



Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza
"E TU CHE STORIA SEI?"
Il Club Imprese Storiche e il nuovo logo



CLUB
IMPRESE
STORICHE



Accordo fra Confcommercio e Intesa Sanpaolo

Competere sui mercati esteri:
un anno di workshop, seminari, approfondimenti
(in Confcommercio Milano con Aice e Direzione
settore commercio estero)



2017

Assistenza
Sanitaria Dedicata

Ente Mutuo:
assistenza e info utili

NELLE PAGINE CENTRALI

ENTE MUTUO

Ente Mutuo
Freddo per tutta la vita

Novità fiscali 2017 per le imprese:
appuntamento in Confcommercio Milano il 24/1



Promo.Ter Unione

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



UNI EN ISO 9001:2008
CERTIFICATO n°628



Hai necessità di ...?



SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO:

- documento valutazione rischi aziendali
- rspp esterno
- medico competente e sorveglianza sanitaria
- corsi di formazione
- piano di emergenza
- piano di evacuazione
- certificazione prevenzione incendi
- verifica periodica
- messa a terra impianto elettrico
- d.u.v.r.i./p.o.s.
- servizio defibrillatore

HACCP e IGIENE DEGLI ALIMENTI:



- piano di autocontrollo
- formazione addetti in aula e online
- tamponi autotest per corretta sanificazione
- verifica taratura termometri

CLUB DELLA SICUREZZA

PRIVACY:



- assistenza per informative e consensi
- formazione addetti
- iter videosorveglianza

CONTATTACI PER IL TUO PREVENTIVO

e se pensi di non avere necessità
... per **SICUREZZA** ...
contattaci comunque!

Club della Sicurezza/Club Servizi Innovativi:

Via Marina 10 - 20121 Milano

Tel 02 7750.590/591 - Fax 02 7750.895 - club.sicurezza@unione.milano.it
club.haccp@unione.milano.it - club.privacy@unione.milano.it



140 caratteri di confcommercio



Carlo Sangalli - Presidente di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza

Si chiama “Club” perché raccoglie qualcosa di esclusivo e di prezioso: il passato, per definizione, ma anche un presente credibile e un futuro sostenibile. Queste imprese definiscono il carattere della città e la rendono unica, quindi più competitiva; la loro vetrina non è un mezzo che separa, ma una scena dove riconoscersi.



“E TU CHE STORIA SEI?”

La presentazione del Club Imprese Storiche di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza e del nuovo logo

Nel momento in cui si scrive mancano pochissimi giorni a “E tu che storia sei?”, l’evento di presentazione del Club Imprese Storiche di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza con il presidente Carlo Sangalli; il coordinatore del Club Alfredo Zini; Giangiacomo Schiavi (giornalista del Corriere della Sera), la storica imprenditrice Ada Comoretto (Tecnoelettrica Comoretto) e Giovanni Fontana (organizzatore del concorso “Disegna un Logo”). L’appuntamento è per il 16 gennaio al Circolo del Commercio di Milano (corso Venezia 51, Palazzo Bovara, sala delle Aquile, ore 11).

In occasione dell’evento viene presentato il nuovo logo del Club Imprese Storiche di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza con la partecipazione di Marinetta Gorassini, vincitrice del concorso “Disegna un Logo” (vedi Unioneinforma di dicembre a pag. 10 n.d.r.) che destinerà parte del premio alla Croce Rossa per il terremoto. L’aperitivo al termine dell’evento vedrà protagonisti gli allievi del Capac Politecnico del Commercio.



NUOVO SUV PEUGEOT 3008

MAI UN SUV SI È SPINTO COSÌ LONTANO



PEUGEOT



SCOPRI GLI SCONTI ESCLUSIVI SULLA GAMMA PEUGEOT DEDICATI A CONFCOMMERCIO MILANO



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO - LODI - MONZA E BRIANZA

AUTOVETTURE

Modello	Sconto su Listino
Peugeot 108	19%
Peugeot 208	23%
Peugeot 2008	15%
Peugeot 308	21%
Peugeot Nuovo 3008	17%
Peugeot 5008	28%
Peugeot 508	30%
Peugeot Bipper Tepee	24%
Peugeot Partner Tepee	28%
Peugeot Traveller	25%

VEICOLI COMMERCIALI

Modello	Sconto su Listino
Peugeot 208 VAN	18%
Peugeot Bipper	26%
Peugeot Partner	36%
Peugeot Partner Elettrico	10,5%
Peugeot Nuovo Expert Combi	31%
Peugeot Nuovo Expert	33%
Peugeot Boxer	37%
Peugeot Boxer Combi	32%

VEICOLI COMMERCIALI MIX

Modello	Sconto su Listino
Peugeot 208 Mix	23%
Peugeot 2008 Mix	12%
Peugeot 308 Mix	18%
Peugeot 508 Mix	26%
Peugeot 3008 Mix	21%
Peugeot 5008 Mix	22%
Peugeot Bipper Tepee Mix	27%
Peugeot Partner Tepee Mix	30%
Peugeot Nuovo Expert Combi Mix	30%
Peugeot Traveller Mix	24%

CHIEDI INFORMAZIONI SULLE OFFERTE A TE RISERVATE

Scrivi a peugeotmilano@peugeot.com oppure contatta la sede più vicina

Sede di Milano - Via Gattamelata, 41 - 20149 Milano - Tel. 02 39 76 31

Sede di Milano - Via dei Missaglia, 89 - 20142 Milano - Tel. 02 89 34 631

Sede di Sesto San Giovanni - Via Carducci, 299 - 20099 Sesto San Giovanni - Tel. 02 24 44 181

Riqualificazione e innovazione Siglato a Milano l'accordo tra Confcommercio e Intesa Sanpaolo



Con il presidente Carlo Sangalli è stato siglato in Confcommercio Milano l'accordo fra Confcommercio e Intesa Sanpaolo (per la quale ha firmato Stefano Barrese, responsabile Divisione Banca dei Territori).

Verrà avviato un percorso di collaborazione per sostenere la riqualificazione, gli investimenti e l'innovazione delle imprese associate attraverso alcune leve strategiche: un nuovo approccio banca-impresa a supporto della crescita (maggiore rilevanza sarà data ai componenti qualitativi nella concessione del credito), valorizzazione del capitale umano e ricambio generazionale, giovani imprenditori e nuova occupazione, piattaforme di e-commerce, digitalizzazione (con servizi personalizzabili di Pos), iniziative di loyalty e formazione.

Sul canale Youtube di Confcommercio Milano guarda il video realizzato dall'Ufficio stampa

Novità fiscali nel 2017 per le imprese Il 24/1 l'appuntamento in Confcommercio Milano

“**N**ovità fiscali per le imprese nell'anno 2017. La legge di bilancio e altre disposizioni fiscali”: è il tema dell'incontro che Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza (Direzione Tributaria) ha in programma martedì 24 gennaio nella sede di corso Venezia 47 (in sala Colucci, dalle ore 10).

Il convegno è gratuito e aperto a tutte le imprese. Nell'incontro vengono analizzate le numerose novità: come il nuovo regime semplificato di cassa; l'imposta sul reddito di impresa (Iri); lo “spesometro”; la trasmissione trimestrale delle liquidazioni Iva; la rottamazione dei ruoli di Equitalia; la soppressione degli studi di settore e i nuovi indicatori di affidabilità; il maxi e iper ammortamento dei beni strumentali.

Info: 027750303.



Start-Up Factory: fare impresa con i giovani in rete

Con la partecipazione del presidente di Confcommercio Carlo Sangalli, a Milano - allo Spazio "Base" Area ex Ansaldo - si è svolta l'iniziativa "Start-Up Factory", promossa da Confcommercio Lombardia e Cariplo Factory in collaborazione con Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza con le istituzioni formative di riferimento del Capac Politecnico del Commercio e della Scuola Superiore. Una giornata dedicata a start up, imprese che vogliono avviare un percorso di rete, aspiranti imprenditori e liberi professionisti, giovani studenti. Obiettivo dell'incontro è stato quello di dare corpo all'idea imprenditoriale o consolidare l'impresa già avviata attraverso focus di informazione e orientamento sui diversi aspetti del business. Numerosi i racconti degli startupper con il video "Ho fatto impresa perché", realizzato dall'Istituto Cinematografico Michelangelo Antonioni di Busto Arsizio e gli interventi alla tavola rotonda dei giovani imprenditori. Nel pomeriggio il lavoro dei desk di consulenza gratuita: "Dall'idea all'impresa" - "Finanzia la tua impresa" - "Comunica la tua idea" - "Servizi per la tua impresa" - "Mettili in rete".



A Milano con il presidente Carlo Sangalli l'iniziativa promossa da Confcommercio Lombardia e Cariplo Factory



Start-Up Factory: foto di Giovanni Collinetti



Gli ultimi dati Istat indicano a dicembre 2016 una risalita dei prezzi dopo un lungo periodo di deflazione. Ufficio Studi Confcommercio: devono salire anche occupazione e redditi

Il risveglio dell'inflazione

Nel mese di dicembre 2016 l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (Nic) è aumentato dello 0,4% rispetto al mese precedente e dello 0,5% nei confronti del dicembre 2015. Lo rileva l'Istat specificando che, in media d'anno, nel 2016 i prezzi al consumo hanno registrato una variazione negativa (-0,1%): è dal 1959 (quando la flessione fu pari a -0,4%) che non accadeva. L'inflazione calcolata al netto degli alimentari freschi e dei prodotti energetici ha il segno più (+0,5%), pur rallentando la crescita da +0,7% del 2015. La ripresa dell'inflazione a dicembre 2016 è dovuta principalmente alle accelerazioni della crescita dei prezzi dei servizi relativi ai trasporti (+2,6%, da +0,9% di novembre), degli energetici non regolamentati (+2,4%, da +0,3% di novembre) e degli alimentari non lavorati (+1,8%, era +0,2% il mese precedente). A dicembre l'inflazione di fondo sale a +0,6% (da +0,4% del mese precedente); al netto dei soli beni energetici si attesta a +0,7% (da +0,4% di novembre). Dopo trentaquattro mesi di variazioni tendenziali negative, i prezzi dei beni tornano quindi a registrare una variazione positiva (+0,1% da -0,4% di novembre) e il tasso di crescita dei prezzi dei servizi accelera portandosi a +0,9% (era +0,5% a novembre).

“L'accelerazione inattesa registrata a dicembre – ha commentato l'Ufficio Studi di Confcommercio – pone le premesse



per il ritorno dell'inflazione su valori prossimi all'1% già a gennaio. L'inflazione è stata influenzata sia da andamenti stagionali (alimentari freschi e trasporti) sia da una ripresa più sostenuta dei prezzi dei carburanti, sui quali si stanno trasferendo gli effetti degli aumenti delle quotazioni petrolifere derivanti dagli accordi tra i Paesi produttori”.

Dunque, sia pure più lentamente rispetto ad altri Paesi della Uem (Unione economica e monetaria europea) anche l'Italia – continua l'analisi dell'Ufficio Studi Confcommercio – sta uscendo dalla stasi dei prezzi che durava da oltre tre anni, come testimoniato dall'aumento rilevato per la componente di fondo dell'inflazione passata da una variazione tendenziale dello 0,4% a novembre allo 0,6% dell'ultimo mese 2016. Lo scenario complessivo – conclude l'Ufficio Studi – è, tuttavia, non privo di rischi. Il ritorno dell'inflazione nel 2017, in assenza di un significativo incremento dell'occupazione e dei redditi nominali, potrebbe costituire un fattore di freno al potere d'acquisto delle famiglie, con riflessi negativi in termini di consumi e di crescita economica.



**CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO**

Camera di Commercio: stime positive per l'economia milanese

Come sarà l'economia milanese dei prossimi anni? Le previsioni per il periodo 2017-2019 stimano una crescita dell'economia per Milano dell'1,3%, oltre mezzo punto percentuale in più rispetto al triennio precedente. Emerge da un'elaborazione del Servizio Studi e Statistica della Camera di Commercio di Milano su dati Prometeia Scenari per le Economie Locali (ottobre 2016). La crescita

si riflette anche nelle stime del reddito totale disponibile delle famiglie, +2,4% a fine periodo, con previsioni di miglioramento anche del tasso di disoccupazione - da 7,6% a 5,9% - e dell'interscambio. Le previsioni sono di crescita per tutti gli indicatori: +1,8% l'industria e +1,2% i servizi. La crescita riguarda anche le costruzioni per le quali si prevede un +2,2% contro un andamento negativo fino al 2016. Tra il 2017 e il 2019, l'incremento stimato dell'export si colloca al +4% e quello dell'import al +7%.



COSA SERVE ALLA TUA ATTIVITÀ ?

