

**A**NGAISA al CERSAIE 2014. ANGAISA parteciperà all'imminente manifestazione fieristica del CERSAIE (Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno), che si terrà a Bologna da lunedì 22 fino a venerdì 26 settembre.



Come lo scorso anno, il nostro stand sarà ubicato presso l'area esterna 45 (stand 18). Come sempre lo stand è a disposizione di tutte le aziende associate, che potranno utilizzare i servizi consueti di segreteria e – previa prenotazione – la sala riunioni.

Presso lo stand saranno disponibili tutte le informazioni relative alle iniziative associative e, naturalmente, le informazioni necessarie per aderire ad ANGAISA in qualità di Socio Ordinario (distributori) ovvero Socio So-

| Soci Sostenitori ANGAISA che espongono all'edizione 2014 del CERSAIE |  |                         |
|--|--|-------------------------|
| 1  | ANGAISA                                  | Area 45 Stand 18        |
| 2  | CERAMICA FLAMINIA S.P.A.                 | Pad. 33 Stand D14-E13   |
| 3  | COLAVENE S.P.A.                          | Pad. 29 Stand B93       |
| 4  | COOPERATIVA CERAMICA D' IMOLA SOC. COOP. | Pad. 36 Stand A32-B37   |
| 5  | CORDIVARI DESIGN SRL                     | Pad. 29 Stand B29       |
| 6  | CRISTINA RUBINETTERIE S.P.A.             | Pad. 21 Stand A17-B16   |
| 7  | DUKA S.p.A                               | Pad. 21 Stand A69-B68   |
| 8  | DURAVIT                                  | Pad. 33 Stand C14-D13   |
| 9  | DURAVIT ITALIA SRL                       | Pad. 33 Stand C14-D13   |
| 10   | GEBERIT S.A.                             | Pad. 33 Stand 1         |
| 11   | CERAMICA GLOBO S.P.A.                    | Pad. 21 Stand A87-B86   |
| 12   | HANSGROHE S.R.L.                         | Pad. 33 Stand 1         |
| 13   | HATRIA S.R.L.                            | Pad. 21 Stand A39-B38   |
| 14   | IDEA S.R.L.                              | Pad. 21 Stand A35-B30   |
| 15   | INDA S.R.L.                              | Pad. 33 Stand 1         |
| 16   | MAPEI S.P.A.                             | Gall. 25-26 Stand 1     |
| 17   | CARLO NOBILI S.P.A.                      | Pad. 29 Stand C53-D56   |
| 18   | PONTE GIULIO S.P.A                       | Pad. 33 Stand B28-C27   |
| 19   | ROCA CERAMICA                            | Pad. 15 Stand D7-E8     |
| 20   | ROCA SANITARIO S.A.                      | Pad. 15 Stand D7-E8     |
| 21   | RUBINETTERIE STELLA S.P.A.               | Pad. 29 Stand C69-D72   |
| 22   | VILLEROY&BOCH BATH AND WELLNESS S.R.L    | Pad. 25 Stand A182-B183 |
| 23   | VILLEROY&BOCH TILES                      | Pad. 25 Stand A182-B183 |
| 24   | ZEHNDER GROUP ITALIA S.R.L.              | Pad. 33 Stand 1         |

stenitore (Industrie e Gruppi). Il numero di telefono dello stand ANGAISA in CERSAIE è il seguente: **051 3943650**.

L'elenco completo delle aziende esposi-

trici presenti al CERSAIE 2014 è disponibile all'interno del sito [www.cersaie.it](http://www.cersaie.it). Riportiamo qui sopra l'ubicazione degli stand relativi alle aziende Soci Sostenitori ANGAISA ●

## Normative

### Ambiente

#### Sacchetti di plastica. Sanzioni.

Entrate in vigore le sanzioni disposte per la commercializzazione di shopper in plastica privi delle caratteristiche di biodegradabilità e compostabilità.

