



informa

Mensile di informazione - anno II numero VII aprile 2009 - € 2,00



Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n.46) art. 1, comma 1, DCB S1/BA

MERCATI

Poche certezze,
tanti rischi:
ecco gli OGM



FLORIO

L'agente che
non "fa acqua"

NOBERASCO

La frutta secca
da cent'anni non
conosce confine



CASH & CARRY

La "magia dei prezzi"
del Cash Migro
incanta Massafra

www.BIIZ.eu

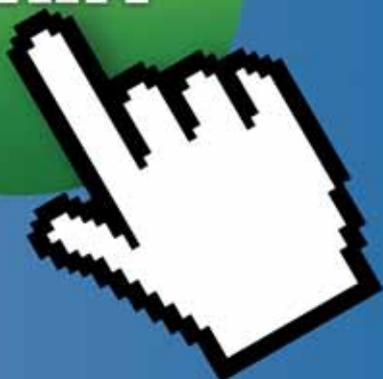
WEBBA

con la convenienza



convenienza e semplicità a portata di click

START



i prezzi più bassi del web

vasta gamma di articoli

dettagliata descrizione

consegna diretta a casa tua

per informazioni: info@bliz.eu

Come cambiano le abitudini



Benedetta Maffia

La crisi c'è e si sente ma, come in passato, gli italiani hanno imparato a fare buon viso a cattivo gioco cambiando le proprie abitudini: nuovi valori e nuovi paradigmi d'acquisto low-cost.

Più della metà degli italiani confessa di avere difficoltà ad arrivare a fine mese. È quanto emerge nel rapporto Euripes "Italia 2009" che evidenzia come "il 53,4% confessa che, ad un certo punto del mese, incontra difficoltà a far quadrare il proprio bilancio familiare". Per questo è in continuo aumento il numero di coloro che ricorrono all'acquisto a rate e cambiano le proprie abitudini di spesa. Il 34,3% ha difficoltà a pagare la rata del mutuo ed il 23,1% il canone d'affitto. Nei momenti di recessione e di crisi economica, gli stili di vita e le abitudini di spesa subiscono inevitabilmente delle modifiche. In particolare, il 78% degli italiani riduce le risorse destinate ai regali ed il 72,6% taglia le spese per i pasti fuori casa. Si privilegia l'acquisto di prodotti in saldo (75,2%) o comunque per l'abbigliamento si è attenti a ricercare punti vendita più economici come grandi magazzini, mercatini o outlet (51,6%). Sicuramente in riduzione le spese per il tempo libero (65%) e quelle per i viaggi e le vacanze (64,5%). Nel caso dei prodotti alimentari, se il 64,8% dichiara di essere propenso a cambiare marca di un prodotto se questo è più conveniente, circa la metà dei consumatori (51,6%) afferma di scegliere, per i propri acquisti, punti vendita più economici come i discount.

Sono sempre più frequenti i casi di coloro che si trovano ad affrontare problemi economici: il 19,1% delle famiglie italiane è costretto a ricorrere a prestiti personali, il 34,3% ha difficoltà a pagare la rata del mutuo ed il 23,1% il canone d'affitto. Questo spiega perché oltre la metà delle famiglie italiane (51,2%) deve utilizzare i risparmi accumulati negli anni precedenti per riuscire a far quadrare i conti. Soltanto una famiglia su tre (33,4%) riesce a risparmiare qualcosa mentre è pari al 66,1% la percentuale delle famiglie italiane che riesce a raggiungere l'oramai ambito traguardo della "fine del mese".

Ecco allora che, di fronte alla crisi economica in atto, nei modelli di consumo del nostro Paese crescono senso di responsabilità, frugalità consapevole e voglia di innovare. Diminuisce invece sensibilmente il desiderio di esibizione sociale. Emerge la fotografia di una società in evidente trasformazione, all'interno della quale, dopo anni di immobilismo, aumenta sensibilmente la componente più aperta all'innovazione e al cambiamento che si orienta verso l'adozione di stili di vita e di consumo nuovi - primo tra tutti il low-cost. Nel Paese delle griffe, un segnale particolarmente rappresentativo dei "tempi che cambiano" è il calo dell'ansia di esibizione sociale e della seduzione degli status symbol, a fronte di un crescente desiderio di approfondimento, conoscenza ed arricchimento personale.



Dal 1869 ininterrottamente, l'azienda ha operato nel campo delle costruzioni.



FOGGIA - VIA BARI CAVALCAVIA - Tel. 0881 - 630022/3

il sapore
goccia a goccia



Finestra sui mercati

- 6 Poche certezze, tanti rischi: ecco gli OGM
- 8 Benetazzo: "Banche al servizio dell'economia e più informazione indipendente"
- 10 Nati digitali e immigrati digitali: il genere umano in evoluzione
- 11 Tutti i dubbi sui Tremonti Bond

Marketing & fornitori

- 12 Noberasco: la frutta secca da cent'anni non conosce confine
- 14 Florio, l'agente che non "fa acqua"
- 19 Acquafredda: "Con Migro faccio offerte da ipermercato"

Speciale eventi

- 15 Eugenio Benetazzo a Bari

Cash and Carry

- 20 La "magia dei prezzi" del Cash Migro incanta Massafra

Diritto e Fisco

- 22 La crisi aggrava i rischi di ricorso al credito usurario
- 23 Comunicazione valutaria statistica cos'è e come funziona

Lavoro e carriere

- 24 Più efficienza e risparmi con il catalogo elettronico
- 25 INGROSS levante S.p.A. investe nella stabilità del lavoro
- 26 La scelta del marchio, la ricerca di anteriorità

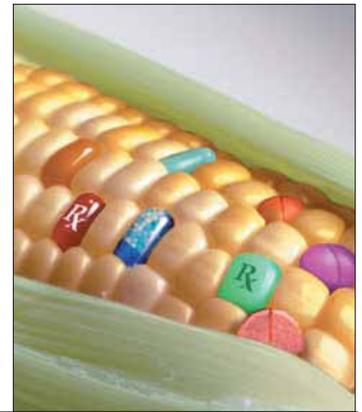
Area prodotti

- 27 Crescono le vendite on line anche nel settore alimentare

Life style

- 28 Sonim XPI: cellulare indistruttibile
- 29 Il forno a microonde è pericoloso?

6



12



28



Poche certezze, tanti rischi: ecco

Giovanna Poli

Le modificazioni genetiche in agricoltura sono senza dubbio una fonte di elevati profitti per il settore biotecnologico, ma non sono prive di rischi e di conseguenze. I possibili rischi per ambiente e salute, derivano dal fatto che la genetica molecolare è una scienza relativamente nuova. Illustri studiosi si sono già pronunciati sia in favore che contro questo tipo di intervento, ma la verità è che oggi la scienza non dispone degli strumenti per capire cosa accade esattamente con una manipolazione genetica, tanto meno per prevederne i risultati a medio e lungo termine. Partendo dal presupposto che nessun gene funziona isolatamente, poco si sa delle interazioni che possono avvenire tra i geni modificati e l'ambiente.

In relazione a quest'ultimo, i rischi riguardano innanzitutto la possibilità di inquinamento genetico, con una conseguente perdita della biodiversità. Le piante GM potrebbero prendere il sopravvento su tutte le altre non solo diffondendo il loro polline, ma sostituendosi a tutte le varietà naturali grazie alla loro resistenza ai parassiti e ai diserbanti: la conferma implicita dell'incapacità di gestire la diffusione dei transgeni nell'ambiente, è proprio il fatto che attualmente la presenza di OGM in un prodotto, fino allo 0,9%, è legalmente considerata "accidentale".

Ciò comporterebbe una compromissione irreversibile non solo dell'agricoltura biologica ma anche della stessa agricoltura convenzionale.

Le preoccupazioni riguardo alla salute sono incentrate soprattutto sulla possibilità che i nuovi cibi siano causa di allergie e intossicazioni, tuttavia non si è in grado di ricondurre nessun malessere direttamente al consumo di OGM, dato che questi per anni non sono stati dichiarati in etichetta.

È certo comunque l'aumento negli ultimi anni dei casi di allergie e intolleranze alimentari nonché, come risulta da un'analisi della Società Italiana di gastroenterologia ed epatologia pediatrica, un incremento di casi di celiachia soprattutto tra gli adolescenti.

Alcuni dati tuttavia sono inconfutabilmente già emersi: uno studio pubblicato dal governo austriaco basato su una delle pochissime analisi di lungo termine condotte sul tema, ha evidenziato che un'alimentazione a base di organismi geneticamente modificati comprometterebbe la capacità riproduttiva, così

come si sono rilevati danni intestinali in topi nutriti con pomodori transgenici.

Un argomento che spesso viene portato a sostegno degli OGM è che sarebbero la soluzione della fame del mondo, in realtà la stessa FAO è recentemente intervenuta sul tema con una dichiarazione che invita a valutare attentamente i rischi di tali colture rispetto ad un problema le cui cause sono piuttosto politiche ed economiche.

Quello che sta succedendo invece è che le multinazionali del biotech spesso si servono delle associazioni internazionali di

volontariato (specie americane) per estendere il loro mercato: così accade che mentre dall'Europa arrivano ai paesi più poveri contributi prevalentemente in denaro, dagli Stati Uniti arrivano direttamente derrate alimentari solo a condizione che si accettino prodotti e sementi OGM.

I coltivatori agricoli africani spesso vengono convinti a piantare semi GM dagli stessi Ministeri dell'Agricoltura con promesse di sostanziosi prestiti bancari e la prospettiva di ingenti profitti. Alla fine, però, la maggior parte di loro si ritrova indebitata e irrimediabilmente dipendente dalle multinazionali, poiché la pratica millenaria di usare una parte del raccolto per seminare nuovamente non è applicabile alle colture GM che non sono riseminabili e gli agricoltori quindi sono costretti ogni anno ad acquistare nuove sementi a cui sono abbinati tra l'altro specifici erbicidi e pesticidi.

Così accade che nell'Iraq ricostruito, la pratica della conservazione dei semi osservata dai contadini sin dal tempo della Mesopotamia è stata dichiarata illegale per decreto (n.81/2004): i semi il cui uso è autorizzato si riferiscono solo alle varietà "protette", portate nel paese dalle multinazionali.

Principalmente gli OGM vengono utilizzati per produrre mangimi animali esportati nei paesi ricchi: purtroppo gran parte della soia e della colza destinate alla zootecnia che giungono nei nostri porti sono transgeniche, per cui è facile che latte, carne e formaggio sulle nostre tavole provengano da animali nutriti a transgenico. Come fare a difendersi?

È importante leggere con attenzione le etichette: innanzitutto per legge se un alimento contiene più dello 0,9% di OGM deve indicarlo in etichetta, pena la denuncia per frode in commercio, inoltre l'aumento



gli OGM

della sensibilità a questi problemi ha indotto molte aziende produttrici a garantire sulla confezione non solo l'assenza di OGM, esibita come punto di orgoglio, ma anche l'utilizzo di "filieri controllate" senza mangimi geneticamente modificati.

I prodotti biologici sono una garanzia, in quanto, in base a norme internazionali, non devono contenere sostanze transgeniche, hanno filiere produttive separate, ma soprattutto, subiscono controlli molto severi sui campi, sul processo produttivo e sul prodotto finito. L'esigenza dei consumatori di ricevere maggiori informazioni sull'origine del prodotto che acquistano, trova proprio in questi giorni una risposta in sede europea: l'11 Marzo gli eurodeputati si sono pronunciati a favore dell'indicazione d'origine



obbligatoria per i prodotti alimentari, hanno votato cioè affinché sia obbligatorio indicare sulla confezione di carne, uova e latte se gli animali sono stati nutriti con alimenti modificati.

L'auspicio è che questo diventi il primo passo per l'introduzione di un marchio europeo di qualità, che consenta ai prodotti comunitari di distinguersi sul mercato mondiale per la qualità e ciò si tramuti, insieme al potenziamento dei prodotti Dop e Igp, in una possibilità di crescita per l'agricoltura europea.

