambiente e della salute con le esigenze del sistema diffuso delle imprese e degli operatori che a Milano lavorano. Tra gli aspetti affrontati anche l'esigenza espressa dall'Unio-

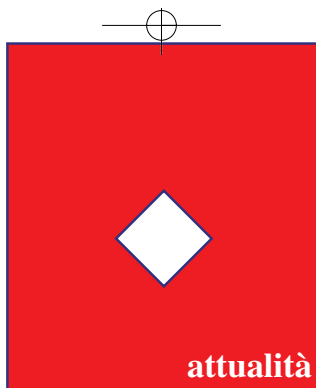


L'assessore Croci (a sinistra) con il presidente Unione Carlo Sangalli (foto di Massimo Garriboldi)

ne, ed accolta dall'assessore Croci, di pensare ai "cantieri etici": "etici" con la messa a punto di un sistema di certificazione che garantisca più trasparenza e riduca l'impatto che i cantieri inevitabilmente hanno sui cittadini e gli imprenditori.

Unioneinforma

dicembre 2006



mercati comunali coperti milanesi”.

Assessore Maiolo, il metodo del confronto (con l'Unione, le categorie) ha finora contraddistinto il suo operato. Confronto che verrà mantenuto anche in futuro?

“Il confronto c'è stato dal primo giorno e deve continuare, essere quotidiano. Io rispetto molto le competenze, ho bisogno di aiuto e consigli. Non amo il corporativismo, ma il dialogo con le categorie è necessario per le specificità di ciascuno. Vi sono alcuni settori - nel commercio, ma anche nell'artigianato - dove, ad esempio, esiste un problema di successione delle imprese. Bisogna lavorare sui giovani e la formazione dev'essere d'alto livello perché un giovane deve percepire il commercio come un mestiere da affrontare con una preparazione di qualità. Il mercato globale richiede la qualità”.

Nella formazione cosa possono fare le istituzioni?

“Moltissimo e noi lo faremo. Da parte nostra c'è il massimo impegno. E non da soli, ma in collaborazione con gli altri enti locali”.

Negozi storici: tema d'attualità. Cosa si può fare per salvarli?

“Abbiamo preparato una proposta che deve avere una verifica da due diversi punti. Il Comune vincola determinati negozi che abbiano non soltanto 50 anni di vita, ma una loro 'storia' che si caratterizza per il marchio, le insegne, gli

arredi. Bisogna creare un vero Albo dei negozi storici con caratteristiche giuridiche. Il primo punto sarebbe, perciò, il vincolo della destinazione d'uso, ma non è semplice. Più facile, invece, poter agire con agevolazioni di carattere fiscale”.

Lei ha prima accennato ai mercati rionali. Come li vede, concretamente, nel futuro?

“Innanzitutto come un luogo bello, comodo (pensiamo al riscaldamento e all'aria condizionata) dove si va volentieri. Poi un luogo conveniente, con offerte continue all'insegna del rapporto qualità-prezzo. Bisogna lavorare sulle infrastrutture per dotarle di parcheggi e

occorre inserire vari servizi: il bar, la farmacia, ecc. Procederemo con delle sperimentazioni, magari cominciando ad agire su quei mercati il cui rilancio non comporta tempi lunghissimi”.

Sono mesi di dibattito sul ticket antimog, le misure per la mobilità. Limitare il traffico dei veicoli commerciali non avrebbe conseguenze negative?

“Guardi, penso che qualunque provvedimento alla fine si prenderà, debba essere compenetrato anche con gli orari di carico e scarico delle merci. Sicuramente occorreranno delle misure per incentivare la riqualificazione del parco macchine dei veicoli commerciali”.



Promo.Ter
PROVINCIA DI MILANO - SERVIZIO REGIONALE
 ATTIVITÀ COMMERCIALI E SERVIZI

Assiste le imprese associate promuovendo tutte quelle attività propedeutiche all'organizzazione, sviluppo e consolidamento.

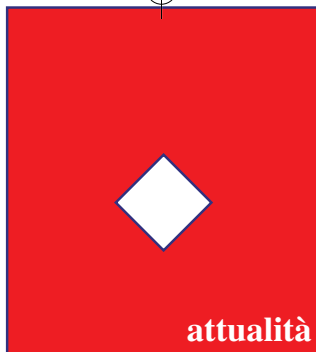
Promo.Ter è presente, insieme all'Unione, su tutto il territorio della Provincia di Milano con 27 uffici operativi ed eroga servizi che, anche in virtù del supporto assicurato dalle specifiche Direzioni dell'Unione, favoriscono l'ottimizzazione del rapporto qualità/prezzo.

Servizi forniti da Promo.Ter:

- ELABORAZIONE PAGHE**
- CENTRO CONGRESSI**
- CIRCOLO DEL COMMERCIO**
- CLUB DELLA SICUREZZA AMBIENTE & QUALITÀ**
- SICUREZZA SUL LAVORO (D. LGS. 626/94)**
- IGIENE DEGLI ALIMENTI (H.A.C.C.P.)**
- CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ**
- ENERGIA E AMBIENTE**
- PRIVACY**

Unioneinforma

dicembre 2006



Proiezione di alcuni video nei quali imprenditori di Milano, Roma e Napoli hanno spiegato le difficoltà e gli ostacoli che incontrano nello svolgimento della propria attività, e motivato le proprie critiche alla Finanziaria. Così si è aperta a Roma, all'Auditorium della Conciliazione, l'assemblea straordinaria Confcommercio alla quale hanno partecipato più di 1.300 delegati in rappresentanza delle oltre 800mila imprese del terziario. Slogan della manifestazione: "Una Finanziaria da cancellare perché aumenta le tasse e tassa lo sviluppo, perché penalizza le imprese e non aiuta il Paese". A seguire, c'è stato un mini talk-show con il direttore de il Messaggero, Roberto Napoletano, che ha intervistato i deputati Nicola Rossi e Bruno Tabacci, per analizzare e commentare i

L'assemblea straordinaria Imprese: una Finanziaria che non aiuta



risultati del rapporto Censis-Confcommercio "L'impresa di fare impresa" dal quale emerge non solo la difficoltà di avviare e gestire, in Italia, un'impresa, ma soprattutto quanto l'impresa italiana viene penalizzata non soltanto da questa Finanziaria, ma anche da un sistema di proce-

dure e adempimenti farraginoso e costoso. Prima dell'intervento conclusivo del presidente di Confcommercio Carlo Sangalli (nella foto), sono state lette alcune delle oltre 3.000 e-mail di protesta contro la manovra, raccolte attraverso il sito internet della Confederazione.

www.tntpost.it

La tua posta ha un nuovo indirizzo.



I nostri nuovi uffici sono a Milano:

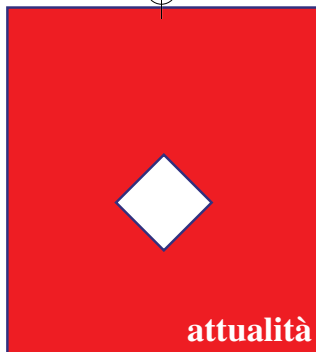
- via Fantoli 6/3 – Tel. +39 02 50720011

Punti di accettazione a Milano:

via Fantoli 6/3 Tel. +39 02 50720011	via Sant'Andrea 10 Tel. +39 02 760311	via G. Govone 26 Tel. +39 02 312308	via A. Doria 30 Tel. +39 02 66715259
---	--	--	---

La nuova formula della posta.  post

Unioneinforma
dicembre 2006



*All'Unione di Milano l'assemblea pubblica di Fnaarc
con delegazioni da ogni parte d'Italia*

Consumi "depressi" dalla Finanziaria L'allarme degli agenti di commercio

Nel settore alimentare la riduzione degli ordini di vendita è superiore al 3%, nel tessile-abbigliamento del 2,3%, nelle autovetture il calo tocca il 16%: "altro che Finanziaria per lo sviluppo - afferma Adalberto Corsi, presidente di Fnaarc (la Federazione nazionale degli agenti e rappresentanti di commercio) - condividiamo in pieno le preoccupazioni espresse da Confcommercio e dal presidente Carlo Sangalli: il rischio è quello di avere una mancata crescita con minor consumi. E i primi dati che abbiamo raccolto con il nostro Centro studi confermano questa tendenza". Fnaarc ha promosso, all'Unione di Milano, un'assemblea pubblica con delegazioni di agenti e rappresentanti giunte da ogni parte d'Italia. Assemblea incentrata su Finanziaria 2007 e commissariamento dell'Enasarco (la Fondazione che gestisce la previdenza integrativa degli agenti e rappresentanti di commercio: oltre 300.000 posizioni assicurative). Assemblea alla quale hanno preso parte il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli, il vicepresidente della Commissione Bilancio di Montecitorio Luigi Casero, e il vicepresidente della Commissione parlamentare di controllo sull'attività degli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza sociale Emilio Del Bono.

In Italia gli agenti e rappresentanti di commercio attivi sono più di 200 mila, movimentano il 70% del Pil, hanno una media di un milione di contatti giornalieri, spendono ogni anno circa 3 miliardi di euro fra acquisto di auto, consumo di carburante, spesa per assicurazioni, pedaggi e ristorazione: "proprio per la peculiare natura della nostra funzione di cerniera intermediaria tra mondo della produzione e della distribuzione - spiega Corsi - siamo i primi ad avvertire i sintomi di una contrazione dei consumi. E questa Finanziaria 'bancomat' fiscale non aiuta certo a trasferire anche sul fronte dei consumi delle famiglie il pur debole effetto 'ripresina' che si era cominciato ad avvertire. Il significato della manifestazione è quello di esprimere innanzitutto la nostra preoccupazione come cittadini". Il commissariamento dell'Enasarco è l'altro tema "caldo" affrontato da Fnaarc: "il commissariamento di Enasarco

non può e non deve rappresentare l'occasione per riscrivere le regole del gioco o, peggio ancora, per imboccare strade che possano portare all'assorbimento di Enasarco (il cui bilancio è attivo nel 2006 per circa 30 milioni di euro e le cui riserve assicurano il pagamento delle pensioni

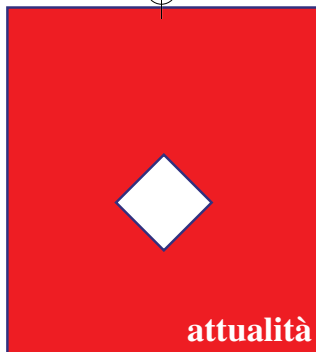
Adalberto Corsi, presidente Fnaarc e vicepresidente vicario Unione. Sotto (foto Garriboli) un momento dell'intervento del presidente Carlo Sangalli



ben oltre i 15 anni previsti dalle norme) nella previdenza pubblica. La Fondazione è di diritto privato e non vogliamo che Enasarco, si trasformi anch'esso in un surretizio 'bancomat' per le casse pubbliche".

