

supplemento a "Confcommercio Notizie"
In caso di mancato receipt, inviare al CMP di Catania per la restituzione al mittente previo pagamento della relativa tariffa fesi

impresa *informa*

Più soldi alle famiglie contro il crollo dei consumi

editoriale

**Strana Catania,
chi mal governa
gode**

primo piano

**Confcommercio
Sicilia riparte
da Pietro Agen**

capitani d'impresa



Tito D'Emilio

focus

**Commercianti
nuove idee
per combattere
la crisi**

Sedi delle organizzazioni


CONFCOMMERCO
 CATANIA

Ascom - CONFCOMMERCO
 Via Mondrì n. 8 - 95124 Catania
 Tel. 095 7310711 - Fax 095 350211
 e-mail: catania@confcommercio.it
 Sito web: www.confcommercio.ct.it


CGIL
FILCAMS Cgil

Via Stellaia n. 13 - 95124 Catania
 Tel. 095 317250 - Fax 095 314511
 e-mail: federazi7250@federazionealobisualavoratori.191.it


CISL
FISASCAT Cisl

Via Crocifari n. 55 - 95124 Catania
 Fax 095 325120
 e-mail: fisascat.c@cln.it


UIL
UILTUCS UIL

Via Etnea n. 549 - 95030 Gravina di Catania
 Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113
 e-mail: uiltucs.catania@uiri.it



*Ente Bilaterale
 del Terziario
 della Provincia
 di Catania*



Via Mondrì n. 8 - 95124 Catania
 C.F. 93080630879
 Telefax 095 361155
 E-mail: info@ebtcatania.it
 Sito web: www.ebtcatania.it

L'**EBT Catania** è un'associazione **NO PROFIT** tra l'Ascom Confcommercio Catania e i sindacati dei lavoratori Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil.

L'attivazione è voluta dal Contratto collettivo nazionale del lavoro, terziario, commercio e servizi e ha lo scopo di dare servizi alle imprese e ai lavoratori.

L'Ente bilaterale è un Istituto contrattuale e quindi il finanziamento dello stesso è un un adempimento obbligatorio. Le aziende, per la provincia di Catania, sono tenute al versamento dello **0,35%** calcolato sulla retribuzione mensile per le 14 mensilità (paga base e contingenza) di cui **0,20%** è a carico dell'impresa e **0,15%** è a carico del lavoratore.

Il mancato versamento comporta, quindi, una **NON** applicazione del Contratto Collettivo del lavoro con tutto quello che ne consegue sul piano del potere di controllo e sanzionamento degli organi o enti pubblici deputati alla vigilanza.

All'EBT Catania fanno riferimento oltre 2000 aziende.

Costituito nel 1997 e operativo dal 2001, l'Ente ha proceduto ad attivare diversi servizi:

CONCILIAZIONI VERTENZE

La commissione, in seno all'ente, è competente ad espletare il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale per le controversie individuali o plurime di lavoro, ai sensi agli artt. 410 e seguenti del c.p.c..

APPRENDISTATO

Viene rilasciato il parere di conformità per l'assunzione degli apprendisti.

CONTRATTO DI INSERIMENTO

Verifica la correttezza dei contratti di Inserimento a norma del contratto collettivo nazionale di lavoro per i dipendenti delle aziende del terziario, della distribuzione e dei servizi, del 2 luglio 2004.

SOSTEGNO AL REDDITO

L'Ente ha realizzato un sistema di sostegno al reddito per i lavoratori espulsi da aziende in crisi.

FORMAZIONE

- Promuove e sostiene le iniziative per i processi di formazione continua dei lavoratori previsti dai Fondi Paritetici Interprofessionali (For.Te).
- Informazione e formazione in materia di sicurezza degli ambienti di lavoro.

STUDI E RICERCHE

Incentiva e promuove studi e ricerche per analizzare i fabbisogni formativi e professionali.

CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

Possano usufruire dei servizi tutte le imprese iscritte all'EBT Catania, anche di nuova costituzione, che si trovano in regola con il versamento.

Per accedere all'iniziativa del sostegno al reddito, le imprese devono dimostrare la regolarità dei versamenti degli ultimi dodici mesi per tutti i lavoratori iscritti sul libro paga.

in questo numero
settembre 2008

- Pag. **6** *inchiesta*
Più potere d'acquisto alle famiglie per uscire dalla crisi dei consumi
- Pag. **10** *primo piano*
Confcommercio Sicilia riparte da Agen: «Puntiamo alla vera liberalizzazione»
- Pag. **10** *capitani d'impresa*
Tito D'Emilio: un successo fatto di intuito e amore per il bello
- Pag. **13** *focus*
Consumi in caduta libera
Occorrono nuove idee anti-crisi 
- Pag. **16** *associazioni*
Confturismo: «Marketing territoriale per rilanciare la nostra provincia»
- Pag. **19** *quaderni*
Rinnovo del Ccnl per dipendenti di aziende del terziario, della distribuzione e dei servizi
- Pag. **21** *associarsi*
Per crescere, per risparmiare per contare di più
- Pag. **26** *la voce ai negozianti*
Viale Vittorio Veneto porta d'accesso congestionata 
- Pag. **28** *delegazioni*
Riposto, un successo per l'Expò: «Così si valorizza il territorio»
- Pag. **32** *confnotizie*
Librai di Catania, cambio al vertice
Anna Cavallotto è il nuovo presidente
- Pag. **34** *HR / organizzazione*
Quando la formazione all'aria aperta stimola l'esperienza del fare gruppo
- Pag. **38** *appuntamenti*
Rhs, una vetrina a cinque stelle
- Pag. **40** *formazione*
Tutti i corsi della Confcommercio
- Pag. **43** *l'esperto risponde*
Contenere i costi del conto corrente

sommario

EDITORIALE

Strana Catania, chi mal governa gode



Parcheggi mai realizzati, traffico impazzito, abusivismo dilagante, strade in dissesto permanente, spazzatura e discariche che invadono i marciapiedi, economia stagnante, il piano regolatore mille volte annunciato e mai portato a compimento. Ci sarebbe da rabbrivire, ma siamo ottimisti e facciamo il tifo per il nuovo sindaco!