Si comunica che con l'entrata in vigore, il 21 agosto scorso, della Legge 116/2014, di conversione del D.L. 91/2014 (c.d. Decreto Competitività), sono entrate in vigore anche le sanzioni disposte per la commercializzazione di shopper in plastica privi delle caratteristiche di biodegradabilità e compostabilità. Il farraginoso e lunghissi-

mo iter di regolamentazione di tale materia aveva già previsto, anni fa, l'applicazione di sanzioni per la violazione del divieto di commercializzazione degli shopper "fuori legge", la cui entrata in vigore veniva tuttavia periodicamente rinviata. Tale percorso normativo ha peraltro conosciuto alcune anomalie procedurali, tra cui quella determinata dalla Legge 221/2012, di conversione del D.L. 179, che aveva stabilito la decorrenza delle sanzioni a partire dal sessantesimo giorno dall'emanazione del decreto interministeriale che avrebbe dovuto definire le caratteristiche tecniche degli shopper commerciabili. Il decreto in questione, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 27 marzo 2013 (D.M. 18 marzo 2013), all'art. 6, stabiliva tuttavia la propria entrata in vigore solo dopo la conclusione, con esito favorevole, della procedura di notifi-

ca alla Commissione UE; veniva conseguentemente a determinarsi la situazione contraddittoria di sanzioni vigenti a fronte di norme non ancora vigenti, non essendosi conclusa la procedura di notifica UE. La Legge 116, di conversione del Decreto Competitività, eliminando questa specifica anomalia del collegamento tra operatività delle sanzioni e decorso dei 60 giorni dall'emanazione del Decreto tecnico, ha stabilito l'immediata entrata in vigore delle sanzioni a far data dall'entrata in vigore della legge stessa, il 21 agosto 2014. Si tratta di una sanzione amministrativa pecuniaria, stabilita tra un minimo di 2.500 ed un massimo di 25.000 euro. Ricordiamo che il Decreto 18 marzo 2013 aveva individuato le caratteristiche tecniche dei sacchetti per l'asporto delle merci, in attuazione dell'art. 2, comma 2, D.L.

2/2012 e successive modifiche.

Più precisamente sono individuate tre distinte tipologie di sacchetti per asporto merci:

1. sacchetti monouso biodegradabili e compostabili;
2. sacchetti riutilizzabili (composti da polimeri diversi da quelli di cui al punto precedente, cioè non biodegradabili né compostabili), con Maniglia Esterna alla dimensione utile del sacco;
3. sacchetti riutilizzabili (come al precedente punto b), non biodegradabili né compostabili), con Maniglia Interna alla dimensione utile del sacco.

Le informazioni ai consumatori prevedono che siano riportate precise diciture su ciascuna delle tipologie di sacchetti individuate.

1. I sacchetti monouso biodegradabili e compostabili devono riportare la dicitura "Sacco biodegradabile e compostabile conforme alla norma UNI EN 13432:2002. Sacco utilizzabile per la raccolta dei rifiuti organici";

2. I sacchetti riutilizzabili con Maniglia Esterna alla dimensione utile del sacco sono, a loro volta, di due tipi, ognuno dei quali dovrà riportare la relativa e corrispondente dicitura:

- a) "Sacco riutilizzabile con spessore superiore ai 200 micron - per uso alimentare";
- b) "Sacco riutilizzabile con spessore superiore ai 100 micron - per uso non alimentare";

3. I sacchetti riutilizzabili con Maniglia Interna alla dimensione utile del sacco sono, pure, di due tipi, su ognuno dei quali dovrà essere riportata la relativa e corrispondente dicitura:

- a) "Sacco riutilizzabile con spessore superiore ai 100 micron - per uso alimentare";
- b) "Sacco riutilizzabile con spessore superiore ai 60 micron - per uso non alimentare".

N.B: i sacchetti che riportano la dicitura "per uso alimentare" possono essere utilizzati per l'asporto sia di alimenti, sia di altri prodotti diversi dagli alimenti ("anche non esclusivamente per l'asporto di alimenti", precisa la norma - art.1, lett. b). Invece i sacchetti che riportano la dicitura "per uso non alimentare" possono essere utilizzati esclusivamente per l'asporto di prodotti diversi dai generi alimentari (art.1, lett. c). Resta consentita la commercializzazione di sacchetti riutilizzabili realizzati in carta, in tessuti di fibre naturali, in fibre di poliammide e in materiali diversi dai polimeri.

## Fisco

### Riscossione mediante ruoli. Comunicato Equitalia del 18.08.2014.

L'agente della riscossione comunica che nel 2015 cominceranno ad essere notificate le cartelle con allegati i piani di rateizzazione precompilati del debito.