Unioneinforma

dicembre 2006



*La Giunta regionale vara il provvedimento
la cui entrata in vigore è prevista nel gennaio 2008*

Lombardia: meno comuni turistici con la futura disciplina su orari e aperture

La Giunta della Regione Lombardia ha varato la nuova disciplina sugli orari degli esercizi commerciali la cui entrata in vigore è prevista nel gennaio del 2008. Un punto importante è costituito dalla decisa riduzione dei comuni turistici: comuni ai quali è permessa l'apertura in deroga per 52 domeniche l'anno. Comuni che, in buona parte dei casi, nulla, però, hanno a che fare con il turismo. Sarà consentita, solo per alcuni ambiti a forte attrattività - individuati secondo rigidi criteri selettivi - l'apertura domenicale e festiva con riferimento all'intero anno. Tali ambiti saranno: i comuni montani sedi di impianti sciistici, i comuni dei laghi lombardi (con esclusione dei capoluoghi di provincia); i comuni sedi di stabilimenti termali riconosciuti; i centri storici dei comuni capoluogo di provincia (come delimitati dagli strumenti urbanistici); i comuni sui quali gravita l'area degli aeroporti di Malpensa, Linate, Orio al Serio e Montichiari, entro un raggio di 500 metri in linea d'aria a partire dagli accessi al pubblico allo scalo. E' esteso a tutti i comuni il divieto di apertura al pubblico in specifiche giornate

domenicali o festive (1 gennaio; Pasqua; 1 maggio; 15 agosto; 26 dicembre). Nella prima bozza questo divieto era limitato ai comuni riconosciuti come ambiti territoriali a forte attrattività. Con le nuove



**Franco Nicoli Cristiani, assessore
al Commercio della Regione Lombardia**

norme gli esercizi di vicinato avranno facoltà di restare aperti nelle giornate domenicali per l'intero anno solare (eliminando disparità di trattamento come ad esempio accade a Milano con numerose vie commerciali al di fuori della fascia centrale considerata turistica) e potranno attuare iniziative per animare e rivitalizzare i centri storici beneficiando anche di forme di sostegno messe a disposizione dalla Regione. Gli incentivi, da parte della Regione Lombardia, riguarderanno anche le iniziative



a cui partecipano le piccole e medie imprese commerciali.

Le aperture domenicali e festive saranno consentite, in numero fisso, nelle seguenti giornate: la prima domenica del mese da gennaio a novembre; la prima domenica del periodo dei saldi nei mesi di

gennaio e di luglio (se non coincidente con quelle del punto precedente); l'ultima domenica dei mesi di agosto e novembre; le giornate domenicali e festive del mese di dicembre; altre 2 giornate domenicali e festive scelte da ciascun comune, in relazione alle specifiche esigenze locali. La grande distribuzione potrà effettuare aperture in un maggior numero di domeniche, ma - allo stesso tempo - sarà vincolata all'osservanza di uno specifico calendario.

Unioneinforma
dicembre 2006



I quarant'anni del Capac-Politecnico del commercio

Quarant'anni: 1966 / 2006.

Li compie il Capac-Politecnico del commercio, l'istituzione per la formazione nel terziario, con sede in viale Murillo 17, costituita su iniziativa dell'Unione di Milano (assieme agli enti fondatori Comune, Provincia, Camera di Commercio, Fiera Cariplo). Per festeggiare i quarant'anni il Capac-Politecnico del commercio ha avviato una serie di iniziative. La prima si è svolta in viale Murillo, nell'aula magna della Scuola Superiore, con un convegno sulla formazione professionale che ha visto fra i partecipanti - con il presidente della Fondazione Capac Giovanni Bottari - il presidente dell'Unione e della Camera di commercio Carlo Sangalli. Un'altra iniziativa è il pranzo natalizio preparato dagli allievi cuochi del Capac alla Casa della Carità di don Virginio Colmegna (con il supporto dei ristoratori di Eпам). La lunga storia del Capac-Politecnico del commercio si può riassumere negli oltre 61.000 partecipanti ai corsi in quarant'anni di attività. L'anno for-



mativo 2005-2006 ha visto la realizzazione di 231 corsi per più di 3.650 allievi. La storia operativa del Capac ha preso il via il 7 dicembre 1966 con l'inaugurazione della sede del Politecnico del commercio con il presidente del Consiglio Aldo Moro. "L'iniziativa di costituire un Centro che fosse capace di offrire un organico complesso di attività formative agli imprenditori ed agli addetti del terziario - spiega il presidente della Fondazione Capac Giovanni Bottari - si è basata sulla vasta presa di coscienza, da parte delle categorie commerciali milanesi e lombarde, del valore della formazione professionale. Presa di coscienza che aveva portato, sin dagli inizi degli anni '50, alla costituzione di scuole professionali di categoria come quelle dei salumieri, dei droghieri, dei fioristi. Queste prime esperienze confluiscono nell'ambito del Capac al momento dell'avvio della sua attività formativa, e rappresentarono la base sulla quale, nei successivi 40 anni, la Fondazione ha sviluppato la

propria azione istituzionale". Nel 1972, a seguito dell'acquisizione delle competenze in materia di formazione professionale, anche la Regione Lombardia entrava a far parte del

Consiglio generale della Fondazione Capac. Consiglio nel quale sono stati chiamati a far parte i rappresentanti delle organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative dei lavoratori del terziario sul piano regionale.

Nello sviluppo della propria azione istituzionale (vengono attuati anche i corsi per la somministrazione di alimenti e bevande e per il commercio dei prodotti alimentari che, istituiti dalla Camera di Commercio, si svolgono in viale Murillo e in 10 sedi decentrate nel territorio della provincia) il

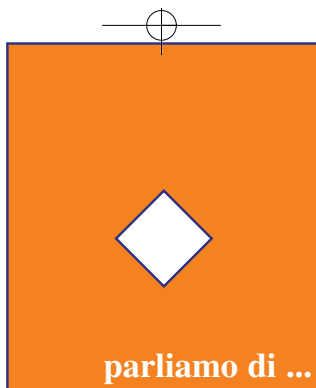
Capac ha conseguito significativi risultati: l'iniziativa - promossa dalla Fondazione nel 1980 - per costituire della Scuola Superiore con la finalità di dare sviluppo all'area della formazione imprenditoriale e manageriale; l'affidamento in convenzione al Capac da parte della Regione Lombardia nel 1994 di un complesso di corsi di formazione professionale per la cui attuazione è stata attivata una nuova sede operativa, il Capac due. Molto importanti la certificazione (nel 2002) del sistema di qualità della Fondazione a norma UNI EN ISO 9001 (edizione 2000) e, nel 2005, l'accreditamento presso la Regione Lombardia per tutte le tipologie di formazione e di orientamento previste dalla normativa vigente.



Giovanni Bottari, presidente della Fondazione Capac e, in alto, la copertina della pubblicazione realizzata in occasione dei quarant'anni del Capac-Politecnico del commercio

Unioneinforma

dicembre 2006



Iniziativa di Comune e Camera di commercio

In un libro le botteghe storiche milanesi

C'è "A Santa Lucia", il ristorante frequentato da Totò e da Eduardo De Filippo, la "Barbieria Colla" nella quale Giacomo Puccini si faceva pettinare baffi e capelli, "Frigerio Gomme" che nel 1924 montò le Superflex (pneumatici Pirelli da gran turismo) all'Alfa Romeo P2 di Gabriele D'Annunzio, il bar Zucca che per il lampadario Mazzucottelli e per i mosaici Liberty all'interno del locale è stato tutelato dalla Soprintendenza ai beni culturali, la pasticceria Freni, la prima pasticceria siciliana nel Nord Italia e molti altri commercianti ed artigiani che hanno, grazie ai loro sacrifici ed impegni, contribuito allo sviluppo della cultura e del commercio milanese.

I nomi di questi operatori sono stati raccolti nel libro "Botteghe Storiche di Milano" presentato nella sala Alessi di Palazzo

Marino presente il sindaco di Milano Letizia Moratti, l'assessore alle Attività produttive Tiziana Maiolo, il segretario generale dell'Unione Gianroberto Costa e il segretario dell'Unione artigiani Marco Accornero

Il libro (nella foto la copertina) è stato consegnato ai titolari degli esercizi storici, alle associazioni di categoria e alle varie istituzioni locali in occasione di una cerimonia svoltasi al Teatro Nuovo. I 18 esercizi commerciali aggiunti all'Albo delle botteghe storiche nel 2006 sono stati premiati con una targa che rappresenta una rivisitazione storico-romantica della "borchia" milanese (manufatto utilizzato in passato per delimitare le corsie nelle pavimentazioni storiche in masselli).

Per dare continuità all'iniziativa, ogni anno, dopo che l'ap-



posita Commissione comunale avrà vagliato i nominativi, verranno valutate nuove domande di iscrizione e sarà redatta un'edizione aggiornata dell'opera. Nel 2005 la Commissione comunale aveva riconosciuto idonei all'iscrizione all'Albo 159 attività commerciali.

L'Albo delle botteghe storiche

Proprio per preservare queste grandi identità fondate sull'impegno, sulla passione e sull'orgoglio di far parte del tessuto sociale cittadino, l'Amministrazione comunale, con delibera di Giunta del 2004, ha istituito l'Albo delle botteghe storiche al quale si possono iscrivere: coloro che svolgono l'attività nel medesimo comparto merceologico per 50 anni ininterrottamente e coloro la cui attività commerciale presenti caratteri costruttivi decorativi, funzionali di particolare interesse storico architettonico e urbano.

A.L.



Sergio Escobar, direttore del Piccolo Teatro di Milano-Teatro

d'Europa, è stato il protagonista dell'appuntamento, al Circolo del commercio per "Gli aperitivi del commercio

Il direttore del Piccolo Teatro Sergio Escobar a "Gli aperitivi del commercio estero" promossi da Aice

Internazionalizzazione: cultura ed economia "alleate"

estero", l'iniziativa promossa da Aice (Associazione italiana commercio estero) - con il patrocinio dell'Unione di Milano - per celebrare il 60° anniversario dell'Associazione. "Cultura e internazionalizzazione. Il Piccolo di Milano nel mondo. La circolazione dei saperi e delle merci" il titolo dato all'incontro: "ed Escobar

- rileva Aice - ha fatto ben capire quanto cultura, economia, internazionalizzazione si intreccino fra di loro e fungano da traino l'uno per l'altra". Nelle foto (di Massimo Garriboli): Sergio Escobar (a sinistra) con il presidente Aice Claudio Rotti, e la sala Castiglioni, al Circolo del commercio, dove si è svolto l'incontro.

Unioneinforma

dicembre 2006



Iniziativa di Fimaa Milano, SanPaolo e Scent (con il patrocinio Unione)

Un cd per aiutare i bambini brasiliani

Nome: Scent per "Gol de Letra". Cos'è: un progetto con un cd musicale a favore della Fondazione brasiliana di Leonardo (il noto ex calciatore del Milan nella foto qui sopra) che nasce dalla collaborazione fra Fimaa Milano, il Collegio degli d'affari e d'intermediazione, SanPaolo e il duo acustico Scent, con il patrocinio dell'Unione di Milano. Obiettivo: far conoscere la Fondazione e raccogliere fondi a sostegno di oltre 1500 bambini e ragazzi brasiliani che vivono in situazione di miseria e disagio. La Fondazione "Gol de Letra" è stata fondata nel 1998 da Leonardo Nascimento de Araujo, calciatore che è stato centrocampista della nazionale brasiliana e del Milan, al fine di contribuire alla formazione educativa e culturale di bambini e di adolescenti con poche opportunità. Per questa sua attività, "Gol de Letra" è stata riconosciuta dall'Unesco come "modello mondiale per l'aiuto ai minori disagiati". Da oltre 3 anni "Gol de Letra" opera come onlus anche in Italia: è stata fondata il 9 dicembre 2002, con lo scopo di creare eventi per sostenere il lavoro sviluppato in Brasile.