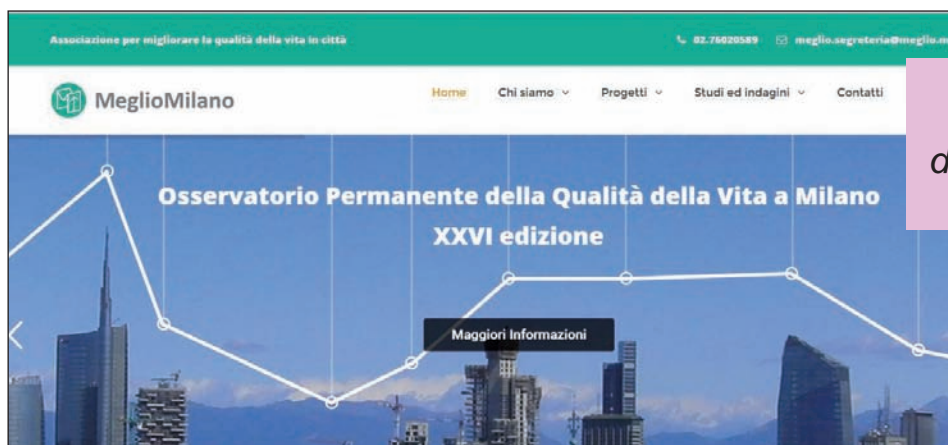


APRIRE UN'ATTIVITÀ **CONTRATTI E LAVORO** **BANDI, CREDITO**
E FINANZIAMENTI **SUPPORTO FISCALE E LEGALE** **FORMAZIONE**
E COMMERCIO ESTERO **IMPRESA E PERSONA** **IMPRESA E ISTITUZIONI**

www.unionemilano.it
 TUTTO NUOVO, UTILE E SEMPRE CON TE



Unione
CONCOMMERCIO
 IMPRESE PER L'ITALIA
 MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA



I dati su economia, cultura e società dell'ultimo Osservatorio di MeglioMilano

Qualità della vita: per Milano sale l'indice

Dall'ultimo Osservatorio sulla qualità della vita a Milano di MeglioMilano (dati 2015 su 2014) si rileva per il capoluogo lombardo una grande sfida e un forte stimolo che Expo ha generato. E l'indice finale dell'Osservatorio fa registrare un miglioramento di 2,5 punti rispetto al 2014.

Migliora l'area del lavoro: in crescita il tasso di occupazione (+1,5%) e si contrae la disoccupazione (-4,6%). Gli avviamenti al lavoro, sia a tempo determinato sia indeterminato, sono cresciuti del 13% mentre sono calate del 45% le richieste di ore di cassa integrazione. In forte crescita anche l'area legata alla mobilità, sicuramente influenzata dall'affluenza legata a Expo: aumentano del 4% (per un totale di 634.700.000) i passeggeri trasportati sulla rete urbana Atm, ancora più numerosi se si considerano anche i servizi extraurbani e in particolare quelli verso Rho Fiera (oltre 32 milioni di passeggeri); il Bike-Mi incrementa del 36% il numero di stazioni. Aumentati anche i passeggeri delle reti ferroviarie (mediamente 6.310 arrivi in più al giorno) e così il traffico aeroportuale: quest'ultimo è molto più evidente per Orio al Serio (+19%) più contenuto per Linate (+7%); cala Malpensa (-2%). Incrementati i chilometri di rete urbana di trasporto pubblico (+3%) così come i chilometri di pista ciclabile (+13,6%). Diminuiscono gli incidenti stradali (-5%) e i feriti (-1%).

L'anno di Expo ha influito sull'accoglienza con una crescita nel 2015 delle presenze alberghiere, ma si è contratta leggermente la permanenza media (scesa da 2 giorni a 1,7).

Segnali positivi anche per l'area culturale: cresce il numero di mostre organizzate dal Comune (da 74 nel 2014 a 95 nel 2015), così come la spesa pubblica investita in questo settore (+14%); si riduce il numero di visitatori ai musei civici (-3%), probabilmente compensato dalla partecipazione al corollario di eventi organizzati, anche gratuitamente, durante il semestre di Expo. Cresce la partecipazione a spettacoli teatrali e cinematografici (rispettivamente +4% e +3%).

In controtendenza, invece, i dati relativi alla lettura: in calo il

numero di libri e quotidiani venduti (-17% e -23% dal 2014) e il numero di prestiti nelle biblioteche (-10%).

Per quanto riguarda la popolazione, aumento del numero di residenti (1.359.905, circa 9.000 unità in più rispetto al 2014), più

evidente per le fasce d'età 0-17, 18-24, 25-64 che crescono rispettivamente di circa 2.300, 670 e 6.600 unità; diminuiscono le nascite (-3%) e aumentano i decessi (+11%, dato che si attesta sui valori del 2009) portando il saldo naturale ad assumere il valore negativo di oltre -2 punti.

Per la prima volta dal 2010 si registra un forte calo di emigrati: coloro che decidono di lasciare la città sono il 39% in meno del precedente anno e il 20% in meno rispetto al 2013.

Dopo lo stop del 2014 la popolazione straniera residente torna a crescere, spinta soprattutto dalla componente giovane degli under 20 che è in costante crescita dal 2002; il dato si rispecchia nell'aumento di iscrizioni di alunni stranieri in tutti gli ordini scolastici. Cresce il numero di laureati (+10%).

Nonostante lo stimato aumento del numero di famiglie povere (+15% dal 2014), nel complesso l'area del benessere economico ottiene risultati positivi. Il reddito procapite aumenta (+470 euro annui), così come l'importo medio delle pensioni Inps (+239 euro annui), e crescono del 9% i depositi bancari.

Si abbassano i costi della abitazioni, soprattutto nelle zone periferiche (-42 euro al mq.) e contemporaneamente si registra per la prima volta dal 2012 la ripresa del numero di compravendite concluse (+13,4%). In lieve calo anche i canoni di affitto di monolocali e bilocali (-3 euro per il centro e -5 euro per le zone semiperiferiche).

Migliora la sicurezza non solo per la contrazione del numero di processi civili e penali in corso (-17%, -3%), ma anche per una riduzione significativa di crimini commessi contro il patrimonio (il 13% in meno di rapine, l'8% in meno di furti) e di crimini

commessi contro la persona (4 omicidi in meno e 5 tentati omicidi in meno commessi rispetto al 2014).

Resta, però, preoccupante il dato relativo al numero di violenze carnali denunciate (+16% dal 2014) e al numero di lesioni dolose segnalate (+8%).

La raccolta differenziata fa segnare il miglior valore della serie storica e, pur essendo sempre in crescita dal 1993, nel 2015 arriva a riciclare più della metà del totale dei rifiuti prodotti (53%). Le voci di spesa per anziani e minori diminuiscono, dal 2014, rispettivamente di -6% e -3%, ma è in aumento la spesa per assistenza domiciliare: +14%, miglior dato della serie storica.

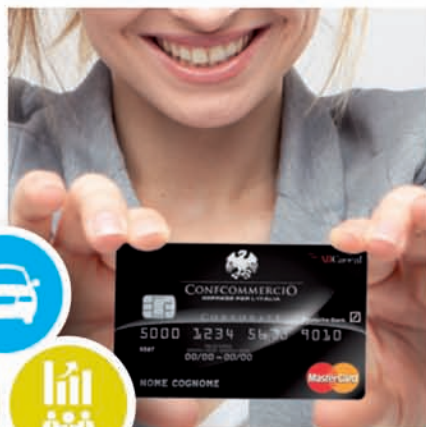
L'indagine è disponibile sul sito www.meglio.milano.it



Simonpaolo Buongiardino, presidente di MeglioMilano (foto di Massimo Garriboli)

CONVENZIONI RISERVATE AI SOCI. AGGIORNAMENTI CONTINUI SUL SITO.

PER LA TUA ATTIVITÀ
E LA TUA FAMIGLIA



CONDIZIONI
ESCLUSIVE

ESCLUSIVA

NUOVE
CONVENZIONI

PROMOZIONI
SEMPRE
AGGIORNATE



www.unionemilano.it
TUTTO NUOVO, UTILE E SEMPRE CON TE



Unione
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

Il contributo di commercio e servizi

Nella “prima pagina” del nuovo anno turismo e attrattività

Nuovo anno e stagione dei saldi ai nastri di partenza: per entrambi serve entusiasmo, fiducia, ottimismo. Il 2017 per essere l'anno della svolta, dopo 8 anni di crisi sistemica, necessita di favori che non debbono essere attesi dalla divina provvidenza, ma dalle capacità che ogni italiano deve immettere per nutrire una ripresa che ha stentato ad essere tale. Nell'ultimo lustro lo stile di vita ha subito notevoli trasformazioni: una parte rilevante è stata imposta dalla crisi, un'altra parte dalla straordinaria evoluzione tecnologica la quale, da noi, più che favorire, ha pesato a causa dei ritardi dei nostri sistemi, con in testa quello politico. Parte rilevante della grande imprenditoria ha ceduto sovente a

lusinghiere offerte che provenivano dall'estero ed ha lasciato. Il sistema manifatturiero è passato e sta passando in mani estere; quello commerciale, composto da imprese di piccole e medie dimensioni, invece ha continuato per la sua strada.

Molti cambi generazionali sono in corso: essi rappresentano la volontà, nonostante le gravose difficoltà, a continuare e aprire a nuove stagioni con il commercio e i servizi sempre più in prima pagina. Una prima pagina che abbia come titolo permanente il turismo e l'attrattività. Ogni tipo di esercizio commerciale e di servizi può apportare un contributo per realizzare un formidabile progetto Paese. Per raggiungere l'obiettivo

serviranno competenza, intraprendenza, genialità da parte degli imprenditori, ma servirà anche un sistema pubblico che premi il rischio d'impresa, riducendo pressione fiscale e oneri



Bruno Villois



burocratici. Confcommercio, nella sua veste di corpo intermedio primario, ha ottenuto significativi risultati per favorire le attività

commerciali e dei servizi, risultati che si sono tradotti in vantaggi per l'intero sistema socioeconomico. Un sistema che, però, resta fragile e pieno di contraddizioni, a causa dell'assenza di una “vision” politica complessiva in grado di fissare i punti fermi su cui puntare per il prossimo decennio. Il commercio e i servizi ne debbono essere, a pieno titolo, protagonisti.

Bruno Villois

direttore Dipartimento alta formazione Confcommercio



CONTRATTI E LAVORO



APRIRE UN'ATTIVITÀ



SUPPORTO
FISCALE E LEGALE



FORMAZIONE



BANDI, CREDITO
E FINANZIAMENTI

UNIONE
CONFCOMMERCIO.
MOLTO DA SCOPRIRE,
MOLTO DA FARE,
INSIEME A TE.



IMPRESA E PERSONA



IMPRESA E ISTITUZIONI



Unione
CONFCOMMERCIO
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

Formazione finanziata per il 2017

Al via i corsi 2017 finanziati dal Fondo For.Te (previsti dal progetto Formaregione), con attuatore il

Capac Politecnico del Commercio di Milano, e da EBiTer Milano (l'Ente bilaterale del terziario). I primi sono riservati ai dipendenti delle imprese lombarde con meno

di 150 addetti aderenti al Fondo. Ogni azienda può iscrivere i propri collaboratori a più di un corso nell'ambito del medesimo progetto, ma può partecipare ad un

unico progetto a valere sull'Avviso For.Te. 2/14. I corsi finanziati da EBiTer Milano

sono riservati alle imprese in regola con la contribuzione dovuta all'Ente come previsto dal Contratto del Terziario.

Sono organizzati in collaborazione con Capac

Politecnico del Commercio e Scuola Superiore. In questa pagina le varie date (fino ad aprile). (SM)

I corsi per le imprese aderenti al Fondo For.Te e di EBiTer Milano (aziende in regola con la contribuzione all'Ente bilaterale) al Capac Politecnico del Commercio e alla Scuola Superiore



Per info:

Direzione Risorse umane formazione e studi di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza
tel. 02.7750.677 - 02.7750.688;
formazione@unione.milano.it



Corsi finanziati dal Fondo For.Te

18 gennaio - Empowerment personale per la vendita - 16 ore, docente Fabrizio De Marco

23 gennaio - Lingua inglese (livello Elementary, B2) - docente Eliane Nortey

24 gennaio - Creare e gestire una mailing list e una newsletter con Mailchimp - 8 ore, docente Fulvio Julita

25 gennaio - Comunicazione, negoziazione e gestione del conflitto - 16 ore, docente Angelo Della Vedova

7 febbraio - Excel (livello base e avanzato) - 16 ore, docente Stefano Valtorta

16 febbraio - Creare un sito web in 8 ore con Jimdo senza essere programmatori - 8 ore, docente Fulvio Julita

21 febbraio - Project management - 16 ore, docente Giovanni Brusasca

1 marzo - Parlare in pubblico - 16 ore, docente Valentina Cagnetta (attrice)

26 aprile - La gestione del tempo, delle priorità e dello stress - 16 ore, docente Angelo Della Vedova

Le modalità di iscrizione e i programmi completi sono pubblicati nell'area formazione del sito di Confcommercio Milano (http://www.confcommerciomilano.it/it/formazione/formazione/catalogo_corsi/Forte_2_14/capac)

Corsi finanziati da EBiTer Milano



16 gennaio - La sicurezza in azienda - Corsi obbligatori secondo il D.L. 81/08 e Accordo Stato/Regioni

25 gennaio - Tecniche di memorizzazione e lettura veloce - 8 ore, docente Davide Montermirini

30 gennaio - Dall'idea al business plan - 16 ore, docente Gianfranco Bianchi

8 febbraio - Tecniche di vendita e di fidelizzazione del cliente - 16 ore, docente Stefano Ricevuti

16 febbraio - La costruzione del budget di esercizio - 16 ore, docente Paola Costa

28 febbraio - Meeting skills in English - 8 ore, docente Aaron Gordon

1 marzo - La fatturazione elettronica tra privati B2B - 12 ore, docente Matteo Senna

8 marzo - Web reputation management e self marketing - 16 ore, docente Stefania Boleso

15 marzo - Strategie di welfare aziendale e miglioramento organizzativo - 24 ore, docenti Elisabetta Ghezzi e M. Di Bella

26 aprile - Problem Solving - 16 ore, docente Elisabetta Ghezzi

I programmi completi sono pubblicati nell'area formazione del sito di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza (http://www.confcommerciomilano.it/it/formazione/formazione/catalogo_corsi/corsi_fin_ebiter_2017).