Quanto sono diffusi nel mondo

Ma cosa sono gli Organismi geneticamente modificati (Ogm)? In cosa si distinguono dagli incroci fra vegetali o animali effettuati da secoli dagli uomini? Quanto sono diffuse le coltivazioni biotech? E, soprattutto: a quanto ammonta il valore di mercato dell'agricoltura Ogm? Sono, questi, alcuni dei principali interrogativi che si pone chi si accosta per la prima volta al tema dell'ingegneria genetica. Un tema controverso e segnato da profonde spaccature fra chi sostiene che non siano nocivi per l'uomo e per l'ambiente e chi invece ritiene che siano altamente dannosi. Quanto alla definizione, per rispondere alla prima domanda, conviene mutuare quella, semplice, adottata in campo normativo dall'Unione europea con la direttiva 2001/18, che regola il rilascio ambientale degli Ogm. Eccola: "un organismo, il cui materiale genetico è stato modificato in modo diverso da quanto avviene in natura con l'accoppiamento e/o la ricombinazione genica naturale". Ma gli incroci fra piante o fra animali sono forse una novità nella storia? Il punto, sottolinea l'organizzazione Greenpeace, è che in questi casi è necessario che ci sia compatibilità fra gli organismi vegetali o animali, altrimenti entrano in gioco le barriere naturali. Nel caso degli Ogm, invece, siamo di fronte a ricombinazioni artificiali del materiale ereditario mediante l'inclusione di frammenti di dna di un organismo donatore in un organismo ospite che in natura non potrebbero in alcun modo scambiarsi il materiale ereditario. Ad esempio: pesci con fragole, scorpioni con piselli. Dubbi, tuttavia, che non sembrano arrestare il ricorso all'ingegneria genetica per la modifica, in particolare, di specie vegetali. Nel 2007



(ultimo dato disponibile), infatti, per la dodicesima volta consecutiva, l'area coltivata con Ogm è aumentata. Secondo le stime del Servizio internazionale per l'acquisizione delle applicazioni agrobiotecnologiche (Isaaa) lo sviluppo delle superfici è aumentato del 12% nell'ultimo anno: ben 12,3 milioni di ettari in più che hanno fatto lievitare il totale a 114,3 milioni di ettari. Si tratta del secondo balzo in avanti più alto della superficie destinata a varietà biotech negli ultimi quinquennio. Dati, tuttavia, che secondo la Coalizione "ItaliaEuropa - Liberi da Ogm" (un vasto schieramento costituito dalle maggiori organizzazioni italiane dei settori: agricoltura, commercio, piccola e media impresa, consumatori, ambientalismo) andrebbero presi con le pinze: la fonte infatti è ritenuta vicina all'industria del biotech. Nel 2007 i paesi che hanno coltivato piante geneticamente modificate sono stati 23, 12 Paesi in via di sviluppo e 11 industrializzati. Usa, Argentina, Brasile, Canada, India, Cina, Paraguay, Sud Africa, per citarne solo alcuni. E il business degli Ogm? Sulla base dei dati del centro studi Cropnosis, nel 2007 il valore di mercato delle colture biotech a livello mondiale è stato di 6,9 miliardi di dollari. Pari al 16% del mercato degli agrochimici (42,2 miliardi di dollari) e al 20% del mercato del seme (34 miliardi di dollari). Altri dati che risalgono a maggio 2008 su un campione di multinazionali confermano, secondo la Coalizione, che gli utili di queste aziende sono in continuo aumento: Monsanto avrebbe registrato un aumento dei profitti del 44% nel 2007. Cifre raddoppiate nel primo trimestre 2008.

Francesco Dente



Due anni fa era considerato un profeta di sventura quando per esprimere la situazione finanziaria internazionale scomodò la metafora del Titanic. Oggi qualche colosso bancario è affogato e tutti gli altri sono sulle scialuppe di salvataggio. Così da essere un "gufo" è passato a essere un "guru", ha appena pubblicato un libro "Banca Rotta" con prefazione di Beppe Grillo, e tiene seminari per l'Italia. Migro informa ha già dato da dicembre spazio ai suoi scritti ma la sua visita a Bari è stata l'occasione per conoscerlo meglio e andare a fondo su alcuni temi caldi della attuale politica

Il pubblico risparmiatore italiano è stato abituato per decenni ad investire nell'immobile o sui titoli di stato: questo ha prodotto intere generazioni di cassetisti che non hanno mai dovuto preoccuparsi di come investire il loro denaro

giornalisti, gestori e consulenti continuava a elogiare le opportunità e potenzialità del mercatismo. La matrice di analisi che mi ha portato a profetizzare con largo anticipo quanto oggi sta accadendo si è basata sull'evoluzione e consistenza di tre variabili macro: la discutibile politica per la prima casa adottata dagli USA, lo scenario sui tassi di interesse e soprattutto i processi di delocalizzazione selvaggia consentiti dal WTO.

Possiamo affermare che il sistema bancario italiano è più sicuro?



Benetazzo: "Banche al servizio dell'

economica.

Come sei riuscito a prevedere la crisi che stiamo vivendo? Quali erano i segni che ti hanno permesso di leggere in anticipo l'evolversi dello scenario?

Quando ad inizio 2006 scrissi il mio primo saggio economico, Duri e Puri: Aspettando un nuovo 1929, venni letteralmente apostrofato come un catastrofista inattendibile dalla penna facile, uno scrittore esordiente a cui faceva comodo attirare addosso a se l'attenzione mediatica per i toni apocalittici utilizzati. Adesso mi fa sorridere ascoltare in TV con che ovvietà disarmante si menziona l'attuale scenario

Dobbiamo doverosamente fare un distinguo: il panorama bancario italiano non è omogeneo in quanto presenta in prima linea tre grandi gruppi bancari (di portata internazionale), attornati da una dozzina di banche satelliti di medie dimensione alle quali si contrappone una prateria di piccole realtà bancarie (credito cooperativo, banche popolari e casse rurali) che hanno mantenuto la loro vocazione storica di vicinanza e contiguità con il territorio, evitando i processi di crescita forzata ed il ricorso alla budgetizzazione di tutta l'attività commerciale.

Sulla base di questa distinzione possiamo affermare che le prime stanno vivendo un

Perché gli italiani sono finanziariamente i più ignoranti in Europa?

Il pubblico risparmiatore italiano è stato abituato per decenni ad investire nell'immobile o sui titoli di stato: questo ha prodotto intere generazioni di cassetisti che non hanno mai dovuto preoccuparsi di come investire il loro denaro in quanto esistevano soluzioni piuttosto remunerative e prive di rischio. Da quando il rendimento dei titoli di stato è sceso velocemente molti hanno iniziato a provare l'investimento azionario in quel periodo con potenzialità attraenti. Ricordiamo inoltre che i fondi comuni di investimento e la figura del promotore finanziario sono stati introdotti piuttosto di recente, rispettivamente nel 1986 e nel 1991.

I "Tremonti bond" servono solo ad incantare i risparmiatori sulla convenienza della nazionalizzazione? Questa crisi avrà ripercussioni per le piccole e medie imprese?

I Tremonti Bond rappresentano una strada obbligata per il nostro paese: con questi strumenti ibridi è possibile infatti rafforzare patrimonialmente le realtà bancarie maggiormente in tensione di liquidità e garantire allo Stato una forma di blando controllo nelle politiche di affidamento del credito. L'attuale ridimensionamento del credito industriale è una diretta conseguenza di questa fase epocale in quanto il sistema bancario per riallineare velocemente i



macroeconomico come il peggiore di sempre. Si perde ormai il numero dei così detti pseudo giornalisti economici che adesso fanno a gara a dire io l'avevo detto e così via: in realtà in Italia sono stati realmente solo pochi operatori a lanciare il segnale di May Day, mentre la quasi totalità di analisti,

momento di profondo stress finanziario dovuto a fenomeni di contagio con i mercati internazionali, mentre le seconde, prese nella loro generalità, si possono considerare finanziariamente immuni dal punto di vista della presunzione di maggior affidabilità patrimoniale.



L'informazione finanziaria indipendente e priva di censura purtroppo si reperisce solo attraverso la rete: per esempio gran parte del mio lavoro e di quello di altri miei colleghi è visionabile dal mio portale o dalle mie videopillole su Youtube. Invito comunque chi desidera intraprendere un percorso di crescita in cultura finanziaria di comprarsi qualche manuale che spiega al neofita la speculazione di borsa e soprattutto il funzionamento e comportamento delle variabili macroeconomiche.

insolvenza. Negli altri paesi europei il meccanismo ha un intervento ex ante ovvero i fondi a riserva vengono raccolti alla fine di ogni anno solare e accantonati dal relativo fondo.

Se nei prossimi due trimestri non si verificheranno eventi detonatori sui mercati finanziari e i grandi gruppi bancari europei riusciranno a superare gli stress test che li attendono potremmo presumere un sensibile recupero per la fine del 2010

Ne consegue che a mio avviso in caso di default di un grande gruppo bancario in Italia questo meccanismo garantista potrebbe incepparsi.

Quando forse usciremo dal tunnel e vedremo un bagliore di luce?

I mercati azionari sono un termometro dell'economia indicano la profittabilità attesa delle aziende quotate e pertanto la capacità

economia e più informazione indipendente"

quozienti di solidità patrimoniale (il così detto core tier) a parità di riserve e mezzi propri (che non possono essere aumentati in poco tempo) è obbligato a sottodimensionare gli impieghi e le posizioni a rischio. Il processo di vigilanza e controllo sul territorio a cura di Comitati istituiti presso le Prefetture consentiranno di verificare come le banche beneficiarie di questi interventi di sostegno provvedano a supportare il sistema delle piccole e medie imprese.

A mio personale parere comunque l'intero sistema bancario di un paese dovrebbe essere nazionalizzato in quanto le istituzioni bancarie rappresentano un'infrastruttura per l'economia di ogni Stato: non è possibile pensare che soggetti privati (i banchieri) possano mettere l'economia a servizio dell'attività bancaria come sta avvenendo e non il contrario ovvero le banche a servizio dell'economia.

Dove conviene informarsi ?

Le più grandi testate di informazione mediatica in Italia vedono come principali appaltatori pubblicitari proprio i grandi gruppi bancari: ognuno di voi faccia le opportune considerazioni. Abbiamo avuto modo di vedere come dai grandi uffici studi alle prestigiose agenzie di rating, nessuno dei grandi interlocutori di mercato sia riuscito a prevedere o allertare su quanto poteva accadere: proprio per questa ragione d'ora i poi non dovrebbero più di tanto essere presi in considerazione significativa.

appartenere, che si prefigge lo scopo di informare il pubblico risparmiatore su quanto sta accadendo attorno a lui. Rattrista sapere che questa attività o questa funzione non è adeguatamente svolta dalla stampa di settore e dagli operatori del risparmio gestito.

Il fondo interbancario di tutela dei depositi pensa a proteggere i depositi dei risparmiatori e correntisti italiani. Una sua estrema applicazione pratica consente il salvataggio di quanto depositato?

Iniziamo con il menzionare come questo fondo non sia un fondo quanto un consorzio bancario ovvero tutte le banche aderenti si

di fare profitto negli anni a venire. Solitamente la borsa anticipa di 12/18 mesi quello che accade all'economia reale: ci possiamo pertanto aspettare una rilevante contrazione dei fatturati aziendali, un aumento della disoccupazione, un crollo del gettito fiscale ed una sostanziale difficoltà degli Stati a supportare il proprio meccanismo di welfare sociale.

Se nei prossimi due trimestri non si verificheranno eventi detonatori sui mercati finanziari e i grandi gruppi bancari europei riusciranno a superare gli stress test che li attendono potremmo presumere un sensibile recupero del sentiment macroeconomico



impegnano ad intervenire collegialmente per supportare l'istituto che si trovasse in default finanziario. Tuttavia il loro aiuto presuppone un meccanismo di intervento ex post, che comporta il reperimento ed il versamento dei fondi da parte di tutte le altre banche solo dopo che si è verificato lo stato di

per la fine del 2010. Ci vorranno comunque tre anni prima di ritornare ad una situazione di equilibrio planetario, sia per quanto concerne le tensioni finanziarie che il ridimensionamento dei PIL dei rispettivi paesi coinvolti.

Domenico Pesce

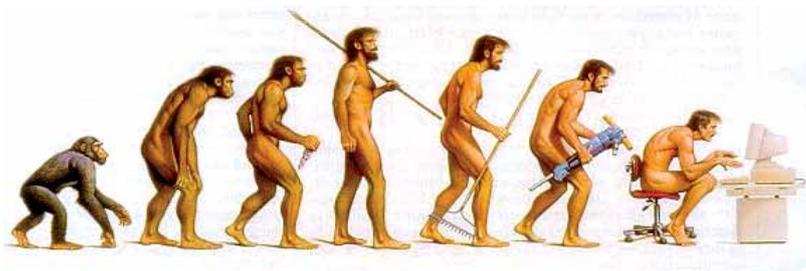
Nati digitali e immigrati digitali: il genere umano in evoluzione

Angela Poli

Negli ultimi quindici anni la tecnologia digitale ci ha cambiato la vita. Chi è nato prima di questa rivoluzione paragonabile soltanto a quella del 15° secolo con l'introduzione della stampa di Gutenberg, ricorda con fatica il tempo

con iTunes e comunicano con gli amici su MSN o Facebook. Sono transculturali, globali e virtualmente aggreganti. Prediligono Internet piuttosto che la televisione, la messaggistica istantanea a carta e penna, il motore di ricerca è il loro dizionario, notiziario, stradario. Il

d'ingresso per la mente dei Nati Digitali, gli "screenagers", e c'è una forte evidenza neurologica di differenze tra chi usa Internet e chi no. Questi ragazzi apprendono in maniera diversa: sono abituati all'accesso veloce ai dati, alla gratificazione istantanea,



del telefono a casa per tutta la famiglia e un televisore con tre canali, il tempo delle bobine, dei VHS e delle strade sbagliate senza GPS quando la TV analogica era la nostra "buona" o "cattiva" maestra. Ci siamo mai chiesti però in quale modo i nostri processi mentali sono stati "riprogrammati" dalla tecnologia?

I nati partire dagli anni '90 non conoscono nessun altro mondo se non quello in cui ci troviamo a vivere oggi, sono cresciuti con le tecnologie digitali sofisticate, computer, telefoni cellulari, Internet, iPOD, PSP, Nintendo, XBOX, Google e MP3. Sono "Digital Natives" - madre lingua digitali, una "generazione senza avi", che parla e pensa in maniera differente dai propri fratelli, genitori, nonni e che apprende attraverso percorsi in rete di socializzazione e affermazione della propria individualità e spesso insegna agli adulti. Tuttavia, il concetto di nati digitali non consiste soltanto nella capacità di utilizzare uno strumento, è un atteggiamento culturale, una forma mentis, un modo di stare al mondo del tutto nuovo e senza precedenti.