Grazie al contributo di Fimaa Milano, di SanPaolo e di altri

partner sostenitori, è stato possibile pubblicare il cd inedito "You make me feel better", interpretato dagli Scent, il duo acustico chitarra e voce di Marco Pagani e Beatrice Zanolini (segretario di Fimaa

Per maggiori informazioni telefonare a Fimaa Milano (0276007671) o visitare i siti www.goldeletra.it o www.fimaaamilano.it.



**Testimonial
l'ex calciatore
del Milan
e della nazionale
carioca Leonardo**

Milano). Tre brani vedono direttamente impegnato lo stesso Leonardo.

Il cd verrà inviato a quanti sosterranno con un contributo di almeno 10 euro i progetti educativi con cui "Gol de Letra" aiuta bambini e ragazzi brasiliani. Quanti aderiranno all'iniziativa con una donazione di almeno 250 euro riceveranno i ringraziamenti personali di Leonardo con un attestato autografato. Le donazio-

ni saranno a totale beneficio della Fondazione.

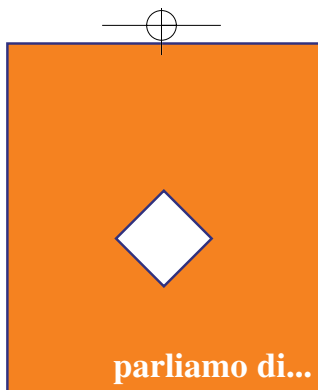
Per ricevere il cd e poter aiutare i bambini brasiliani bisogna rivolgersi agli associati Fimaa Milano che esporranno le locandine e le brochure dell'iniziativa, oppure recarsi in tutti gli sportelli di SanPaolo di Milano e provincia.

Il cd fa parte di un più ampio progetto che prevede l'organizzazione di concerti e serate musicali a cui saranno presenti ospiti speciali del mondo dello sport, dello spettacolo e della cultura: i biglietti di ingresso per assistere a una serata di musica dal vivo saranno devoluti interamente alla Fondazione brasiliana.

Sono previsti per la prossima primavera anche tornei sportivi fra associati Fimaa Milano e campioni sportivi, naturalmente con la presenza di Leonardo.

S.M.

Unioneinforma
dicembre 2006



Tribunale arbitrale costituito dall'Unione presso Assintel

Informativa: controversie risolvibili con l'arbitrato

Un procedimento snello, dal costo certo e con tempi veloci": così Giorgio Rapari, presidente di Assintel, l'Associazione nazionale delle imprese di servizi d'informatica, sintetizza le caratteristiche del Tribunale arbitrale per l'informatica costituito dall'Unione di Milano presso Assintel. Presidente del collegio arbitrale - ha anche la funzione di arbitro unico - è l'avvocato Massimo Molla. "Il Tribunale arbitrale per l'informatica - spiega l'avvocato Molla - valuta e giudica le contestazioni di carattere contrattuale che possono sorgere quando vi sono divergenze sul prodotto/servizio fornito".



Giorgio Rapari

Tempi veloci e costi certi per risolvere le contestazioni di carattere contrattuale. L'avvocato Massimo Molla presidente del collegio arbitrale

Ha raggiunto anche i 70-80 mila euro l'entità economica oggetto del contenzioso dinanzi al giudizio arbitrale. Arbitrato che riguarda

da un'area imprenditoriale fortemente innovativa.

Come funziona

L'arbitrato può essere svolto attraverso un collegio (di tre arbitri: due nominati dalle parti) o in forma monocratica (cioè con l'arbitro unico). "E' uno strumento molto efficace per dirimere le controversie e siamo soddisfatti del ritorno che comincia ad avere questo servizio. Ma quest'opportunità dev'essere sempre più conosciuta dalle imprese" sottolinea Rapari. Alla sentenza arbitrale - il "lodo" - si arriva entro 6 mesi: un tempo sufficiente per una valutazione approfondita attraverso l'opera di professionisti, ma di gran lunga più rapido

Ma come si arriva all'arbitrato?

Per potervi accedere occorre che nel contratto fra le parti sia inserita la cosiddetta clausola compromissoria dove si stabilisce che "tutte le controversie che dovessero insorgere in relazione al presente contratto, comprese quelle inerenti la sua validità, interpretazione, esecuzione e risoluzione" saranno appunto "deferite alla decisione" del Tribunale arbitrale.

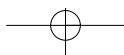
bitrato. Le aziende interessate alla modalità dell'arbitrato possono contattare Assintel (chiedendo di Daniela Grossi, segretaria della camera arbitrale) al numero 027750231/5.

Le istruzioni per l'uso

A destra riportiamo l'attuale pagina del sito internet di Assintel - www.assintel.it - dove si trovano i riferimenti del collegio arbitrale per l'informatica: con il regolamento costitutivo, le tariffe e l'elenco dei professionisti per le nomine degli arbitri (pdf scaricabili). Alla pagina sul collegio arbitrale si giunge attraverso il seguente percorso: dall'home page cliccare su "servizi" e poi su "collegio arbitrale per l'informatica". Ma è intenzione di Assintel rendere più diretto, sul sito, l'accesso alle informazioni sull'ar-



dell'"eternità" di una causa civile. "Con indubbi benefici - afferma l'avvocato Molla - per i costi aziendali".



Il commercio "racconta" Milano

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

Ristorante Gerli di Tainate (Noviglio)



I nonni paterni, Maria e Guglielmo (fine '800)



La famiglia Gerli davanti all'"Antica Osteria": da sinistra lo zio Franco, Guglielmo bambino, Maria con in braccio Franca, in seconda fila una signora non identificata e la sorella paterna Domenica (1939)



Il papà Francesco mentre accudisce gli animali della stalla (anni '20-'30)

Tainate è una frazione di Noviglio, nel cuore del Parco agricolo sud Milano, una campagna segnata dalle coltivazioni intensive di riso e granoturco, dai canali di irrigazione che confluiscono nel Ticino. A Tainate molti campi, poche case, una chiesa parrocchiale del 1500, l'antica villa dei marchesi Cottica dal Pozzo. E l'Antica Trattoria Gerli si trova sull'unica strada che attraversa il centro abitato: un ristorante dall'atmosfera un po' retrò e i sapori della tradizione lombarda. Un'insegna sobria ed essenziale permette di individuare l'ingresso del locale, che si confonde con le porte delle abitazioni adiacenti: ti accoglie poi un bar d'altri tempi, con il jukebox e il bancone, dove è facile incontrare qualche anziano signore venuto a scambiare due chiacchiere con Guglielmo Gerli o il bambino del vicino che vuole comprare il gelato.

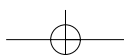
Quest'attività, infatti, è ormai l'unico negozio ancora attivo in questo borgo di provincia e mantiene ancora un ruolo sociale all'interno della piccola comunità.

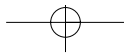
La cordialità e la simpatia con cui Guglielmo e la sua famiglia ci accolgono per l'intervista ci fanno subito intuire le ragioni del successo e della longevità di questo esercizio commerciale, aperto a Tainate ormai da oltre 500 anni. L'origine risale infatti al 1504, quando gli antenati di Guglielmo decidono di integrare la tradizionale attività di coltivazione dei gelsi e allevamento dei bachi da seta con l'apertura di una semplice locanda: questa offre ristoro e alloggio ai cocchieri di passaggio nel centro abitato che gravita intorno alla dimora e alla tenuta agricola dei marchesi.

Alla fine dell'Ottocento, poi, il bisnonno Gerli, Francesco, concentra l'attività della famiglia sulla ristorazione dando così all'esercizio il carattere che conserva ancora oggi. Successivamente saranno sempre i primogeniti della famiglia, ogni volta affiancati dalle preziosissime mogli, a portare avanti la tradizione del ristorante e del nome di battesimo.

Al bisnonno Francesco succede, infatti, il figlio Guglielmo, nato a Tainate e sposato con Maria – nonni del nostro testimone – cui subentra poi il primogenito Francesco, anch'egli nato qui, nel 1901, e anch'egli sposato con un'altra Maria (nata a Corte Olona, nel Pavese, nel 1910) – genitori dell'attuale proprietario. Arrivano, infine, Guglielmo – il nostro testimone – nato nel 1934, e sua sorella Franca, classe 1938: sarà, però, solo Guglielmo a proseguire l'impresa familiare affiancandosi ai genitori nel dopoguerra e rilevando poi l'attività. Al suo fianco la moglie Carla sposata nel 1964 e, negli anni più recenti, i figli Francesco (nato nel 1965) e Lorenzo (nato nel 1969), che proseguiranno il cammino dell'antica trattoria Gerli.

A cavallo tra Ottocento e Novecento, il nonno Guglielmo lavora soprattutto con i cacciatori e i pescato-





Il nostro testimone, Guglielmo, bambino (1935)



La famiglia Gerli con una capretta. Da sinistra: Jole, cameriera friulana, papà Francesco, la cameriera e nonna Maria Gerli (anni '30)



Guglielmo davanti al pozzo dell'acqua per lavare i piatti (1950)

ri che frequentavano il territorio di Tainate, Noviglio e Binasco: in cucina il signor Gerli può contare sul prezioso aiuto della moglie. Rimasta vedova molto giovane, Maria si risposa con Mario Meloni mercante della zona, ma continua a portare avanti l'attività che poi cederà al primogenito Gerli. La figlia Domenica, nata dalle seconde nozze, aprirà un'altra osteria a Cesano.

A partire dagli anni Trenta del Novecento sono dunque Francesco e sua moglie Maria – genitori del nostro testimone – a tenere aperta la trattoria, aiutati dalla signora Jole, una cameriera proveniente da Belluno che diventa presto parte della famiglia. I signori Gerli devono far fronte alle difficoltà di quegli anni, quando l'isolamento economico dell'Italia e le vicende belliche si ripercuotono anche sul piccolo commercio. Saggiamente Francesco intuisce che alla pura attività di ristorazione si può affiancare quella di mescita e vendita di vino che permette di diversificare la clientela e quindi le entrate. "Mio papà nel 1932 acquistava nell'Oltrepò pavese fino a 400 quintali di uva – ricorda Guglielmo – che poi pigliava. E lasciava il vino a fermentare nelle botti qui nel retrobottega, prima di imbottigliarlo o mescerlo ai tavoli. Si offrivano vino, pane e salame".

Il locale, nella stessa sede attuale, ma ancora di proprietà dei marchesi, era composto di due sale, una piccola cantina e un giardino con un pergolato, qualche tavolo e un campo da bocce da 24 metri dove si giocava la barilotta. Contestualmente Francesco rileva la licenza di sali e tabacchi dalla zia Enrichetta Meloni che cessa l'attività nel 1938.