27 settembre - Sicurezza specifica; **16 ottobre** - Igiene alimentare (HACCP); **6 novembre** - Igiene e sicurezza alimentare - Corso per titolari; **20 novembre** - Sicurezza generale; **20 novembre** - Sicurezza specifica.

Pubblici esercizi

I corsi, organizzati in collaborazione con il Capac Politecnico del Commercio, sono gratuiti per tutte le imprese con dipendenti in regola con il versamento del contributo EBtpe Milano (Ente bilaterale

pubblici esercizi), come previsto dal Contratto del Turismo. Le iscrizioni sono accettate in ordine cronologico fino ad esaurimento dei posti disponibili. I corsi sono avviati solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti richiesto. Per avere l'attestato di partecipazione è necessario frequentare almeno il 75% del monte ore. Ecco le iniziative: **16 gennaio** - Sicurezza generale; **16 gennaio** - Sicurezza specifica; **6 febbraio** - Igiene alimentare (HACCP); **12 aprile** - Sicurezza generale; **12 aprile** - Sicurezza specifica; **26 aprile** - Igiene alimentare (HACCP); **8 maggio** - Igiene e sicurezza alimentare - Corso per titolari; **5 giugno** - Sicurezza generale; **5 giugno** - Sicurezza specifica; **27 settembre** - Sicurezza generale;

Alberghi

I corsi, organizzati in collaborazione con il Capac Politecnico del Commercio, sono gratuiti per tutte le imprese con dipendenti in regola con il versamento del contributo ad EBT Alberghi Milano (Ente bilaterale del settore) come previsto dal Contratto Turismo. Le iscrizioni sono accettate in ordine cronologico fino ad esaurimento dei posti disponibili. I corsi sono avviati solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti richiesto. Ecco le iniziative: **24 gennaio** - Primo soccorso; **13 febbraio** - Sicurezza generale; **13 febbraio** - Sicurezza Specifica; **6 marzo** - Antincendio alto-rischio



UNIONE

premia la tua

FEDelta

Per l'ottavo anno consecutivo continua l'iniziativa dedicata
a Te socio che sei Fedele
alla nostra *Organizzazione*

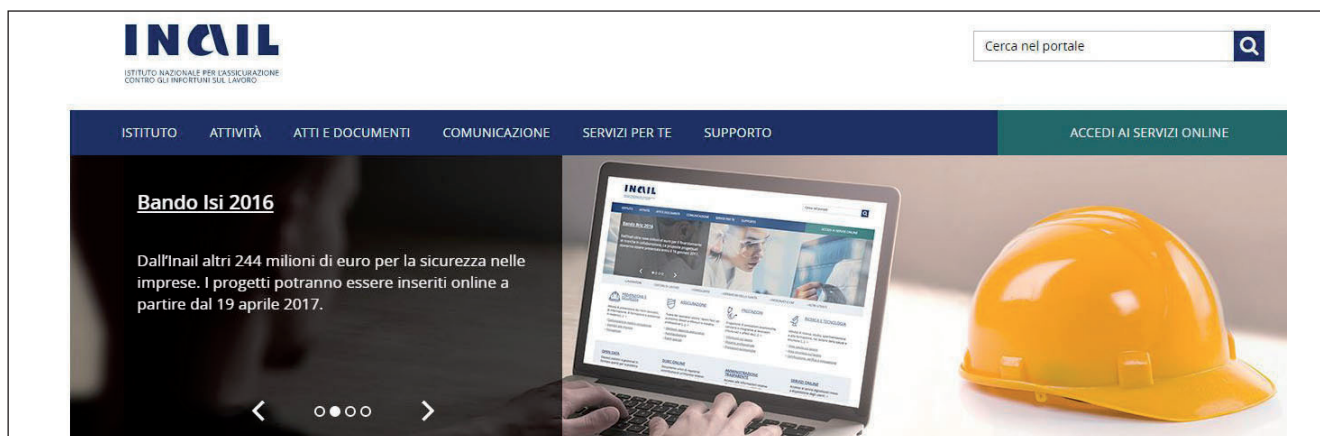
Per le imprese regolarmente iscritte da almeno 3 anni, a titolo di **PREMIO FEDelta***, Unione Confcommercio riserva ulteriori condizioni esclusive all'interno di alcune **convenzioni bancarie** sottoscritte con i principali istituti di credito.

Il **PREMIO FEDelta**' è un contenuto esclusivo delle convenzioni stipulate con:

BANCA SELLA
BANCA POPOLARE DI VICENZA
CREDITO ARTIGIANO
HOBEX
INTESA SANPAOLO
VENETO BANCA

Per approfondire le condizioni a Tua disposizione e le agevolazioni previste dal **PREMIO FEDelta**', contatta la Tua Associazione di Categoria o Territoriale, oppure scrivi a: convenzioni.bancarie@unione.milano.it

* per **associato fedele** si intende il socio che ha onorato la quota per almeno 3 (tre) anni (per l'anno 2017 le annualità si riferiscono agli anni 2015, 2016, 2017).

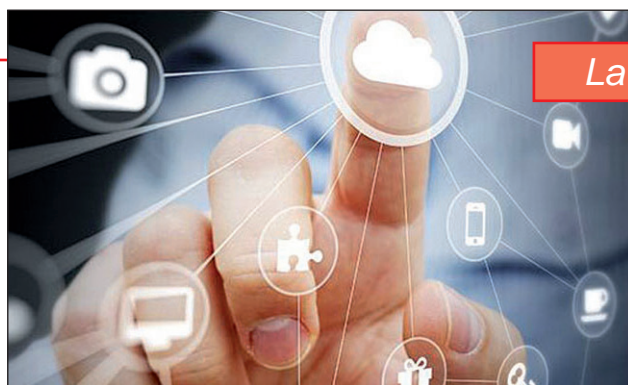


Inail: finanziamenti alle imprese per migliorare la sicurezza nei luoghi di lavoro

Inail, l'Istituto nazionale assicurazione infortuni sul lavoro (segnala la Direzione Sindacale Sicurezza sul lavoro di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza), ha pubblicato sul proprio sito, www.inail.it, nella sezione "Incentivi per la sicurezza", il bando "ISI 2016" che finanzia, in conto capitale, le spese sostenute per progetti di miglioramento dei livelli di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. I destinatari degli incentivi sono le imprese, anche individuali, iscritte alla Camera di commercio (sono escluse le imprese ammesse al finanziamento per i precedenti

avvisi Inail 2013, 2014, 2015 e il bando Fipit 2014 e le piccole e micro imprese agricole).

Lo stanziamento complessivo è di oltre 244 milioni e 500mila euro suddiviso su tre assi: il 64% delle risorse per progetti di investimento e relativi alla responsabilità sociale, oltre il 27% delle risorse per progetti di bonifica da materiali contenenti amianto; il terzo asse per progetti di micro e piccole imprese operanti in specifici settori (ristorazione e alcuni settori del commercio al dettaglio). Il contributo in conto capitale è pari al 65% delle spese sostenute dall'impresa per la realizzazione del progetto (al netto dell'Iva). Per gli assi 1 e 2 il contributo massimo erogabile sui progetti presentati è di 130.000 euro; il minimo ammissibile di 5.000 euro. (AL)



La procedura

Per accedere alla procedura di compilazione della domanda, l'impresa deve essere in possesso delle credenziali di accesso ai servizi online (nome utente e password).

Per ottenere le credenziali di accesso è necessario effettuare la registrazione sul portale Inail, nella sezione "Accedi ai servizi online", non oltre le ore 18 del 3 giugno.

Dal 12 giugno le imprese che hanno raggiunto o superato la soglia minima di ammissibilità prevista e salvato definitivamente la propria domanda, potranno accedere all'interno della procedura informatica ed effettuare il download del proprio codice identificativo.

Invio del codice identificativo (click-day). Le imprese potranno inviare attra-

verso lo sportello informatico la domanda di ammissione al finanziamento utilizzando il codice identificativo. Le date e gli orari dell'apertura e della chiusura dello sportello informatico per l'invio delle domande, saranno pubblicati sul sito Inail a partire dal 12 giugno. Gli elenchi, in ordine cronologico, di tutte le domande inoltrate, con evidenza di quelle collocate in posizione utile per l'ammissibilità al finanziamento, saranno pubblicati entro sette giorni dal giorno di ultimazione della fase di invio del codice identificativo.

Invio della documentazione a completamento della domanda. Le imprese collocate in posizione utile per il finanziamento dovranno far pervenire all'Inail (non oltre il termine di trenta giorni decorrente dal giorno successivo a quello di perfezionamento della formale comunicazione degli elenchi cronologici) la copia della domanda telematica generata dal sistema e tutti gli altri documenti, indicati nell'Avviso pubblico, per la specifica tipologia di progetto.

Inserimento online della domanda e download del codice identificativo. Dal 19 aprile, fino alle ore 18 del 5 giugno, nella sezione "Accedi ai servizi online" del sito Inail le imprese registrate avranno a disposizione un'applicazione informatica per la compilazione della domanda, che consentirà di: effettuare simulazioni relative al progetto da presentare; verificare il raggiungimento della soglia di ammissibilità; salvare la domanda inserita; effettuare la registrazione della propria domanda attraverso l'apposita funzione presente in procedura tramite il tasto "invia".

Per tutte le imprese associate interessate del sistema Confcommercio, Milano, Lodi, Monza e Brianza (dettaglio alimentare, ambulanti, pubblici esercizi ecc.) è stata confermata – in via provvisoria fino al 31 gennaio - la premialità sugli ingressi ai Mercati Generali milanesi con il 30% di sconto/tessera. Un importante risultato sindacale attraverso un'azione di confronto diretto e costante con SogeMi – rileva il Coordinamento della filiera agroalimentare della Confcommercio milanese – e “gli Organi direttivi di Confcommercio stanno continuando a confrontarsi con le strutture dirigenziali dei Mercati Generali di Milano al fine di dare continuità al servizio”. Informazioni presso la propria associazione di riferimento.



Mercati Generali di Milano Scontistica sull'accesso



Milano e il “pasto sano”

Il Comune di Milano e l'Azienda di tutela della salute (ATS) Città Metropolitana di Milano, hanno lanciato il progetto “Pasto Sano - Healthy Meal” che nasce per promuovere buone abitudini alimentari in pausa pranzo. Il progetto “Pasto Sano” prevede un approccio multidisciplinare, in cui ciascun “attore” (istituzioni, esercenti, associazioni, consumatori) in base a proprie finalità, ruolo o competenze istituzionali, potrà concorrere al raggiungimento degli obiettivi di promozione e attuazione di sani stili di vita che stanno alla base della tutela della salute.

Gli esercizi commerciali e artigianali che effettuano attività di preparazione, somministrazione e vendita di alimenti e bevande (bar, gastronomie, ristoranti, ecc.) e che decidono di

aderire al progetto, si impegnano a inserire nella loro offerta almeno un piatto che rispetti le linee guida predisposte dall'ATS Città Metropolitana di Milano sulla preparazione o sulla scelta degli ingredienti; ad esempio preferendo l'uso di frutta fresca nelle macedonie, inserendo cereali integrali nel menu o limitando l'uso di sale.

Agli esercenti che decidono di prendere parte all'iniziativa, ATS Città Metropolitana fornirà materiale informativo e compirà anche un monitoraggio a campione tra gli aderenti per verificare che venga rispettato il disciplinare sottoscritto.

Progetto lanciato da Comune e ATS (Azienda di tutela della salute - Città Metropolitana di Milano). L'iniziativa coinvolge gli esercizi commerciali e artigianali che effettuano attività di preparazione, somministrazione e vendita di alimenti e bevande

I consumatori potranno, invece, riconoscere gli esercizi aderenti a “Pasto Sano - Healthy Meal” grazie a una vetrofania con il logo esposta nei locali o consultando il portale che conterrà tutte le informazioni sull'iniziativa e la lista di bar e tavole fredde aderenti.

Con l'adesione al progetto si genererà la georeferenziazione di tutti i punti vendita coinvolti creando una mappa multimediale. (SM)

2017

Assistenza Sanitaria Dedicata



Corso Venezia, 49 • 20121 Milano • Tel. 02.7750.950 • marketing@entemutuomilano.it • www.entemutuo.com

Ente Mutuo
Fedele per tutta la vita.



Le nostre forme di assistenza

Forma Tipo B

Assistenza specialistica ambulatoriale ed altri contributi



Integrativa del servizio pubblico e sostitutiva per ottenere in tempi brevi le prestazioni sanitarie di assistenza specialistica ambulatoriale.

Contributi anno 2017 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 255,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 585,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 298,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 633,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 361,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 644,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 465,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 658,00

Comprende per assistito:

- prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale: visite medico-specialistiche, analisi di laboratorio e diagnostica strumentale (esami radiografici, ecografie, TC, RM, MOC, endoscopie, scintigrafie, doppler), prestazioni odontoiatriche, terapia fisica;
- in caso di ricovero ordinario, day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private o reparti solventi di strutture sanitarie pubbliche, Ente Mutuo riconosce una partecipazione alla spesa fino a € 80,00 per giorno di degenza, con un massimo annuo di 30 giorni per persona;
- contributo di natalità di € 180,00;
- trasporto con autoambulanza;
- lenti correttive della vista;
- cure ortodontiche;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. sulle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale (escluse imposte e/o similari) non sono compresi i ticket relativi a MAC e chirurgia ambulatoriale.