I Digital Natives considerano tutte le tecnologie come parte naturale delle cose intorno a loro, hanno meno di 16 anni e sono 'multitasking', possono cioè fare più cose contemporaneamente: hanno otto finestre aperte sul desktop mentre rispondono ad una e-mail, ascoltano musica

Blog, Facebook, Twitter, Myspace sono il loro diario pubblico e il loro spazio di socializzazione parallelo, Wikipedia la loro enciclopedia in un click. Alla rete offrono parti importanti della propria vita e questa è la dimensione in cui si muovono a proprio agio, a differenza di chi, nato negli anni precedenti, ha dovuto invece imparare ad interagire con essa: i "Digital Immigrants",

alla collaborazione e alla cultura partecipata, non sopportano il pensiero lineare ma sono random e multitasking. Tra qualche anno entreranno nel mondo del lavoro, nelle università e il mercato e le istituzioni dovranno esser pronti a raccogliere la loro sfida e venire incontro alle loro esigenze. Il tema dei Nati Digitali è uno dei più importanti del prossimo futuro, persino l'Accademia dei

Lincei in Italia se n'è occupata negli ultimi mesi, per questo sono necessari nuovi percorsi di formazione, nuove infrastrutture e investimenti al fine di ridisegnare il ruolo del sistema di istruzione e degli insegnanti. Quando ci sarà una LIM (lavagna interattiva multimediale) e un pc per ogni banco in ogni aula scolastica e e-books da navigare, sarà possibile "connettersi" davvero con una generazione che sembra sorda alle attività tradizionali.

Lo studioso Marc Prensky, afferma che lo sviluppo della "conoscenza digitale" non ci rende più intelligenti ma più "saggi" poiché gli strumenti della tecnologia ci permettono di riprogettare il nostro sapere in maniera inclusiva, democratica e partecipativa. La figura che emergerà da questa evoluzione sarà l'"homo sapiens digitale" un essere umano che è in grado di interagire con la tecnologia digitale in maniera simbiotica, poiché pensiero e conoscenza nel 21° secolo sono rappresentati dalla mente umana e dalla sua estensione digitale.



coloro che sono trasmigrati nell'universo digitale, che considerano la tecnologia uno strumento e hanno spesso atteggiamenti sconcertanti come stampare un documento al pc per correggerlo, leggere le istruzioni di un programma senza pensare che è il programma ad istruirli, telefonare per chiedere se è arrivata una mail... Pur avendo appreso la nuova "lingua" digitale preferiscono sempre il testo al video, il cartaceo al virtuale.

Lo schermo è invece il punto privilegiato

Tutti i dubbi sui Tremonti Bond

Mariano Leone

Il nostro Ministro dell'Economia ha affermato che le nostre banche sono immuni dall'epidemia dei fondi spazzatura perché non parlano l'inglese. Sembra, per il nostro Ministro che anche i risparmiatori italiani non parlino l'inglese, come pure non lo parlano i giornalisti italiani. Il problema di questi ultimi non è la conoscenza dell'inglese ma l'incapacità di fare domande al Ministro e di spiegare agli italiani di cosa si tratta.

Il mio raffazzonato inglese mi permette di leggere con fatica quanto riportano i giornali stranieri che a differenza di quelli italiani fanno le domande ai politici e cercano di spiegare ai lettori quello che si nasconde dietro queste improbabili terminologie. Ho cercato in maniera autarchica di spiegarmi e spiegare di che cosa si tratta.

Veniamo, dunque ai Tremonti bond. I Bond sono delle obbligazioni per definizione. Sono delle promesse di pagamento per dirla semplice. In questo caso obbligazioni anomale perché tenderebbero ad assomigliare più a delle azioni con una gestione particolare. Facciamo una premessa. Negli Usa e in Inghilterra essere arrivati a nazionalizzare le banche, facendo una capriola ideologica deve significare qualcosa. Semplicisticamente possiamo affermare che le hanno nazionalizzate perché diffidavano di poter controllare l'esito degli aiuti. Diffidavano che, nonostante gli aiuti, le banche potessero continuare a fare profitti ed a fare quello che avevano fatto fino ad allora. Non volevano che la stessa gestione manageriale potesse sopravvivere. Vi diamo i soldi, hanno detto i governanti Usa ed Inglesi, ma non dovete gestirli voi.

Noi invece ci fidiamo delle banche. Perché ci dicono, le banche italiane stanno meglio di quelle straniere, ma quanto meglio? Non si sa. Non si usa dare dei numeri. Ma torniamo ai Tremonti Bond.

Cominciamo dall'operazione di marketing come ormai tutte le operazioni di intervento sulla crisi. I Tremonti Bond sono dei prestiti che lo Stato fa alle banche. Leggendo la tortuosa narrativa che accompagna il provvedimento, questo prestito (ad oggi sembra che si tratti di 9 miliardi di Euro andati a ruba fra le banche) potrà essere

restituito dalle banche allo Stato con un tasso del 7.5% iniziale che potrà arrivare fino al 15%. Caspita, che affare per lo Stato. Rimarranno i soliti nomi a gestire il grazioso omaggio, ma chi se frega. Dovranno restituire allo Stato con tassi incredibili e fuori mercato. Lo pagheranno caro questo prestito, finalmente. Ma...

Prima delusione

Questo prestito è subordinato. Significa che la sua restituzione a quello stupendo tasso di interesse che ci ha entusiasmato sarà corrisposta allo Stato Italiano quando e dopo che saranno stati pagati tutti gli altri.

I banchieri potranno continuare a ricevere

subordinati) sotto l'8% (dell'attivo) i tremonti bond si ridurranno nel loro valore nominale nella stessa proporzione del patrimonio netto".

Traduco con un esempio. Se la capitalizzazione della banca scende (se la banca si impoverisce) passando dall'8% al 4% quindi della metà, il valore dei Bond si ridurrà del 50%. Se lo Stato avrà prestato 100 avrà diritto non più a 100 ma a 50. Il valore nominale del prestito se ne andrà a ramengo.

Terza delusione

Però io sono un diffidente e malfidato. Come faccio a prevedere che le banche siano destinate ad impoverirsi? Potranno invece

tornare a distribuire utili senza perdere di capitalizzazione. Dobbiamo essere necessariamente ottimisti. Perché quegli interessi che ci hanno entusiasmato saranno corrisposti allo Stato solo in caso di utili distribuibili...No utili no interessi, caro Stato.

Già questo potrebbe bastare, ma ancora non basta.

Potremmo avere come succede, anni buoni con anni cattivi. Gli interessi comunque dovrebbero continuare a fruttare per lo Stato. Non sia mai. Gli interessi non potranno essere compensati. Se l'annata è andata male gli interessi lo Stato li ha persi per sempre. Ancora, se quel parametro dell'8% (quello, sulla, come dire, patrimonialità della banca) scende anche di poco, i Tremonti bond non sono fruttiferi di interessi. Giuro, è scritto così. Se fossi una banca farei in modo di rimanere di qualche decimo sotto l'8%, magari rimarrei sul 7,99% per avere questo bel regalo.

Ultima delusione

Questi aiuti alle banche dovrebbero riverberarsi sui risparmiatori e sulle piccole e medie aziende e non sulla dozzina di famiglie imparentate fra di loro che compongono il sistema bancario assicurativo italiano. Come facciamo a sapere che non andranno a favore di quella dozzina di famiglie imprenditoriali che godono di concessioni governative e di privilegi monopolistici. Come evitare che vadano alle varie Alitalia, Parmalat, Cirio. Come evitare che vadano ad una classe politica che ormai coincide con le suddette famiglie? Che cosa rimarrà per quelli che fanno impresa sul serio?

La vignetta



il loro emolumento, pagare tutti i fornitori comprese le altre obbligazioni o i prestiti avuti da altre banche. Quando e se, tutti saranno stati pagati, solo allora dovranno restituire i soldi avuti in prestito dallo Stato.

Esattamente l'opposto di quello che prescrive l'Unione Europea. Se uno Stato aiuta un ente privato lo deve fare a condizioni più vantaggiose rispetto a tutti gli altri.

Seconda delusione

Ma non basta. A questo punto ho paura di aver capito male io. Non ho trovato riscontri sulla stampa ma mi pare di aver capito questo: "In caso le perdite riducano il capitale di vigilanza (capitale netto e prestiti

L'azienda leader in Italia sfida la crisi investendo sull'export

Noberasco: la frutta secca da cent'anni non conosce confine

Michele de Sanctis

Ci sono molte realtà in Italia che storicamente hanno delle peculiarità legate sia alla geografia dei territori, sia alle popolazioni che ne hanno animato i processi di radicamento. Non sono molte invece le famiglie che sono riuscite a trasformare questi elementi in un patrimonio. Tra queste ci sono i Noberasco che hanno tradotto la vocazione mercantile della Liguria, e il forte senso di appartenenza alla terra di Albenga, nell'azienda leader in Italia nel settore della frutta secca, essiccata e disidratata.

lungo percorso iniziato nel 1908 da Benedetto Noberasco che con duemila lire di capitale avviò un'impresa destinata alla raccolta, alla confezione e allo smistamento dei prodotti ortofrutticoli tipici della piana di Albenga:

pesche, albicocche, asparagi, pomodori e carciofi. Poi seguirono i contatti con l'estero per l'importazione di datteri e uva passa. Cominciò così una fiorente attività imprenditoriale. Nessuna ricetta segreta,

solo "serietà, qualità e innovazione, linee guida che hanno portato l'azienda a tagliare il traguardo dei cent'anni", svela con orgoglio il direttore generale **Gabriele Noberasco**.

Per celebrare questo risultato la famiglia, al timone dell'azienda ormai con la quarta

"Ma questo è l'unico festeggiamento che ci siamo concessi, non è facile mantenere un alto profilo e essere leader in un mercato fortemente competitivo. Occorre sempre innovare, non ci si può cullare sugli allori".

Soprattutto in un momento non facile per l'economia internazionale.

"Abbiamo chiuso il 2008 con un fatturato di 63 milioni di euro, in linea con l'anno precedente, ma quello che possiamo fare ora è reagire a questa situazione puntando sulla forza della marca e sul valore dei nostri prodotti. Così contiamo per il 2009 di incrementare il giro d'affari del 3%".

Su quali mercati siete orientati?

"In Italia per cultura non siamo grandi consumatori di frutta secca, però i nostri prodotti hanno riscosso un ottimo gradimento e

stiamo continuando a investire su un mercato che incide sul 95% del nostro fatturato. Tuttavia ci sono altri Paesi come Francia, Svizzera, Germania e altri del nord Europa che sono molto più sviluppati dal punto di



Nella foto da sinistra la terza generazione Noberasco, i fratelli Gian Benedetto, Marina, Gabriele e la quarta con Mattia, figlio di Pier Luigi jr.



noberasco

Fatturato: 63 milioni di euro

Numero addetti: da 80 a 120

Stabilimenti: Albenga

Vado Ligure



vista dei consumi e li puntiamo a raddoppiare le nostre quote".

In alcuni di essi siete già presenti?

"Certo ma come distributori o come marca privata. Da un paio d'anni produciamo fichi, albicocche e prugne per la Carrefour Francia ed è per noi un motivo di orgoglio, ma punteremo sull'export anche direttamente con il marchio Noberasco".

Cosa ha reso possibile questo cambiamento?

"Investendo in Agri Food, il nuovo stabilimento di Vado Ligure aperto nel 2003, abbiamo fatto un passo in avanti e aperto l'azienda alla quarta generazione, con Mattia che ne è amministratore delegato. L'insediamento di Vado consente all'azienda di triplicare le sue capacità produttive, di aumentare la sua flessibilità di espansione essendo il primo impianto al mondo capace di produrre e confezionare frutta essiccata morbida senza conservanti, con un sistema totalmente nuovo di pastorizzazione. Il campo dei morbidi, in cui cerchiamo sempre più una caratterizzazione, è il mercato con potenzialità

oggi maggiori in termini di valore aggiunto".

Siete stati tra i primi a mettere in produzione prodotti biologici e senza conservanti.

Abbiamo investito nel biologico dal 2000 e siamo stati capaci di anticipare un trend oggi in crescita, il nostro è stato un progetto serio che ha messo sul mercato un prodotto a prova di bomba

Qual è il rapporto con il canale distributivo?

"Siamo presenti su tutta la rete nazionale in tutti i canali anche in quello Cash and Carry, come con la stessa Migro. Per arrivare meglio ai consumatori, inoltre, abbiamo rivisto il packaging e inserito sulle confezioni i profili nutrizionali dei prodotti, indicando i benefici sulla salute legati al loro consumo".

"Esatto, abbiamo investito nel biologico dal 2000 e siamo stati capaci di anticipare un trend oggi in crescita, il nostro è stato un progetto serio che ha messo sul mercato un prodotto a prova di bomba, perché le difficoltà sono notevolissime nella produzione bio senza conservanti. Tanto che i nostri concorrenti non sono riusciti a seguirci mentre noi registriamo quote di crescita soprattutto nel centro nord".