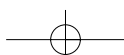
Dopo il 1945 è ancora la mescita a sostenere le sorti della trattoria, anche se Francesco si limita ad acquistare il vino, senza più vinificare in loco, come ricorda ancora suo figlio: "lui imbottigliava, si sedeva là e riempiva le bottiglie; io e il mio amico mugnaio, che abitava qui di fronte, tappavamo le bottiglie, mettevamo l'etichetta e le sistemavamo in un cantinino... un lavoro da matti a pensarci adesso! Ora tutto questo lo fa il nostro fornitore che in un giorno ci fa il vino per un anno".

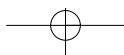
In questi stessi anni il nostro testimone, ormai ragazzino, dovrà prendere un'importante decisione. Appassionato di musica, il pianoforte era infatti il suo primo amore. Decide di abbandonare lo studio artistico per affiancare i genitori nel proprio mestiere: "Purtroppo la musica non era un lavoro...", si rammarica lui stesso. Inizia a collaborare assiduamente all'attività di famiglia, anche perché il padre manifesta i primi sintomi di una difficile malattia che gli impedirà di proseguire

il suo lavoro. Nell'immediato dopoguerra, con i figli ancora molto giovani, è Maria a prendere in mano il negozio intuendo a sua volta la necessità di riorientare l'attività in funzione delle richieste degli abitanti di Tainate: avvia, quindi, accanto alla trattoria-mescita, un punto vendita di prodotti alimentari. Dopo un primo periodo informale di rodaggio, nel 1952 acquista la licenza per la rivendita di cibo, che chiuderà dieci anni dopo. "Durante la guerra si lavorava un po' con l'alimentare: si vendeva il riso - - racconta il nostro testimone — era un'iniziativa di mia mamma che alla mattina presto andava in bicicletta ad Abbiategrasso a prendere la roba da vendere e poi tornava. All'inizio vendeva senza licenza e a quelli dell'annona ha detto: 'Se g'ho de dii mè, qui vino se ne vendeva poco e ci siamo messi a vendere anche un po' di alimentari per incrementare!'"

Gli anni Cinquanta e l'inizio degli anni Sessanta sono piuttosto difficili, caratterizzati da poco lavoro, concentrato soprattutto sulla vendita di prodotti alimentari per gli abitanti della frazione. "In quel periodo lavoravamo tanto con i contadini: Tainate era un paese agricolo, nella tenuta c'erano 40 persone con il falchetto a tagliare il prato e 12 ragazze a girare il fieno con il bastone. Poi sono arrivate le macchine, il lavoro di campagna è cambiato. Prima in luglio c'erano le mondine, dopo di loro venivano i tagliariso. Le mondine stavano in una casa che ora non c'è più:

CCXXX





Il commercio “racconta” Milano

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



Il casale dell'Antica Trattoria nel 1963



Tavoli all'esterno della trattoria (1956)



Clienti che giocano a bocce nel cortile (1956)



Tavolata in veranda. E' visibile Guglielmo, che mesce il vino, con alcuni clienti della locanda (1956 circa)

erano ragazze della Garfagnana o che venivano da Magenta, arrivavano con il pullman la mattina alle 5 e andavano via alla sera. Perché cantaven? Per non sentire la fatica, ricordate Riso amaro? Quello è vero! Non è solo una storia, è la vita che facevano!”, continua Guglielmo ripensando a quei momenti.

Negli anni Sessanta si ha una profonda trasformazione del territorio, sia perché la grande proprietà terriera dei marchesi viene venduta e suddivisa, sia perché il lavoro nei campi viene meccanizzato riducendo fortemente la manodopera impiegata: Tainate cambia molto, gli abitanti si riducono drasticamente da 400 a 70. Molti si trasferiscono a Milano dove c'era lavoro nell'industria; un progetto di sviluppo edilizio che riguarda la zona non viene portato a compimento, la parrocchia viene chiusa e trasferita nel comune di Noviglio.

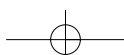
Negli stessi anni l'attività della famiglia Gerli si rinnova, grazie soprattutto all'iniziativa di Guglielmo, ormai subentrato alla madre: nel 1963 acquista i locali da sempre affittati e l'anno successivo li ristruttura – a causa anche di un crollo di parte dell'edificio avvenuto nel 1954 – ampliando lo spazio dedicato alla ristorazione e all'abitazione sovrastante, da sempre occupata dalla famiglia e dove lui stesso è nato.

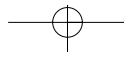
“Inizialmente erano solo due locali - - rammenta il proprietario — poi, nel 1964, abbiamo fatto il salone che aveva questo portico, e dieci anni dopo abbiamo realizzato la veranda e il grande giardino”.

Guglielmo impara questo mestiere sul campo, crescendo fin da piccolo a “pane e bottega” come molti suoi coetanei e soprattutto grazie alla formazione specifica attuata dallo zio materno Rinaldo: “Ho imparato il mestiere qui, grazie a mio zio Rinaldo. Abitava a Corte Olona dove è nata mia mamma, vicino a Pavia, andavo da lui perché mio cugino mi faceva i salami. Lo zio aveva fatto per cinquant'anni il cameriere sulle grandi navi in America, aveva imparato cinque lingue. Poi è venuto qui ad aiutarmi per imparare il mestiere ed era tutto in tiro: per qualche anno, è venuto il sabato e la domenica dormendo nella stanza dei salami. A un certo punto mi ha detto: ‘quello che potevo farti imparare l'hai imparato, adesso basta’. Così ho imparato da lui e un po' ho imparato da solo”.

Nel 1964, subito dopo il matrimonio, anche la signora Carla viene coinvolta nella trattoria che, anche formalmente, diventa un'impresa familiare intestata ai coniugi: “Mia moglie — continua Guglielmo — faceva l'impiegata in una ditta farmaceutica a Milano, le prime capsule fatte in Italia le ha fatte lei, erano 14 ragazze e lei le dirigeva: lì ha imparato a cucinare perché c'era una ragazza di Napoli, una di Palermo, una di Mantova e lei imparava a fare i piatti diversi, ha sempre cucinato tanto”.

Una cucina casalinga e genuina è ancora oggi la caratteristica dell'osteria Gerli: anche se le ricette “non sono proprio quelle della nonna Maria – come tiene a precisare la signora Carla – il saper fare e i sapori sono proprio quelli”, sia perché si continuano a privilegiare fornitori e materie prime di fiducia, sia perché la cultura gastronomica di chi sta dietro ai fornelli – Carla e suo figlio Francesco – è incentrata





Il commercio "racconta" Milano

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



Guglielmo e Carla al bancone della trattoria



Una sala interna della trattoria



Lorenzo Gerli, uno dei due figli di Guglielmo e Carla

sulla tradizione. "Non faccio niente di particolare – ammette con semplicità la nostra testimone – sono solo cose genuine fatte come le facevamo in casa nostra, perché io non sono cuoca, ho imparato da mia mamma e da mia suocera, però la roba è curata, fatta bene, cotta al punto giusto; lo dico sempre anche a mio figlio che, però, è molto preciso e piuttosto critico". Il figlio Francesco ha studiato al Capac Politecnico del commercio, ed ha una formazione più tecnica e professionale, ma rimane fedele alla "scuola Gerli", alle ricette "imparate per passaparola", alla genuinità degli ingredienti.

"Prima di tutto gli alimenti devono essere buoni – sottolinea la signora Carla – prendiamo i polli e la carne dalle sorelle di Noviglio che hanno un allevamento ad Appiano Gentile: è roba che costa, però è buona, il sapore è un'altra cosa, e poi loro hanno una missione nel Burundi e anche se spendiamo qualcosa in più, i soldi vanno là. E le verdure cerchiamo di averle noi. Nel menù proponiamo affettati misti buoni, provenienti dall'Oltrepò: abbiamo clienti che vengono qui da trent'anni per l'insalata russa! Facciamo noi anche i ravioli, i risotti, gli arrosti". Francesco e Lorenzo, che presto subentreranno nella gestione del ristorante ai genitori, prossimi alla pensione, hanno cominciato a lavorare qui negli anni Novanta, dopo aver studiato gastronomia e pasticceria e aver fatto esperienza in altre realtà. Il primogenito lavora in cucina con la

mamma e il più giovane in sala, accanto a Guglielmo, perché come ammette lui stesso: "mi sono accorto che avevo bisogno del contatto con la gente: solo i dolci sono 'miei', li faccio per mia soddisfazione personale perché sono un goloso di prima categoria!".

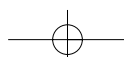
Dalle parole di Lorenzo comprendiamo che l'ultima generazione Gerli ha scelto questo mestiere più che altro per passione oltre che per l'orgoglio di dare continuità a un'attività ultracentenaria: "Da piccolo odiavo questo lavoro – riconosce il secondogenito – perché teneva i miei sempre impegnati. Non è

semplice vedere gli altri tuoi amici che hanno una vita normale e tu avere sempre gli orari sfalsati. Adesso invece mi spiace se non lavoro al sabato, mi sembra di non aver niente da fare...".

Insieme alla famiglia ci sono anche tre collaboratrici, oltre ad alcuni aiutanti occasionali coinvolti soprattutto nel fine settimana, e si sta cercando un aiutocuoco per alleggerire il carico di lavoro della signora Carla. La solidità dell'impresa e l'entusiasmo della nuova generazione possono quindi garantire un lungo futuro a questo esercizio, già premiato dal Comune di Milano per la sua longevità. Anche se Carla esprime l'auspicio che un domani i figli possano essere aiutati dalle proprie compagne: "perché se non c'è la moglie è difficile, ci vuole qualcuno non dico che comandi, ma che tenga tutto insieme, se non c'è la moglie che ha la testa: è un lavoro di sacrificio, è un lavoro che non è mai finito, è un lavoro di continuo rinnovamento anche se cerchiamo di stare sempre sul genuino e il tradizionale".

Sara Zanisi

(in collaborazione con Andrea Strambio)





Il Palazzo della Triennale, dove è stata presentata la ricerca Makno

Con il contributo di Federmobili (Federazione nazionale dei negozi d'arredamento) è stata presentata alla Triennale di Milano la ricerca "La casa degli italiani". Condotta da Makno, Mip, Just in case, con il contributo - oltre che di Federmobili - di Web Mobili, Agos ed Electrolux, la ricerca è basata su un'indagine quantitativa condotta su un campione rappresentativo di 3.000 famiglie italiane. La ricerca delinea le case degli italiani per tipologia abitativa, arredamento, dimensioni, materiali. Otto gli stili abitativi emergenti dall'indagine: la casa "bunker", "forum", "foco-

lare", "commodity", "tana", "officina", "teatro", "tenda". Lo spazio abitativo più amato dagli italiani è il soggiorno (preferito dal 44,7% degli intervistati), seguito dalla cucina (23,5%). L'11,5% dichiara di amare ogni stanza della propria abitazione e c'è chi esprime preferenze per bagni e camere.