La paradossale vicenda che ormai da oltre un anno interessa l'Amministrazione comunale di Catania, stretta da un debito che sembrerebbe non potersi quantificare presenta aspetti che non esitiamo a definire Kafchiani. Non sarà facile per il sindaco, On.le Stancanelli che gode, lo diciamo apertamente, di tutta la nostra simpatia, non fosse altro per aver avuto il corag-

(continua a pagina 4)

GERENZA

IMPRESA INFORMA
supplemento a
"Confcommercio Notizie"
periodico della
Confcommercio Catania
Reg. Trib. di Catania n. 28/96
Settembre 2008

DIRETTORE RESPONSABILE
Pietro Agen

DIREZIONE E REDAZIONE
c/o Ass. Commercianti
Via Mandrà, 8 - Catania
tel. 095.351253
fax 095.356211

REALIZZAZIONE EDITORIALE
Blu Media
V.le Andrea Doria, 69
Catania - tel. 095.447250

PROGETTAZIONE TESTATA
Signorelli&Partners
V.le Andrea Doria, 69 - Catania

STAMPA
PrinttoPrint
by AdverPromo Srl
Via Caronia sn 95024
Acireale (CT) - 095-7653216

TIRATURA
15.000 copie

editoriale



(segue da pagina 3)

gio di imbarcarsi in una vicenda dai lati oscuri e dalle prospettive non certo esaltanti: raddrizzare il timone e salvare la nave dalle secche.

Siamo convinti che ad animarlo sia il sincero desiderio di provare a recuperare tutto quello che questa città ha perso durante quelli, che a questo punto possiamo tranquillamente definire "i tristi anni" della sindacatura Scapagnini, ma certamente non sarà facile condurre a buon fine l'opera.

Pensando ai parcheggi non realizzati, al traffico impazzito, all'abusivismo dilagante, all'Azienda municipale trasporti ormai fuori controllo, alla gran parte delle società partecipate improduttive, alle strade in dissesto permanente, alla spazzatura e alle discariche abusive che invadono le strade, all'economia stagnante e senza reali prospettive di ripresa, al piano regolatore mille volte annunciato e mai portato a compimento, ci sarebbe da rabbrivire, ma noi siamo ottimisti e facciamo il tifo per il neo Sindaco.

Una cosa però nell'intera vicenda ci lascia perplessi, dopo i disastri citati, infatti, in un Paese civile, i colpevoli - e i colpevoli non possono che



Il sindaco di Catania Raffaele Stancanelli

“ Non sarà facile per il Sindaco raddrizzare il timone della città. Ma, se nonostante i disastri, gli amministratori dell'era Scapagnini sono rimasti impuniti, consigliamo al primo cittadino di perseverare sulla strada del mal governo

essere, in politica, coloro che hanno amministrato - avrebbero dovuto essere cacciati o quanto meno "puniti" per l'incapacità dimostrata, e invece in questa terra di continue sorprese, li ritroviamo tutti, ma proprio tutti, senza esclusione alcuna, promossi e premiati: il responsabile capo nominato Senatore al merito, per gli altri amministratori, incarichi di altissimo livello, elezione a Deputato Regionale, eccetera, eccetera.

Ma allora governare bene paga? Se tanto ci dà tanto, si dovrebbe consigliare al sindaco Stancanelli di perseverare sulla strada del mal governo, perché intanto senza l'arma delle preferenze e con gli apparati di partito che decidono tutto, avrebbe comunque un roseo futuro politico assicurato.

Ovviamente quanto detto per i politici vale anche per i dirigenti a cui non è stato certamente negato un vistoso premio al merito, potremmo dire per aver collaborato a "distruggere" Catania. E poi ci si stupisce che i giovani non abbiamo più ideali!

M.d.m.



RHS 2008

Salone specializzato delle attrezzature per
Ristoranti - Alberghi - Pasticcerie
Bar - Gelaterie - Pizzerie - Panetterie

EVENTO A CINQUE STELLE

**CATANIA 18-21 OTTOBRE 2008
LE CIMINIERE**

SAB. dalle 16:00 alle 20:00
DOM. MAR. dalle 10:00 alle 20:00

Ingresso riservato agli operatori di settore



Spazio espositivo



INFO LINE: Tel. 095 351 253
www.ristorahotelsicilia.it

inchiesta

Più potere d'acquisto alle famiglie per uscire dalla crisi dei consumi

“

Dopo cinque mesi consecutivi di calo delle vendite, Confcommercio lancia l'allarme. Il problema è strutturale e servono provvedimenti concreti per dare fiducia ai consumatori

”

di Maria Enza Giannetto

«**I**ncinque mesi consecutivi di calo nei consumi ci consegnano un'amara prospettiva: che il 2008 si chiuderà con il segno meno sia per il Pil che per i consumi». È questo il commento del presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, ai dati dell'Indicatore dei Consumi Confcommercio di luglio. «Senza essere strutturalmente pessimisti - continua il presidente - quello che ci preoccupa è la morsa in cui siamo stretti: da una parte il persistere di una bassa crescita e dall'altra la continua riduzione del reddito procapite. E questa situazione raffredda il clima di fiducia delle famiglie e blocca gli investimenti delle imprese. Occorre certo il rigore sui conti pubblici. Ma bisogna sfruttare ogni margine di manovra disponibile per ridurre le tasse».

La crisi dell'economia e dei consumi, insomma, non accenna a scomparire. Anzi. Secondo l'Indicatore elaborato dall'Ufficio Studi Confcommercio, a luglio si è registrato il quinto mese consecutivo di riduzione della spesa delle famiglie. In dettaglio, male la mobilità (-6,7%) e i servizi ricreativi (-5,2%); bene le comunicazioni (+9,2%); regge il settore dedicato alla cura della persona (+1,7%). Alla luce di questo ulteriore calo le previsioni di crescita 2008 per Pil e consumi avranno quasi certamente il segno meno. L'Icc segnala, dunque, il permanere di uno stato di forte criticità sul versante della domanda delle famiglie, con una riduzione, rispetto all'analogo periodo del 2007, dell'1,0% in termini quantitativi. Il dato segue il -4,3% registrato a giugno che rappresenta il valore più negativo evidenziato dal 2001. Nel complesso dei primi sette mesi del 2008, l'Icc mostra una riduzione del 2,2% a fronte del +1,3% registrato nell'analogo periodo del 2007.