Con il Comunicato stampa del 18 agosto 2014 recante: "A luglio record di rateizzazioni: 156 mila richieste. Nel 2015 piano dei pagamenti dilazionati direttamente nella

cartella", Equitalia informa che la rateizzazione si conferma lo strumento più utilizzato dai contribuenti per pagare le cartelle esattoriali. Equitalia ha reso noto che, a partire dal 2015, cominceranno ad essere notificate le cartelle con allegati i piani di rateizzazione precompilati del debito che possono essere concessi in base ai parametri previsti dalla legge. Il contribuente potrà scegliere di saldare in un'unica soluzione oppure aderire al piano di pagamento più adatto alle sue esigenze ed alle sue disponibilità economiche. Si tratta di un'ulteriore misura volta a migliorare il rapporto con i contribuenti che non dovranno più recarsi allo sportello o simulare il piano di ammortamento dal sito internet di Equitalia, ma potranno avere a disposizione tutti gli elementi per decidere come pagare contestualmente alla notifica della cartella. Equitalia ha diffuso inoltre un Vademecum su come ottenere la rateizzazione del pagamento delle cartelle esattoriali, che di seguito si riporta.

#### Vademecum sulla rateizzazione delle cartelle esattoriali

I contribuenti hanno a disposizione condizioni particolarmente favorevoli per il pagamento a rate delle cartelle. È possibile, infatti, ottenere un piano di rateizzazione straordinario fino a 120 rate (10 anni) oppure un piano ordinario a 72 rate (6 anni). L'importo minimo di ogni rata è, salvo eccezioni, pari a 100 euro. I piani sono alternativi per cui, in caso di mancata concessione di una dilazione straordinaria, si può chiedere una rateazione ordinaria. Finché i pagamenti sono regolari, il contribuente non è più considerato inadempiente e può ottenere il DURC ed il certificato di regolarità fiscale per poter lavorare con le pubbliche amministrazioni. Inoltre, il contribuente che paga a rate è al riparo da eventuali azioni cautelari o esecutive (fermi, ipoteche, pignoramenti).

#### 1. Come ottenere fino a 120 rate.

In caso di grave e comprovata situazione di difficoltà legata alla congiuntura economica ed estranea alla propria responsabilità, i contribuenti possono chiedere di pagare secondo un piano straordinario che può arrivare fino a un massimo di 120 rate (10 anni). I criteri per ottenere un piano straordinario di rateizzazione sono contenuti in un apposito Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze che stabilisce il numero di rate concedibili in base alla disponibilità economica del richiedente. Presentando una domanda motivata, si possono ottenere più di 72 rate quando l'importo della singola rata è superiore al 20% del reddito mensile del nucleo familiare. Questo parametro è valido anche per le ditte individuali. Per le altre imprese, invece, la rata deve essere superiore al 10% del valore della produzione mensile e deve essere garantito un indice di liquidità adeguato (compreso tra 0,5 e 1);

#### 2. Come ottenere fino a 72 rate.

Per debiti fino a 50.000 euro è tutto più

semplice e veloce: si può ottenere un piano ordinario di rateizzazione compilando un modulo disponibile sul sito internet di Equitalia ([www.gruppoequitalia.it](http://www.gruppoequitalia.it)) e negli sportelli di Equitalia, e riconsegnarlo a mano oppure spedirlo con raccomandata con ricevuta di ritorno. Per importi oltre 50.000 euro è sufficiente allegare alcuni documenti che dimostrino lo stato di difficoltà economica. È possibile richiedere rate variabili e crescenti, anziché rate costanti, in modo da poter pagare meno all'inizio nella prospettiva di un miglioramento della condizioni economiche;

#### 3. Proroga e decadenza.

I piani di rateizzazione, ordinari e straordinari, possono essere prorogati una sola volta. In entrambi i casi si può chiedere una proroga ordinaria (in ulteriori 72 rate) oppure, in presenza dei requisiti previsti, una straordinaria (massimo 120 rate). Si decade dal beneficio della rateazione in caso di mancato pagamento di 8 rate anche non consecutive;

#### 4. Come presentare la domanda.

La domanda, comprensiva della documentazione necessaria, inclusa copia del documento di riconoscimento, si può presentare tramite raccomandata con ricevuta di ritorno oppure a mano presso uno degli sportelli dell'agente della riscossione competente per territorio o specificati negli atti inviati da Equitalia. I moduli sono disponibili sul sito [www.gruppoequitalia.it](http://www.gruppoequitalia.it), nella sezione "Rateizzare", e presso tutti gli uffici Equitalia sul territorio.