"Interpretare" l'abitazione
Nasce il "language mining", metodologia di analisi che si concentra sui segni (caratteristiche che definiscono l'aspetto estetico del prodotto) e sui linguaggi (caratteristiche che ne definiscono l'aspetto simbolico). Applicato all'arredamento italiano questa metodologia fornisce spunti alle imprese che devono elaborare la propria strategia d'innovazione e, grazie alla sinergia con l'analisi dei prodotti dell'arredamento italiano, con i dati sociodemografici raccolti da Makno e

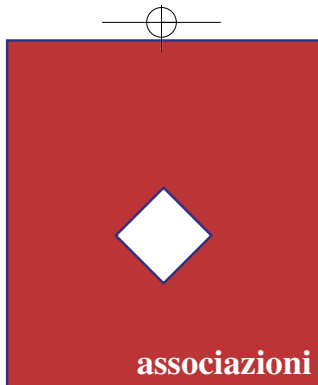
con le preferenze rilevate dal sito Web Mobili, si è potuto identificare il linguaggio del design delineando i trend emergenti: natural, soft, linear, cold, bold.

Il personale del punto vendita deve avere un'adeguata formazione: il periodo di "coaching" (insegnamento), della durata di circa un anno, all'interno dell'azienda, è pianificato e mirato alle caratteristiche individuali di progettazione o di vendita. Solo alla fine del percorso formativo, dopo aver acquisito conoscenza diretta di tutte le attività del "team" - seguendo l'iter completo, dalla progettazione all'installazione - inizia il rapporto con il cliente.



Enrico Pirovano, presidente Federmobili

A.L.



"La casa degli italiani" Contributo Federmobili alla ricerca Makno

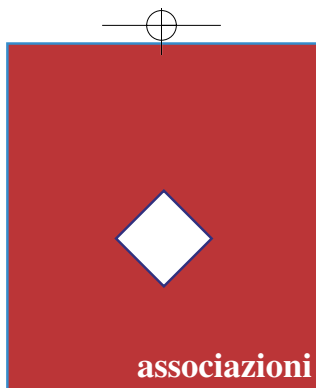


Insegne Luminose
info@dmpubblicita.191.it
Tel. 0292169122
fax 0292169954

Ai soci Unione e delle associazioni aderenti è riservato uno sconto del 15% per la realizzazione delle insegne

SEDE PRODUZIONE via Brescia, 22 Pioltello

Unioneinforma
dicembre 2006



Norma approvata alla Camera (ma il Senato dovrebbe rimediare)

La Finanziaria penalizza anche i marchi italiani con prodotti realizzati all'estero

Comma 525 del maxielementamento alla Finanziaria: approvato alla Camera (nel momento in cui si scrive), ma dovrebbe essere "neutralizzato" al Senato. E' la norma che estende il divieto all'uso dei marchi di aziende italiane su articoli o merci non prodotti in Italia anche nel caso in cui l'etichetta indichi chiaramente la produzione estera del bene. Un provvedimento che Claudio Rotti, presidente di Aice (Associazione italiana commercio estero) e

La preoccupazione di Claudio Rotti, presidente Aice e della Consulta per il commercio estero Confcommercio

della Consulta per il commercio estero di Confcommercio giudica come "contrario ai principi comunitari e al buon senso".

Ed infatti Confcommercio sta operando perché appunto a Palazzo Madama si riaggiustino le cose. "Questa disposizione - afferma Rotti - punisce in sostanza le aziende italiane per il semplice utilizzo del proprio marchio su prodotti acquistati all'estero e distribuiti in Italia nonostante il consumatore venga correttamente infor-



Claudio Rotti

mato sulla provenienza del prodotto". L'effetto della norma, se in vigore, sarebbe quello di limitare la scelta dei consumatori e di determinare maggiori costi di produzione con prezzi finali di vendita più alti.



Francesco d'Aprile

Riconferma di Francesco D'Aprile alla presidenza di Apco (l'Associazione professionale italiana dei consulenti di direzione e

Consulenti di direzione e organizzazione aziendale

Apco: riconferma di Francesco D'Aprile alla presidenza

organizzazione aziendale). L'assemblea - svoltasi in Unio-

Il nuovo Consiglio direttivo

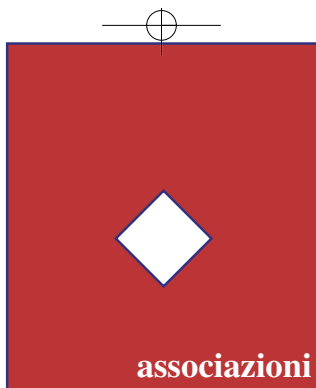
Con Francesco D'Aprile:
Claudio Barella, Marco Beltrami,
Gianfranco Bonacci, Giuseppe
Cao, Fabio Magnani, Antonella
Lorenzini, Mauro Pallini, Roberta
Prato Previde, Gian Luigi Vecchi,
Elisabetta Vernoni.

ne - ha eletto il nuovo consiglio direttivo dell'associazione

(vedi box) L'assemblea - rileva Apco - è stata un'importante occasione per rilanciare il nuovo programma con l'obiettivo di sostenere il ruolo del consulente di management sul mercato e verso il mondo istituzionale. Particolare attenzione verrà data alla certificazione Cmc (Certified management consultant) come passo importante nel percorso di crescita professionale del consulente di direzione.

Unioneinforma

dicembre 2006



Network di agenzie viaggi

Turismo e fidelizzazione della clientela: in Sicilia la seconda convention AINeT

“Fidelizzazione della clientela a chi spetta? Al distributore o al produttore?": questo il tema filo conduttore della seconda convention (svoltasi in Sicilia, a Pollina) di AINeT, l'Associazione che raggruppa i più significativi network di agenzie viaggi presenti sul territorio italiano. Il dibattito, coordinato dal presidente di AINeT Adriano Biella, si è aperto con l'intervento del presidente di Fiavet (agenti di viaggio) Peppino Cassarà e si è sviluppato con gli interventi dei relatori. I consulenti Valtur hanno proposto un nuovo modo di collaborare nei confronti della propria clientela: il B2G ossia il Business

Together, come fare business insieme. Già durante l'incontro di benvenuto alla convention l'amministratore delegato di Valtur, Maria Concetta Patti, aveva fortemente enfatizzato il progetto che dovrebbe vedere le principali reti distributive, condividere in co-marketing le relazioni con la clientela usando congiuntamente le informazioni contenute nelle rispettive banche dati. Quest'argomento è stato affrontato anche dal professor Paolo Bertozzi di TradeLab e Luigi Moleri, consigliere con delega a Buon Viaggio, ha tracciato quello che dovrebbe essere l'evoluzione del networking italiano.

Riguardo ai rapporti tra le agenzie di viaggio ed i tour operator è stata criticata - rileva AINeT - la "sordità" dei tour operator a dialogare in modo costruttivo, attraverso appositi tavoli di lavoro costituiti, per condividere alcune scelte sui sistemi di vendita e comunque su tutte le problematiche presenti nei rapporti di filiera.



Adriano Biella,
presidente AINeT

Il presidente AINeT ha evidenziato come sia importante e irrinunciabile l'unità della categoria soprattutto nei confronti delle istituzioni. La convention ha avuto come sponsor Bit (la Borsa internazionale del turismo organizzata da EXPOct), Mondial Assistance e Galileo.

SITO INTERNET Unione www.unionemilano.it

LE INFORMAZIONI IN TEMPO REALE

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

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

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

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

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

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

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

Unioneinforma

dicembre 2006



“Il mio nido non è un parcheggio”: presentata la guida di Assonidi

“Il mio nido non è un parcheggio”, una guida

Indagine dell'Unione sugli asili nido privati milanesi

ni d'infanzia, il 23% del totale nazionale

“alla scelta dell'asilo nido di qualità”. E' il vademecum, destinato alle famiglie, presentato da Assonidi, l'Associazione degli asili nido e scuole d'infanzia privati aderente all'Unione di Milano (vedi anche Unioneinforma di ottobre a pagina 7).

“Il nostro obiettivo - spiega Donatella De Gaetano, presidente nazionale di Assonidi - è quello di dare alle famiglie una pubblicazione che contenga le informazioni e i consigli necessari per affrontare la scelta dell'asilo nido con consapevolezza”.

“La guida di Assonidi - aggiunge Federica Ortali, presidente milanese dell'Associazione - parte da una panoramica complessiva di quella che è l'offerta privata a disposizione delle famiglie e poi analizza l'asilo nido in tutti i suoi aspetti evidenziando per tema le domande che il genitore deve fare per assicurarsi della qualità di un asilo nido”.

Negli ultimi anni la produzione di beni e servizi dei privati legati alla prima infanzia è fortemente cresciuta e in Lombardia (elaborazione della Camera di commercio di Milano su dati del Registro imprese, terzo trimestre 2006) vi sono 451 asili nido e giardi-

le. A Milano e provincia gli asili nido sono 215, quasi il 48% del totale lombardo.

Un asilo nido privato milanese ospita in media (il rapporto fra il numero di educatrici e di bambini dev'essere al massimo di 1 a 8) dai 30 ai 35 bambini. Le iscrizioni sono in aumento: emerge dall'indagine realizzata dall'Unione di Milano presso le aziende associate ad Assonidi. Quest'anno il 53% degli asili nido ha, infatti, registrato un incremento dei bambini iscritti (per il 16% vi è anche una lista d'attesa). I fattori determinanti per la scelta del nido sono la struttura del nido e i relativi spazi, il primo approccio con il responsabile del centro e il programma didattico. Seguono la vicinanza a casa o al posto di lavoro, il numero di educatrici e il loro curriculum professionale, la presenza di spazi ricreativi esterni. L'eventuale coinvolgimento dei genitori in iniziative serali e la completa trasparenza da parte degli operatori sugli aspetti positivi e negativi del nido sono altri elementi che determinano la scelta della struttura. I costi di frequenza mensile

negli asili nido privati milanesi vanno da un minimo di 350 a un massimo di 750 euro per far frequentare un mese di asilo al proprio bambino. Le rette variano in base alla fascia oraria di frequenza: fino alle 13, alle 16.30 o alle 18.30. In media il costo di un asilo nido varia da oltre 400 fino a poco più di 600 euro mensili.

Il 50% degli asili nido ha almeno una lingua straniera (nella stragrande maggioranza dei casi l'inglese) nel proprio programma attraverso canzoni, filastrocche, giochi. Cura dei bambini, ma anche dei genitori: oltre il 9% delle strutture segnala la realizzazione di corsi per genitori sul come imparare a “gestire” i propri figli.



Unioneinforma

dicembre 2006



Umberto Bellini riconfermato presidente

Etica, giovani, innovazione Ecco il piano di Asseprim

Riconferma di Umberto Bellini alla presidenza di Asseprim, l'Associazione servizi professionali per le imprese aderente all'Unione di Milano. L'assemblea elettiva (svoltasi in Unione: vi ha preso parte anche il presidente Unione e Confcommercio Carlo Sangalli) ha eletto il nuovo direttivo dell'Associazione che, con Bellini, è così composto: Fabio Brigada, Gianmaria Bedendo, Simonpaolo Buongiardino, Gianluigi Cattaneo, Valentina Calvi Parisetti, Erica Corti, Paolo Figini, Paolo Frattini, Roberta Galli, Renato Gazzola, Miche-

le Giordano, Claudio Honegger, Maria Grazia Mattei, Luigi Migliavacca, Carlo Molinari, Fabio Ottolina, Daniele Pace, Umberto Ripamonti, Alberto Salsi, Marco Schmid, Enrico



Assemblea di Asseprim: Umberto Bellini (a destra) con il presidente Unione e Confcommercio Carlo Sangalli

Taglione. Proviviri di Asseprim sono Dario Bossi, Eugenio Casucci, Amalia Pannuti, Carlo Quartarone ed Italo Testa. Bellini ha illustrato in assemblea i risultati raggiunti da Asseprim nel precedente mandato. Due dati: la crescita associativa (+ 15%) e un incremento dell'indicatore positivo di "customer satisfaction" che l'Associazione promuove e rileva presso i soci. Molto significativa anche l'attività convegnistica con approfondimenti tematici per le imprese.