Le difficoltà riscontrate sul versante della domanda interna per consumi continuano a determinare anche un'evol-



zione produttiva molto contenuta. La produzione industriale, infatti, si è ridotta, a luglio, dello 0,9% in termini congiunturali, mese nel quale l'indagine ha registrato anche un deciso calo degli ordinativi, a indicare come la fase critica non sia affatto esaurita.

Inoltre, il dato di luglio dell'Icc continua a riflettere un'evoluzione negativa della domanda di beni (-1,7% in quantità rispetto all'analogo mese del 2007) a cui si è associata una modesta crescita di quella relativa ai servizi (+0,4%). L'andamento del mese, che ha portato a una stagnazione della domanda per servizi nei primi sette mesi del 2008, a fronte del +2,2% del 2007, conferma la tendenza delle famiglie a comprimere una parte di consumi ritenuti meno necessari in un periodo di difficoltà economica.

Non è quindi, semplicemente allarmismo. Sull'esistenza o meno della crisi non ci sono dubbi. Semmai ci si può chiedere di che tipo di crisi si tratti: contingente o strutturale? Si tratta di una situazione momentanea, quindi semplicemente una fase che ciclicamente si ripresenta e poi si supera, oppure c'è un problema più radicato, strutturale appunto, che può portare alla recessione? «La domanda è fondata ma la risposta è davvero difficile - spiega il prof. Rober-

to Cellini del Dipartimento di Economia e Metodi Quantitativi dell'Università di Catania -. Non possiamo parlare di recessione perché, dal punto di vista tecnico, questa si manifesta quando il Prodotto interno lordo (Pil) reale diminuisce per almeno due trimestri consecutivi. Tale situazione non si è ancora verificata, né in Italia né negli Usa, ma la contrazione dei consumi delle famiglie è un segnale tipico di una fase di recessione. Già nel 2007 questo fenomeno era stato riscontrato in termini reali. Si trattava di dati minimamente positivi, che diventavano negativi quando a questi si aggiungeva anche l'inflazione. Nel giugno 2008, invece, il dato è stato per la prima volta realmente negativo e sommandovi l'inflazione la percentuale si è innalzata, peggiorando la situazione. C'è però un dato in controtendenza: le esportazioni sono aumentate e questo è piuttosto strano visto l'apprezzamento dell'euro sul dollaro. Sicuramente bisogna valutare il traino di economie in via di sviluppo come India, Cina e la crescita del Sudamerica. Il Pil, dunque, non è ancora diminuito grazie alla domanda estera, mentre i consumi delle famiglie italiane si sono ridotti in termini sia nominali sia reali».

Ma da cosa dipende, quindi il calo dei

consumi?

«Non lo sappiamo. Tutti concordano sul fatto che le retribuzioni e i redditi siano rimasti grosso modo costanti e che il loro aumento sia stato pari all'inflazione. Non si spiega allora la riduzione dei consumi. Una spiegazione è quella per cui il valore della ricchezza è stato ridotto dalle crisi di borsa e dagli andamenti del mercato immobiliare che hanno avuto un forte effetto sui consumi delle famiglie. Si tratta del cosiddetto "effetto ricchezza negativo": con le retribuzioni ferme si registra un fenomeno di polarizzazione della ricchezza verso i redditi più alti che dunque continuano a crescere. I "ricchi", però, sono quelli che incrementano il risparmio. I consumi di largo uso, quelli che incrementano il reddito, invece, vengono alimentati dalle fasce più deboli. Insomma, stiamo assistendo a una mutazione nella struttura della spesa delle famiglie, segnale tipico delle fasi di depressione. Per quanto riguarda le imprese i cali nelle vendite sono notevoli, sia nella grande sia nella piccola distribuzione: rispettivamente dell'1,5% e del 4,8%. Entrambi percentuali che fanno pensare a una crisi strutturale e non temporanea».

Non vanno meglio le cose nella provincia catanese.

«Nella nostra provincia - spiega Antonio Strano, direttore Confcommercio Catania - la crisi non solo rispecchia la tendenza nazionale ma in molti casi la situazione è notevolmente peggiore. Basta solo pensare a come sono andati i saldi estivi. La gente non compra più, è spaventata e moderata nelle spese. Le ragioni? Principalmente di carattere reale, visto che il potere d'acquisto dei consumatori si è ridotto sensibilmente negli ultimi mesi. Non escludo, però, anche il fattore psicologico: parlando tanto di crisi, la gente è ormai condizionata su ogni spesa che decide di sostenere. Si preannunciano stangate, tagli, tempi duri e i consumatori si preparano ad affrontare il peggio».

«Sul fronte delle piccole imprese - continua il direttore - la crisi è ormai data. Attraverso il nostro Consorzio Fidi, quotidianamente, ci rendiamo conto di come le aziende non ce la facciano più ad affrontare i costi di gestione delle loro attività. Da cosa dipende questa difficoltà per famiglie e imprese? Il caro petrolio, certo, si ripercuote su ogni spesa, dal carburante alle bollette, fino alle merci trasportate. Sono, però convinto che anche l'illusione del benessere facile, attraverso le rate e i finanzia-



“

Antonio Strano:
«La gente non compra più è spaventata. Ci sono ragioni reali legate al caro-vita ma anche psicologiche per la paura di un futuro ancora più duro»

menti abbia avuto il suo peso. Pensiamo, infatti, che le famiglie negli ultimi anni si sono indebitate a dismisura, non solo per l'acquisto di beni di prima necessità, ma anche per le vacanze, per una play-station e per qualche capriccio in più. E ora, con l'aumento delle materie prime, a farne le spese sono in primis i beni voluttuari. Tornando ai saldi, pensiamo, che ormai la gente non compra più il capo in promozione perché in promozione, ma aspetta addirittura il periodo dei ribassi per comprare quello che serve davvero. Siamo proprio al paradosso: i saldi oggi non favoriscono più lo svuotamento del magazzino ma sono una promozione sulla merce appena arrivata e questo, a mio parere contribuisce ad alimentare la sfiducia del consumatore nei prezzi e nel sistema. I consumatori sono sempre più portati a pensare che ci siano ricarichi molto alti a monte». Insomma si tratta di una crisi generalizzata che interessa tutti i settori e i format

distributivi, dall'esercizio di prossimità, alla media, fino alla grande superficie. La Confcommercio di Catania, registra cali nelle vendite, per alcuni esercizi, che arrivano anche al 7%, in pratica il doppio del dato nazionale. E anche nel settore alimentare si registra il -4%. Insomma, i carelli sono sempre più vuoti e ci si orienta verso una spesa "al bisogno".