Forma Tipo C

Assistenza ospedaliera



Scelta da chi desidera una valida assistenza ospedaliera anche presso strutture sanitarie private. (fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

Contributi anno 2017 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 177,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 676,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 177,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 931,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 345,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 931,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 503,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 1.076,00

Comprende per assistito:

- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery presso le strutture sanitarie convenzionate con un costo a carico dell'assistito pari al 20% dell'importo complessivo della spesa; il restante 80% verrà saldato da Ente Mutuo (sono escluse le spese extra);
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private non convenzionate; in tal caso Ente Mutuo riconosce agli iscritti un rimborso indiretto secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico a torace aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 4.800,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- interventi di chirurgia ambulatoriale secondo Regolamento;
- terapia medica oncologica in ricovero ordinario o day hospital per chemioterapia antitumorale, immunoterapia, ormonoterapia, terapia di supporto; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa sia per l'assistenza diretta che indiretta;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. relativi a MAC e chirurgia ambulatoriale (escluse imposte e/o similari).

N.B.:

- Per tutte le forme di assistenza (B - C - D - Dplus) all'atto dell'iscrizione dovrà essere versata la quota fissa una tantum di € 60,00 per nucleo familiare.
- L'iscrizione è obbligatoria per tutti i componenti il nucleo familiare. Le nuove domande di iscrizione sono accettate sino al 62° anno di età per la forma B, sino al 55° anno di età per le forme C, D e Dplus.

Forma Tipo D

Assistenza specialistica ambulatoriale, Assistenza ospedaliera ed altri contributi



Soddisfa chi vuole ottenere una protezione più ampia, comprensiva delle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale e assistenza ospedaliera.

(fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

Contributi anno 2017 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 418,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 1.104,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 493,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 1.381,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 653,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 1.449,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 895,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 1.624,00

Comprende per assistito:

- prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale: visite medico-specialistiche, analisi di laboratorio e diagnostica strumentale (esami radiografici, ecografie, TC, RM, MOC, endoscopie, scintigrafie, doppler), prestazioni odontoiatriche, terapia fisica;
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery presso le strutture sanitarie convenzionate con un costo a carico dell'assistito pari al 20% dell'importo complessivo della spesa; il restante 80% verrà saldato da Ente Mutuo (sono escluse le spese extra);
- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) presso strutture sanitarie private non convenzionate; in tal caso Ente Mutuo riconosce agli iscritti un rimborso indiretto secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico a torace aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 160,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 4.800,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- interventi per vizi di rifrazione presso strutture sanitarie convenzionate; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa;
- terapia medica oncologica in ricovero ordinario o day hospital per chemioterapia antitumorale, immunoterapia, ormonoterapia, terapia di supporto; in tal caso Ente Mutuo concorre al pagamento del 50% della spesa sia per l'assistenza diretta che indiretta;
- interventi di chirurgia ambulatoriale secondo Regolamento;
- trasporto con autoambulanza;
- lenti correttive della vista;
- cure ortodontiche;
- rimborso dei ticket applicati dal S.S.N. sulle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale, MAC e chirurgia ambulatoriale (escluse imposte e/o similari).

Forma Tipo Dplus

Assistenza specialistica ambulatoriale, Assistenza ospedaliera ed altri contributi



Si rivolge a chi, oltre ad una protezione comprensiva delle prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale, desidera un'assistenza ospedaliera diretta ed indiretta economicamente più vantaggiosa.

(fino al massimale annuo di spesa per l'assistenza ospedaliera di € 155.000,00 per persona)

Contributi anno 2017 per persona

fascia di età da 0 a 10 anni	€ 488,00	fascia di età da 50 a 59 anni	€ 1.494,00
fascia di età da 11 a 20 anni	€ 558,00	fascia di età da 60 a 65 anni	€ 2.183,00
fascia di età da 21 a 30 anni	€ 732,00	fascia di età da 66 a 70 anni	€ 2.297,00
fascia di età da 31 a 49 anni	€ 1.115,00	fascia di età oltre 70 anni	€ 2.469,00

Comprende, per assistito, tutte le prestazioni e i rimborsi già previsti per la forma di tipo D ed in più:

- il ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente a carico di Ente Mutuo, presso le strutture sanitarie convenzionate secondo Regolamento;
- il rimborso del 60% della spesa sostenuta per ricoveri ordinari o day hospital o day surgery presso strutture sanitarie non convenzionate, in Italia o all'estero (previa autorizzazione da parte di Ente Mutuo) secondo Regolamento;
- in caso di ricovero ordinario o day hospital o day surgery totalmente o parzialmente a carico del S.S.N. (passaggio di classe o differenza alberghiera), Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 200,00 al giorno, fino a un massimo di 30 giorni per persona;
- in caso di ricovero per riabilitazione presso strutture sanitarie pubbliche o private a seguito di intervento cardiologico a torace aperto o protesi d'anca e di ginocchio, Ente Mutuo riconosce un'indennità economica/contributo economico di € 200,00 al giorno, fino a un massimo di 10 giorni per persona;
- per i due punti precedenti il massimale annuo per persona è pari a € 6.000,00 ed è cumulativo sia dell'indennità economica sia del contributo economico;
- un rimborso massimo omnicomprendente per ricovero per l'espletamento del parto presso strutture sanitarie non convenzionate secondo Regolamento;
- prevenzione (check-up) erogata da Ente Mutuo in forma diretta ogni 2 anni, presso le strutture sanitarie convenzionate con una partecipazione da parte del socio nella misura del 20%, con prestazioni opportunamente differenziate secondo l'età, il sesso e secondo i fattori di rischio.

Chi siamo

Ente Mutuo Regionale Unione Confcommercio Società di Mutuo Soccorso, nasce nel 1955 nell'ambito dell'Unione Commercianti; non ha scopi di lucro e ha per oggetto l'assistenza sanitaria dei propri iscritti. Ente Mutuo è riservato agli Imprenditori e Professionisti iscritti alle Associazioni aderenti a Confcommercio Milano - Lodi - Monza e Brianza e alle altre Confcommercio della Lombardia. Nel dicembre del 2009 Ente Mutuo ha ottenuto la Certificazione di Qualità. Le attività svolte, i servizi offerti, le Strutture convenzionate nel corso di più di 60 anni sono aumentate a tal punto che oggi Ente Mutuo si pone a pieno merito tra le prime assistenze sanitarie integrative a livello nazionale.

Ente Mutuo. I punti di forza

- Non è un'assicurazione
- Fedele - assiste i Soci per tutta la vita
- Economico - costa meno di altre mutue e assicurazioni a parità di prestazioni
- Esclusivo - riservato ai Soci Unione Confcommercio
- Su misura - offre 4 possibili forme di copertura sanitaria
- Presenta vantaggi fiscali - detraibile dall'IRPEF
- Veloce - meno tempi d'attesa

Ente Mutuo. Le Forme di Assistenza

Ente Mutuo propone 5 Forme di Assistenza su misura per ogni esigenza:

Forma SMART

La nuova Forma Semplice e veloce per assistenza ambulatoriale

Forma B

Assistenza specialistica ambulatoriale ed altri contributi

Forma C

Assistenza ospedaliera

Forma D

Assistenza specialistica ambulatoriale - Assistenza ospedaliera ed altri contributi

Forma Dplus

Assistenza specialistica ambulatoriale - Assistenza ospedaliera più completa ed altri contributi

Ente Mutuo. I servizi

Sono propriamente l'assistenza sanitaria integrativa e/o sostituiva del Servizio Sanitario Nazionale erogata attraverso le Strutture Sanitarie convenzionate e non convenzionate. Tale assistenza comprende:

- Visite Specialistiche ed Esami Diagnostici in Forma Diretta
 - Visite Specialistiche ed Esami Diagnostici in Forma Indiretta
 - Ricoveri in Forma Diretta
 - Ricoveri in Forma Indiretta
 - Prestazioni odontoiatriche, Terapia fisica
 - Ticket ed altri Contributi secondo quanto previsto dalla Forma di Assistenza prescelta, come da Regolamento Ente Mutuo
- **Nuovi servizi: Assistenza 24h/24h**
• **Nuovi servizi: Possibilità di versare i contributi mensilmente grazie a ProFamily**

Ente Mutuo. I numeri

- Opera da 60 anni
- 25.000 Assistenti
- 680 Medici e Strutture Convenzionate
- 250.000 Prestazioni erogate ogni anno
- Presente sul territorio di Milano, Lodi, Monza e Brianza

Ente Mutuo. La sede

Milano - Corso Venezia, 49 - Salone Piano Terreno

Orario sportello: da lunedì a giovedì dalle 8.30 alle 16.30 e venerdì dalle 8.30 alle 15.30

Numero di telefono unico: 02.7750.950

Uffici distaccati di Milano:

Casa di Cura S. Camillo

Via Mauro Macchi, 5 - tel. 02 67071816
da lunedì a giovedì 8.00 - 12.30 / 13.00 - 16.30 venerdì
8.00 - 12.30 / 13.00 - 15.30

Centro Diagnostico Italiano

Via Saint Bon, 20 - tel. 02 48317592
da lunedì a giovedì 8.45 - 13.15 / 13.45 - 16.30
venerdì 8.45 - 13.15 / 13.45 - 15.30

Ente Mutuo. Uffici provinciali presso le Associazioni Territoriali di Unione Confcommercio Imprese per l'Italia - Milano, Lodi, Monza e Brianza

Abbiategrosso - Via Annoni 14	tel. 02 94967383	Melegnano - Via Pertini 18/24	tel. 02 9830768
Binasco - S.S. dei Giovi 8	tel. 02 9055219	Melzo - Via Turati 6	tel. 02 9550084
Bollate - Via degli Alpini 4	tel. 02 3502814	Monza - Via De Amicis 9	tel. 039 360771
Bresso - Via Patellani 58/60	tel. 02 66501379	Paderno Dugnano - Via Fanti d'Italia 37	tel. 02 9181247
Cassano d'Adda - Via Verdi 5	tel. 0363 61503	Rho - Via XXV Aprile 6	tel. 02 9303480
Castano Primo - C.so San Rocco 1	tel. 0331 880691	Rozzano - Via Mimose 63	tel. 02 8257653
Cernusco S/N - Piazza Repubblica 14	tel. 02 9230715	Segrate, Fraz. Rovagnasco - Via Monzese 20	tel. 02 2134518
Cinisello Balsamo - Via Frova 34	tel. 02 66049259	Seregno - Via Don Minzoni 2	tel. 0362 231234
Corsico - Via della Liberazione 26/28	tel. 02 4479582	Sesto S. Giovanni - Viale Marelli 5	tel. 02 2621679
Desio - Via Diaz 8	tel. 0362 624541	Seveso - Corso Marconi 35	tel. 0362 506724
Gorgonzola - Piazza S. Francesco 2	tel. 02 9513320	Vaprio d'Adda - Via Vanvitelli 32	tel. 02 90966402
Legnano - Via XX Settembre 12	tel. 0331 440335	Vimercate - Largo Pontida 3/9	tel. 039 6850839
Lissone - Via Madonna 13	tel. 039 482045	Unione Confcommercio Lodi	
Magenta - Via Volta 62	tel. 02 97298074	Lodi - Via Haussmann 1/B	tel. 0371 432106



Mercati internazionali: gli **incontri 2017** a supporto delle imprese

*In corso Venezia 47
(Confcommercio milanese)*

Definito il programma 2017 di seminari, workshop, corsi e incontri di approfondimento da parte di Aice (Associazione italiana commercio estero) e Direzione settore commercio estero di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza. In queste pagine pubblichiamo i vari appuntamenti incentrati sulle tematiche più attuali: fiscalità e contrattualistica internazionale, scambi



intracomunitari ed extracomunitari, pagamenti e trasporti internazionali, certificazioni import ed export, Incoterms, dogane, tecniche linguistiche e di comunicazione, focus su Paesi e mercati, digital marketing, logistica, etichettatura, normative europee.

La partecipazione ai vari incontri è gratuita, se non indicato diversamente. La sede degli appuntamenti è Confcommercio Milano, corso Venezia 47.

Per informazioni:
027750320/321 – 027750456/344
aice@unione.milano.it
commercio.estero@unione.milano.it



▶ ▶ ▶ segue a pag. 20 ▶ ▶ ▶



Le iniziative promosse da Aice (Associazione italiana commercio estero) con la Direzione settore commercio estero di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza

▶ ▶ ▶ segue da pag. 19 ▶ ▶ ▶

PRIVACY: IL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO

Data: 19 gennaio

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: illustrare gli aspetti salienti introdotti dal nuovo Regolamento europeo e le nuove responsabilità richieste alle aziende.

NORMATIVA SOLAS: RESPONSABILITA' E ADEMPIMENTI

Data: 26 gennaio

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: analizzare la normativa Solas e identificare le responsabilità e gli adempimenti, i metodi di pesatura, i documenti di trasporto.

AGGIORNAMENTO IVA 2017: LE PRINCIPALI NOVITA' NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI

Data: 2 febbraio

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: il seminario intende presentare le principali novità Iva e focalizzare l'attenzione sulle norme relative a elenchi Intrastat, prestazioni di servizio di beni immobili, acquisti da Paesi black list, fatturazione elettronica e nuova partita Iva 2017.

INCOTERMS: CORSO BASE

Data: 16 febbraio (due edizioni)

Durata: mezza giornata (mattino e pomeriggio)

Obiettivi: analizzare la disciplina della resa delle merci e guidare gli operatori ad una scelta consapevole della clausola più appropriata in relazione al contratto di vendita.