### Cessioni intracomunitarie. Fuoriuscita del bene dal territorio dello Stato. Risoluzione Agenzia Entrate.

L'Agenzia delle Entrate fornisce alcuni chiarimenti in merito alla prova della fuoriuscita del bene dal territorio dello Stato nell'ambito delle cessioni intracomunitarie.

Con la Risoluzione n. 71/E del 24 luglio 2014, l'Agenzia delle Entrate ha fornito alcuni chiarimenti in merito alla prova della fuoriuscita del bene dal territorio dello Stato nell'ambito delle cessioni intracomunitarie. In particolare, l'Amministrazione finanziaria, con il documento di prassi in esame, ha precisato che una società che vende una barca da diporto ad un soggetto IVA francese, con trasferimento nel Paese di destinazione effettuato dallo stesso cessionario, in assenza del documento di trasporto ufficiale ("Cmr"), per provare l'uscita del bene dal territorio dello Stato, deve fornire, tra l'altro, una dichiarazione resa dall'acquirente (accompagnata da idonea documentazione, ad esempio, un contratto di ormeggio con il porto estero), che attesti l'avvenuto trasferimento fisico dell'imbarcazione. Il cedente, inoltre, dovrà custodire ed esibire, in caso di controllo, anche i documenti ufficiali: la fattura, il documento bancario, il contratto di vendita, il passaggio di proprietà, l'atto da cui risulta la cancellazione dal

registro italiano e quello che attesta l'avvenuta iscrizione nel registro francese, il modello Intrastat relativo alle operazioni intracomunitarie. La società che ha presentato l'istanza di interpello riteneva che, in assenza del documento ufficiale di trasporto, fosse sufficiente esibire, in caso di un eventuale controllo, la richiesta di nulla osta al registro italiano per il cambio di iscrizione, il contratto di vendita con il corrispettivo pattuito, la fattura, il modello Intrastat relativo alla cessione, la cancellazione dal registro italiano e la richiesta di trascrizione del natante al registro francese. L'Agenzia delle Entrate, invece, ha ritenuto che i documenti indicati dall'istante non fossero sufficienti. In particolare, la richiesta di cancellazione dal registro italiano, necessaria alla dismissione della bandiera, non proverebbe che la barca ha lasciato effettivamente le acque territoriali, e una delle condizioni necessarie per applicare il regime di non imponibilità alle cessioni intracomunitarie è proprio l'effettiva movimentazione dei beni da un Paese all'altro. Al riguardo, il documento di prassi in esame, evidenzia che, in assenza di una specifica disposizione normativa, la prassi amministrativa ha previsto che, per dimostrare l'uscita di un bene dal territorio dello Stato, può costituire prova idonea il documento di trasporto, anche elettronico (sul punto si vedano le Risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate n. 345/E del 2007 e n. 19/E del 2013). Se, tuttavia, come nella fattispecie in esame, il bene è trasferito direttamente dall'acquirente e, quindi, non c'è documento di trasporto, l'effettiva uscita fisica dello stesso dall'Italia va provata in altro modo (nella fattispecie, una dichiarazione rilasciata dal cessionario, corredata da un contratto di ormeggio nel porto estero di destinazione, è stata ritenuta documento idoneo ad attestare che l'imbarcazione ha lasciato il territorio nazionale ed ha raggiunto il territorio francese).

#### **IVA ridotta e detrazioni fiscali 50% e 65%: e-book "Istruzioni per l'uso".**

Nella homepage del sito [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) le versioni "pubbliche" comprendenti i punti vendita delle aziende associate.

Vi informiamo che sono attualmente disponibili nella homepage del sito associativo [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) le più recenti edizioni degli e-book dedicati a IVA ridotta, detrazione 50% e detrazione 65%, liberamente consultabili e scaricabili da qualsiasi utente, e comprendenti l'elenco completo dei punti vendita relativi alle aziende distributrici associate. Le versioni prive del citato elenco si trovano invece all'interno dell'Area Soci, sezione "Normative - Fisco", accessibile dalle sole aziende associate all' ANGAISA utilizzando apposita password e userid.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Normative • Fisco.