Avete anche suggerito nuove forme di consumo al mercato italiano?

"Accanto ai prodotti della nostra linea Happy Hour abbiamo lanciato, anche sul sito, l'accostamento di diversi tipi di frutta secca a cibi e bevande. L'idea è quella di presentare al consumatore modi diversi di consumare i nostri prodotti. Ci avviciniamo così a un pubblico più giovane che si riconosce non solo nella nuova immagine, ma nelle produzioni sempre più diversificate e attuali".



La ballerina stilizzata che viene usata come forchettina nei datteri della confezione "Marsigliese", fin dagli anni Trenta, è ispirata ad una danzatrice francese realmente esistita. Noberasco ha rielaborato graficamente l'immagine trasformandola in una delle icone aziendali: un'originale coniugazione di tradizione e modernità



In alto alcune immagini degli impianti di produzione di Vado Ligure, sopra il negozio Noberasco di Albenga

Florio: l'agente che non "fa acqua"

Michele de Sanctis

Il regalo più gradito dei trent'anni di attività per **Bruno Florio** è stato una penna personalizzata che racchiude tra due allori gli anni di onorato servizio di rappresentanza. La custodisce gelosamente e spiega che è stato inaspettato quanto significativo averla ricevuta perché "è stata la migliore risposta alla correttezza nei confronti dei miei clienti mostrata in questi anni". Assieme al fratello Vito oggi è a capo della F.Ili Florio S.a.s., società di rappresentanza che da Triggiano, in provincia di Bari, con il mandato della San Benedetto "disseta" tutta la Gdo di Puglia e Basilicata.

Com'è arrivato a questo traguardo?

"Il pioniere della famiglia è stato Francesco nel 1975 che, poco più che ventenne, ha iniziato come agente per il dettaglio. Sulla sua scia siamo subentrati io e mio fratello Vito, che portiamo ancora avanti l'azienda. Per quindici anni abbiamo anche avuto un deposito ma negli ultimi tempi siamo tornati all'agenzia di rappresentanza pura. Inoltre prima della San Benedetto, che abbiamo da 26 anni, ci sono state anche altre aziende tra cui la Yoga Massalombarda per 21 anni e la Nelsen detersivi".

Cosa è cambiato in questi anni?

"Siamo passati da fare i venditori a un lavoro più tecnico basato su dati Iri, Infoscan...ora è tutto computerizzato, non c'è più la vecchia cara copia commissione, i nostri interlocutori sono più preparati. Non puoi prenderti il lusso di essere indietro".

Come si fa allora a fare la differenza?

"I tabulati aiutano, ma non sono tutto. Il gioco si fa sul controllo e verifica del punto vendita, il mio lavoro si sviluppa

in tal senso. Mi accerto che ci siano gli assortimenti a scaffale, perchè altrimenti il prodotto non si vende. Inizialmente questo servizio era mal interpretato, inteso come un controllo, oggi invece siamo entrati con i clienti nell'ottica della collaborazione".

È corretto, dunque, affermare che è in corso un ritorno alle origini, nel senso che si torna nei punti vendita?

"Certo, la qualità del lavoro è data dal monitoraggio del mercato al punto vendita, i nostri interlocutori offrono quello che il mercato gli chiede, e entrare nel negozio e percepire come viene venduto il prodotto, non è come fare la verifica dei tabulati in ufficio. Si cura maggiormente il merchandising, l'esposizione, la dimensione dello scaffale, il

posizionamento e non più solo il prezzo. Questo è un servizio che riesco a offrire anche grazie ai miei collaboratori".

Cosa trasmette ai suoi collaboratori e che relazioni ha con i suoi colleghi?

"Con questi ultimi c'è grande rispetto e grande serenità, fra l'altro, come Gennaro Marzano, alcuni di loro hanno iniziato come collaboratori nella mia agenzia. A tutti credo di aver trasmesso un messaggio di correttezza che è un motivo di orgoglio per me oggi".

Qual è il rapporto con la Ingresso Levante?

"Direi assolutamente ottimo. Lo classificherei al top dei miei clienti per volumi e fatturati. Con Renzo Amato ci conosciamo da ragazzi e ho un rapporto bellissimo con tutti i buyer".

Qual è oggi la situazione dei mercati vista da un punto di vista privilegiato come il suo?

"Non credo ci sia ancora bisogno di dire che la situazione non è facile. C'è una contrazione e un consumo traslato da alcuni settori ad altri. La tendenza, che negli ultimi anni è stata inarrestabile, della corsa agli acquisti negli ipermercati, oggi è in crisi. Le famiglie in queste strutture non riescono più a gestire la spesa".

E quindi come si difendono?

"Facendo ricorso al supermercato di quartiere o al discount, che prima era considerato il magazzino del popolo e oggi è sempre più frequentato anche dal ceto medio. La gente si muove cercando e comprando il prodotto che è in offerta, così il trade sta perdendo la fidelizzazione del consumatore, e risponde facendo meno ricorso agli acquisti a scorte".



L'agente Bruno Florio

PROMOMEDIA
PUBBLICITÀ E MARKETING

Target Centrato.
Sempre!

BARI • MILANO • ROMA • PARMA • CATANIA • BUCAREST
www.promomedianet.it • info@promomedianet.it



Sabato 28 febbraio 2009 Hotel Excelsior Bari

Eugenio Benetazzo



La casa editrice “la Città”, in collaborazione con Macrolibrarsi, ha portato per la prima volta in Puglia il seminario di Eugenio Benetazzo: “Come investire e salvare i propri risparmi”. L'appuntamento con la convention finanziaria, sabato 28 febbraio all'Hotel Excelsior di Bari, è stato un successo grazie alla partecipazione di oltre 450 iscritti tra cui imprenditori, professionisti, studenti di materie economiche e esercenti di attività commerciali. Nel 2006 Benetazzo, operatore di borsa indipendente, ha pubblicato “Duri e Puri. Aspettando un nuovo 1929” in cui ha descritto uno scenario allora catastrofico, non lontano da quello attuale. Intanto, ha pubblicato altri tre libri ed è ospite di numerose trasmissioni televisive, in cui con il suo modo di porsi spontaneo, irriverente e dissacratore è stato ribattezzato il Beppe Grillo dell'economia. Nel corso della giornata, l'analisi lucida e critica dell'evoluzione dell'attuale scenario macroeconomico mondiale ha abbattuto alcuni luoghi comuni, è stata un'occasione per capire di più e appropriarsi di strumenti utili per le decisioni finanziarie. Un evento importante per la casa editrice “la Città”, che oltre a occuparsi di grafica pubblicitaria e dell'edizione del mensile “Migro informa”, ha così ampliato i suoi orizzonti.





“ Non affidatevi ad una banca solo perchè il direttore è un vostro amico ”



e20
eventi 2009





PHOTO HISTORY

- 1 Si comincia con la puntuale registrazione dei partecipanti. Per Valeria, Rita ed Enza è un gran lavoro districarsi con gli oltre 450 iscritti
- 2 Si prende posto in sala e parte il seminario
- 3 Il saluto iniziale di **Nicola De Bartolomeo** Presidente di Confindustria Puglia
- 4 Spazio alle presentazioni Michele de Sanctis e Alvisè Fedrigo introducono **Eugenio Benetazzo**
- 5 Dopo il coffee break **Raffaele Fasano**, Presidente comitato internazionalizzazione confindustria Puglia, ricomincia i lavori
- 6 Alessandra Bucci di Telebari intervista il protagonista della giornata
- 7 Riprende il one man show di Benetazzo
- 8 Ricco buffet offerto agli ospiti nella pausa pranzo
- 9 Nel pomeriggio prima della ripresa, parola al Sindaco di Bari **Michele Emiliano**
- 10 Particolare della platea che segue interessata il seminario
- 11 Alcuni giovani studenti dell'istituto Tecnico Commerciale di Molfetta e dell'Università degli studi di Bari e Taranto
- 12 Un panoramica della sala con i tanti presenti che fino alle 19 hanno animato il dibattito conclusivo





**SI RINGRAZIA
LO STAFF**

COORDINAMENTO
Viviana Minervini
Marcello Tedone
Michele de Sanctis
Alvise Fedrigo

SICUREZZA
Antonio Porta
Maurizio Marrone
Vito Palmiotti
Mimmo Pomarico
Vincenzo Patruno
Alessandro de Gioia
Antonio Inglese
Cosimo Lunanova

REGISTRAZIONE
Enza Amato
Veleria Alessandrini
Rita Castro
Claudia Masciopinto
Licia Rutigliano

STAND LIBRI
Grazia de Palma
Emanuela Bisceglie
COLLABORATORI
Michele Carfagnini
Corrado Nappi
Maurizio Ortizzo

FOTO
Marisa Tammacco
Domenico Soriano
TECNICI
Sergio Felicetti
Nicola Lorizzo



**SI RINGRAZIA
GLI SPONSOR:**

IBS FOREX
PROMOMEDIA
BOSCA
DUE TIGLI

SANPELLEGRINO
FONDIARIA SAI
LO SCOIATTOLO

DINON
MIGRO CASH AND CARRY
MONDO CASA IMMOBILIARE

Giuseppe Acquafredda da quindici anni cliente del cash di Terlizzi "Con Migro faccio offerte da ipermercato"

Marco Fiorentino

Dopo aver cominciato a lavorare nel bar di famiglia, il **Sig. Giuseppe Acquafredda** decise di intraprendere la strada della pasticceria, tutta esperienza che successivamente lo avrebbe portato a rilevare una salumeria che dal 1983 è di sua proprietà. "Nonostante i tempi che corrono, lavoro con entusiasmo. Ho la mia clientela abituale alla quale si aggiunge anche quella che, nel giorno del mercato settimanale, non perde occasione per far visita al mio punto vendita."

La salumeria Acquafredda, in via Gentile a Bitonto, comune della provincia di Bari, punta soprattutto sulla vendita al bancone, quindi pane e salumi, ma l'assortimento di altri alimenti non manca.

Sono bastati pochi minuti per capire la cordialità che il titolare ha nei confronti di chi si rapporta con lui nell'arco della giornata.

"Nel nostro lavoro è importante instaurare un buon rapporto non solo con i clienti ma anche con i fornitori i quali, ovviamente, sono molto attenti ai pagamenti e se sei preciso e puntale non possono che stimarti maggiormente".

Per quanto riguarda il cliente, così come abbiamo già riscontrato nelle nostre precedenti interviste, è ovvio che in questo periodo di difficoltà sia più attento ai prezzi

e al risparmio inteso come quantità di merce acquistata. "I cambiamenti sociali portano a una variazione delle abitudini e quindi se il ragazzo adesso esce ogni sera e magari mangia fuori, è inutile acquistare quei due o tre panini in più che anni addietro servivano per il pasto serale.

Il cliente adesso ragiona anche in quest'ottica. Non è solo il prezzo che conta".

L'apertura di supermercati e ipermercati, tra l'altro, non ha mai impensierito più di

Il Sig. Acquafredda, cliente Migro da una quindicina d'anni, si rifornisce dal Cash di Terlizzi e si ritiene soddisfatto soprattutto dei prezzi competitivi che gli permettono poi di proporre offerte particolari su determinati prodotti. "Non ho un numero preciso di offerte al mese.

Mi baso sui prezzi che i vari fornitori mi propongono e quindi mi regolo di conseguenza". Nonostante l'entusiasmo che il Sig. Acquafredda ha nel rapportarsi con

il proprio lavoro, non nega che difficilmente, con i tempi che corrono, consiglierebbe a un giovane di intraprendere una strada simile. "Sarebbero tante le difficoltà.

Esistono lati positivi e lati negati ma soprattutto, un giorno sorridi perché la giornata ti è andata benissimo ma magari per due giorni di fila gli incassi sono inferiori a quanto ti aspettavi.

E se riscontri queste difficoltà, puoi scoraggiarti facilmente e puoi anche avere

problemi nei pagamenti e pian piano si innesca un circolo vizioso poco piacevole".

"Per quanto mi riguarda, posso sostenere che la mia attività, nonostante i tempi che corrono, gode di buona salute e difatti, avevo anche pensato all'apertura di un nuovo punto vendita ma i tempi non sono ancora maturi".



Giuseppe Acquafredda nella sua salumeria a Bitonto (Ba)

tanto il Sig. Acquafredda, il quale sostiene che gli ipermercati soprattutto, siano maggiormente frequentati nel week end ma nell'arco della settimana, difficilmente ci si mette in macchina per andare a fare spese in questi centri: "Sono più concorrenziali i piccoli punti vendita rionali che queste grandi realtà".

Ducros

I Sapori del Mondo in Tavola

Eurofood

Eurofood s.p.a. Via P. Tacito, 12 - 20094 Corsico (MI) Italy - Tel. +39.02.44876 - info@eurofood.it - www.eurofood.it



La "magia dei prezzi" del Cash Migro incanta Massafra

S secondo la tradizione popolare Massafra, in provincia di Taranto, sarebbe "terra di maschiari", cioè di coloro che praticano la magia. Questa tradizione si deve alle diverse grotte che si aprono nelle gravine abitate nel XIX secolo da leggendari maghi. Negli anni si è trasformato in un forte radicamento e spirito

di appartenenza che è diffuso nella zona. Tanto che quando, nell'ottobre del 1998, si è insediato il Cash Migro è stato accolto con qualche perplessità. Il commercio tarantino era fortemente legato alla presenza dell'ingrosso tradizionale e il sistema vendita del Cash and Carry non era conosciuto.