I progetti per il futuro

Il nuovo Consiglio direttivo di Asseprim - che ha visto gli innesti di forze nuove nei settori finanziario, dell'organizzazione e gestione di esposizioni, fiere, mostre e convegni, nella comunicazione e nelle ricerche di mercato - vorrà mantenere e rafforzare l'attuale tendenza positiva che caratterizza le attività associative.

Nel contempo Asseprim intende varare un piano operativo quadriennale con tre linee d'azione prioritarie: i giovani e tutto ciò che ruota loro intorno (scuola, tecnologia, ma anche sostegno delle idee imprenditoriali, crescita del valore associativo); l'innovazione, (tecnologica, di servizio, di processo): elemento sempre più strategico per la competitività e la crescita dell'economia e delle imprese; la responsabilità sociale d'impresa e l'etica, tema nel quale Asseprim crede fortemente (è del 2000 il suo codice deontologico). L'Associazione ritiene sia necessario investire di più nel capitale umano, nell'ambiente e nella comunità, diffondere tra le imprese di servizi comportamenti ed azioni che vadano oltre il semplice rispetto delle norme. In questo filone si inquadra l'iniziativa di diffusione tra gli associati dei modelli organizzativi contemplati dal decreto legislativo 231/01.



MELZO - Tel. 02 95738228
Via Verdi, 1

*Un nuovo modo di amministrare il tuo condominio!!
Telefonaci*

Amministrazioni condomini ■ Gestione affitti
Esperienza ■ Deontologia professionale
Serietà e Correttezza ■ Disponibilità e cortesia

ANACI

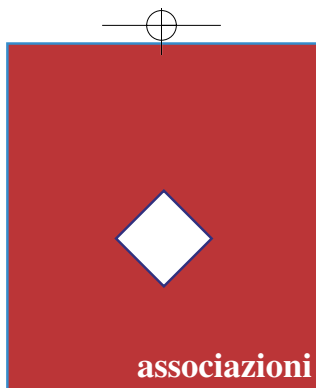
PREVENTIVI GRATUITI
www.faini.it

CONDOMINIO... on line
il condominio nell@...RETE



Unioneinforma

dicembre 2006



Indagine dell'Unione con Assomobilità (e Aicami-Acam: concessionari)

Auto: crollo degli ordini a ottobre con l'effetto-annunci della Finanziaria Calo per l'80% dei concessionari

La Finanziaria ha "ingrippato" il motore del mercato dell'auto. In un'area di mercato importante qual è quella milanese, non solo i rincari sul bollo auto o dei costi amministrativi, ma anche il semplice "tira e molla" degli annunci dei provvedimenti, hanno avuto un'influenza pesantemente negativa sull'acquisizione degli ordini d'acquisto. Il dato emerge da un'indagine condotta dall'Unione del Commercio in collaborazione con Assomobilità, Aicami e Acam (Assomobilità è l'associazione che, nell'ambito dell'Unione di Milano, rappresenta le varie categorie del comparto della mobilità e dei trasporti fra cui i concessionari di Aicami, l'Associazione intermarche concessionari auto milanesi, e Acam, Associazione auto-moto cicli).

"Al di là dei provvedimenti della Finanziaria che producono un deciso incremento delle tasse sull'auto, vero e proprio 'bancomat' per lo Stato che già ora contribuisce per il 22% dell'intero prelievo fiscale nazionale - dichiara Simonpaolo Buongiardino, presidente di Assomobilità (e di Aicami) - il continuo succedersi di annunci e ripensamenti ha creato solo incertezza nei confronti dei consumatori. E' stato percepito il messaggio 'più tasse-meno fiducia'. Quest'incertezza ha generato un sostanziale blocco delle vendite". L'indagine ha preso in esame, in particolare, l'andamento del mese di ottobre ed ha coinvolto concessionari pressoché di

Simonpaolo Buongiardino, presidente Assomobilità (e Aicami):
percepito il messaggio "più tasse-meno fiducia" e i clienti hanno preferito rimandare gli acquisti

tutte le marche: Alfa Romeo, Bmw, Chrysler, Citroen, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Jaguar, Kia, Lancia, Land Rover, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Skoda, Subaru, Suzuki, Toyota, Volkswagen, Volvo.

Ottobre: calo delle vendite di autoveiture per l'80% dei concessionari

L'effetto Finanziaria ha influenzato negativamente gli ordini di ottobre per l'80% dei concessionari.

La diminuzione degli ordini d'acquisto ha superato il 45% per il 21% degli operatori e per un altro 14% il calo è stato maggiore del 30%. La maggioranza dei concessionari (28%) ha registrato una diminuzione degli ordini fino al 30% (decremento fino al 15% per la restante parte dei concessionari).

E novembre è partito male
Anche i primi giorni di novembre non sono stati positivi per i concessionari d'auto milanesi: per il 28% vi è stato addirittura un sostanziale blocco delle vendite ed un altro 14% ha comunque segnalato un ulteriore peggioramento rispetto ad ottobre. Non di ripresa, ma di un mercato che non si ferma

ha parlato, invece, un 30% dei concessionari.

Comprare un'auto? Aspettiamo

Per il 57% dei concessionari il cliente è soprattutto "attendista": rimanda l'acquisto. E nei clienti, secondo un altro 32% di operatori, vi è



Simonpaolo Buongiardino, presidente Assomobilità e Aicami



insicurezza e confusione. "Il cliente vuole insomma sapere - prosegue Buongiardino - come andrà effettivamente a finire dopo questa legge finanziaria. E non solo perché si aspetta di sapere quanto si pagherà in più di tasse, ma anche per verificare se vi potranno essere facilitazioni: vedi, ad esempio, l'annuncio sulle rottamazioni 'figlio' dell'iniziale ventilata esenzione sul bollo per l'acquisto di nuove auto meno inquinanti". Solo il 4% dei concessionari ha dichiarato che il cliente "acquista lo stesso" mentre un altro 7% ha rilevato come siano aumentati i mesi di finanziamento richiesti per l'acquisto.

Unioneinforma

dicembre 2006



Nelle foto: i partecipanti al Photokina Day (in basso), un momento del corso di specializzazione (sopra) e l'intervento del presidente Unione e Confcommercio Carlo Sangalli (a destra)



Photokina Day 2006 Ascofoto: una giornata riuscita

Photokina Day, la giornata di Ascofoto per fotonegozianti e fotografi professionisti - svoltasi in Unione - con in

mostra tutte le novità dei prodotti esposti al Photokina 2006 di Colonia, ha catalizzato una forte attenzione da parte degli operatori. Il bilancio lo traccia Dario Bossi, presidente di Ascofoto: "22 le aziende

espositrici presenti, 860 visitatori professionali registrati, tra fotonegozianti, fornitori e fotografi professionisti, con arrivi un po' da tutta Italia: Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Trentino, Liguria, Sardegna, Marche, Toscana, Campania". Apprezzati - rileva Ascofoto (che ha incrementato, in occasione del Photokina Day, il numero degli associati) - i corsi specializzati come quello per lo sviluppo e la stampa. Al Photokina Day è intervenuto anche il presidente di Unione e Confcommercio Carlo Sangalli.




Promo.Ter
MILANO - CONFCOMMERCE - UNIONE



INNANZITUTTO... LA SICUREZZA!

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

CLUB DELLA SICUREZZA

**DIVISIONE
SALUTE E SICUREZZA
NEI LUOGHI DI LAVORO**
(D.Lgs. 626/94)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.626@unione.milano.it

**DIVISIONE
IGIENE DEGLI ALIMENTI**
(M.A.C.C.P. D.Lgs 155/97)
Tel. 02-76.00.63.96
club.haccp@unione.milano.it

**DIVISIONE
PRIVACY**
(Trattamento dati D.Lgs. 196/03)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.privacy@unione.milano.it

CLUB SERVIZI INNOVATIVI

**DIVISIONE
QUALITA'**
(Sistemi gestione qualità aziendali)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.qualita@unione.milano.it

**DIVISIONE
ENERGIA & AMBIENTE**
(Risparmio Energetico - Servizi Ambientali)
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.energia@unione.milano.it

**SERVIZI PER
BASILEA 2**
Tel. 02-76.02.80.42/15
club.basilea2@unione.milano.it

I nostri uffici: Via Serbelloni, 7 - 20122 Milano - Fax 02-76.01.76.77

Unioneinforma
dicembre 2006



*Ad Expo Detergo International
presentato il "Manuale del pulitintore"*

Assosecco: Cesare Locati confermato presidente

Cesare Locati è stato riconfermato presidente di Assosecco, l'Associazione italiana puliture a secco e tintorie (aderente all'Unione). L'assemblea ha rinnovato il Consiglio direttivo dell'Associazione che, con Locati, comprende Beniamino Chiodini, Franco Costamagna, Francesco Guerrieri, Rocco Lamoglie, Angelo Monti, Gabriella Platè, Riccardo Ripamonti, Edoardo Tinello, Giuseppe Tonelli. Prossimo adempimento del Consiglio direttivo di Assosecco è la nomina dei due vice-presidenti dell'Associazione.

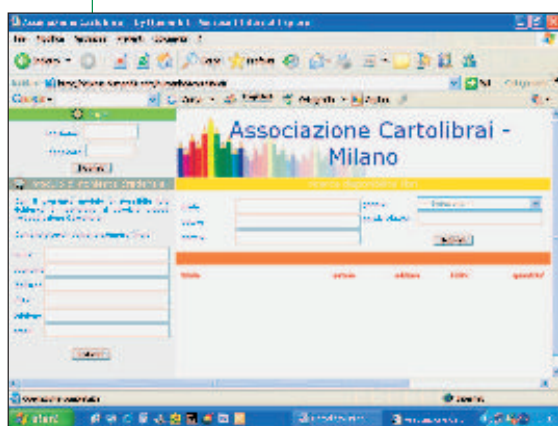


Cesare Locati, riconfermato alla presidenza di Assosecco, e la copertina del "Manuale del pulitintore" realizzato dall'Associazione

Stand istituzionale di Assosecco nell'ambito della recente Expo Detergo International, rassegna fieristica dedicata alla manutenzione tessile. Una presenza efficace anche per incrementare il numero di associati.