A pagamento per non soci

PRODOTTI A CONTATTO CON GLI ALIMENTI: REQUISITI DI SICUREZZA NECESSARI PER L'IMPORTAZIONE E LA COMMERCIALIZZAZIONE NEI PAESI EUROPEI

Data: 21 febbraio

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: illustrare la normativa food contact, ovvero il Reg. CE 1935/04 che costituisce il regolamento quadro europeo, e i principi di sicurezza in ambito alimentare e tutela dei consumatori. Saranno, inoltre, approfonditi gli aspetti legati ad altri regolamenti comunitari per le buone pratiche di fabbricazione e buone prassi di stoccaggio, la dichiarazione di conformità e il Rasff, sistema di allerta rapido per i prodotti di importazione. I relatori presenteranno casi pratici nella valutazione di una dichiarazione di conformità, nel testing e nella conformità tecnologica.

CHINA: WECHAT STRATEGY FOR SMALL BUSINESS

Data: 23 febbraio

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: WeChat è l'App di messaggistica istantanea più diffusa in Cina (700 milioni di utenti). Il seminario (in lingua inglese) fornirà info utili su come usare WeChat per connettersi con potenziali interlocutori targettizzati e trasformarli in clienti.

A pagamento con quote agevolate per i soci Aice



JAPAN DAY

Data: 1 marzo

Durata: mezza giornata (mattino) – Pomeriggio: incontri individuali

Obiettivi: fornire informazioni sul mercato giapponese evidenziando le opportunità per le aziende italiane sia in import sia nell'export. Nel pomeriggio le aziende interessate potranno avere incontri individuali con gli esperti della Jetro-Japan External Trade Organization.

DISTRIBUZIONE TRADIZIONALE E ON-LINE: FOCUS SU ALCUNE CRITICITA'

Data: 8 marzo

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: approfondire alcune criticità relative al contratto internazionale di distribuzione: quali la sua distinzione con altre tipologie di intermediazione, la legge applicabile ed il foro competente in assenza di contratto scritto, la tendenza in alcuni ordinamenti stranieri a riconoscere indennità di fine rapporto, nonché l'interazione fra distribuzione tradizionale e on-line, con particolare riferimento ai principali profili legali riguardanti l'attività di e-com-



merce e ai limiti che i distributori e i fornitori possono incontrare nell'ambito delle vendite via Internet.

I CREDITI DOCUMENTARI: CORSO BASE

Data: 16 marzo

Durata: una giornata

Obiettivi: il modulo si pone l'ambizioso obiettivo di trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Ampio spazio sarà dedicato all'analisi della normativa UCP 600 ICC e alla nuova pubblicazione 745 ICC dedicata

alla prassi bancaria internazionale uniforme. Si analizzeranno infine numerosi casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento.

A pagamento per non soci

AICE WEB ACADEMY - GOING DIGITAL: VIVERE E LAVORARE IN UN MONDO NUOVO

Data: 21 marzo

Durata: mezza giornata (pomeriggio)

Obiettivi: scoprire perché la tecnologia sta cambiando il mondo, esplorare gli avvenimenti più importanti degli ultimi 20 anni, comprendere il presente e capire dove va il futuro, le opportunità da non perdere per persone e imprese.

A pagamento con quote agevolate per i soci Aice

DALLA FATTURA ALLA DOGANA

Data: 23 marzo

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: fornire le informazioni di base per la gestione e l'organizzazione dei documenti per le operazioni doganali. Le responsabilità connesse agli "Export Controls" e "Trade Compliance", specialmente a fronte dei continui cambiamenti negli scenari politici internazionali e delle novità a livello normativo, incidono su tutte le aree aziendali coinvolte nella gestione delle operazioni di esportazione.

BELT&ROAD: LE NUOVE VIE DELLA SETA E LE OPPORTUNITA' PER LE AZIENDE ITALIANE



Data: 28 marzo 2017

Durata: mezza giornata (mattino)

Obiettivi: presentare opportunità e rischi per le imprese italiane legati a Belt&Road, l'iniziativa strategica della Cina per il miglioramento dei collegamenti e della cooperazione tra Cina, Paesi asiatici, Europa ed Africa. Partendo dallo sviluppo delle infrastrutture di trasporto e logistica, con la creazione di nuove "vie della seta" terrestri e marittime, la strategia mira a promuovere il ruolo della Cina nelle relazioni globali, favorendo i flussi di investimenti internazionali e gli sbocchi commerciali per le produzioni cinesi.

CORSI ORIGINE PREFERENZIALE

Data: 4 e 6 aprile

Durata: mezza giornata (mattino) – Due edizioni

Obiettivi: analisi delle problematiche connesse all'origine preferenziale della merce, aggiornamento sul quadro normativo, nonché sull'uso corretto dei criteri per conferire l'origine preferenziale. Approfondimenti saranno dedicati all'allegato II ai Protocolli, alle tipologie di cumulo, alle aree di libero scambio, alla dichiarazione del fornitore e alla long term declaration.

A pagamento per non soci

CULTURAL AWARENESS: HOW TO DEAL WITH ENGLISH SPEAKING COUNTRIES

Data: 11 aprile
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: in una società sempre più multietnica, la diversità culturale va pensata quale risorsa positiva per i complessi processi di crescita della società e delle persone. Saranno individuate le strategie culturali utili ad impostare correttamente le relazioni d'affari con i clienti esteri ed i rapporti con i propri collaboratori in azienda. Terzo di una serie di incontri specializzati per area geografica.
L'incontro si terrà, per buona parte, in lingua inglese.

IL PRICING NELLE VENDITE INTERNAZIONALI

Data: 19 aprile
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: la determinazione del prezzo di vendita di un prodotto su un mercato estero rappresenta una decisione delicata per l'azienda. Saranno fornite indicazioni su come gestire al meglio le diverse variabili (produzione, concorrenza, dogane, imposte, logistica, caratteristiche del mercato, strategia di penetrazione) che sono alla base di una corretta definizione del prezzo.

LE IMPLICAZIONI DELLA BREXIT NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Data: 4 maggio
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: a quasi un anno dal risultato referendario, saranno analizzati i primi eventuali effetti della Brexit nelle relazioni commerciali tra Italia e Regno Unito, sugli investimenti e nella circolazione di persone e servizi. In base alle informazioni disponibili, sarà presentato il percorso di uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea.



CORSO DI FORMAZIONE OPERAZIONI INTRACOMUNITARIE E MODELLI INTRASTAT

Data: 9, 16, 23 maggio (tre edizioni)
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: fornire una conoscenza approfondita della disciplina delle operazioni intracomunitarie sia da un punto di vista Iva, sia dal lato degli adempimenti Intrastat, anche con riferimento alle operazioni triangolari.
A pagamento per non soci

GERMAN DAY

Data: 17 maggio
Durata: mezza giornata (mattino) + pomeriggio incontri individuali
Obiettivi: presentare le corrette modalità di inserimento e di sviluppo nel mercato tedesco, con approfondimenti dedicati ai settori più promettenti in import ed in export e alle procedure per avviare attività di retail in Germania.

AICE WEB ACADEMY - GOING DIGITAL: LA COMUNICAZIONE ONLINE

Data: 25 maggio
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: i media nel 2017, caratteristiche e utilizzo; listen, engage, act nella comunicazione di oggi; la creatività, case history.
A pagamento con quote agevolate per i soci Aice

LA DIFESA DEL CONTRIBUENTE DI FRONTE ALL'ACCERTAMENTO DOGANALE

Data: 6 giugno
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: fornire un quadro di insieme degli strumenti che l'azienda ha per tutelare la propria posizione dinanzi ad un accertamento doganale. Si esamineranno nel dettaglio gli strumenti di difesa stragiudiziaria e giudiziaria nell'ambito doganale anche alla luce del nuovo codice dell'Unione entrato in vigore nel 2016.

SELLING VIA CROSS-BORDER E-COMMERCE IN CHINA

Data: 20 giugno
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: fornire informazioni aggiornate sulle procedure per le vendite e-commerce transfrontaliere in Cina. Quali prodotti possono essere venduti secondo la normativa cinese, come formare il prezzo di vendita, come farsi pagare, come assolvere gli adempimenti fiscali, come scegliere la

piattaforma e-commerce più adatta. Il seminario si terrà in lingua inglese.
A pagamento per non soci

WORKSHOP: VENDERE SULLE PIATTAFORME INTERNAZIONALI DI E-COMMERCE

Data: 27 giugno
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: JustBuy, azienda specializzata nel favorire la vendita di prodotti Made in Italy sulle principali piattaforme di e-commerce (Amazon, eBay, ReKuten ecc.), fornirà elementi utili per impostare correttamente la vendita online di prodotti, con particolare riferimento a quelli del settore agroalimentare.



WORKSHOP SULLE AUTORIZZAZIONI DUAL USE

Data: 11 luglio
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: sono considerati beni dual use i materiali, macchinari e software, che, pur non essendo progettati per scopi militari, possono trovare applicazione in questo ambito e sono quindi potenzialmente passibili di impieghi militari. L'esportazione di questi beni è disciplinata da una varietà di norme, criteri e procedure applicative che rispondono alle esigenze di sicurezza nazionale ed internazionale. Si illustreranno i diversi tipi di autorizzazioni che si possono chiedere al Ministero dello Sviluppo Economico.

ESPORTARE IN RUSSIA E NELL'UNIONE ECONOMICA EURASIATICA: DAL GOST AL MARCHIO EAC

Data: 12 settembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: comprendere le procedure di certificazione che dal 2010 sono progressivamente entrate in vigore in virtù dei nuovi regolamenti tecnici uniformati per Russia, Bielorussia, Kazakistan e, a partire dal 2016, per Armenia e Kirghizistan (Unione economica euroasiatica). Capire le logiche della certificazione permette di avere un quadro completo per meglio integrare con il cliente anche in fase di contrattazione, e di ridurre i rischi di ritardi e costi imprevisti per prove di laboratorio e certificazioni obbligatorie dei prodotti da esportare.

CREARE E MANTENERE IL CLIMA POSITIVO IN AZIENDA: UN'ARTE PER MIGLIORARE LA PRODUTTIVITÀ

Data: 19 settembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: analizzare l'impatto del clima aziendale sulle motivazioni e le performance dei singoli; come creare e soprattutto mantenere le condizioni per un ambiente stimolante. Il riferimento all'arte porterà ad analizzare uno dei possibili errori partendo dall'analisi di un quadro di Botticelli.

AICE WEB ACADEMY - GOING DIGITAL: MARKETING E MONDO DIGITALE

Data: 26 settembre
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: il customer journey nel mondo digitale, punti di contatto, caratteristiche, big data. L'esperienza dell'utente, il ruolo dei contenuti, la pubblicità.
A pagamento con quote agevolate per i soci Aice

PAGAMENTI INTERNAZIONALI: I CREDITI DOCUMENTARI

Data: 10 ottobre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: fornire una visione d'insieme sulle modalità operative del credito documentario e sulle regole che presiedono all'attività di verifica da parte della comunità bancaria internazionale dei documenti presentati per l'utilizzo.

LA FATTURAZIONE ELETTRONICA

Data: 19 ottobre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: numerose sono le novità contenute nel decreto legislativo dedicato alla trasmissione telematica delle operazioni Iva. In particolare, dal 1° gennaio 2017 i soggetti passivi Iva possono utilizzare la fatturazione elettronica tra privati tramite il portale gratuito messo a disposizione dall'Agenzia delle Entrate. Si farà il punto della situazione dopo i primi mesi di avvio della sperimentazione.

▶▶▶ segue a pag. 22 ▶▶▶

▶▶▶ segue da pag. 21 ▶▶▶

LE PROCEDURE SEMPLIFICATE NEL NUOVO CODICE DOGANALE DELL'UNIONE EUROPEA

Data: 26 ottobre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: dal 1° maggio 2016 è operativo il Codice Doganale dell'Unione che si propone di facilitare il commercio internazionale attraverso la semplificazione delle procedure e la telematizzazione dei processi, da realizzarsi entro il 2020, riconfermando la centralità dell'AEO. Saranno analizzate le principali novità del CDU come l'eliminazione delle procedure di domiciliazione, la rappresentanza in dogana, il concetto di esportatore, il valore delle merci in dogana e l'origine delle merci.



LA CONSEGNA, IL TRASFERIMENTO DEL RISCHIO E IL PASSAGGIO DI PROPRIETA' DELLA MERCE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Data: 9 novembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: nei rapporti commerciali internazionali si confondono sovente i concetti di consegna, trasferimento del rischio e passaggio di proprietà, nonché i momenti in cui tali fatti avvengono. Saranno fornite indicazioni pratiche al riguardo, con particolare riferimento alla redazione e all'uso delle principali clausole da utilizzare in proposito nei testi contrattuali.

LA GESTIONE DELLA MOVIMENTAZIONE DI PRODOTTI SOTTOPOSTI AD ACCISE

Data: 14 novembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: saranno analizzate le modalità per la movimentazione dei prodotti sottoposti ad accisa, con particolare riferimento alle istanze di rimborso. Approfondimento sugli adempimenti degli acquisti occasionali di oli lubrificanti.