«La nostra economia - dice Strano - è troppo collegata, dal punto di vista energetico, al petrolio e l'aumento del costo del barile si ripercuote su tutti i settori e tutti i consumi. Le politiche energetiche sbagliate hanno portato a questi risultati, che poi sfociano in speculazioni che noi non possiamo comprendere».

Ma allora quale potrebbe essere una ricetta per fronteggiare il momento delicato?

«Per quanto riguarda i commercianti - suggeriscono i vertici Confcommercio - è bene continuare a rivedere le politiche di approvvigionamento e gestione di magazzino (anche se questo, in qualche modo, blocca l'intera economia) e stare molto attenti ai costi fissi aziendali che incidono sulle aziende, come la Tarsu, l'Ici».

E il governo? Quale dovrebbe essere l'intervento da parte dello Stato per superare il momento critico?

Bisogna, necessariamente, ridare potere d'acquisto alle famiglie - secondo Confcommercio di Catania. In qualche modo i primi provvedimenti del Governo, come la detassazione degli straordinari, l'abbassamento della pressione fiscale per i lavoratori dipendenti e l'abolizione dell'Ici, sono tutte manovre che ridanno ossigeno al consumatore. Pensiamo infatti che



Il direttore di Confcommercio Antonio Strano

le famiglie che si sono "impoverite" di più sono quelle appartenenti ai ceti medi, quelle che, insomma, prima compravano ma ora si trovano a dover fare i conti con la crisi della terza settimana».

Qualche previsione per il futuro?

«È presto per parlare di superamento della crisi - sostiene il direttore Strano - anche se la situazione dovesse migliorare, il consumatore avrà, comunque, bisogno di più tempo per tornare a spendere e a fidarsi. Bisogna far ripartire tutta l'economia, il settore del commercio è solo la parte terminale, se non si agisce sull'occupazione e sulla rimodulazione del valore dell'euro è impensabile sperare che le famiglie tornino a spendere e a far girare l'economia».

inchiesta

Per superare le difficoltà i commercianti devono aggregarsi

“

Gli operatori del settore non devono arrendersi alla crisi. Occorrono nuovi modelli e formule innovative come i centri commerciali naturali. La legislazione siciliana li prevede

”

di Rosario Faraci*

L'attuale crisi economica, che ha finito per investire pesantemente anche i consumi e dunque il settore del commercio, ha tutti i caratteri per prospettarsi come un evento di natura più strutturale che congiunturale. A conferma di ciò, a seguito della crisi dei mutui sub-prime, il governo statunitense, ormai prossimo alla scadenza del mandato, sta iniettando una grande quantità di risorse pubbliche a sostegno delle istituzioni finanziarie e del mercato dei capitali che si sono indeboliti. C'è una profonda crisi di fiducia di consumatori, imprese e investitori verso le istituzioni che governano la finanza e l'economia mondiali e lo straordinario intervento del governo americano servirebbe a tamponare quest'ondata di malumore. A ciò si aggiunge che, per via della lievitazione del prezzo dei barili di petrolio, a parte le inevitabili ricadute sulla struttura dei costi delle imprese, si sta determinando un forte spostamento di ricchezza dai Paesi occidentali verso l'area medio-orientale. E dunque si stanno ridefinendo anche gli assetti geopolitici con ulteriori implicazioni sul futuro dell'economia. Spetta, comunque, agli economisti valutare meglio le ragioni di questa crisi che certamente non è passeggera e costringerà al sacrificio un po' tutti, così recitano le previsioni, almeno per altri 12-14 mesi.

A noi aziendalisti, ovvero studiosi dei problemi aziendali, cui viene chiesto di rispondere quali effetti l'attuale crisi produrrà sul settore del commercio, non è facile dare una risposta. I risultati delle imprese, a qualunque settore esse appartengono (compreso il settore commerciale), dipendono da condizioni esterne, legate al contesto economico e al territorio, da condizioni della domanda (e dunque del mercato finale) e infine dalla bontà e dall'adeguatezza delle politiche di management. Tutte le tre condizioni incidono sulla redditività delle imprese e dunque sulla loro capacità di tenere ampia la forbice prezzi-costi.

Nell'attuale difficile momento che attraversano le imprese commerciali catanesi incidono un po' tutte e tre le condizioni appena esposte. Hanno una loro rilevanza il contesto esterno, la crisi economica mondiale e i vari sacrifici imposti agli italiani per far fronte agli effetti di tale crisi sull'economia del nostro Paese. Anche Confcommercio a livello nazionale ha sottolineato che la crisi ha toccato i consumi alimentari e l'abbigliamento.



Il Business Improvement District di Kingston a Londra dove commercio e turismo si integrano perfettamente

Ha una sua forte rilevanza la gestione del territorio e non v'è dubbio che l'espansione delle grandi superfici commerciali in provincia di Catania non potrà più proseguire irrazionalmente, anche perché sta generando una sovraccapacità di offerta che non sarà facile assorbire e che avrà ripercussioni anche sull'andamento del mercato immobiliare di tipo commerciale. Ma ancor più rilevanza hanno le politiche delle imprese commerciali, anche quelle di piccole e medie dimensioni, mono-settoriali e localizzate nei centri urbani. Da queste piccole imprese, i negozi al dettaglio per maggior chiarezza, ci si attende uno "scatto di orgoglio" per provare a ribaltare gli effetti di una forte crisi che interessa tutto il comparto. Dalla crisi dei conti economici, dove all'aumento dei costi degli approvvigionamenti, si somma l'impossibilità a far lievitare ulteriormente i prezzi di vendita, si può e si deve uscire con nuove idee. Nell'ambito del commercio moderno, la competizione non è più soltanto fra grandi e piccoli, tra distribuzione moderna e tradizionale. Ormai la competizione avviene fra modelli alternativi di "one-stop-shopping" (letteralmente acquisti in unica fermata) che utilizzano ben precisi format, spesso a carattere tematico, dove possono anche coesistere grandi e piccole superfici. Negli ultimi anni, abbiamo assistito nel nostro territorio alla proliferazione di parchi, di gallerie commerciali, di factory outlet e presto di nuove formule in cui le occasioni di shopping si uni-