La manifestazione – rileva Assosecco – ha rappresentato un significativo momento

di contatto diretto con i pulitintori di tutta Italia. La rassegna ha mostrato le ultime novità di impianti e tecnologie per il lavaggio a secco e ad acqua. In occasione di Expo Detergo International è stato presentato il "Manuale del pulitintore" realizzato da Assosecco (vedi anche UnioneInforma di ottobre a pagina 26 n.d.r.). Manuale apprezzato dai funzionari Arpa (l'Agenzia regionale per la protezione ambientale). Per informazioni sul Manuale, contattare la segreteria di Assosecco (tel. 027750447).



Cartolibrai milanesi "in rete": illustrato il progetto

L'Associazione cartolibrai milanesi, d'intesa con Humanbit (azienda aderente ad Assintel, l'Associazione nazionale delle imprese di servizi d'informatica, telematica, robotica ed eidomatica) ha realizzato un prototipo (già in rete all'indirizzo <http://newtus.humanbit.com/humanlab/cartolibrai/>) di un'applicazione il cui obiettivo è quello di migliorare la comunicazione fra i soci per lo scambio d'informazioni sulla disponibilità di libri di testo scolastici e altri articoli. Il progetto è stato illustrato in occasione di un direttivo dell'Associazione.



Su incarico di Dismamusica (l'Associazione distribuzione industria strumenti musicali e artigianato), Gfk ha realizzato un censimento della distribuzione italiana di strumenti ed edizioni musicali: una "fotografia" aggiornata della struttura distributiva al dettaglio nel nostro Paese. La ricerca è stata condotta nel mese di

maggio su un campione di dettaglianti di strumenti ed edizioni musicali rappresentativo dell'universo del settore (costituito da oltre 1.000 negozi). I risultati della ricerca mostrano una realtà distributiva fatta di negozianti tendenzialmente tradizionali. Si tratta di aziende spesso familiari, che gestiscono negozi medio-piccoli. Sono punti vendita qualificati che hanno particolare attenzione verso i clienti, e che mettono a disposizione servizi di loro interesse. I negozi sono localizzati soprattutto in

zone urbane al di fuori dei centri storici. Si tratta in genere di imprese con 1-3 addetti e 1-3 vetrine. Sono collocati per la maggior parte sul piano stradale (91%) e con vetrine. Solo l'1% dei negozi è localizzato in un centro commerciale o ipermercato.

Realizzato da Gfk

Strumenti ed edizioni musicali Il censimento Dismamusica

Negozi: superficie e ristrutturazioni. Per quanto riguarda la superficie, vi sono alcuni sporadici casi di superfici molto ampie, ma la media nazionale è di 117 metri quadrati. Il 31,2% dei negozi ha una sola vetrina, il 34% ne ha due, il 21% ne ha tre o quattro. Solo il 9% dell'universo ha 5 o più vetrine. Il 73% dei negozi occupa fino a 2 addetti, il 23,5% ne ha da 3 a 5 e soltanto il 3,9% ne ha più di 5. Nel 58% dei punti di vendita di strumenti musicali sono state effettuate ristrutturazioni negli ultimi due anni: il 20,8% non effettua lavori di ristrutturazione da 3-5 anni mentre il 21,3% non effettua riparazioni da almeno sei anni. Per quanto riguarda le vetrine, il 60% dei negozi ha effettuato lavori di rinnovo negli ultimi due anni.

Clientela e servizi offerti. I punti di vendita hanno ampi bacini di utenza, tanto che quasi il 50% di essi fornisce clienti in un raggio superiore a 70 km. Soltanto il 5% serve una clientela del solo comune dove il negozio è localizzato. Questo sembra indicare che, in genere, il musicista non esita ad affrontare spostamenti per servirsi dal negozio di fiducia. Il 41% della clientela è composto da amatori e hobbisti, il 59% è composto da professionisti (cioè musicisti, studenti di musica o insegnanti).

Laboratori di riparazione degli strumenti. Il 74% dei negozi possiede un laboratorio di riparazione. Chi effettua internamente riparazioni è dotato principalmente di laboratori di liuteria (85%) o di elettronica (52%).

Vendita dell'usato. Il 63% dei punti di vendita effettua permuta e vende strumenti usati. Il commercio dell'usato ha un peso inferiore al 20% rispetto al fatturato complessivo dei negozi.

Credito al consumo. L'82% dei negozi offre la possibilità di pagare tramite credito al consumo e il 66% accetta il pagamento effettuato con carta di credito.

Mercato e fiducia. Il 37% ritiene che il mercato sia stabile, il 34% in calo, il 29% in crescita.

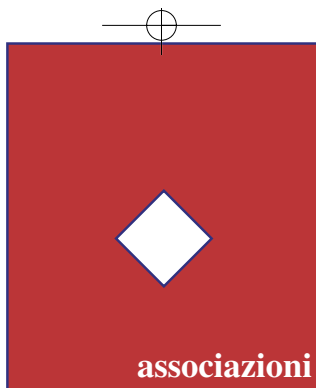


Antonio Monzino jr.
presidente
Dismamusica

"La conoscenza dettagliata del proprio mercato - ha dichiarato Antonio Monzino jr., presidente Dismamusica, in occasione della presentazione del censimento - è un dovere imprescindibile per ogni operatore, sia esso produttore, distributore, agente o dettagliante. Sono convinto che il contributo che, come associazione di riferimento in Italia, stiamo offrendo al mercato mettendo questo studio a disposizione di tutti gli operatori, rappresenti un'importante testimonianza dei percorsi possibili che l'agire corale può offrire ed un significativo passo verso la modernizzazione del comparto che non può esimersi dall'affrontare la sfida del mercato globale".

Unioneinforma

dicembre 2006



*Fornitori ospedalieri
e imprese di pulizia*

Associazioni: adesioni all'Unione

La Giunta esecutiva dell'Unione di Milano ha deliberato l'adesione all'Unione di As.F.O (Associazione fornitori ospedalieri regione Lombardia: presidente Gianfranco Rubisse) ed Alis (l'Associazione milanese delle imprese di pulizia servizi integrati, multiservizi e disinfestazione. Presidente: Andrea Risi)

E' stata vicepresidente dell'Associazione italiana commercio chimico

AssICC: il ricordo di Augusta Baggi

AssICC (Associazione italiana commercio chimico) ricorda con commozione Augusta Baggi, recentemente scomparsa. "L'Associazione - rileva AssICC - deve moltissimo ad Augusta per tutto il lavoro che ha svolto con grande capacità": negli ultimi anni è stata vicepresidente responsabile dell'immagine e del marketing associativo. "Non potremo certo dimenticare la sua determinazione nel portare avanti le sue idee ed i suoi progetti, la sua capacità di superare gli ostacoli, anche quelli più ostici, con pazienza e con dolcezza". "Ha dato un grande impulso ad AssICC - prosegue l'Associazione - La sua dote maggiore è stata la sua grandissima umanità e, per tutti noi che abbiamo avuto modo di lavorarle accanto e di conoscerla più da vicino, la sua scomparsa lascia un vuoto difficilmente colmabile".



Collaborazione per le campagne informative

Animali: Acad incontra il Garante del Comune di Milano

Una delegazione di Acad, l'Associazione milanese dei commercianti di animali domestici, ha incontrato Gianluca Comazzi, Garante per la tutela degli animali (nominato dal sindaco di Milano Letizia Moratti). Il Garante - rileva una nota dell'Associazione - ha manifestato al presidente Acad Mario Riboldi la più ampia

disponibilità a collaborare in vista delle prossime campagne informative organizzate dal Comune sulla lotta al randagismo e la tutela degli animali "di affezione" (come previsto dalla nuova legge regionale: ai comuni vengono affidate vaste competenze). Diana Levi, responsabile del Settore sanità animale dell'Asl Città di Milano ha invece illustrato agli operatori di Acad - in un apposito incontro svoltosi

in breve

"Italia vetrina nel mondo" In occasione del 45° anniversario di Fondazione dell'Anvi (Associazione nazionale vetrinisti d'Italia) si è svolta a Milano la cerimonia "Italia vetrina nel mondo" con l'assegnazione dei vari trofei e la nomina dei nuovi maestri vetrinisti. La manifestazione si è svolta al Circolo della stampa di Milano.

in Unione - le novità legislative e regolamentari che riguardano gli animali.

informa
Unione

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

PROPRIETA'
Unione del Commercio del Turismo dei
Servizi e delle Professioni della Provincia di
Milano
www.unionemilano.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Gianroberto Costa

EDITORE
PROMO.TER Unione
Sede e amministrazione:
corso Venezia 47/49
20121 Milano

REDAZIONE
Federico Sozzani
corso Venezia 47/49
20121 Milano

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

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

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

Unioneinforma
dicembre 2006



Macellai/1 Operatori premiati dall'Associazione milanese

All'assemblea dell'Associazione macellai di Milano svoltasi in Unione sono stati premiati gli operatori per l'an-

zianità professionale: in particolare i macellai dell'hinterland (aderenti alle associazioni territoriali Unione). Premiati anche macellai del Lodigiano. Nella foto alcuni dei macellai premiati: al centro l'assessore alle Attività produttive del Comune di Milano, Tiziana Maiolo

Macellai/2 "La bottega della carne" al secondo numero e a gennaio il sito internet di Federcarni

E' in uscita il secondo numero de "La bottega della carne", il trimestrale dell'Associazione macellai di Milano e di Federcarni Lombardia. Il numero si apre con la presentazione del sito

internet di Federcarni

- www.federcarni.it - on line da gennaio. Sito che è stato annunciato dal presidente di Federcarni e dell'Associa-



zione macellai di Milano Maurizio Arosio in occasione della recente assemblea dei macellai milanesi.

Intesa fra Ascom e Comune per limitare i disagi nel periodo natalizio

In seguito dell'intervento dell'Associazione commercianti presso l'Amministrazione comunale di Rho, i lavori di riqualificazione di Largo Mazzini, già programmati per il mese di ottobre, sono stati rinviati all'inizio del 2007. Già nello scorso mese di settembre la Delegazione dei commercianti di Rho aveva evidenziato l'inopportunità di bloccare l'area di Largo Mazzini e di stravolgere la viabilità dell'intera zona nell'ultimo trimestre dell'anno. Oltre agli evidenti disagi per tutta la cittadinanza, ed in particolare per i residenti, ciò avrebbe comportato un evidente danno per le aziende commerciali, proprio nel periodo delle festività di fine anno. Ciononostante, l'attivazione del cantiere era stata fis-

Rho: da gennaio i lavori in largo Mazzini

sata per i primi giorni di ottobre, ma, in prima istanza, il Comune, dimostrando attenzione e sensibilità nei confronti degli esercenti coinvolti, aveva disposto una momentanea sospensione dell'avvio dei lavori.

Nell'intento di individuare una soluzione compatibile con i legittimi interessi degli operatori commerciali e con le esigenze di pubblico interesse che motivano l'intervento di riqualificazione, si è svolto un incontro fra il sindaco di Rho, Paola Pessina, l'assessore alle Politiche urbanistiche Carlo

Borghetti, ed i rappresentanti dell'Associazione commercianti.

L'Amministrazione comunale, considerate le motivazioni espresse in tale contesto ed effettuate anche valutazioni di ordine tecnico su eventuali ripercussioni nei confronti delle aziende appaltatrici, ha deciso di accogliere la richiesta di slittamento al 2007 della "cantierizzazione" dell'area di largo Mazzini.