LA NEGOZIAZIONE NELLE TRATTATIVE COMMERCIALI INTERNAZIONALI A DISTANZA

Data: 16 novembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: fornire gli elementi per gestire in modo appropriato il processo di negoziazione negli scambi commerciali internazionali. In particolare, saranno approfondite le tecniche di negoziazione (email, telefonate ecc.) nelle trattative commerciali internazionali a distanza, quando cioè non è previsto un momento di incontro fisico con la controparte. Sempre più in

questo tipo di relazioni è importante dotarsi di un metodo che possa aiutare a gestire i conflitti e a chiudere trattative con successo.

LA DETERMINAZIONE DEL VALORE IN DOGANA

Data: 23 novembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: si illustreranno i principi fondamentali del Codice Doganale dell'Unione nella determinazione del valore per le merci in importazioni indicando gli elementi che non bisogna includere e gli elementi da aggiungere. Si approfondiranno le novità entrate in vigore nel 2016 legate al first price, alle royalty e all'informazione tariffaria vincolante.

AICE WEB ACADEMY - GOING DIGITAL: VENDERE ONLINE ED E-COMMERCE

Data: 28 novembre
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: descrizione dell'attività di e-commerce, piattaforme e processi, presentazione delle tecniche per vendere online.
A pagamento con quote agevolate per i soci Aice

TECNICHE DI SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Data: 4 dicembre
Durata: mezza giornata (pomeriggio)
Obiettivi: sviluppare le competenze per la gestione di una supply chain in ottica di servizio, flessibilità ed efficienza; consentire di applicare le tecniche di pianificazione e gestione dei materiali più adatte alle caratteristiche della propria supply chain; permettere di effettuare scelte di configurazione della propria supply chain per ottimizzarne i costi.



COME GESTIRE IL PASSAGGIO GENERAZIONALE IN UN'OTTICA DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DI IMPRESA

Data: 12 dicembre
Durata: mezza giornata (mattino)
Obiettivi: distinguere l'impresa dalla famiglia, applicare un sistema di governance appropriata, premiare le competenze, definire un quadro di regole condivise. Ma anche prepararsi all'imprevisto, privilegiare una prospettiva di processo e coinvolgere attori terzi.

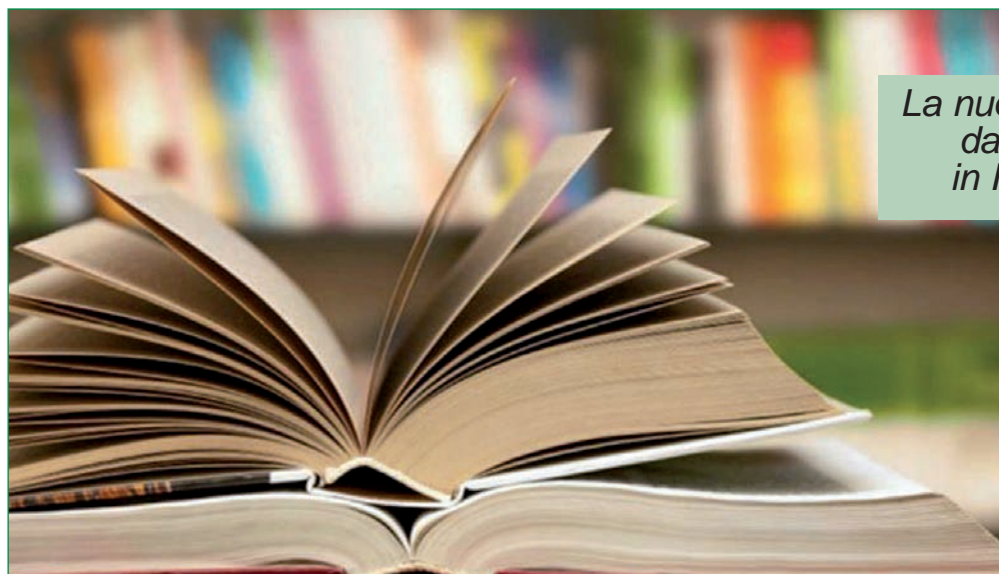
Aice: accordi con le Camere di Commercio italiane in Thailandia e Vietnam

Dopo l'accordo in primavera con Singapore, Aice, l'Associazione italiana commercio estero, ha stretto accordi di collaborazione con TICC, Camera di Commercio Italiana in Thailandia e ICHAM, Camera di Commercio Italiana in Vietnam. Entrambe le istituzioni verranno rappresentate in Italia da Aice e, in questo nuovo anno, si svilupperanno attività a favore delle aziende che operano e intendono operare in quei mercati. Gli accordi di partnership siglati rientrano in una strategia di crescita e di presenza diretta italiana nel Sud Est Asiatico ponendo Aice come osservatorio strategico in Italia per tutte le attività di business collegate all'area Asean e come primo contatto



per le aziende italiane interessate a fare affari con i Paesi che ne fanno parte. Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni possono contattare Aice (Pierantonio Cantoni email pierantonio.cantoni@unione.pierantonio.it tel. 027750320; TICC Michele Tomea info@thaitech.org

tel. +66 2255 8695; ICHAM Pham Hoang Hai officer@icham.org tel +84 4 3824 5997. (SM)



La nuova manifestazione
dal 19 al 23 aprile
in Fieramilano Rho

In questo 2017 è “Tempo di Libri”

Si svolgerà da giovedì 19 a domenica 23 aprile (ore 10-19) in Fieramilano Rho “Tempo di Libri”, la nuova fiera annuale fortemente voluta dall’Aie, l’Associazione italiana editori.

In occasione della conferenza stampa di presentazione Federico Motta, presidente Aie - rispetto all’accesso dibattito inevitabilmente innescatosi con la Fiera del libro di Torino (e che comunque si terrà dal 18 al 22 maggio) - ha

tenuto a precisare che “L’idea era cambiare radicalmente. Siamo editori liberi. Ambiziosi, ma non arroganti. Consapevoli di avere un ruolo nella società. E ovviamente siamo aperti a tutte le forme di collaborazione perché questo è un progetto inclusivo. Tutto questo è e sarà ‘Tempo di libri’”. E dopo aver ringraziato Fieramilano per avere sposato il progetto, ha chiesto: “Il nostro impegno è rivolto a tutto il Paese, ai lettori e soprattutto ai non lettori. Perché siamo convinti che è la cultura che fa crescere l’economia”.

Corrado Peraboni - ad di Fiera Milano - ha aggiunto che l’intento è proseguire nel percorso di eccellenza internazionale intrapreso dalla manifestazione con l’obiettivo di fondere tradizione e innovazione: sarà una fiera dinamica, interattiva, nella quale la carta andrà a braccetto con il digitale, gli autori di bestseller con gli “YouTubers”.

L’intera filiera dell’editoria verrà coinvolta, sia ospitando appuntamenti come l’assemblea annuale 2017 di Ali – Associazione Librai Italiani di Confcommercio (chiamata



anche a rappresentare i librai nel comitato scientifico di “Tempo di Libri”), sia attraverso la definizione di un ambizioso programma. “Tempo di Libri” con i suoi 35mila metri quadrati si candida, dunque, ad essere una fiera internazionale ideale punto di incontro tra operatori stranieri ed eccellenze nazionali, senza tuttavia trascurare il contatto con il

territorio, a partire da Milano: le librerie e le biblioteche della città (e della Lombardia) saranno infatti coinvolte in una serie d’iniziative che confluiranno il 23 aprile nella Giornata Mondiale del Libro e del Diritto d’Autore.

“Tempo di Libri” - organizzata dalla Fabbrica del Libro, una nuova società costituita da Fieramilano e da Ediser, società di servizi di Aie - avvanzerà per temi e appuntamenti grazie ad uno speciale “alfabeto” di ventisei lettere - parole chiave - tag (più una, @) che fingeranno da bussola per i lettori desiderosi di partecipare a incontri e tavole rotonde con grandi ospiti italiani e internazionali e che verranno svelati via via che si avvicineranno le date dell’evento.

Responsabili del programma di “Tempo di Libri” sono Chiara Valerio per la parte generale; Pierdomenico Baccalario per la parte 0-18 ; Giovanni Peresson per l’area professionale e Nina Klein per il settore digitale e tecnologico. L’ingresso è gratuito per B2B e a pagamento per B2C. Tutte le informazioni sul sito www.tempodilibri.it. (BB)



Vincenzo Albanese, presidente di FIMAA Milano, Monza & Brianza

Compravendita e locazione nel residenziale: sentiment degli associati per Milano e area metropolitana

Compravendita

La domanda, per Milano città, spinge le compravendite ad oltre 22 punti percentuali nel 2016 rispetto al precedente anno. Per il 2017, dato i preconsuntivi dell'anno 2016 e le opinioni favorevoli, si prevede una buona dinamicità sebbene con una leggera riduzione nell'intensità della crescita: +19,9% a Milano città. Secondo Vincenzo Albanese, presidente Fimaa Mi MB, in questo 2017 i prezzi si stabilizzeranno "in un'ottica di sconto che è destinata a ridursi sempre più". La modalità di acquisto privilegiata è ancora il mutuo. Nel corso del 2016 il trend delle compravendite non è stato uniforme: positivo da marzo a luglio, con una caduta nei mesi di agosto-settembre. La domanda ha riguardato maggiormente appartamenti bilocali o trilocali, funzionali e non troppo grandi, particolarmente ricercati nelle zone universitarie per la messa a reddito. In centro sono molto apprezzati gli appartamenti in stabili d'epoca e ristrutturati, per i quali comincia a essere presente la domanda per la grande dimensione.

Nell'area metropolitana il mercato della compravendita chiude il 2016 con un tono prevalentemente allineato a quello dell'anno precedente, anche se quasi un agente immobiliare su due ha riscontrato un mercato più dinamico. I prezzi sono stabili in tutte le localizzazioni; anzi, a differenza di quanto riscontrato nella città, si può dire che in alcuni casi siano stati segnalati lievi ritocchi verso il basso (a causa di una disponibilità a trattare da parte dei proprietari, specie per immobili datati). Le percentuali di sconto sui prezzi di offerta continuano a oscillare tra il 3 e il 10%. La domanda vivace spinge le compravendite a incrementarsi di poco oltre i 16 punti percentuali nel 2016 rispetto all'anno prima. Per il 2017, visti i preconsuntivi dell'anno 2016 e le opinioni favorevoli, per FIMAA Mi MB è ipotizzabile un

+19,2% nei Comuni minori dell'Area metropolitana. La domanda riguarda prevalentemente trilocali, meglio con due bagni e box, con poche spese condominiali. Molto richiesti anche i bilocali. Il miglioramento del tono complessivo del mercato fa aumentare anche le richieste di ville singole, bifamiliari o a schiera, anche da ristrutturare.

Mercato immobiliare: segni di ripresa L'indagine di FIMAA Milano Monza & Brianza

Il mercato immobiliare residenziale a Milano chiude il 2016 con tempi medi di vendita più contenuti, trattative più veloci e con più appuntamenti e proposte per lo stesso immobile rispetto al 2015; i prezzi sono ancora stabili (sui livelli post-crisi) ma la domanda potrebbe già in questo 2017 provocare lievi aggiustamenti verso l'alto, specie per gli immobili di maggiore qualità. E' quanto si rileva come sentiment dall'indagine svolta da FIMAA Milano Monza & Brianza presso gli agenti immobiliari associati.

Secondo FIMAA Mi MB questo è il momento per finalizzare l'acquisto perché la situazione che si osserva in base alle percezioni del panel è di una progressiva minore trattabilità dei prezzi: con acquirenti che cominciano a temere di "perdere l'affare" e, considerato che i prezzi di offerta delle abitazioni sono più adeguati alla domanda, con uno sconto che ormai difficilmente supera i 12 punti percentuali. (SM)



Locazione

Per quanto riguarda il mercato della locazione a Milano città, in base al 57% di agenti immobiliari, nel 2016 si sono stipulati più contratti di locazione rispetto al 2015: il 43% di agenti si è invece espresso per un mercato prevalentemente stabile. La domanda risulta qualitativamente migliore con un accorciamento dei tempi medi di locazione, specie per i prodotti arredati di qualità che, nelle migliori zone, possono trovare collocazione in 15/20 giorni. Gli immobili più ricercati sono i bilocali e i trilocali. Hanno ancora difficoltà a essere affittati gli appartamenti più grandi (oltre 200 metri quadrati). Per i canoni netti di bilocali si va da 550 euro mensili più 100/200 euro di spese condominiali, in zone esterne

alla circonvallazione, a 15.000 euro annui più spese in zone adiacenti al centro o alle università. Per le zone centrali, 150 metri quadrati di uno stabile di pregio ristrutturato quotano almeno 2.500 euro mensili (più le spese).

Per il mercato della locazione nell'area metropolitana, a giudizio del 46% di agenti immobiliari, nel 2016 si sono stipulati più contratti di locazione rispetto al 2015. Il target dei conduttori è rappresentato per lo più da giovani coppie che hanno difficoltà ad accedere al mutuo per l'acquisto. Gli immobili più ricercati sono i bilocali e, dove la sostenibilità economica è possibile, la scelta ricade sui trilocali. Anche i monolocali cominciano ad essere richiesti. Il budget massimo è di circa 500/600 euro mensili, incluse le spese, con pagamenti mensili dell'affitto.



Renato Borghi



Federmodamilano Renato Borghi rieletto presidente

Francesco Ventura. Gabriel Meghnagi è il nuovo presidente del Collegio dei Revisori di Federmodamilano; Leopoldo Capra il presidente dei Proviviri. “Vogliamo continuare – afferma Borghi - su un dialogo forte tra gli operatori del settore indirizzando le nostre attenzioni alla formazione professionale sulla psicologia di vendita nei fashion store, alla comunicazione sui social, all'e-commerce ed al credito alle imprese, oltre alle attività di informazione ed assistenza agli imprenditori”.