## Imprese e società



#### **Superficie di vendita. Sentenza Consiglio di Stato n. 3267 del 30.06.2014.**

**Il Consiglio di Stato ha dichiarato legittima un'ordinanza comunale di chiusura di un esercizio di vicinato.**

Con la sentenza n. 3267, del 30 giugno scorso, il Consiglio di Stato ha dichiarato legittima un'ordinanza comunale di chiusura di un esercizio di vicinato in quanto, in seguito ad appositi accertamenti, risultava che la superficie dei locali effettivamente destinata alla vendita eccedeva i limiti massimi previsti dagli articoli 4 comma 1 lettera c) e 8, del D.lgs n. 114 del 1998. Nel caso di specie, gli agenti accertatori avevano rilevato che la superficie complessiva di vendita di un esercizio commerciale qualificato di vicinato risultava pari a mq. 337, dunque eccedenti il limite massimo di mq. 250 imposto dall'art. 8, D.Lgs. n. 114 del 1998 per tale categoria di esercizi. In particolare, il contravventore non aveva tenuto conto, nella quantificazione della superficie di vendita, della zona antistante le casse. Il Comune ha inviato all'impresa una apposita comunicazione di avvio del procedimento inibitorio dell'attività, conclusosi con ordinanza di chiusura dell'attività; provvedimento successivamente impugnato ed oggetto della citata pronuncia del Consiglio di Stato. A seguito di ricorso proposto avverso la citata ordinanza, il TAR della Campania ha prima sospeso cautelativamente il provvedimento sanzionatorio, inibendo contestualmente al ricorrente l'utilizzo, a scopo di vendita o pubblicitario, dell'area antistante le casse. Successivamente, con sentenza n. 1364 dell'8 marzo 2013, il Tribunale Amministrativo rigettava il ricorso, ritenendo corretto computare, nel calcolo della superficie di vendita, gli "scivoli" posti dopo le casse, ove il cliente raccoglie la merce acquistata dopo il pagamento. Tale interpretazione è stata successivamente condivisa dal Consiglio di Stato, investito della questione a seguito di ricorso proposto avverso la sentenza del TAR. Il Giudice di seconda cure, infatti, con la sentenza in oggetto, ha ritenuto che lo spazio posto nei pressi delle casse non poteva essere escluso dalla superficie di vendita; ciò per effetto della definizione fornita dall'art. 4, comma 1, lett. c) D.Lgs. 31 marzo 1998, n. 114. Il Consiglio di Stato precisa che gli scivoli, ossia le corsie dove vengono deposte le buste della spesa una volta che l'addetto alla cassa ha registrato il prezzo delle merci acquistate, devono essere ricomprese nella superficie di vendita, in conformità a quanto statuito dall'articolo 4 comma 1 lett. c) del D.Lgs 31.03 1998 n.114. Tale norma stabilisce infatti che, per superficie di vendita, deve intendersi l'area propriamente destinata alla vendita ovvero

quella occupata da banchi, scaffalature e simili, con la sola esclusione della parte destinata a magazzini, depositi, locali di lavorazione, uffici e servizi. A tale proposito, il Consiglio di Stato nella sentenza in esame chiarisce che "Le casse di un esercizio di vendita di qualunque tipo non possono essere considerate un "servizio", poiché presso di esse si perfeziona la compravendita dei beni esposti, compravendita che frequentemente implica il confezionamento, la somma del denaro speso e la consegna finale al cliente di tutta la merce acquistata: perciò le casse ed i loro necessari annessi, soprattutto per quel genere di esercizi di vendita di prodotti alimentari da raccogliere nel loro insieme, devono forzatamente essere considerate aree destinate alla vendita." Per completezza di informazione si ritiene opportuno ricordare l'orientamento che il Ministero delle Attività Produttive aveva espresso sul tema. Con la risoluzione n. 514716 del 27 novembre 2002, il Ministero, da ultimo, aveva sostenuto che: "[...] la caratteristica peculiare dell'area da considerare superficie di vendita deve essere quella, appunto, di essere destinata alla vendita: ciò significa che non può considerarsi tale l'area del locale commerciale collocata al di là di quella delimitata dalla barriera delle casse, in quanto è alle stesse che viene effettuato il pagamento dei prodotti da acquistare. Conseguentemente, ove con la locuzione "area successiva alla barriera casse", codesto Comune intenda indicare quella parte di superficie dell'esercizio commerciale alla quale l'utente accede dopo avere effettuato alle casse il pagamento dei prodotti acquistati e collocata nella zona antistante le porte di uscita, detta area, ad avviso della scrivente, non può essere considerata superficie di vendita". L'interpretazione fornita dal Consiglio di Stato nella sentenza in questione, apparentemente difforme dall'orientamento espresso dal Ministero, interviene in realtà a precisare il concetto di cassa integrando quanto sostenuto dal Ministero rispetto all'identificazione dell'area successiva alle casse chiarendo pertanto cosa sono le casse di un esercizio di vendita e i loro necessari annessi. Rimandiamo le aziende interessate alla lettura della Sent. Consiglio di Stato del 30 giugno 2014 e alla Risoluzione del Ministero attività produttive, entrambe disponibili all'interno del portale associativo.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Normative • Imprese e società • Superficie di vendita.