La diffidenza non è durata molto, poi la

formula "magica" proposta dalla Migro ha conquistato i clienti che con regolarità scelgono il punto vendita. Il bacino è molto vasto e va dai comuni del sud barese fino ai quelli che si affacciano sullo Ionio, dalla provincia di Brindisi a quella di Matera. Perché la convenienza non può fermarsi in Puglia. Il segreto del successo? La ricetta che da sempre contraddistingue la Ingross levante in tutti i suoi Cash d'Italia: un'inesauribile proposta assortimentale (oltre 18.000 referenze) e la politica di every day low price, ogni giorno il prezzo più basso.

Il passaggio non è stato facile. Per l'azienda si è trattato, alla fine degli anni novanta, di aprire la prima struttura fuori dalla provincia di Bari, la terza in assoluto. È stato necessario vincere gli ostacoli legati alla distanza, implementando sistemi di trasmissione dati che in quegli anni erano in forma embrionale. La collaborazione con la CSM la Softwer House Ibm ha permesso di superare anche queste difficoltà e creare i primi sistemi all'avanguardia. Per Migro si è rivelato un investimento vincente e un affare anche per i commercianti della zona che, abbandonate le tradizionali forme di approvvigionamento, hanno fatto loro la proposta del Cash, con ottimi risultati.

Antonello Digregorio

"Credo di essere il terzo in ordine di anzianità qui a Massafra". Lo dice con orgoglio Antonello Digregorio che, prima di approdare al Cash in provincia di Taranto, ha fatto esperienze lavorative al Nord e come magazziniere a Martina Franca. "Mi trovo molto bene qui, ho ricevuto anche altre offerte lavorative ma non ho voluto lasciare l'azienda. Ho un buon rapporto con tutti i colleghi e ci diamo una mano, faccio quello che serve anche la fatturazione".



Il nuovo responsabile di Massafra Cesare Conteduca: "Sono pronto a dare il massimo"

Cesare Conteduca è da due settimane il nuovo responsabile del Cash di Massafra. L'esperienza in azienda non gli manca come anche la decisione e lo spirito di iniziativa che con molta umiltà cela dietro le sue affermazioni: "Continuerò a fare ciò che ho sempre fatto, ho dato sempre il 100% e mi sono impegnato per trovare soluzioni".

Come sei arrivato a questa qualifica? "Ho cominciato al Cash di Terlizzi, lì mi sono formato e dalla fatturazione sono passato in ufficio. Poi ho chiesto il trasferimento qui, ho continuato il mio lavoro e l'azienda ha creduto nelle mie potenzialità così oggi mi trovo a svolgere questo incarico di responsabilità".

Qual è il rapporto con gli altri dipendenti? "Ottimo, sapevano che potevano contare su di me prima e anche ora che il mio ruolo è cambiato, non cambierà la mia disponibilità e il mio impegno".

Come si trova un barese tarantino? "Benissimo, i clienti sono buoni e cerchiamo incontro quando possiamo alle loro esigenze".

Obiettivi futuri?

"Naturalmente maturare in questa nuova esperienza lavorativa e poi fare sempre di più, soprattutto nelle vendite e nel portare nuovi clienti al Cash".



Cesare Conteduca



La parola ai clienti

Matteo Lucchese

Sono cliente a Massafra da cinque anni. Gestisco un'attività commerciale, ereditata da mio padre, a Taranto. Un mio collega mi ha segnalato la convenienza del Cash che poi ho constatato personalmente. C'è un ottimo rapporto con tutti i dipendenti che quando possono mi danno una mano. Per difendermi dalla crisi ho provveduto alla creazione di un servizio a domicilio per andare incontro ai clienti e anche se mi costa un po' ho ottenuto dei vantaggi.



Giuseppe Paradiso

Ho un supermercato a Laterza ed ero cliente Migro già prima che aprisse il Cash di Massafra, andando a Modugno. In questa situazione in cui i clienti ci chiedono buoni prezzi ci difendiamo come si può, facendo qualche offerta e soprattutto evitando lo stoccaggio. Diciamo che Migro è il nostro magazzino e torno a far spesa qui quando è necessario.



Antonio Calabretta

Livorno è una città viva, dalla mia bottega di pasta fresca al mercato coperto passa un sacco di gente. Sono un cliente Migro da anni e devo dire che più passa il tempo più non è il massimo trascinare il carrello tra i corridoi ma non cambio perché i prezzi qui sono davvero competitivi. Poi sono sempre in contatto con la Migro tramite il sito internet, da cui controllo i listini e devo dire che qui seguono subito il mercato e anche due volte a settimana vengo a fare spesa.



Annalisa Marcoccia

Gestisco una paninoteca che fa vendita ambulante a Veroli, a circa 15 km da Frosinone. Anche per la mia attività trovo al Cash un buon assortimento e mi rifornisco una o due volte la settimana. In questi anni ho anche instaurato un buon rapporto con i dipendenti. I miei clienti si lamentano della crisi ma fino a quando lo fanno mangiando un panino da me... va bene. Noi cerchiamo, per venirci incontro, di proporre le offerte migliori.



La crisi aggrava i rischi di ricorso al credito usurario

Marco Fiorentino

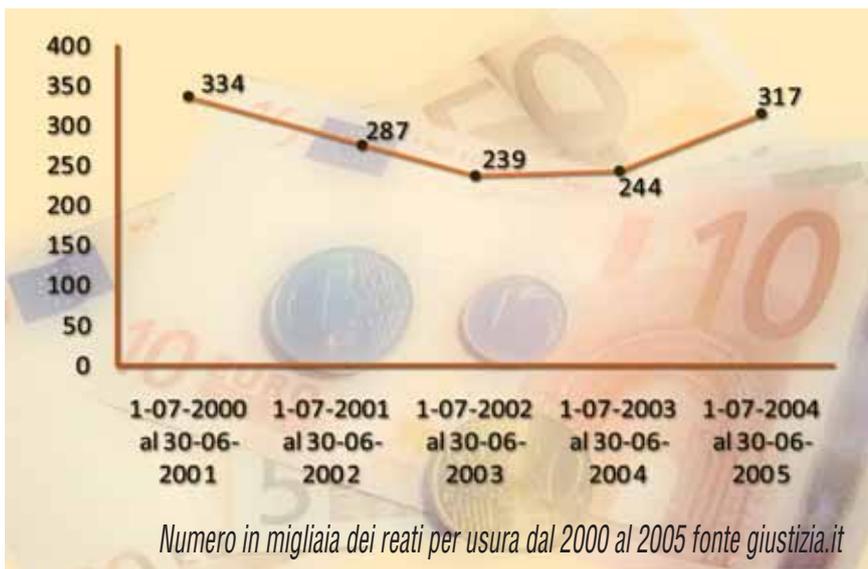


L'attuale situazione economica dell'Italia, rischia di far dilagare il fenomeno dell'usura. Questo male antico, che da sempre accompagna la storia dell'uomo, consiste nello sfruttare il bisogno di denaro di un altro individuo per procacciarsi un forte guadagno illecito. Alla base di un rapporto usurario c'è, dunque, da una parte la necessità di denaro e, dall'altra, un'offerta che, a chi si trova in difficoltà, può apparire come un'immediata possibile soluzione. Pare che, nel nostro paese, ammonti a un milione il numero di persone indebitate e rimaste intrappolate in una catena di prestiti e finanziamenti. Il problema principale di questo fenomeno è che la maggior parte dei casi di usura continua a rimanere sommersa, e anzi negli ultimi anni il numero delle

denunce risulta in diminuzione. La ragione di questo non va tanto ricercata nella "paura" da parte delle vittime dell'usura, infatti, l'esperienza dimostra che chi alla fine denuncia l'usuraio, raramente subisce conseguenze per la propria sicurezza personale. Quando violenza c'è stata, si è avuta quasi sempre all'interno del rapporto d'usura. In realtà ciò

che pesa in modo decisivo, e dà forza al rapporto fra usurato e usuraio, è la convinzione in chi riceve il prestito a di non avere comunque alternative alla propria situazione: solo l'usuraio, al momento del bisogno, lo ha "aiutato"; e anche se man mano gli toglie il patrimonio e la serenità, l'usuraio può, comunque, "dargli" ancora qualcosa.

essere ingestibile e' soprattutto il debito a lunga scadenza, specie per le abitazioni, mentre va sfatato il mito delle famiglie che iperconsumano. Esse - ha detto - poi si rivolgono a società di recupero credito che esercitano una forte pressione psicologica e generano ansia. Questi istituti usano metodi borderline, che non rientrano nel reato giuridico dell'usura, ma di fatto sono simili". Oggi sul territorio si estende una fitta rete di solidarietà e di aiuto per non finire nelle mani degli usurai o per uscirne. Le Fondazioni antiusura, il volontariato, le parrocchie, gli sportelli antiusura degli enti locali, le associazioni di categoria, i sindacati, le associazioni di difesa dei consumatori, possono offrire un valido sostegno. Anche qualche banca ha costituito fondi di prevenzione antiusura. E la recente normativa approvata dal Parlamento



Numero in migliaia dei reati per usura dal 2000 al 2005 fonte giustizia.it

Magari ulteriore denaro, in cambio dell'ennesimo assegno che nessun altro più accetta. È una spirale perversa, che soltanto la vittima può spezzare, denunciando l'usuraio. In questo modo riacquista la propria indipendenza. E ricomincia a vivere. Secondo Maurizio Fiasco, esperto della Consulta nazionale delle Fondazioni antiusura, "ad

fornisce strumenti concreti ed efficaci sia per aiutare chi è in difficoltà ad evitare il ricorso all'usura, sia per aiutare la vittima dell'usura ad uscire dalla sua situazione. In Italia, la legge n. 108 del 7 marzo 1996 (pubblicata sulla G.U. nr. 58 del 08/03/1996) inasprisce le pene e disciplina diritti e tutele delle vittime dell'usura.

Cosa stabilisce la legge italiana

La legge n. 108 del 7 marzo 1996 (pubblicata sulla G.U. nr. 58 del 08/03/1996) inasprisce le pene e disciplina diritti e tutele delle vittime dell'usura. Stabilisce un limite relativo per il tasso di usura, riferito al Tasso Effettivo Globale Medio (art.2), rilevato ogni tre mesi dall'Ufficio Italiano Cambi. L'UIC è costituito presso la Banca d'Italia, di proprietà degli istituti di credito.

Nullità delle clausole

La legge stabilisce la nullità delle clausole nelle quali sono convenuti interessi usurari (art. 4), e quindi la nullità dell'intero contratto. La nullità è estesa con provvedimento non impugnabile del presidente del Tribunale anche a tutte le ipoteche poste su beni a garanzia di titolo di credito, e ai protesti elevati dall'usuraio per presentazione a pagamento del titolo esecutivo di credito (art.18).

Diritti della vittima

La vittima di usura non è tenuta a risarcire né gli interessi per un ammontare al di sotto della soglia di usura, né l'eventuale differenza fra capitale prestato dall'usuraio e le somme già trasferitegli.

Comunicazione valutaria statistica cos'è e come funziona

Bartolo Di Piero

Nell'attuale contesto valutario, improntato alla massima liberalizzazione dei rapporti con l'estero, uno degli oneri residuali a carico degli operatori nazionali che effettuano operazioni con l'estero è quello relativo alle formalità statistiche da produrre, secondo le istruzioni dell'Ufficio Italiano dei Cambi.

Oggetto di Comunicazione Valutaria Statistica (CVS) sono le operazioni con l'estero di "residenti" in contropartita con "non residenti" (per la classificazione dei "residenti" si rimanda all'Art. 1 D.P.R. n. 148

effettuata solo per le operazioni non mercantili e finanziarie poste in essere tra "residenti" e "non residenti" - La C.V.S. non deve essere più effettuata per le operazioni mercantili - causale valutaria 0104 - nell'ambito dei Paesi dell'Unione Europea nonché dell'Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera. I nuovi limiti per la segnalazione sono:

a) operazioni tra residenti e non residenti dei Paesi membri dell'Unione Europea nonché dell'Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera devono essere segnalate con CVS slo le operazioni di importo superiore ad Euro 50.000, (cinquantamila) o suo controvalore;

b) operazioni tra residenti e non residenti degli altri Paesi (non Unione Europea), la soglia di esenzione è rimasta Euro 12.500 (dodicimilacinquecento) o suo controvalore

Sono denominate "canalizzate" le operazioni eseguite per il tramite delle banche abilitate (bonifici da e verso l'estero). Le CVS relative a tali operazioni vengono compilate dalle banche che intervengono nelle transazioni - sulla base delle informazioni fornite dall'operatore - ed inviate all' U.I.C. direttamente dalle stesse a mezzo flussi informatici .

Sono denominate "decanalizzate" le operazioni regolate, al di fuori del sistema delle banche, abilitate, direttamente tra il "residente" ed il "non residente".