ranno ancor di più a quelle di intrattenimento. Nei prossimi anni, dovrebbero inaugurarsi (il condizionale è però d'obbligo) un grosso factory outlet in prossimità del Dittaino (in provincia di Enna) e un parco commerciale di 378.000 mq a Misterbianco. Questi nuovi format hanno puntato da tempo sull'abbinamento shopping-entertainment. Quale può essere la risposta dei piccoli commercianti? Non certo quella di chiudersi in sé stessi, maledicendo lo strapotere della distribuzione moderna o lamentando la scarsa incisività della classe politica nel governare tali cambiamenti. Una risposta intelligente è quella di competere, in questo scenario dominato dall'one-stop-shopping, con un nuovo modello di aggregazione, rappresentato dai centri commerciali naturali. Le formule attraverso cui declinare il modello di centro commerciale naturale sono tantissime, come illustrato dal Prof. Benedetto Puglisi in un seminario sui distretti turistici organizzato dalla Camera di Commercio: centri commerciali naturali di piccolo borgo, di piccolo centro urbano, di quartiere periferico, di centro storico rilevante. Ognuno di essi può avere un ben preciso fattore di rilevanza, rappresentato dal paesaggio, dalle risorse culturali, dalle produzioni tipiche o da quelle professionali. Il benchmark di riferimento il Business Improvement District di Kingston, a Londra, in cui commercio e turismo si integrano perfettamente nel centro urbano e costituiscono una valida alternativa ai mall al coperto. L'aggregazione in centri commerciali naturali ha potenziali benefici sulle imprese (poiché consente loro di condividere e abbattere alcuni costi) e sui consumatori, ai quali è offerta, in contesti più vivibili degli spazi al chiuso, la possibilità di vivere il centro storico, senza rinunciare alle opportunità di shopping.

La legislazione siciliana assicura la possibilità alle imprese commerciali dei centri urbani di aggregarsi in centri commerciali naturali. Catania, per la sua vocazione di città turistica e commerciale, è nelle condizioni di poter giocare intelligentemente questa carta. È dal basso che tale spinta all'aggregazione deve venire, con il qualificato supporto delle associazioni di categoria, mentre alla politica spetta il compito di assecondare e guidare tali istanze di cambiamento. Immaginare un percorso al contrario può risultare veramente pericoloso e controproducente.

* *Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese Università degli Studi di Catania*

Libero di scegliere

Da sempre gas
Oggi energia elettrica a tutti con risparmio
Domani... fotovoltaico

Asec Trade, l'energia che conviene

NAVARRIA BROS



Numero Verde
800-850166

info@asec.ct.it

asec 
trade

primo piano

Confcommercio Sicilia riparte da Agen: «Puntiamo alla vera liberalizzazione»

“

Eletto quarto presidente dell'Ente siciliano, Pietro Agen illustra le strade da seguire:
«Bisogna partire dalla legislazione regionale per ridare linfa al commercio»

”



Pietro Agen, eletto lo scorso luglio nuovo presidente di Confcommercio Sicilia, al tavolo con Carlo Sangalli, presidente nazionale Confcommercio

Quarto presidente della Confcommercio Sicilia, Pietro Agen, prende in mano le redini dell'associazione regionale, con le idee chiare sul percorso che si dovrà affrontare, in una terra che il neo eletto definisce «particolare come la Sicilia» e, soprattutto, in un'area, «il Sud-Est», che racchiude le province di Catania, Siracusa, Ragusa ed Enna, storicamente a forte vocazione commerciale.

«Catania, Siracusa e Ragusa - dice Agen, pur avendo inclinazioni differenti, si sono sempre mosse in maniera sinergica, con il capoluogo etneo centro di gravità commerciale. Basti pensare che l'aeroporto Vincenzo Bellini serve ben sette province».

Quali saranno gli elementi di continuità con la passata gestione di Confcommercio?

«La nostra federazione ha tutte le carte in regola, compresi valori di correttezza e pulizia, che non sono mai venuti



meno, dalla prima gestione Spadafora fino al mio predecessore Helg, che, per la prima volta, ha partecipato, come Confcommercio, ai processi contro la criminalità organizzata, costituendosi parte civile. Bisogna proseguire su questa strada di lotta ad ogni forma di ma-

laffare, costituendosi parte civile non solo nelle cause palermitane, ma anche in tutte le altre zone dell'isola, per dimostrare la vicinanza alle nostre associazioni di categoria ma, soprattutto, per creare un fronte comune antiracket con le altre associazioni, artigiane e industriali.

«Ma le dico anche che dimostreremo che si può fare impresa pulita, partendo proprio dalle aziende sporche: ho intenzione, infatti, di far diventare Confcommercio protagonista nella gestione delle risorse sottratte ai mafiosi».

Cosa cambierà?

«Non ho ancora completato la nomina dei vicepresidenti, perché sono convinto che prima è necessario definire un programma e, successivamente, scegliere le persone che rispondano a criteri di competenze, capacità e specifiche attitudini.

«Ognuno deve avere un programma ambizioso e vorrei che la nostra fede-

razione regionale diventasse un punto di riferimento in cui le eccellenze dei singoli territori si trasformino in patrimonio comune. Le faccio qualche esempio: se la nostra sede di Trapani è la migliore nella gestione delle pratiche telematiche, non vedo perché questo patrimonio culturale non possa essere trasferito a tutti i consociati. A Catania è nata nel 1979 la prima cooperativa fidi siciliana. Da questa sono germinati la Ecofidi a Messina, Enna, Caltanissetta e Ragusa e oggi l'Ecofidi ha creato un circuito fortissimo di matrice Confcommercio. Ecco, invece di fare percorsi complicati, credo che la federazione regionale debba diventare il crogiolo dove queste realtà si intersecano e si autopromuovono. Questo

è un percorso che dovrà riguardare anche la formazione comune che, negli ultimi anni, è mancato più per motivi di stanchezza che per volontà; riunire le associazioni in una terra grande come la Sicilia è faticoso, ma, anche in questo, dobbiamo adeguarci ai tempi: una riunione a Catania, per gli amici di Trapani significa fare tre ore e mezzo di macchina, mentre con una videoconferenza potremo confrontarci con molta più frequenza, superando il gap della distanza».