## Lavoro



## Licenziamento del lavoratore assenteista. Sentenza Cass. 18678 del 4 settembre.

Si conferma il licenziamento di un lavoratore assenteista "tattico" anche se non ha superato il "periodo di comporto".

La Cassazione ha depositato il 4 settembre scorso la sentenza 18678 che ha affrontato il caso di un lavoratore che è stato licenziato poiché comunicava le assenze per malattia (pochi giorni per ciascuna assenza) all'ultimo momento. Tale comportamento comportava però gravi disfunzioni per l'organizzazione produttiva dell'impresa, che aveva difficoltà nel trovare un sostituto, a causa dei tempi particolarmente ristretti. I giudici di legittimità hanno escluso la fondatezza della tesi del lavoratore, il quale affermava che il recesso doveva essere censurato dal momento che non aveva superato il periodo di comporto, previsto dall'art. 2110 del c.c. La sentenza evidenzia che le "assenze del lavoratore, dovute a malattia, vengono in rilievo sotto un diverso profilo, poiché per le modalità con cui si verificavano, le stesse davano luogo a una prestazione lavorativa non sufficientemente e proficuamente utilizzabile dalla società, rivelandosi la stessa inadeguata sotto il profilo produttivo e pregiudizievole per l'organizzazione aziendale così da giustificare il provvedimento risolutivo".

## Previdenza

### Nessuna mora per gli arretrati dovuti al Fondo di solidarietà residuale.

L'INPS ha disposto che i datori di lavoro che verseranno entro il mese di novembre 2014 il contributo ordinario dovuto al Fondo di solidarietà residuale, non dovranno corrispondere alcun interesse di mora.

L'INPS, con comunicato stampa del 3 settembre scorso, ha disposto che i datori di lavoro che verseranno entro il mese di novembre 2014 il contributo ordinario dovuto al Fondo di solidarietà residuale, per il periodo gennaio-settembre 2014, non dovranno corrispondere alcun interesse di mora. In tal modo l'Istituto ha modificato le istruzioni emanate con la circolare n. 100 del 2 settembre scorso, in cui aveva affermato che per i contributi relativi al periodo gennaio-luglio 2014, da versare entro il 16 dicembre 2014, erano dovuti gli interessi legali nella misura dell'1% su base annua, a partire dal 7 giugno 2014 e fino alla data del versamento stesso.

## Notizie varie

### Accordo – quadro ANGAISA / STRATEGIQS EDIZIONI.

**Harvard  
Business  
Review**  
ITALIA

Vi ricordiamo che ANGAISA e Strategiqs Edizioni Srl hanno rinnovato l'accordo quadro grazie al quale tutte le aziende associa-

te (Soci Ordinari e Sostenitori) potranno abbonarsi alla rivista HARVARD BUSINESS REVIEW, usufruendo di uno **sconto del 30%** rispetto alle normali condizioni "di listino". Ricordiamo che HARVARD BUSINESS REVIEW è la rivista di management e business più diffusa al mondo, con 250 mila copie vendute negli Stati Uniti e circa 200 mila ormai diffuse attraverso le edizioni internazionali: dalla Russia alla Cina, dalla Germania alla Polonia, dall'America Latina al Giappone e alla Corea, oltre all'Italia. Nei 10 numeri pubblicati annualmente, l'edizione italiana della Harvard Business Review presenta i migliori articoli tradotti dalla versione originale e firmati da alcuni fra i più autorevoli e noti esperti di management a livello mondiale, oltre ad analisi e commenti di docenti e manager italiani, case-histories e interviste ai protagonisti della vita economica nazionale. La convenzione sarà valida fino al **30 giugno 2015**. Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo, con i riferimenti operativi necessari per potersi avvalere delle condizioni riservate ai soci, sono disponibili all'interno del portale [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it), nell'Area Soci / Convenzioni. Vi invitiamo fin d'ora a contattare la Segreteria ([convenzioni@angaisa.it](mailto:convenzioni@angaisa.it)) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio o segnalazione.