In particolare, sono da considerare "decanalizzate":

- le compensazioni;
- le operazioni effettuate nell'ambito di procedure automatizzate (Riba Rid ecc.);
- le operazioni regolate a mezzo assegni o banconote;

- le operazioni effettuate su conti detenuti all'estero. Le CVS relative a queste operazioni devono essere compilate dall'operatore ed inviate alla Banca D'Italia direttamente o tramite Banca abilitata, entro il giorno 10 del mese successivo a quello di regolamento; quelle relative alle compensazioni devono essere trasmesse all' U.I.F. solo tramite Banca abilitata. L' U.I.C., ha a suo tempo predisposto un software denominato UIC MAESTRO per l'invio in via telematica della dichiarazione direttamente dall'operatore.

Detto programma è scaricabile da internet al sito www.uic.it

Tipi di Comunicazione Valutaria Statistica:

- A) OPERAZIONI NON MERCANTILI: prestazioni di servizi, trasferimento di tecnologia, cessione di beni immateriali, operazioni di transito; premi, margini, fees relativi a contratti a termine o con opzioni;
- B) OPERAZIONI FINANZIARIE: investimenti e disinvestimenti di portafoglio ed immobiliari; prestiti e relativi rimborsi, trasferimento di disponibilità in conti all'estero e relativa liquidazione;
- C) COMPENSAZIONI: regolamenti delle operazioni effettuate mediante compensazione di partite di debito e credito tra "residenti" e "non residenti"

La C.V.S. è formata da quattro sezioni:

- 1- Operatore (T 01): riguarda le informazioni relative al soggetto "residente" che pone in essere l'operazione. Salvo variazione durante l'anno dei dati relativi al numero degli addetti e/o ad eventuali partecipazioni dell'impresa in soggetti esteri o di soggetti esteri nell'impresa detto modulo rimane invariato; in tal caso è sufficiente la presentazione una sola volta all'inizio dell'anno o in occasione della prima operazione.
- la sezione 2- riguarda le informazioni relative al tipo di operazione:
 - non mercantile (T03)
 - finanziaria (T04)
 - compensazioni (T05)
- la sezione 3 - riguarda le informazioni relative al tipo ed alle modalità di regolamento.

L'Ufficio Italiano dei Cambi in Banca d'Italia

Dal 1 gennaio 2008 l'Ufficio Italiano dei Cambi è soppresso e le sue funzioni sono esercitate dalla Banca d'Italia, che succede in tutti i diritti e rapporti giuridici di cui l'UIC è titolare (D.lgs. 21/11/2007 n. 231).

L'attività di prevenzione e contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo internazionale è svolta, in piena autonomia e indipendenza, dall'Unità di Informazione Finanziaria istituita presso la Banca d'Italia. Le altre funzioni istituzionali dell'Ufficio saranno svolte dalle corrispondenti strutture della Banca d'Italia.



del 31.03.88 ed al D.M. 27.03.90).
Con decorrenza 01/01/2008 la compilazione delle C.V.S. deve essere

Più efficienza e risparmi con il catalogo elettronico

Michela Caiapic

Da quest'anno le imprese italiane del largo consumo, sia industriali che distributive, hanno a loro disposizione un nuovo strumento per rendere più rapido e, al contempo, più preciso e più economico l'interscambio delle informazioni sui prodotti: il servizio di Catalogo elettronico. A proporlo è Indicod-Ecr Servizi, società di recentissima costituzione da parte di Indicod-Ecr. L'associazione che rappresenta nel nostro paese la rete GsI e alla quale aderiscono

di Indicod-Ecr, "introduce elementi d'efficienza e di risparmio nella pratica delle relazioni tra industria e distribuzione, il cui impatto va oltre l'information technology. Tocca infatti a 360° il business aziendale e il suo sviluppo. In un momento così critico per il nostro settore, tramite la newco Indicod-Ecr Servizi, intendiamo fornire un aiuto concreto alle imprese socie nell'implementazione di questa come delle altre innovazioni e soluzioni promosse in ambito GsI".

Finiper, Sisa e Selex, e due retailer stranieri: Royal Ahold ed El Corte Inglés, Indicod-Ecr Servizi ha stilato un piano d'azione per l'avvio dello scambio elettronico da uno a molti d'informazioni standardizzate sui prodotti, tramite una rete di piattaforme dialoganti fra loro, per la gestione sincronizzata di tali informazioni. Indicod-Ecr Servizi stipulerà i contratti per la fornitura di questo servizio con le singole aziende che vorranno accedervi e li assisterà sia nella fase di start up, formando anche il personale, sia in quella successiva dell'implementazione, tramite un apposito help desk. Provvederà altresì al progressivo affinamento del servizio, migliorando nel tempo il livello di standardizzazione dei dati.

"Per la prima volta nella sua storia" ha detto, entrando nel vivo, Massimo Bolchini, direttore gestione e sviluppo standard di Indicod-Ecr, "l'associazione non si limita a presentare alle aziende aderenti un nuovo

Poiché la portata dei vantaggi derivanti alle singole imprese del largo consumo dall'impiego del servizio di Catalogo elettronico è direttamente proporzionale alla diffusione del servizio stesso presso gli attori della filiera, con la massima trasparenza Indicod-Ecr Servizi ha fissato costi d'accesso al servizio estremamente competitivi. "Per quanto riguarda le aziende di produzione", ha spiegato Bolchini, "abbiamo previsto una tariffazione annua legata alla fascia di fatturato d'appartenenza. Le fasce individuate sono cinque e il costo del servizio parte da 500 euro l'anno per raggiungere un massimo di 5 mila euro l'anno. E ciò indipendentemente dal numero di prodotti che la singola azienda inserirà nel catalogo elettronico. Per le imprese distributive, invece, la tariffa è unica ed è di 10 mila euro l'anno".



Massimo Bolchini, direttore gestione e sviluppo standard di Indicod-Ecr

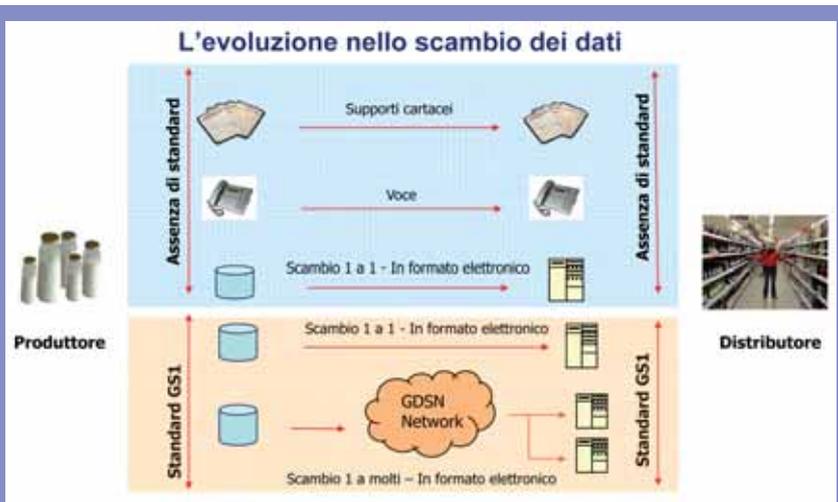
ben 34 mila imprese italiane del largo consumo, tra cui la Despar Italia, ne ha illustrato le caratteristiche, i vantaggi e le modalità pratiche d'accesso e impiego nel corso del convegno dal titolo "Il servizio di Catalogo elettronico di Indicod-Ecr: quali benefici per la filiera", svoltosi a Milano il 25 febbraio scorso.

"Il servizio di Catalogo elettronico", ha sottolineato Bruno Aceto, direttore generale

strumento basato sugli standard GSI, in grado, fra l'altro, di dialogare con tutti gli altri servizi GsI GDSN attualmente disponibili a livello globale, ma tramite Indicod-Ecr Servizi, in collaborazione con il partner tecnologico SA2 Worldsync, sarà parte attiva nella sua implementazione e diffusione". D'accordo con sette gruppi distributivi italiani ossia Coop Italia (il pioniere), cui si sono aggiunti da quest'anno Auchan, Carrefour Italia, Crai,

I vantaggi secondo chi lo ha già impiegato

I principali vantaggi riscontrati dalle imprese che nel mondo hanno implementato il Catalogo elettronico sono una riduzione dei costi del trattamento dei dati e di quelli logistici e d'inventario, la velocizzazione della gestione amministrativa dei prodotti e, questione questa di prima importanza per l'industria, un più tempestivo referenziamento delle novità di prodotto, oltre che una riduzione delle rotture di stock.



"Il successo economico di un'impresa dipende soprattutto dal lavoro dei propri dipendenti, e se il lavoratore ha un lavoro stabile e una serenità economica sicuramente riesce a svolgere al meglio le proprie mansioni"

INGROSS levante S.p.A. investe nella stabilità del lavoro

Marina Carrozzini

In un mondo del lavoro caratterizzato dalla precarietà, in cui il numero dei contratti di lavoro cosiddetti "atipici" cresce in maniera esponenziale, la Ingross Levante S.p.A. azienda leader nella grande distribuzione di generi alimentari e vari, si distingue per la sua politica che garantisce ai propri dipendenti un lavoro stabile e duraturo.

I numeri parlano chiaro: su 250 dipendenti occupati nelle strutture sul territorio nazionale, solo il 10 per cento ha un contratto a tempo determinato, che nel 90 per cento dei casi si trasforma in contratto a tempo indeterminato. Come dimostra anche la media dei dipendenti occupati che ha circa

della Ingross Levante S.p.A., ritiene che il successo economico di un'impresa dipende soprattutto dal lavoro dei propri dipendenti, e se il lavoratore ha un lavoro stabile e quindi una serenità economica sicuramente riesce a svolgere al meglio le proprie mansioni. In quanto ogni lavoratore ha il sacrosanto diritto di avere un lavoro solido e sicuro tale da garantirgli un domani tranquillo.

Un tempo, a prescindere dall'attività svolta, quasi tutti erano assunti con un contratto a tempo indeterminato, che prevedeva ogni tutela e garanzia per il lavoratore. Ora le leggi in vigore prevedono una serie di tipologie contrattuali differenti, con nomi fantasiosi e significati spesso simili.

co.co.pro. ai contratti di somministrazione, dal job on call allo staff leasing fino ai contratti a chiamata.

Oggi, però, ci si accorge che con queste tipologie contrattuali è molto più semplice licenziare, ma soprattutto è molto più semplice celare veri e propri rapporti di lavoro subordinato, eludendo tutte le garanzie tale rapporto assicura.

Pur di ottenere il primo agognato impiego, molti giovani sono costretti ad accettare tirocini formativi, stage e contratti a tempo determinato che quasi mai si tramutano in lavoro stabile. Stando ad un sondaggio d'Eurispes oltre il 46 per cento degli italiani ritiene che le nuove regole del mercato del



Roberto Grieco - Modugno (Ba)



Luigi Bartoli - Frosinone



Gabriele Dall'Era - Tortona (Al)

dieci anni d'anzianità di servizio.

I tirocini formativi nel 98 per cento dei casi divengono rapporti di lavoro a tutti gli effetti di legge e non si ricorre assolutamente all'utilizzo di forme contrattuali "atipiche".

Questo perché l'azienda, con una politica consolidata ormai nel tempo, rispetta totalmente i contratti di lavoro e la normativa di legge e non ricorre all'utilizzo di forme contrattuali che celano veri e propri rapporti di lavoro a subordinato eludendo tutte le garanzie che esso prescinde, per poter "risparmiare" sul costo del lavoro.

Questo perché l'Amministratore unico

La recessione, infatti, sconvolge non solo i mercati complessivi ma anche quelli locali del lavoro.

In Italia ci sono circa 4 milioni di lavoratori con contratti atipici e per molti di loro l'obiettivo del posto fisso scolorisce e forse svanisce dentro la crisi finanziaria.

La legge Biagi, per rendere più facile l'ingresso nel mondo del lavoro e per migliorare le capacità d'inserimento professionale dei disoccupati e di quanti sono in cerca di prima occupazione, ha creato una serie di tipologie contrattuali: dai contratti d'inserimento agli stage formativi, dai

lavoro abbiano soltanto reso più difficili le possibilità di un'occupazione stabile per i giovani.

La cosa davvero drammatica è rappresentata dal fatto che dopo essere stati tanto flessibili e poi anche precari, i nostri lavoratori atipici difficilmente saranno pensionati, almeno come concepiamo noi adesso questa categoria. Certo, quando lavorano versano i contributi previdenziali, che servono però per pagare le pensioni dei loro padri e forse anche i prepensionamenti decisi, ancora una volta, dall'arroganza della recessione.

La scelta del marchio: la ricerca di anteriorità



avv. Guido Amodio

Desta molto interesse ripercorrere le motivazioni che, in un delimitato periodo storico, hanno determinato una classe imprenditoriale ad adottare un segno distintivo piuttosto che un altro quale proprio marchio: un siffatto excursus infatti, permette anche di delineare i contorni dell'evoluzione del "fare impresa".

Nel passato, in un contesto evolutivo molto lento e privo di contaminazioni globali, nella quasi totale identificazione uomo/azienda, il "patron" dettava le linee guida imprenditoriali della sua attività, era arbitro assoluto nelle scelte ed era solito imporre alla sua "creatura" il proprio patronimico: del resto, l'affermazione di un'attività era determinata in larga misura proprio dallo spirito di abnegazione del suo fondatore, dalle sue intuizioni e dal suo istinto.