Entrando nello specifico del suo programma, quali sono i primi atti che intende portare avanti?

«Al primo punto la revisione delle tre leggi regionali che ci riguardano principalmente, cioè commercio, commercio su aree pubbliche e pubblici esercizi. Su questi aspetti le norme vanno riviste e si deve arrivare, prima che vengano emanati i nuovi regolamenti, ad un blocco temporaneo del rilascio delle autorizzazioni per la grande distribuzione.

«Queste sono posizioni sulle quali non siamo disposti a trattare, anche perché tutti i candidati le hanno poste come principi fondamentali e chiederemo che si rispetti il programma. Secondo: rilancio degli investimenti in favore delle piccole e medie imprese. Si parla sempre di sviluppo ma, spesso questo si confonde con la parola industria. In Sicilia, il Pil, l'esportazione, la ricchez-



za non vengono creati dall'industria ma da servizi come artigianato e commercio, cioè dalle piccole e medie imprese.

«Verso questo settore c'è stata grande disattenzione ed è il momento di cambiare indirizzo. I sogni dell'industrializzazione forzata sono finiti. Mi piacciono le parole del presidente Raffaele Lombardo che dice che dopo averci riempito di petrolio vorrebbero desertificarci con le centrali solari».

Che vuol dire?

«Significa favorire le singole aziende che si dotano di apparati per l'autoproduzione di energia, come il fotovoltaico e o l'eolico. In questo modo inqueremo meno, deturperemo meno i nostri paesaggi e produrremo molta più energia senza desertificare i territori. Significa che coprire ettari di terreno

con centrali solari quando abbiamo 240 mila metri quadri di tetti sui centri commerciali all'ingrosso non è una scelta intelligente, cerchiamo di ragionare, e non di seguire le mode».

Per quanto riguarda le leggi regionali, cosa è necessario cambiare?

«Prima di tutto le regole per lo sviluppo della grande distribuzione. Voglio una legge come quella della Lombardia, intelligente, dove chi vuole aprire un centro commerciale deve dimostrare di non creare una distorsione, appunto, del libero mercato. In Sicilia invece, caso unico in Italia, basta sostenere che non si creano problemi di viabilità, così si autorizzano decine di ipermercati a pochi minuti d'auto l'uno dall'altro. Questo è successo a Catania ma anche a Siracusa e Ragusa e fra poco accadrà a Palermo. Non si rispettano nemmeno le distanze minime e il numero di metri quadri destinati alla grande distribuzione in Sicilia è di gran lunga più alto di quello della Lombardia. Delle due l'una: o siamo più ricchi della Lombardia o c'è qualcosa che non torna».

Cosa?

«Le norme sono tra le più liberalizzatrici d'Europa ma, la realtà dei fatti dimostra che si è favorita una speculazione edilizia e non la liberalizzazione del commercio».

“

«Vorrei che le eccellenze delle sedi locali della nostra federazione regionale diventassero patrimonio comune per tutti gli associati sia per l'organizzazione delle strutture sia per la formazione dei nostri dirigenti»



Gennaro Giacobbe

capitani d'impresa

Un successo lungo cinquant'anni fatto di intuito e amore per il bello

“

Dagli anni Sessanta a oggi, Tito D'Emilio ha contribuito con impegno e caparbia alla diffusione del design e del buon gusto, senza seguire la moda, ma anticipandola sempre

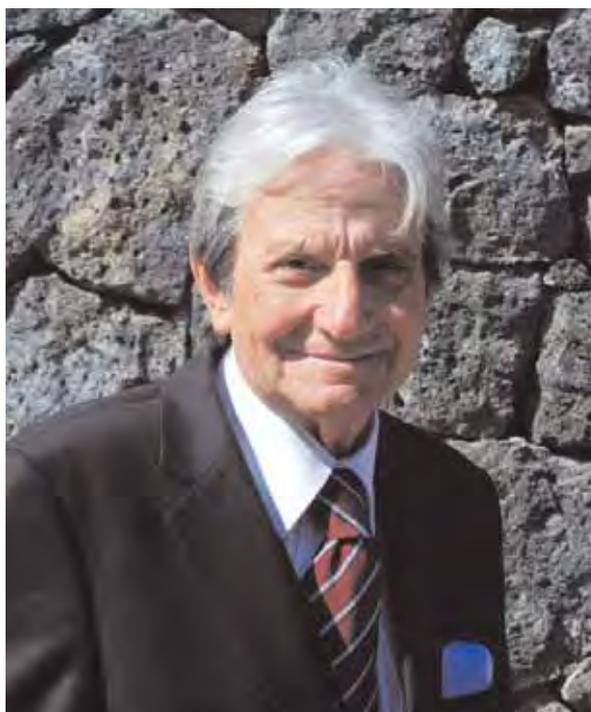
”

Mercante del gusto e del design, ecco come si potrebbe definire Tito D'Emilio, e come lo ha appellato la giuria del "Compasso d'Oro", riconoscimento prestigioso assegnato ogni anno dall'Adi, Associazione Design Industriale. Premio vinto dai grandi nomi del made in Italy e quest'anno anche da Sir Terence Conran, eccezionale e talentuoso imprenditore e creativo britannico.

Per D'Emilio, schivo e riservato, un premio arrivato a sorpresa. Un omaggio al suo lavoro caparbio di ricercatore, scopritore e divulgatore del design, portato avanti in condizioni geograficamente sfavorevoli. Dagli anni Sessanta a oggi, con passione e rigore, ha contribuito alla diffusione del contemporaneo, con un innato gusto del bello e della modernità. Grazie anche al lavoro di ricerca, fatto di intuito, di comprensione della novità e di proposta. Tito D'Emilio ammette di non avere mai atteso l'offerta, di averla anticipata, amando e credendo nel suo lavoro, continuando a viaggiare, girare e scoprire, come lui stesso ammette - nonostante l'età -.

Per lui il piacere di scovare un oggetto, un mobile, un accessorio è innegabile, il problema poi è doverlo dividere. L'esclusività gli piace, intesa come gelosia delle sue scelte e difficoltà a condividerle, sarà per questo che a volte - confessa timidamente - ha rifiutato dei guadagni per non creare concorrenza. Dovendo cercare una segreto del successo nella sua attività, non ha dubbi: la garanzia e l'assistenza.