### Accordo – quadro ANGAISA/CRIBIS D&B.



### CRIBIS D&B: informazioni complete e soluzioni semplici per tutte le aree aziendali. Accordo quadro ANGAISA/CRIBIS.

Da qualche mese è attiva la nuova convenzione tra CRIBIS D&B e ANGAISA, che consente agli associati ANGAISA di accedere alle informazioni di CRIBIS D&B a condizioni molto vantaggiose. CRIBIS D&B è la società del Gruppo CRIF fortemente specializzata e con elevate competenze nella business information - cioè nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business. CRIBIS D&B garantisce i più elevati standard qualitativi e la massima copertura nelle informazioni economiche e commerciali su aziende di tutto il mondo grazie al D&B Worldwide Network. All'approfondimento e all'accuratezza delle informazioni unisce flessibilità tecnologica, avanzati modelli di scoring e sistemi di supporto decisionale, per rispondere tempestivamente alle richieste di mercato. Tramite il programma CRIBIS ITRADE, CRIBIS D&B, inoltre, raccoglie milioni di esperienze di pagamento, al fine di rilevare le abitudini di pagamento delle aziende italiane ed estere nei confronti dei propri fornitori, considerate singolarmente o raggruppate per settore.

### CRIBIS.com

Lanciata nel 2011, CRIBIS.com rivoluziona il modo di utilizzare le informazioni, essendo nato per valorizzare al meglio l'enorme patrimonio informativo di CRIBIS D&B e migliorare l'esperienza d'uso del cliente semplificando tutte le sue operazioni quotidiane.

La soluzione mette a disposizione servizi che non hanno eguali sul mercato:

1. Informazioni a valore aggiunto sul 100% delle aziende italiane
2. Un nuovo concetto di ricerca grazie al quale è possibile identificare l'azienda anche con dati di partenza generici
3. Business report con contenuti organizzati "a tab" per individuare subito l'informazione che serve per decidere.
4. Un sistema di monitoraggio che tiene traccia di tutte le variazioni sull'azienda e consente di visualizzare la storia di tutti i cambiamenti avvenuti nel corso del tempo
5. Servizi di marketing che permettono di accedere on line a tutto l'universo delle imprese ed estrarre liste di prospect in base ai propri parametri di interesse
6. Possibilità di archiviare ma soprattutto condividere tutte le richieste all'interno della propria organizzazione
7. Un processo di acquisto che dà in ogni momento visibilità dei costi sostenuti per non perdere tempo e denaro.

CRIBIS ITRADE Lab, lo strumento pensato specificatamente per la gestione dei pagamenti commerciali, che consente di analizzare in modo approfondito e dettagliato i ritardi, l'esposizione e lo scaduto del proprio portafoglio clienti. Accesso al più grande network di informazioni sulle imprese estere esistente sul mercato.

[www.cribis.com](http://www.cribis.com)

Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo, le scontistiche e i riferimenti operativi necessari per potersi avvalere delle condizioni riservate ai soci sono disponibili all'interno del portale [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) (Area Soci / Convenzioni).

Vi invitiamo fin d'ora a contattare la Segreteria ([convenzioni@angaisa.it](mailto:convenzioni@angaisa.it)) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata all'accordo ed ai servizi erogati da CRIBIS D&B.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Soci • Convenzioni.

ANGAISA INFORMA sintetizza le informazioni che l'Associazione mette a disposizione dei propri Associati, grazie anche al contributo di



**CONFCOMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

La redazione è stata curata dalla  
Segreteria ANGAISA.

La realizzazione è stata curata  
da Servizi ANGAISA S.r.l.

Via G. Pellizza da Volpedo, 8 - 20149 Milano  
Tel.: 02/48.59.16.11 - Fax: 02/48.59.16.22  
e-mail: [info@angaisa.it](mailto:info@angaisa.it)

Le notizie di ANGAISA  
sono inoltre pubblicate su:  
periodico di proprietà di Servizi ANGAISA S.r.l.

**BLU &  
ROSSO**