“Un'azione – continua Borghi – orientata a rafforzare la ripresa che, nonostante flebili segnali di miglioramento, stenta ancora a manifestarsi pienamente”. Le imprese del dettaglio moda attive nel capoluogo milanese sono 2.841; erano 3.054 nel 2012.

Renato Borghi è stato rieletto all'unanimità presidente di Federmodamilano. Il nuovo Consiglio direttivo dell'Associazione (*cariche sociali di Federmodamilano: vedi Unioneinforma di dicembre a pagina 22 n.d.r.*), ha eletto come vicepresidenti: Maurizio Di Rienzo, Guido Orsi e

Panificatori: a Milano con EBiPAL consegna delle borse di studio in memoria di Antonio Marinoni

Con EBiPAL (l'Ente bilaterale lombardo della panificazione) a Milano, al Casello Ovest di Porta Venezia, si è svolta la cerimonia di conferimento – nella sala a lui dedicata - delle borse di studio intitolate alla memoria di Antonio Marinoni (storico presidente dell'Associazione panificatori). Per Milano, Lodi e Monza Brianza le borse di studio sono state assegnate a Marco Cazzaniga (Capac Politecnico del Commercio di Milano);



Consegna delle borse di studio intitolate alla memoria di Antonio Marinoni: nelle foto l'intervento del presidente dell'Associazione panificatori Pietro Restelli e, in primo piano, Cesare Marinoni (vicepresidente vicario dell'Associazione e figlio di Antonio Marinoni)

Marco Ghirardi (Associazione Ciofs/FP Lombardia di Cinisello Balsamo); Elisa Borgonovo (E.C.Fo.P. di Monza); Stefano Piccoli (Istituto Engardo Merli di Lodi).

A "Tempo e Denaro" (Rai Uno)
il presidente di Altoga Remo Ottolina

Caffè, istruzioni per l'uso

Caffè protagonista su Rai Uno con la trasmissione "Tempo e Denaro" (con Elisa Isoardi) e l'intervista a Remo Ottolina presidente di Altoga, l'Associazione lombarda dei torrefattori. Attraverso Altoga proponiamo un estratto dei contenuti dell'intervista a Ottolina.

Quando diciamo "caffettiera" intendiamo comunemente la "moka", ma non è l'unica... Quali altri tipi tipologie di caffettiere troviamo in commercio?

OTTOLINA - Comunemente si trova la napoletana e il percolatore per il caffè filtro/americano. La napoletana produce un caffè dalla concentrazione più elevata (simile alla moka tradizionale) mentre il caffè americano, realizzato con il percolatore, è molto più diluito.

Che differenza c'è fra una moka e una macchina da caffè (professionale e semiprofessionale)?

OTTOLINA - Fondamentalmente le differenze riguardano le condizioni di estrazione. Nella macchina professionale i gruppi di infusione mantengono la temperatura costante a circa 93°C, la pompa garantisce una pressione alta (10 bar) sempre costante; mentre nella moka la temperatura di infusione è di circa 105°C e la pressione è di molto inferiore (1.1 bar). In queste condizioni standard il tempo di estrazione di un caffè è di circa 25 secondi con la macchina professionale e circa 2 minuti con la moka.

Viste le caratteristiche differenti dei due tipi di attrezzature, è indispensabile adattare il tipo di miscela e macinatura alle due situazioni. Nella professionale la miscela può contenere meno robusta fino addirittura al 100% arabica, mentre nella miscela per moka è utile che sia sempre presente un po' di robusta. La macinatura nel primo caso sarà più fine, mentre per la moka sarà più grossa.

Il gusto cambia? Come e perché?

OTTOLINA - In funzione della modalità di estrazione, il gusto cambia: nella moka il gusto del caffè sarà più "diluito" e più marcatamente tostato, nell'espresso sarà più cremoso e appagante, con un gusto decisamente rotondo.



Remo Ottolina, presidente di Altoga, a "Tempo e Denaro"



Macinatura, tostatura e miscela per caffettiere... cosa dobbiamo sapere?

OTTOLINA - E' indispensabile scegliere una miscela appositamente studiata per l'estrazione con la moka. Poi intervengono ovviamente i gusti personali: chi preferisce un caffè forte e corposo cercherà una miscela con un maggior tenore di robusta e una tostatura più accentuata; diversamente, chi apprezza un gusto più delicato preferirà una miscela con più arabica e tostatura più leggera.

Quale miscela e consiglio per ogni tipologia di macchina semiprofessionale.

OTTOLINA - Come per la moka e la macchina professionale, anche in questo caso, sia per macchine a cialde sia a capsule, la miscela viene studiata appositamente per questo tipo di estrazione che ha caratteristiche tecniche specifiche. Come sempre, poi, il gusto personale influenza la scelta della miscela

Manuale per caffè in polvere: miscela professionale espresso già macinata studiata per questo tipo di estrazione.

Automatica per caffè in chicchi: miscela appositata con caratteristiche simili a quella professionale.



Come viene preservato l'aroma della miscela nelle capsule o nelle cialde? Qual è la migliore in termini di qualità?

OTTOLINA - Cialde e capsule sono confezionate singolarmente in atmosfera protetta; in questi termini, quindi, sono equivalenti. Con questo tipo di estrazione si ottiene un prodotto di qualità costante e ripetibile nel tempo.

E fra polvere e chicchi qual è la scelta migliore per ottenere un buon caffè, che mantenga al meglio il suo aroma?

OTTOLINA - Ovviamente i chicchi mantengono inalterate più a lungo, rispetto al macinato, le caratteristiche peculiari del caffè; però necessitano di attrezzature professionali o semi professionali per essere lavorati. Il caffè macinato, una volta aperta la confezione, va conservato in un luogo fresco e asciutto, all'interno di un recipiente ermetico e che lasci meno aria possibile al contatto con il caffè.

Ottica optometria: la festa in Confcommercio Milano per i 70 anni di Assopto Milano Acofis

Momento di festa e di riflessione per l'ottica e optometria con l'evento – in Confcommercio Milano nel giorno simbolico di Santa Lucia - che ha celebrato i 70 anni di Assopto Milano Acofis. Molto ampia, nella sala Orlando di Palazzo Castiglioni, la partecipazione: quasi 400 persone. Il viaggio nella memoria della categoria è stato aperto dal ricordo di Vincenzo Zampillo, a 20 anni dalla sua scomparsa: una figura importante che nel Dopoguerra, come agente e rappresentante di commercio, ha collaborato attivamente con gli ottici optometristi milanesi. Hanno partecipato le figlie Ida, Patrizia e Nicoletta e, per l'occasione, ha voluto essere presente anche Leonardo Del Vecchio, patron di Luxottica e marito di Nicoletta, legato da un lungo rapporto di amicizia con Zampillo. Il momento clou, che ha caratterizzato la serata, è stato il viaggio nella storia del settore effettuato attraverso le pagine del libro "Dal sogno alla realtà. L'ottica e l'optometria italiana vista con gli occhi di Acofis Milano" (in questa pagina foto della copertina), il libro scritto a più mani da Adriana Cesana, Stefano Panzeri, Graziano Zanardi e Renzo Zannardi. Il libro ha la prefazione di Alessandro Borghesi, professore emerito dell'Università Milano Bicocca e tra i fondatori del primo corso di laurea in Ottica e Optometria nell'ateneo milanese, e una postfazione di Luisa Redaelli (che ha condotto la serata di Assopto Milano Acofis arricchita dagli interventi musicali del Trio jazz di Luca Volontè). Ai 70 anni di Assopto Milano Acofis è intervenuta Silvia Mollo, nipote di Arnaldo Chierichetti (fondatore dell'Associazione milanese) che ha sottolineato la grande costanza del nonno il quale, nel 1946 a 59 anni, aveva ritrovato la forza per riparti-



re credendo nell'importanza dell'associazionismo e della formazione. Silvia Mollo ha poi letto una lettera del 1949 in cui Arnaldo Chierichetti rivendicava l'importanza e la centralità della professionalità dell'ottico optometrista. E a fine serata è stato proiettato un saluto video di Elda Chierichetti, figlia di Arnaldo.

Da segnalare anche la testimonianza di Lina Mapelli, moglie di Giuseppe Ricco, già presidente dell'Associazione milanese e Federottica nazionale. Tanti gli interventi della serata: a partire dai saluti di Michela Salerno, presidente di Federottica Milano Acofis; Marco Barbieri,



segretario generale di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza; Paola Macchi, consigliere regionale; Andrea Afragoli, presidente Federottica.

Si sono, quindi, alternati sul palco Renzo Zannardi, presidente Federottica Lombardia; Gabriella Pagani, responsabile Formazione e Università di Assopto Milano Acofis; Jeff Longoni, uno dei pionieri dell'op-

tometria; e il professor Borghesi, che ha ricordato la nascita del citato corso di laurea in Ottica e Optometria a Milano. La tavola rotonda con i quattro autori del libro ha chiuso la parte istituzionale dell'evento, lasciando spazio, a fine serata, al taglio della torta del Consiglio direttivo di Federottica Milano Acofis insieme allo staff dell'associazione milanese (guidata dal segretario Pierluigi Mapelli).

Asseprim: nel Virtual Talent 2016 vince l'Università Bicocca

L'Università degli Studi Milano Bicocca (precedendo l'Università Statale e la Bocconi) e, nella sfida individuale, sempre uno studente della Bicocca (Pierpaolo Bosso) sono i vincitori del Virtual Talent 2016, il business game promosso da Asseprim (la Federazione dei servizi professionali per le imprese) rivolto ai laureandi in discipline economiche che mette alla prova le loro capacità progettuali offrendo ai vincitori una vetrina sul mondo del lavoro.

La premiazione del Virtual Talent si è svolta in Confcommercio Milano con l'evento "Il Volo dei talenti": l'iniziativa realizzata in collaborazione con CUS Milano e PwC (con la premiazione anche degli atleti che hanno ottenuto medaglie ai Campionati nazionali universitari).



Il presidente di Asseprim Umberto Bellini (foto 1): "sosteniamo e incoraggiamo i giovani che si mettono in gioco con passione ed entusiasmo e che si impegnano con grande determinazione per raggiungere i propri obiettivi. Grazie al nostro business game Virtual Talent, giunto alla nona edizione, sono messe alla prova le abilità economiche, gestionali ed operative degli studenti per individuare il talento ed aiutarlo a entrare nel mondo del lavoro"



Virtual Talent 2016
Nella foto 2 la premiazione della sfida individuale. Da sinistra, fra gli studenti premiati: Loris Brero, 3° classificato; Davide Cicconetti, 2° classificato; Pierpaolo Bosso, il vincitore



Nella foto 3 i componenti della squadra universitaria vincitrice (Università Bicocca). Da sinistra, fra gli studenti premiati: Bryan Sempertegui Ochoa, Pierpaolo Bosso e Dario Trapanotto

Virtual Talent 2016: classifiche

Sfida individuale:

- 1° Pierpaolo Bosso (Università Bicocca);
- 2° Davide Cicconetti (Università Bocconi);
- 3° Loris Brero (Università di Torino);
- 4° Emanuele Guidotti (Università Statale);
- 5° Dario Trapanotto (Università Bicocca).

Sfida a squadre:

- 1° Università Bicocca;
- 2° Università Statale;
- 3° Università Bocconi;
- 4° Università degli Studi di Pavia;
- 5° Università di Torino.



Altre immagini dell'evento "Il Volo dei talenti": Alberto Salsi, consigliere Asseprim (foto 4); Antonio Angioni, Manpower Group (foto 5); Rodolfo Pesati, PwC (foto 6)



Da sinistra Monica Chittò, sindaco di Sesto San Giovanni e Siria Trezzi, sindaco di Cinisello Balsamo

Un programma di azioni mirate, su scala sovracomunale, per valorizzare e rafforzare il commercio di vicinato. E' l'intento del Protocollo siglato tra i Comuni di Cinisello Balsamo e Sesto San Giovanni e Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza (sviluppati attraverso un approfondito confronto con Regione Lombardia).

Il Protocollo, dalla durata quinquennale, rafforza le attività già messe in campo dai due Comuni in favore del commercio di vicinato e intende promuovere un percorso innovativo di "governance" all'interno del contesto del Nord Milano, con azioni di marketing e promozione dell'attrattività commerciale.

L'accordo sottende la convinzione che il commercio urbano abbia un fondamentale valore sociale e di presidio. L'intento è quello di individuare un "luogo" nel quale far convergere tutte le proposte in un'ottica di regia unitaria e coordinata. A questo proposito nel Protocollo si prevede l'istituzione di una Cabina di regia e di una Consulta di area vasta.

La Cabina di regia sarà composta, oltre che dai 3 firmatari dell'accordo - Comuni di Cinisello Balsamo, di Sesto San Giovanni e Confcommercio - anche dai componenti dei Distretti del Commercio presenti nei territori.

La Consulta di area vasta si comporrà, invece, di

Accordo dei Comuni con Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza

Cinisello Balsamo e Sesto San Giovanni Protocollo a sostegno del commercio di vicinato



Zeffirino Melzi, presidente dell'Associazione territoriale Confcommercio di Sesto San Giovanni

tutti i membri che fanno parte della Cabina di regia e di altri eventuali soggetti pubblici e/o privati portatori di interesse. Cinque, in particolare, le aree di intervento: azioni di contrasto alla desertificazione commerciale incentivando l'apertura di nuove attività di vicinato e recuperando aree commerciali in difficoltà; iniziative di promozione coordinata, eventi e manifestazioni; innovazione commerciale per favorire l'organizzazione e la gestione di servizi in comune; formazione; found raising con il coinvolgimento di possibili sponsor e la partecipazione a bandi. "Avviamo un percorso sperimentale che non ha eguali in Lombardia mettendo insieme le competenze dei Comuni e quelle del privato.