In particolare l'avvio del cantiere a gennaio potrà ridurre l'oggettivo danno sopportato dagli esercizi commerciali consentendo di tutelare il legittimo interesse a veder salvaguardato il periodo dell'anno commercialmente più interessante, quello delle festività natalizie.

Unioneinforma
dicembre 2006



Con questo numero del giornale

Promo.Ter: la prima guida ai servizi del Club della sicurezza

Per i lettori di UnioneInfor-
ma ecco, con questo numero del giornale, la prima delle guide analitiche a tutti i servizi che l'Unione, attraverso Promo.Ter, offre alle imprese associate. La prima uscita illustra i servizi del Club della sicurezza su salute e sicurezza nei luoghi

di lavoro, adempimenti sulla privacy ed igiene degli alimenti.

Una successiva guida, sempre attraverso UnioneInfor-
ma, approfondirà i servizi del Club della sicurezza sulla qualità, il risparmio energetico e Basilea2 (requisiti per l'accesso al credito).

"Soluzioni naturali per le ossa e le articolazioni": è il prossimo appuntamento organizzato in Unione (corso

Venezia 49) da Eredieffe (tel. 026114397) nell'ambito del ciclo "Sapere il sapore del sapere". Il

Soluzioni naturali per le ossa e le articolazioni il programma

"Il calore per le articolazioni"

Giuseppe Di Fede

Professore in medicina, biotecnologie, immunoterapia e ipertermia oncologica presso l'Università di Milano. Direttore Sanitario IMBIO (Istituto di Medicina Biologica di Milano)

Vittorio Ghezzi

Consulente - collaboratore di ipertermia a RF esterne in campo oncologico ed ortopedico presso IMBIO

"Mangia che ti passa: i cibi giusti per ridurre i dolori e fermare l'osteoporosi"

Attilio Speciani

Medico, specialista in allergologia, immunologia clinica. Agopuntore. Conoscitore della medicina naturale e della nutrizione applicata. Membro del Comitato tecnico scientifico di medicina complementare della Regione Lombardia

"Il movimento e l'equilibrio della forma umana: una sfida alla visione meccanicista"

Sergio Maria Francardo

Medico antroposofico, membro del Comitato tecnico scientifico di medicina complementare della Regione Lombardia. Docente di fisiologia e antropologia medica

"L'uomo, la nutrizione e la salute"

Antonio Remonato

Osteopata, terapeuta della riabilitazione, naturopata, posturologo



convegno è in programma venerdì 26 gennaio (dalle 14.30 - sala Commercio).

in breve

Ascom di Melzo Claudio Vailati confermato presidente

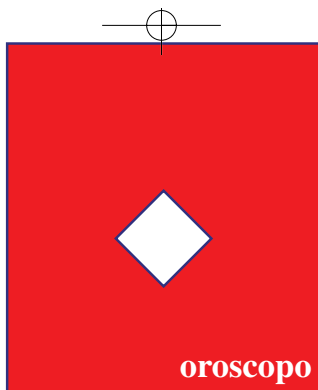
Claudio Vailati è stato riconfermato presidente dell'Ascom territoriale di Melzo.


Ecco i componenti del direttivo eletto dall'assemblea:

Angela Amabile, Luigi Bertolazzi, Carlo Bracchi, Angelo Castelli, Ivan Canegrati, Alberto Segale, Pierluigi Sirtori, Donato Turba.

Unioneinforma

dicembre 2006




Fino al 10 gennaio  **Ariete**  **Vergine**

 **ARIETE** - (21/3 - 20/4)
Prima decade: fantastico e pieno d'energia questo mese di dicembre con tutti i pianeti in trigono. Favorito ogni progetto sia di lavoro che personale. Risoluzione di problemi legali.
Seconda decade: Marte e Mercurio regalano carica e acume. Approfittatene per nuovi progetti. Rapporti armoniosi. Sono favoriti i viaggi.
Terza decade: Marte a fine mese vi sostiene insieme a Saturno e a Plutone. Solo Venere è "imbronciata", ma si tratta di poca cosa in un momento così favorevole.

 **TORO** - (21/4 - 20/5)
Prima decade: finalmente i pianeti in Scorpione si sono allontanati e vi lasciano tirare il fiato. Venere in trigono porterà novità positive e armonia nei rapporti.
Seconda decade: lo stellium di pianeti negativi si allontana e vi sentirete notevolmente alleggeriti. Saturno vi ricorda che i problemi non sono ancora risolti, ma con Venere trigono a fine anno riuscirete a regalarvi un po' d'allegria e buonumore.
Terza decade: Venere a fine anno vi donerà un periodo di armonia. Purtroppo Saturno non intende lasciarvi e i problemi da risolvere, per un po', saranno ancora tanti.


 **GEMELLI** - (21/5 - 21/6)
Prima decade: tutti i pianeti in opposizione rendono la situazione piuttosto agitata. Nervosismo e complicazioni. Cercate, comunque, di non reagire con durezza.
Seconda decade: tutti i pianeti in opposizione al vostro Sole rendono la situazione stressante e i nervi sono a fior di pelle. Anche in questo caso, non è il momento di reagire.
Terza decade: a gennaio Marte opposto insieme a Plutone vi rende particolarmente tesi. Saturno vi aiuta, comunque, a mantenere equilibrio e senso di responsabilità.

 **CANCRO** - (22/6 - 22/7)
Prima decade: certo, il mese di dicembre è meno generoso rispetto al precedente, ma non ci sono negatività in cielo. Venere rende tutto un po' più grigio e noioso.
Seconda decade: Venere, Mercurio e Sole in opposizione a fine dicembre non dovrebbero comunque rovinarvi le feste. Forse, però, vi aspettavate qualcosa di meglio.
Terza decade: Venere, Mercurio e Sole opposti a inizio gennaio non aiutano, ma i contrattempi sono di poco conto. Attenti: tenderete ad oziose.

 **LEONE** - (23/7 - 22/8)
Prima decade: Giove e Marte rendono davvero fortunato - addirittura sopra le righe - questo periodo natalizio. Tutti i vostri progetti sono favoriti e duraturi.

Seconda decade: Marte e Mercurio promettono un periodo natalizio carico di positive novità. Viaggi fortunati, energia, progetti facilitati. Approfittatene ora: la primavera sarà meno propizia.
Terza decade: Saturno è sempre sul Sole a ricordarvi che i problemi non sono ancora completamente risolti. Ma da questo mese tutto sarà meno difficile e Marte, da gennaio, vi darà una grande carica d'energia.

 **VERGINE** - (23/8 - 22/9)
Prima decade: Marte, Giove e Mercurio "disonnanti" rendono il periodo particolarmente stressante e nervoso. Evitate qualsiasi firma di contratti.
Seconda decade: mese di cambiamenti caotici e improvvisi. Uno stellium di pianeti contrari vi rende la vita agitata e piena di contrattempi. Evitate lavori e sport pericolosi.
Terza decade: Mercurio ostile a dicembre potrebbe provocare qualche inconveniente. Evitate sotterfugi e tensioni. Nervosismo anche a gennaio.

 **BILANCIA** - (23/9 - 22/10)
Prima decade: Mercurio, Marte e Giove vi sostengono. Solo Venere è "stornata": ma è poca cosa.
Seconda decade: Venere è dissonante. Rimediano Marte e Mercurio con la loro carica positiva.
Terza decade: Venere inquieta nel periodo natalizio potrebbe portare qualche giornata di noia. Il periodo è molto quieto: avrete soprattutto voglia di riposare.


 **SCORPIONE** - (23/10 - 21/11)
Prima decade: mese finalmente più tranquillo. Le negatività di questo ultimo anno sono ormai superate. Potrete godervi un periodo di grande armonia con le persone che vi stanno vicino.
Seconda decade: mese sereno, in particolare il periodo natalizio si prevede molto allegro. Nella prossima primavera, si ripresenterà però qualche problema che pensavate risolto.
Terza decade: Saturno è sempre lì a

rendervi tutto complicato. Fate leva sul vostro senso del dovere e non scoraggiatevi se le responsabilità sono gravose e se i vostri progetti ancora non decollano.

 **SAGITTARIO** - (22/11 - 20/12)
Prima decade: Giove, Marte e Mercurio sul vostro Sole rendono questo periodo movimentato, pieno di avvenimenti inattesi, ma anche di coraggio e spirito d'iniziativa nell'affrontare le varie emergenze. Potreste liberarvi, anche involontariamente, di vecchie situazioni che ormai si trascinavano.
Seconda decade: Marte sul vostro Sole in aspetto difficile con Urano potrebbe provocare una forma di ribellione. Siete impulsivi ed irrequieti.
Terza decade: Marte sul Sole a gennaio in aspetto positivo con Saturno vi darà la spinta giusta per affrontare il nuovo anno con determinazione, intuito ed equilibrio.

 **CAPRICORNO** - (21/12 - 19/1)
Prima decade: con Venere sul Sole si prospetta un periodo sereno ed armonioso. Allegria e buonumore assicurati. Intensa la vita sociale.
Seconda decade: Venere sul Sole vi renderà, in questo periodo natalizio, affettuosi e creativi, più socievoli del solito. Tenderete ad oziose piuttosto che buttarvi in attività frenetiche.
Terza decade: Venere sul Sole a fine anno prospetta un Capodanno divertente e piacevole. Il transito aiuta in tutte le relazioni sociali. Buoni i rapporti interpersonali.

 **ACQUARIO** - (20/1 - 19/2)
Prima decade: Giove, Marte e Mercurio in sestile vi aiutano a riprendervi da un anno piuttosto faticoso. Le negatività sono risolte: vi aspetta un 2007 di fortunati progetti.
Seconda decade: Marte e Mercurio sono positivi questo mese. Finalmente ci sarà un periodo rilassato e sereno. Approfittatene perché la primavera sarà meno tranquilla.
Terza decade: finalmente Marte lascia posto a un periodo meno stressante, ma Saturno è sempre lì a ricordarvi che continuate a sentirvi limitati nella vostra libertà e che ci sono ancora onerose responsabilità.

 **PESCI** - (20/2 - 20/3)
Prima decade: Giove, Marte e Mercurio in quadratura denotano un periodo particolarmente stressante e nervoso. Evitate di essere impulsivi e non firmate contratti.
Seconda decade: Marte "disonnante" nel periodo natalizio vi renderà nervosi e poco inclini agli incontri. È un periodo di insoddisfazione: avete bisogno di cambiamenti.
Terza decade: a gennaio Marte "bellucoso" insieme a Plutone vi rende troppo ambiziosi ed egocentrici.

Il cielo del mese

Mercurio è nel Sagittario, entra il 27 dicembre nel Capricorno. Venere, Marte e Giove (prima decade) sono nel Sagittario. Saturno è nel Leone (24 gradi). Urano è nei Pesci (11 gradi). Nettuno è nell'Acquario (17 gradi). Plutone è nel Sagittario (26 gradi). Nodo Lunare a 21 gradi dei Pesci. Il Sole, prima nella costellazione del Sagittario, entra in quella del Capricorno il 22 dicembre. La Luna è piena il 3 gennaio a 12° del Cancro. È favorevole per Vergine e Toro.

(A cura di E.T.)