Analizzando ad esempio il settore delle automobili di lusso e della moda, due tra i comparti che, a ragione, hanno rappresentato forse più di ogni altro il simbolo del tanto declamato -ed ormai purtroppo in crisi profonda, se non estinto- made in Italy, forse i più giovani ignorano che quasi tutte le maggiori case automobilistiche italiane hanno ereditato la loro denominazione sociale proprio dal loro fondatore:

- la FERRARI SpA porta il nome del suo fondatore, Enzo Ferrari che, costretto a non utilizzare inizialmente il proprio patronimico a causa di impegni contrattuali precedentemente assunti con la Alfa Romeo,

nella quale aveva svolto l'incarico di direttore del reparto "Alfa Corse", fondò nel 1939 la "Auto Avio Costruzioni": solo nel 1965 ci sarà l'ulteriore e definitiva modifica della denominazione sociale in Ferrari SpA;

- l'attuale Alfa Romeo Automobili SpA (dal 2007 divisione della Fiat Group Automobili SpA) nasce nei



primi del novecento con il marchio A.L.F.A. (acronimo di Anonima Lombarda Fabbrica Automobili) che modifica nel 1915 la denominazione in Alfa Romeo a seguito dell'ingresso nel capitale sociale dell'ing. Nicola Romeo, che intese in tal modo imporre il suo imprinting;

- la Maserati è fondata nel 1914 da Alfieri Maserati, stimato corridore della Isotta Fraschini, che riuscì ad affermarsi in campo imprenditoriale grazie all'aiuto dei suoi due fratelli e complice una lunga squalifica dalle gare. Il mondo della moda italiana non ha bisogno di esempi, perché la quasi totalità delle grandi maison si sono affermate con il nome del loro fondatore:

Armani, Benetton, Fendi, Ferragamo, Ferrè, Gucci, Missoni, Prada, Trussardi,

Valentino, Versace solo per ricordare, in ordine alfabetico, le più note, sono universalmente conosciute ed apprezzate. Tutto ciò appartiene ormai al passato: l'industria è cambiata, le situazioni si evolvono in continuazione, con mutamenti epocali che

investono tutto e tutti, lasciando però invariato il marchio.

Nell'attuale contesto economico però, ormai la scelta del marchio non è più casuale, non è lasciata più all'arbitrio di un soggetto, ma rappresenta il frutto di studi di marketing, dove l'appeal e la forza attrattiva del marchio valgono più di ogni altra cosa.

Per questo motivo, oltre a basare la scelta di un marchio su fattori puramente commerciali, è di fondamentale importanza affidarsi alla consulenza di uno studio professionale specializzato (segnalo: www.russobrevetti.com) nel quale il consulente in proprietà industriale (iscritto nell'apposito Albo) è in grado di valutare la concreta fattibilità del deposito della domanda di registrazione ed il conseguente utilizzo di un marchio: è infatti sempre in agguato l'eventualità che il marchio, così faticosamente scelto, sia in realtà già appannaggio di altri ovvero che "assomigli" ad un altro già precedentemente registrato e/o utilizzato, per contraddistinguere prodotti rientranti nella medesima classe merceologica.

Gli studi di consulenza specializzati infatti, si avvalgono della c.d. "ricerca di anteriorità" che consente di individuare, attraverso il ricorso a banche dati mondiali, l'esistenza di

P R A D A

marchi uguali e/o simili precedentemente registrati: il tutto per evitare l'insorgere di un contenzioso ed il pericolo di cospicue richieste risarcitorie che vanificano, se va tutto bene, eventuali investimenti pubblicitari già effettuati.



TRASPORTI NAZIONALI INTERNAZIONALI - DEPOSITI
Modugno Via delle Fresie n° 6 - Tel. 080.5327751

Crescono le vendite on line anche nel settore alimentare

Una bottiglia di vino ogni 3 minuti e un prodotto enogastronomico ogni 60 secondi. Internet diventa sempre più un luogo privilegiato per gli scambi anche nel settore alimentare. Nel 2008, secondo i dati resi noti da e.bay.it, il primo sito di e-commerce in Italia, è stata registrata una impennata negli acquisti on line nel settore food del 62% in più rispetto all'anno precedente. Dati probabilmente destinati a crescere nei prossimi anni. Il fenomeno, infatti, può essere messo in relazione con una maggiore confidenza con gli acquisti compiuti attraverso il computer da parte sia delle aziende produttrici che dei consumatori. Esaminando più nel dettaglio le cifre rese note dal sito, si

scopre che i prodotti più commercializzati dalla piattaforma informatica sono stati dolci, biscotti, té e caffè. Nel complesso segnano un più 182%. Buoni risultati anche per la

vendita di birra: il traffico commerciale della bibita è quasi raddoppiata toccando un tasso di crescita del più 95%.Vino ma anche oggetti: e.bay.it è utilizzato ad esempio per l'acquisto



degli accessori e degli strumenti per l'enologia. Nonostante il balzo in avanti dell'alimentare, a farla da padrone negli acquisti on line sono ancora i prodotti tecnologici.

Dunque, prodotti che un tempo in pochi avrebbero immaginato di acquistare on line, oggi entrano nei frigoriferi delle case "direttamente" dal computer. Secondo le associazioni dei consumatori, tuttavia, è bene seguire alcuni consigli. Ecco i più importanti: preferire i prodotti con il marchio a quelli freschi; confrontare i prezzi con i negozi veri; controllare la scadenza (chiedendola al venditore se non è indicata); verificare i costi di spedizione che in alcuni casi sono stati gonfiati per recuperare sul prezzo di offerta; consultare le opinioni degli altri consumatori on line al fine di sincerarsi sulla affidabilità del venditore; assicurarsi, infine, che nell'offerta sia indicato anche l'indirizzo fisico del commerciante.

Piccoli consigli, insomma, che servono a evitare che il dolce acquistato via internet si riveli poi "amaro" o "salato".

Francesco Dente

Novità nei Cash and Carry

CRISPO

La Crispo s.r.l. è l'azienda leader in Italia per la produzione di confetti, obiettivo raggiunto grazie al lavoro di ben tre generazioni che si sono dedicate anima e corpo alla ricerca dell'alta qualità dei loro prodotti. La Crispo, però, non si occupa solo dei confetti, ma anche di prodotti al cioccolato, come le praline e le uova di Pasqua, prodotti che esporta in tutto il mondo da ormai venti anni. Il nome Crispo è quindi sinonimo di affidabilità, grande professionalità e soprattutto alta qualità dei prodotti e grande rispetto per il consumatore.

Lo stabilimento, un edificio di due piani dotato di ampio parcheggio, è situato a San Giuseppe Vesuviano, in una zona leggermente discosta dal centro urbano.



STAR

Si prepara come una camomilla e si può bere sia calda che fredda. È la nuova "Sogni d'oro tisana" della Star. Ci sono in varie versioni, ognuna con una miscela di erbe e piante officinali selezionate. La drenante per esempio è un complemento alimentare a base di principi vegetali utili a favorire l'eliminazione dei liquidi in eccesso trattenuti dal nostro organismo. L'ortica, la Verga d'oro, l'Uva ursina, la betulla, il thè di Giava, la radice di Gramigna, la radice di Ononide sono note sin dall'antichità per le loro benefiche proprietà drenanti. L'estratto di Betulla completa in maniera sinergica la composizione della tisana. Si completa così l'esperienza e la competenza Star al servizio della buonanotte.



Sonim XP1: cellulare indistruttibile

Arriva in Europa quello che viene considerato essere il telefono più resistente oggi sul mercato: il Sonim XP1.

Prodotto dall' americana Sonim Technologies, ha ottenuto tutte le certificazioni per entrare sul mercato del vecchio continente. Non aspettatevi un telefono di ultimissima generazione, bensì un normalissimo GPRS/GSM, ma ... indistruttibile.

Non manca però il bluetooth e il Push-To-Talk (ove disponibile).

Non è stato pensato per essere uno Status Symbol (ma non si può mai sapere), il Sonim XP1 è stato invece progettato per essere utilizzato da tutti coloro che sono sempre in movimento, praticano sport anche

estremo, senza il pericolo che con un colpo il cellulare in possesso possa "spegnersi" definitivamente (alcuni potrebbero anche dire "meno male").

Apparentemente simile a qualsiasi altro cellulare sul mercato, Sonim XP1 si distingue dalla massa per le sue doti di resistenza in condizioni estreme. Vento, pioggia, cadute spaventose e chi più ne ha, più ne metta. Nulla sembra spaventare il nuovo Sonim XP1. La Sonim Technologies è talmente sicura del suo prodotto che concede con il Sonim XP1 una garanzia incondizionata di 3 anni. Per dimostrare la sua resistenza la casa madre sta organizzando in Svezia (sede dove ha installato la sua sede europea) un "tour torture".

E per certificare le torture, sta

raccogliendo "toughest video" (c'è un ragazzino indiano che è un vero diavolo, le ha provate tutte).

Tutte le caratteristiche tecniche del nuovo cellulare possono essere consultate in un PDF pubblicato sul sito della società. Un vero gioiellino tecnologico. La notizia di questo cellulare super resistente sta facendo letteralmente il giro del mondo.

È già in vendita in Italia e costa circa 335 € Iva inclusa.



Abiti e gadget hi-tech per uno stile da cyber woman

I continui progressi dell'industria tecnologica vengono applicati ad ogni sfera della nostra vita, abbigliamento compreso. La ricerca su materiali sempre più sofisticati e la sorprendente miniaturizzazione dei dispositivi elettronici hanno favorito la produzione di vestiti e accessori hi-tech dalle funzioni sorprendenti. Per uno stile da cyber woman. La casa di moda francese Lumitop ha commercializzato una costosa linea di intimo luminoso. La collezione è stata realizzata con i tessuti a fibra ottica brevettati dall'azienda italiana Luminex. Cannottiere, micro top e reggiseni attraversati dalla luce, pezzi perfetti per una serata indimenticabile. Non dimenticate però di cambiare batterie incorporate. I capi costano tra i 100 e i 170 euro. La CuteCircuit (www.cutecircuit.com) ha inventato la Hug Shirt (la maglietta dell'abbraccio), una maglia che, una volta indossata, consente di sentire l'abbraccio di una persona distante. Per inviare un abbraccio virtuale, potrete trasmetterlo con il cellulare alla maglietta tramite Bluetooth. La Hug Shirt riprodurrà il calore, la pressione, la lunghezza dell'abbraccio e i battiti cardiaci del mittente.

Leader mondiale nel campo dei tessuti interattivi sensibili al tatto, il marchio Eleksen

(<http://www.eleksen.com>) ha sviluppato attraverso la tecnologia ElekTex un touch pad in tessuto elettroconduttivo, da utilizzare in una serie di applicazioni, come tastiere in tessuto e controlli per iPod e cellulari, da integrare a



abbigliamento o accessori. Tra i partner di Eleksen per integrare queste tipologie di tessuti hitech nei propri capi d'abbigliamento, la O'Neill, con numerosi modelli di zaino con controlli iPod, Ermenegildo Zegna, con le

giacche con controlli integrati per iPod (potrete selezionare la vostra canzone preferita cliccando sulla manica del vostro giubbotto) e la Pearl Izumi, con una linea d'abbigliamento hi-tech per il ciclismo. A chi ama gli accessori sopra le righe, segnaliamo un prodotto che sembra uscire da un film di fantascienza: un piccolo computer indossabile da portare nella cintura, controllabile con la voce o il movimento della mano, grazie a uno speciale guanto, e con il display direttamente nel campo visivo, tramite un piccolo schermo Lcd a lato della testa, o visibile in trasparenza attraverso una lente.

Si chiama WearIT work (<http://www.wearitatwork.com>), cioè "indossalo al lavoro" ed è il nome del progetto europeo presentato nel corso del World Computer Congress a Fieramilanocity, portato avanti da un consorzio che coinvolge 42 partner, tra aziende e centri di ricerca, in 16 Paesi. E non si tratta di un semplice gadget tecnologico. «Il computer indossabile - spiega il coordinatore Michael Lawo - servirà a guidare l'operatore nel corso del suo lavoro, con risparmio di tempo e riduzione degli errori, un po' come con il navigatore satellitare per la guida».

www.stile.it

Il forno a microonde è pericoloso?

Gli utensili per il microonde

Poiché le onde elettromagnetiche sono respinte dai metalli, non si possono introdurre recipienti in metallo nel forno. Vetro, terracotta e plastica vanno bene, a patto che siano stati progettati appositamente (generalmente portano scritto sul fondo oppure sulla confezione la dicitura adatto al microonde). Pure le stoviglie in ceramica che hanno il bordo dorato sono da escludersi. Anche la forma del recipiente è importante, in quanto le onde possono essere deviate da punte o bordi acuminati; per questo motivo è preferibile usare recipienti rotondi oppure ovali, comunque privi di angoli. Brocche e biberon devono inoltre essere privi o privati delle parti in gomma. Per verificare se un contenitore è adatto alla cottura a microonde, bisogna mettere il contenitore vuoto e un bicchiere d'acqua all'interno del forno, facendolo funzionare per un minuto alla massima potenza. Alla fine di questa operazione il contenitore dovrà risultare soltanto tiepido. Con la funzione grill o ventilata state molto attenti che i contenitori resistano a quelle temperature. Non utilizzate con la funzione grill plastica, carta o legno. Con le funzioni crisp, crunchie o altre che comportano l'uso di un piatto specifico, usate solo quello.