Dobbiamo essere consapevoli che il rilancio del commercio e con esso dello sviluppo economico locale non può che passare dallo sviluppo di strategie di carattere sovracomunale" ha dichiarato il sindaco di Cinisello Balsamo Siria Trezzi.

"L'impegno dei nostri Comuni per la promozione del commercio di vicinato non nasce oggi - ha affermato il sindaco di Sesto San Giovanni Monica Chittò - ma oggi facciamo un passo in più: ragioniamo in ottica metropolitana, mettendo in comune esperienze e risorse a favore del commercio di vicinato come leva di vivibilità e benessere delle nostre città".

"E' positiva la firma di un protocollo che, per la prima volta, vede la collaborazione tra due Amministrazioni Comunali con Confcommercio - dichiara Zeffirino Melzi, presidente dell'Associazione territoriale Confcommercio di Sesto San Giovanni - L'intesa consentirà non soltanto di sviluppare azioni di marketing associativo e promozione del territorio, ma, attraverso il sostegno della Regione, anche di porre le basi per ricercare quelle risorse che consentano al commercio di vicinato di Cinisello Balsamo e Sesto San Giovanni di poter meglio affrontare la forte competizione delle grandi realtà distributive".



Legnano, panettoni artigianali per Amatrice

L'Associazione territoriale Confcommercio di Legnano ringrazia il consigliere e responsabile dei panificatori Matteo Cunsolo che, attraverso l'iniziativa promossa dal Club Richemont, si è fatto carico di consegnare oltre 4 quintali di panettoni artigianali direttamente ai terremotati di Amatrice e dintorni.

Anche i panificatori e pasticceri dell'Associazione hanno contribuito all'iniziativa donando i loro prodotti artigianali.

Paolo Ferrè, presidente dell'Associazione territoriale Confcommercio di Legnano, con Matteo Cunsolo, consigliere dell'Associazione e responsabile dei panificatori

Accordo con ASM (Azienda Speciale Multiservizi)

Magenta: ai soci Confcommercio condizioni agevolate per i parcheggi

Siglata la convenzione fra l'Associazione territoriale Confcommercio di Magenta e Castano Primo e ASM (Azienda Speciale Multiservizi) di Magenta che prevede sconti e agevolazioni per i parcheggi esclusivamente dedicati alle imprese associate nel territorio di Magenta (operatori in possesso della tessera associativa). La convenzione prevede uno sconto del 20% sugli abbonamenti riservati ai titolari di attività commerciali associate che hanno sede nel Comune di Magenta; sconto che potrà essere esteso anche ai dipendenti degli esercizi associati. Le tariffe di riferimento sulle quali si applica lo sconto esclusivo sugli abbonamenti sono quelle stabilite da ASM per i residenti: su un abbonamento mensile lo sconto è di circa 10 euro, su quello semestrale di 50 euro, sull'annuale di quasi 100 euro. L'intesa tra Confcommercio di Magenta e ASM prevede anche uno sconto del 10% sui coupon "Sosta Facile" che le imprese associate potranno acquistare e regalare alla clientela (attraverso l'utilizzo dell'applicazione "Sosta Facile" per i



Luigi Alemani, presidente dell'Associazione territoriale Confcommercio di Magenta

parcheggi a tariffa oraria). Alle imprese associate che usufruiranno di quest'opportunità sarà consegnata anche un'apposita vetrofanfa.

La sottoscrizione degli abbonamenti alle condizioni previste dalla convenzione esclusiva garantirà, inoltre, la possibilità di effettuare la sosta sull'intero territorio di Magenta (incluso il "Silos").

Le imprese associate di Magenta possono rivolgersi direttamente agli uffici ASM (in via Crivelli 39) per sottoscrivere gli abbonamenti (avendo cura - condizione essenziale - di verificare il possesso della tessera associativa) e richiedere l'applicazione degli sconti riservati, mentre per l'acquisto dei coupon bisogna rivolgersi alla segreteria dell'Associazione territoriale Confcommercio in via Volta 62.

Per informazioni:
029793174 – 0297298074



"Bar Awards": la Torreffazione "Il Griso" di Seveso "Bar caffetteria dell'anno"

La Torreffazione "Il Griso" di Seveso - segnala l'Associazione territoriale Confcommercio - si è aggiudicata il "Bar Awards" 2016 come "Bar caffetteria dell'anno". "Bar Awards" è il premio promosso dalla testata Bar Giornale. Per i titolari della Torreffazione "Il Griso", Claudia Balzan e Antonio Biscotti (nella foto da QuiBrianza), si tratta di un ulteriore importante riconoscimento dopo l'inserimento nella guida del Gambero Rosso.

informa Unione

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

PROPRIETÀ
Unione del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano
www.confcommerciomilano.it

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Barbieri

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

REDAZIONE
Federico Sozzani
corso Venezia 47/49
20121 Milano

FOTOCOMPOSIZIONE e STAMPA
GRAPHITI SRL - INDUSTRIA GRAFICA
via Newton 12 - Pero (Milano)

PER LA PUBBLICITÀ:
marketing@unione.milano.it
Tel. 02 7750 372

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.

Convenzione con Cogeser Energia

Associazione territoriale Confcommercio di Gorgonzola Tariffe competitive su luce e gas per le imprese associate

L'Associazione territoriale Confcommercio di Gorgonzola e Cogeser Energia (multiutility energetica della Martesana), hanno siglato una convenzione che consentirà di alleggerire le spese sull'energia sostenute dalle imprese commerciali associate. Per le aziende aderenti al sistema Confcommercio, infatti, saranno disponibili forniture di luce e gas a condizioni economiche competitive, un "bonus di benvenuto" e un "premio fedeltà". Agli associati verrà fornito tutto il supporto necessario per individuare il contratto ottimale, sia per l'energia elettrica sia per il gas, adeguato al proprio profilo di consumo. Supporto che consentirà agli operatori associati di tenere sotto controllo il costo della spesa per l'energia e di individuare strategie per il contenimento dei consumi grazie alla consulenza di Cogeser in materia di efficienza energetica



di impianti e locali. Supporto, inoltre, che affiancherà gli associati di Confcommercio nella fase di passaggio verso la fine del mercato tutelato.

"Essere parte della nostra

organizzazione – ricorda Nicolas Rigamonti, presidente dell'Associazione territoriale Confcommercio di Gorgonzola – offre anche vantaggi economici immediati, attraverso il sistema delle convenzioni con le quali rendiamo accessibile ai nostri associati un'ampia scelta di opportunità con sconti, benefici e servizi innovativi pensati su misura da chi conosce bene le problematiche del settore". La convenzione è "un modo – rileva Lino Ladini, amministratore unico di Cogeser Energia – per prendersi cura del territorio, sia cercando di preservarne il tessuto economico, costituito da tante piccole imprese, sia prestando un'attenzione particolare alle realtà che lo rendono più vivibile. E il commercio di vicinato è indubbiamente un elemento che favorisce la vita sociale e aggregativa di una città". (AL)

*I ringraziamenti del presidente
dell'Associazione Nicolas Rigamonti*

Gorgonzola e la Fiera di Santa Caterina: un successo di squadra

grazie va a lui, ai suoi collaboratori, e a tutto il gruppo del Comitato che, volontariamente, ha prestato il proprio tempo e impegno per la buona riuscita di quest'edizione della Fiera".

"Inoltre – ha proseguito il presidente Rigamonti – un grande grazie lo vogliamo rivolgere a tutti i commercianti che hanno contribuito a realizzare lo spettacolo 'Voci di Moda' che ha richiamato al teatro Argentia tantissima

gente, all'organizzatore della serata Sergio Manzoni, e a tutti i pubblici esercizi che hanno aderito all'iniziativa 'Un aperitivo per Santa Caterina' (premio a 'La Stazionetta') promosso da Confcommercio per promuovere le iniziative legate alla Fiera e, allo stesso, tempo il commercio locale". "Infine – ha concluso Rigamonti – desideriamo ringraziare l'Amministrazione Comunale e tutti i cittadini che hanno animato la Fiera con la propria presenza".



*Aperitivo: premio
a "La Stazionetta"*

Dall'Associazione territoriale Confcommercio di Gorgonzola soddisfazione per la riuscita dell'ultima edizione della Fiera di Santa Caterina. "Innanzitutto – ha spiegato il presidente Nicolas Rigamonti a nome di tutto il Consiglio Direttivo dell'Associazione – il nostro ringraziamento va al nuovo presidente del Comitato Ente Fiera, Paolo Biraghi: il suo entusiasmo nel compiere scelte coraggiose e impegnative ha fatto la differenza, regalando a tutti i cittadini una Fiera bella e rinnovata. Il nostro



* di Lucia Mari
(giornalista di moda)



Natale, il valore della tradizione (... e buon anno nuovo)

Allora: avete mangiato uva bianca e lenticchie? Ed anche indossato qualcosa di rosso? Bene, bene, bene: qualcosa bisognerà pur fare, in questo 2017 che comincia, per volgere al bello la signora Fortuna! Allora, visto che avete ubbidito, entriamo nel vivo dell'argomento di oggi: sì, il dopo feste o, se preferite, il dopo Natale. Quindi lasciatemi divagare, vado

per così dire, a ruota libera: e il mio pensiero su questa festività cristiana lo scrivo qui. E non ditemi che sono la solita rompiballe e che non mi va bene niente: certo, il momento non è dei più favorevoli, ma il Natale è ancora capace di rinnovare la sua suggestione ormai da secoli, su questo non ci piove. Ripeto, anche se il momento non è dei più favorevoli: ma, come si dice, sognare non è proibito. Natale rinnova la sua suggestione e, se per un improvviso blackout il mondo piombasse nel buio, ci sarebbe per noi sempre la luce irradiata dalla capanna di Betlemme. Sì, parlo del presepe, che trasmette tutto il carisma della nascita di Gesù riscaldato dal bue e dall'asinello, nella povera capanna di Betlemme. E proprio l'Italia vanta tradizioni antichissime: rappresentazione (quella del presepe) che si deve a San Francesco d'Assisi nel 1223. Presepe, dunque, che stimola considerazioni del tempo che fu: oggi il Natale (forse) ha fatto un salto di qualità, si è modernizzato: allora ben venga Babbo Natale, usanza made in Usa, meglio conosciuto come Santa Claus. E, in questa frenesia di volere tutto moderno, è possibile perfino leggere "Gloria in excelsis Deo" scritto con il neon della



pubblicità.

Il valore del 25 dicembre è tutto qui: nella sua suggestione, con il bambinello nella capanna riscaldato dal bue e l'asinello. Null'altro nella capanna, oltre a Giuseppe e Maria: rammento che, da piccola, ogni anno scrivevo la lettera

a Gesù Bambino. La sceglievo con la cometa più splendente affinché i Re Magi, che sarebbero arrivati a lui dopo un lungo viaggio, non si perdessero. Collezione presepi: nel nostro Paese ce ne sono di bellissimi, che vantano tradizioni antiche; escono tuttora dalle mani di sapienti scultori del legno dell'Alto Adige e, famosissimi, sono anche quelli napoletani, per esempio di Pompei. Numerose altre testimonianze esistono anche in Sicilia: a Caltagirone, a Scicli, ad Acireale, a Salemi. Presepe, dunque, che stimola alcune considerazioni, una su tutte: ma a Natale, non si festeggia la nascita di Gesù?

Piuttosto voglio raccontarvi ancora qualche curiosità intorno al Natale: sapete perché i regali, in questo periodo da poco trascorso, si chiamano strenne? Perché hanno un significato augurale. E poi, qui si inserisce la curiosità legata alla lotteria. Per esempio, la più antica estrazione è avvenuta in piazza Sant'Ambrogio a Milano, una domenica del gennaio 1448. Costo del biglietto: un ducato che ne prometteva ben 300 al vincitore (corrispondenti a parecchi milioni delle pensionate lire).

		INAIL
Mario Rossi		x
		x
		x
		€ x.000,00



IL TUO SERVIZIO DI AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

Promo.Ter Unione è l'ente nato per l'amministrazione del personale, con la gestione delle **buste paga** e il versamento dei **contributi**, garantendo professionalità, specializzazione e assistenza.



GLI STRUMENTI GIUSTI PER PRENDERTI CURA
DELLA TUA ATTIVITA'

PROMO.TER SERVIZIO DI AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE: 02.7750.252 - 02.7750.461

Gli uffici di PROMO.TER si trovano in Corso Venezia, 47 a Milano e presso le sedi delle Associazioni Territoriali.

Orari dal lunedì al venerdì dalle 8,30 alle 12,30 e dalle 13,30 alle 15,30

Per informazioni e preventivi gratuiti: libri.paga@unione.milano.it

GLI **STRUMENTI** DI CONFCOMMERCIO MILANO IN **ARMONIA** CON IL TUO MERCATO E LE TUE NECESSITÀ



Il nostro lavoro è darti tutti gli strumenti giusti.
Dirigiamoli insieme verso una nuova stagione di successi.

137 ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA E TERRITORIALI

La tua Associazione conosce il tuo settore di mercato e sostiene e tutela il tuo lavoro
nelle province di Milano, Lodi, Monza e Brianza