Come dire che chi sceglie il suo nome, sa che avrà sempre un servizio garantito, anche a distanza di anni.



“

I valori a cui si ispira l'imprenditore sono: integrità, libertà, indipendenza e serenità nell'affrontare tutti i problemi. Tra i suoi sogni, realizzare un museo del design a Catania

Ripete spesso: «Bisogna stare sopra le cose non sotto», indicando la volontà di non lasciarsi guidare dall'istante, ma avere sempre una visione più ampia.

Se dovesse ricordarsi tre parole sa-

rebbero: dovere, libertà e tranquillità.

L'integrità di fare ciò che deve essere fatto, la libertà di scegliere, di essere imprenditore indipendente nell'animo, e la serenità per affrontare qualsiasi cosa succeda.

Una filosofia fatta di lavoro, etica e intraprendenza. Di affetto per la famiglia, sempre al primo posto. Per condividere lavoro e vita.

Tra le sue passioni, i giardini e le piante, non a caso il suo colore preferito è il verde, in tutte le sfumature, ma più di tutto in quella naturale.

La passione per il bello lo ha sempre guidato, portandolo a realizzare i sogni a volte prima di averli avuti e il premio del "Compasso d'Oro" ne è la prova. Però un sogno irrealizzato c'è, quello di creare un museo del design a Catania. Per raccontare

la storia, vista da uno che l'ha vissuta, che ricorda tutti i giovani talenti, diventati poi grandi, che difende il made in Italy e lo mette ancora al primo posto, seguito poi dal design danese.

Nella sua personale classifica dei designer, davanti a tutti Marco Zanuso e Vico Magistretti e nel modo in cui pronuncia i nomi, si avverte non solo orgoglio patriottico, ma anche conoscenza, rispetto per un lavoro, forse un normale apparentamento tra "Compassi d'Oro".

Nell'osservarlo mentre è seduto su raffinati divani grigi, con al polso un orologio danese, esempio di design contemporaneo, è impossibile non pensare alla famosa frase di Oscar Wilde: "Io ho gusti semplicissimi, scelgo solo le cose migliori".

Esattamente come Tito D'Emilio.

Federica Musco



Consumi in caduta libera Occorrono nuove idee anti-crisi

“

Il crollo delle vendite non si combatte solo sul piano di sconti e promozioni. Dal latte “alla spina” ai franchising innovativi ecco come i commercianti s’ingegnano per invogliare all’acquisto

”

Crollano i consumi, le vendite non decollano, soffre l'economia: a denunciarlo per primi sono stati i commercianti, costretti ogni anno a riporre le proprie speranze - sempre più disattese - nel periodo dei saldi; lo ammettono, specularmente, anche le famiglie italiane, che tra cicliche “stangatine” e rincari di ogni tipo hanno dovuto progressivamente stringere la cinghia.

A conferma, arrivano inequivocabili i dati Istat che, di semestre in semestre, si fanno più preoccupanti: nello scorso giugno l'indice generale del valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio è risultato, secondo l'Istituto di statistica, in flessione del 3,4% rispetto allo stesso mese del 2007. Penalizzati, in particolar modo, i settori non alimentari, in primis quello del-

l'abbigliamento. Soffiano venti di crisi, insomma. Da Nord a Sud del Paese, i segnali sono ormai evidenti. Non si possono interpretare diversamente le iniziative di alcuni supermercati - ma c'è da scommettere che diventeranno sempre più numerosi - che prevedono sconti speciali per i pensionati o che ribassano alcuni prodotti durante l'ultima settimana del mese, quella più critica per milioni di italiani.

I rincari degli ultimi tempi hanno rimodulato i comportamenti di consumatori e distributori. Da parte loro, le famiglie si difendono dal carovita mettendo in atto opportune “strategie”. Secondo l'ultimo rapporto Istat sui consumi del 2007, “*le famiglie si sono attrezzate con una strategia generalizzata di contenimento della spesa attraverso diminuzioni nella quantità e ra-*

zionalizzazione negli acquisti”. “*In sostanza - si legge nel dossier - laddove si assiste ad una stabilità degli acquisti corrisponde un calo della qualità con un aumento, ad esempio, delle spese realizzate negli hard discount*”.

Aumenta, anche se costituisce pur sempre una minoranza, il numero di chi sceglie forme d'acquisto critico come i Gas, Gruppi d'acquisto solidale, persone che comprano all'ingrosso - e quindi a prezzi più vantaggiosi - prodotti alimentari o di uso comune, da ridistribuire poi tra loro.

Anche questo, non c'è dubbio, segno di una fase di depressione dalla quale, al momento, non si vedono facili vie d'uscita. Inevitabile, in queste condizioni, assistere alla chiusura di piccoli e medi esercizi commerciali, dagli alimentari alle boutiques, spesso “stroz-

focus

zati" anche dal proliferare di centri commerciali.

Così, se le famiglie si attrezzano per contenere le spese, anche alcuni commercianti s'ingegnano per trovare nuove formule "anti-crisi", complici la fantasia, l'intuizione e il coraggio.

È chiaro infatti che non basta più puntare su promozioni e ribassi: "volantoni", 3x2 e formule sottocosto continuano a richiamare clienti, ma sono talmente diffusi che, alla fine, i loro effetti si annullano gli uni con gli altri. Senza parlare poi del fatto che piccoli e medi commercianti raramente possono competere su questo terreno con i colossi della grande distribuzione.

Occorrono idee innovative, linfa vitale per un mercato agonizzante, che va, appunto, stimolato. C'è chi punta sull'originalità del prodotto; chi invoglia all'acquisto offrendo gratuitamente servizi accessori; chi, infine, fa leva sulle "eco-coscienze" dei consumatori.

È il caso di "Saponando", azienda di Vittoria, in provincia di Ragusa, che propone una formula dal sapore vagamente *retro*: quella di acquistare i detersivi, per la casa e per la persona, "alla spina". Via gli imballaggi e i flaconi usa e getta, i clienti possono rifornirsi direttamente dagli erogatori del punto vendita. Una scelta d'acquisto che non solo consente di risparmiare, ma accarezza anche la coscienza ambientalista (più o meno convinta) dei consumatori.