Le microonde vengono prodotte nel forno da un tubo ad elettroni chiamato magnetron. Le microonde rimbalzano avanti e indietro all'interno dell'armatura di metallo del forno finché non vengono assorbite dal cibo. Le microonde causano la vibrazione delle molecole di acqua presenti nel cibo, producendo così il calore che cuoce il cibo. Questo è il motivo per cui cibi contenenti molta acqua possono essere cotti più velocemente rispetto ad altri cibi. L'energia delle microonde è trasformata in calore appena viene assorbita dal cibo. Così il cibo non può diventare radioattivo o "contaminato".

Anche se il calore è prodotto all'interno del cibo, i forni a microonde non cuociono il cibo dall'interno verso l'esterno. Quando cibi di un certo spessore come un arrosto vengono cotti, gli strati esterni sono scaldati e cotti dalle microonde, mentre l'interno è cotto principalmente dalla più lenta conduzione di calore che proviene dagli strati esterni.

La cottura a microonde può essere più efficiente a livello di energia impiegata rispetto alla

cottura convenzionale perché i cibi cuociono più velocemente ed il riscaldamento si limita al cibo, non all'intero forno.

La cottura a microonde non riduce il valore nutrizionale del cibo più di quanto accada con la cottura tradizionale. Infatti i cibi cotti in un forno a microonde possono mantenere un numero maggiore delle loro vitamine e

minerali, grazie al fatto che i microonde cuociono più in fretta e senza l'aggiunta di acqua. Vetro, carta, ceramica o plastica sono i materiali usati come contenitori nella cottura a microonde, dato il fatto che le microonde gli passano attraverso. Anche se le microonde non scaldano questi materiali, essi possono riscaldarsi a causa del calore del cibo che

contengono. Alcuni contenitori di plastica dovrebbero essere evitati nei forni a microonde, dato che potrebbero essere sciolti dal calore del cibo che contengono.

Generalmente, anche padelle di metallo o fogli di alluminio vanno evitati nel forno a microonde, dato che queste vengono riflesse da questi materiali, impedendo una cottura uniforme, e in certi casi danneggiando pure il forno. Le istruzioni che vengono fornite con ogni forno indicano i tipi di contenitori da usare. Essi spesso indicano come "testare" i contenitori per scoprire se possano essere usati o no in un forno a microonde.

I problemi di sicurezza legati all'uso dei forni a microonde non riguardano l'eventuale "contaminazione" dei cibi, ma la temperatura di cottura, problema che si presenta anche nella altre tipologie di cottura. Bisogna fare molta attenzione quando si cuoce o si riscalda carne, pollame, pesce e uova per assicurarsi che la cottura avvenga in maniera non uniforme, non lasciando dei "punti freddi", dove batteri nocivi possono sopravvivere.

www.benessere.com



GRUPPO SAI FONDIARIA

Rodolfo De Sario **Agente Generale**
Via Monte S. Michele, 7 Bisceglie Tel. 080 399 13 03

Lotta all'evasione, questione di equità

Tasse - libro inchiesta di Panorama - Sergio Ricossa

Negli ultimi anni l'evasione si è certo ridotta (con i registratori di cassa, la ricevuta fiscale, l'abolizione del segreto bancario, eccetera) in proporzione alla crescita del reddito, ma i vecchi contribuenti pagano di più, non di meno. Questo non vuol dire che si debba smettere di combattere l'evasione.

La lotta deve continuare per ragioni di equità, ma non servirà a sanare i conti

senza lavoro. C'è modo e modo di provvedere a questi soccorsi, alcuni accettabili, altri no. Non sono accettabili i soccorsi che nascondono il male, invece di curarlo, e lasciano che l'infezione si propaghi e diventi epidemia.

E un fatto che i due paesi all'avanguardia dell'economia mondiale sono gli Stati Uniti e il Giappone, dove la pressione tributaria è nettamente inferiore a quella italiana. Noi abbiamo voluto imitare certi modelli europei di Stato assistenziale, e a tal fine i nostri politici ci hanno fatto promesse alla leggera, che ora evidentemente non sono in grado

di mantenere, nonostante la spremitura dei contribuenti.

Ma, di nuovo, occorre sottolineare che al danno economico si aggiunge il danno morale. La cultura liberale laica è in proposito perfettamente d'accordo col monito lanciato dall'attuale pontefice nella *Centesimus annus*: "Intervenendo direttamente e deresponsabilizzando la società, lo Stato assistenziale provoca la perdita di energie umane e l'aumento esagerato degli apparati pubblici, dominati da logiche burocratiche, più che dalla preoccupazione di servire gli utenti, con enorme crescita delle spese".



"Bancarotta" di Benetazzo - Parenzo

Fino ad ora abbiamo lasciato i nostri risparmi in mano ad altri, convinti che fossero più competenti di noi. Peccato che, grazie a loro, oggi ci ritroviamo tutti più poveri e confusi: adesso è arrivato il momento di riappropriarci del nostro denaro. Il libro intervista a Eugenio Benetazzo da parte di David Parenzo ha un pregio indiscutibile: non racconta false verità, ma si occupa di analizzare lo scenario di crisi che ha colpito il sistema turbocapitalistico dall'estate del 2008. Il messaggio che si percepisce leggendolo è inquietante ovvero prepariamoci al peggio, come già precedentemente ammonito durante la primavera del 2007 all'uscita del bestseller *Best Before*. Da mesi i commentatori televisivi parlano di crollo del mercatismo, ma chi ci ha portato veramente sull'orlo del più grande baratro finanziario di tutti i tempi? Con prefazione di Beppe Grillo.



pubblici, se i politici manterranno il vizio di amministrare con "disinvoltura" (eufemismo) ciò che noi guadagniamo con sforzo.

L'evasione va contro la giustizia, ma va contro la giustizia pure l'iniquità degli amministratori pubblici, l'inflazione che essi permettono qui oltre la media degli altri paesi di confronto, e il danno che recheranno ai nostri figli e nipoti inceppando lo sviluppo economico dell'Italia.

E inoppugnabile che gli abusi del fisco danneggiano l'economia, anche se talvolta aiutano imprese in difficoltà e lavoratori

inserisci gratuitamente il tuo annuncio su www.migro.it

Migro informa

la Città s.r.l.

Via Carlo Alberto, 23 - 70056 Molfetta (Ba)

Direttore Responsabile:
Benedetta Maffia

Redazione e fotografie:
Michele De Sanctis

Grafica e impaginazione:
Nicola Lorizzo

Hanno collaborato:
Guido Amodio
Michela Caiapic
Marina Carrozzi
Francesco Dente
Bartolo Di Piero
Marco Fiorentino
Mariano Leone
Viviana Minervini
Domenico Pesce
Angela Poli
Giovanna Poli

Stampa:
Incentive Promomedia s.r.l. - Bari

REGISTRAZIONE TRIBUNALE DI
TRANI N° 8/08 DEL 29/07/08
ISCRIZIONE AL R.O.C. 11645

© TUTTI I DIRITTI RISERVATI

Tutti i diritti di riproduzione, adattamento totale o parziale con qualsiasi mezzo, nonché i diritti di traduzione sono riservati per tutti i paesi. Ogni riproduzione, totale o parziale, sotto qualsiasi forma, anche a uso interno o didattico, se non espressamente autorizzata dall'Editore, è vietata a norma di legge.

L'Editore non si assume alcuna responsabilità per l'utilizzo dei marchi o slogan usati dagli inserzionisti e per eventuali errori presenti nella pubblicazione; testi e foto sono puramente indicativi.

L'Editore garantisce la massima riservatezza dei dati forniti e la possibilità di richiedere gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo a:
la Città s.r.l., Via Carlo Alberto, 23 - 70056 Molfetta (Ba).

Invitiamo tutti i gentili lettori di Migro Informa a scriverci: via Carlo Alberto 23, 70056 Molfetta (Ba)

E-mail: info@lacittaoggi.it
www.lacittaoggi.it
Tel./Fax 080 33 82 112

Il nostro periodico è aperto a tutti coloro che desiderano collaborare nel rispetto dell'articolo 21 della costituzione che così recita: "tutti hanno diritto di manifestare il proprio pensiero con la parola, lo scritto e ogni altro mezzo di diffusione", non costituendo pertanto tale collaborazione gratuita alcun rapporto di lavoro dipendente o di collaborazione autonoma.

Gentile redazione, approfitto di questo spazio per lanciare un appello ai miei colleghi. Sul vostro giornale leggo con frequenza le storie del piccolo dettaglio, nelle quali rivedo la mia carriera. Noi siamo la spina dorsale del commercio nel paese, ma siamo anche i meno tutelati. Dovrebbe cercare di affiliarci per tutelarci maggiormente, ma non come ci propongono le grosse catene, piuttosto con un sistema di autogestione e magari con il supporto che i prezzi e l'assortimento che la Migro ci offre. Spero che anche come azienda possiate prendere in considerazione questa esigenza. Grazie
Corrado Buffarelli - Frosinone

Per le tue lettere a Migro informa scrivi a: redazione@lacittaoggi.it oppure redazione Migro informa casella postale 151 70056 - Molfetta (Ba)

Gentile Sig. Buffarelli, i nostri clienti, Lei compreso, sono in un certo qual modo affiliati! E lo sono, come Lei stesso scrive, con un sistema di autogestione. In pratica lei sceglie liberamente di approvvigionarsi presso i Cash & Carry Migro, perché solo qui trova prezzi vantaggiosi e vasto assortimento, senza avere vincoli di sorta (esclusiva, territorialità, patto di non concorrenza, obbligo di fedeltà ecc.) o oneri accessori (royalty ecc.). E' questo esercizio quotidiano del suo arbitrio che la rende competitivo rispetto ai suoi concorrenti ingessati in regole e limiti

e costi dei grandi marchi della distribuzione organizzata. Sono spesso costretto per parcheggiare a uscire dal furgone e spostare un carrello o non trovo posto sotto la pensilina perché qualcuno si è messo a cavallo tra due aree di parcheggio. Ho fatto le mie rimostranze in ufficio a Frosinone ma in effetti più che essere un problema del Cash è degli altri clienti ai quali mi rivolgo direttamente: se facessero la stessa cosa nel vostro punto vendita come reagireste? Tutti andiamo di fretta ma maggiore attenzione e rispetto farebbero recuperare a tutti energie e tempo prezioso. Dante Magnante - Frosinone

Il nostro impegno, come il suo nello scrivere questa lettera, può essere quello di sensibilizzare i clienti ad avere rispetto degli altri nell'uso degli spazi comuni.

Gentile Migro, vorrei complimentarmi per il rapporto qualità/prezzo dei vostri prodotti a marchio. Ho provato ad esempio la vostra linea di rossi e lo zucchero e ora non mancano mai nel mio negozio. Almeno fino a quando riesco a trovarli nei Cash...ho sofferto soprattutto la mancanza dello zucchero in bustine qui a Tortona. Spero ancora di continuare a trovarli. Grazie Luca Mandirola - Tortona

In ogni Cash & Carry Migro si trovano, oltre alle marche industriali più note e meno note, un ampio assortimento di prodotti Migro caratterizzati da un buon rapporto qualità/prezzo. Infatti i fornitori

vengono valutati e scelti sulla base di precisi standard qualitativi. E' nostra premura di rifornire gli scaffali di tutte le referenze. Sebbene di rado, però capita, per un errore umano o per una causa oggettiva, che si verifichi una temporanea mancanza. Le garantisco però, che le bustine di zucchero Migro e tutti gli altri prodotti a marchio Migro, continuerà sempre a trovarli.

A presto
Viviana Minervini



Abbonati a Migro informa

puoi ricevere la tua copia tramite abbonamento postale oppure iscrivendoti gratuitamente alla newsletter sul sito www.migro.it




**la squadra
vincente
per la tua
attività
indipendente**



Migro

CediCash

Ampio catalogo
facile e rapido da consultare su
www.migro.it

Trasmissione diretta
degli ordini solo tramite internet
senza agenti e intermediari
24 ore su 24

Prezzi imbattibili
e numerose attività promozionali
costantemente aggiornate

Preparazione e consegna
della merce in tutta Italia
entro 48 ore

Nessun vincolo
compri solo se ti conviene
massima trasparenza

**Per gli abbonati sono riservate numerose
promozioni nei Cash and Carry Migro**

Terlizzi (Ba)

Via Mariotto, 51
Tel. 080 351 56 65
Fax 080 351 46 55
terlizzi@migro.it

Modugno (Ba)

S.S. 96 Km 118,400
Tel. - Fax 080 532 22 22
modugno@migro.it

Massafra (Ta)

S.S. 7 Appia Km 636
Tel. 099 880 46 22
Fax 099 880 81 70
massafra@migro.it

Corigliano d'Otranto (Le)

S.S. 16 Maglie-Lecce Km 975,300
Tel. 0836 66 05 16
Fax 0836 66 09 28
lecce@migro.it

Frosinone (Fr)

Via Le Lame, 5 Zona Asi
Tel. 0775 88 00 02
Fax 0775 29 25 66
frosinone@migro.it

Collesalveti (Li)

Via Milano, 22
Tel. 0586 97 29 02
Fax 0586 96 35 52
livorno@migro.it

Tortona (Al)

S.S. 211 Tortona - Novi Ligure Km 11
Tel. 0131 86 05 61
Fax 0131 87 29 05
Tortona@migro.it