«Negli ultimi tempi - dice Raffaele Giummarra, titolare di "Saponando" - i mass media hanno acceso i riflettori sulla questione ambiente, e sicuramente una parte degli acquirenti sceglie i nostri prodotti per questo. Non possiamo nascondere, però, un'altra realtà, che è quella del "caro euro": le famiglie cercano di risparmiare su tutti i fronti e, visto che dopo i beni ali-



Un corner per la vendita di detersivi "alla spina"
A sinistra, Raffaele Giummarra di "Saponando"



“ Detersivi sfusi per rispettare l'ambiente e risparmiare un bel po'.

«Non solo abbiamo eliminato contenitori e imballaggi - dice Raffaele Giummarra (Saponando) - ma, poiché i nostri prodotti sono siciliani, siamo riusciti ad abbattere i costi di trasporto, che di questi tempi incidono moltissimo»

mentari, i detersivi per la casa sono una delle voci che più incidono sul bilancio familiare, è chiaro che chi ci sceglie lo fa per risparmiare. «Noi - aggiunge Giummarra - riusciamo a offrire a prezzi da discount prodotti che per qualità non hanno nulla da invidiare a quelli delle più grandi e conosciute marche. Possiamo permettercelo perché l'azienda che produce i detersivi che vendiamo, la Chimiclean, è siciliana, per cui non abbiamo alti costi di trasporto».

La vendita

di detersivi sfusi, che anche al Nord del Paese è stata sperimentata da altri brand, in Sicilia ha avuto immediato successo: dopo l'inaugurazione, ad aprile 2007, del primo punto vendita, ne sono stati aperti in franchising altri 13, ed è già previsto l'avvio di una trentina di negozi della catena.

«Ogni giorno - aggiunge il titolare della società - riceviamo da tutta Italia tantissime richieste di persone che vogliono aprire un corner Saponando. Per adesso, però, preferiamo concentrarci sul territorio siciliano, che è molto vasto, anche perché i costi di trasporto oltre lo Stretto, al momento, non ci permetterebbero di fare gli stessi prezzi che facciamo qui».

Punta sull'eco-sensibilità dei consumatori, ma anche sulla genuinità del prodotto, un'altra iniziativa, sempre "alla spina": è quella dei distributori di latte fresco, che a Ragusa e dintorni prende il nome di "Muntoapunto". Anche in questo caso non serve sprecare contenitori usa-e-getta; l'unica cosa che si acquista è il latte crudo, non pastorizzato, e quindi con un sapore genuino. Ringrazia, ancora una volta, l'ambiente, ma ringraziano pure le tasche dei consumatori, che risparmiano un bel po' rispetto al latte fresco che si trova in commercio nei supermercati.

Idee nuove, la cui tenuta nel tempo sarà tutta da vedere, ma che promettono di stimolare i consumi. Un po' com'è avvenuto con gli outlet, proliferati dappertutto sul territorio nazionale e che, in particolar modo nei settori dell'abbigliamento e delle calzature e accessori - ma sempre più spesso anche in quelli dei mobili e dei complementi d'arredo - continuano a moltiplicarsi. Qualcuno, al Centro e Nord

Italia, si è pure inventato una sorta di outlet "volante", negozi che aprono in un quartiere per brevi periodi per poi chiudere e "rinascere" altrove, in zone ritenute commercialmente



Jole Leanza ed Emiliana Litrico

appetibili.

A volte, però, l'idea che fa la differenza si nasconde dietro a un'intuizione semplice. Come quella di Tiziana Russo, giovane imprenditrice catanese che, qualche anno fa, ha deciso con la sua famiglia di avviare un'attività gastronomica "monografica": un'arancineria al posto della solita tavola calda, un locale in cui il più classico dei "pezzi" di rosticceria catanese viene celebrato - ma anche reinterpretato - e proposto in decine di gusti diversi: dal tradizionale ragù ai più insoliti Carbonara, Nero di seppia, Pistacchio. «In realtà la nostra - spiega Tiziana Russo - è stata la seconda "arancineria" di Catania. L'idea di investire su questo progetto è stata di mio padre, che aveva un'esperienza consolidata alle spalle e sapeva di poter offrire un prodotto di alta qualità».

Una scommessa vinta: "Aranci" è un'azienda a conduzione familiare che in questi anni di crisi ha visto la sua clientela crescere e consolidarsi. «La novità attira, certo - continua Tiziana Russo - ma non basta. Il successo nel tempo di un'attività come la nostra si deve ad altri fattori: la passione e la competenza, ma anche il rispetto dei clienti. In questi anni non abbiamo mai lesinato sulla qualità delle materie prime e, cosa non meno importante, non abbiamo voluto rincarare eccessivamente i prezzi».

Hanno puntato su un settore assolutamente in crescita, quello del benessere, altre due giovani donne catanesi, Jole Leanza ed Emiliana Litrico. Meno di un anno fa hanno deciso di investire su un'idea tutto sommato recente, quella di Naturhouse, azienda che si occupa di dietetica e nutrizione. Barrette, integratori e tisane varie li vediamo da anni sugli scaffali di supermercati ed erboristerie. La Casa spagnola, però, non si limita a vendere prodotti, ma offre un servizio in più: seguiti da un'esperta nutrizionista, i clienti possono contare, gratuitamente, su un piano dietetico mirato e su controlli costanti dei risultati rag-



Tiziana Russo (a destra) titolare di Aranci, con le sue aiutanti

“

«Un settore decisamente in controtendenza è quello della cura del corpo - dice Jole Leanza (Naturhouse) - concepita sempre più in chiave di benessere psicofisico. Prova ne sia il fatto che la nostra clientela è decisamente trasversale, dal punto di vista sociale, anagrafico e di genere»

giunti. «La mia socia ed io - spiega Jole Leanza - avevamo già lavorato per Naturhouse. Ci è piaciuta l'idea, ci ha convinto la serietà dell'azienda, ci hanno entusiasmato le gratificazioni che vengono da questo tipo di lavoro. Così, a ottobre scorso, abbiamo aperto un nostro punto vendita in franchising. Una scelta di cui non ci siamo affatto pentite, e per vari motivi: anzitutto perché ci muoviamo in un settore che è tutt'altro che in crisi, quello della cura del corpo. Le persone stanno acquisendo una sempre maggiore consapevolezza di quanto restare in forma sia impor-

tante non solo da un punto di vista estetico, ma soprattutto sotto il profilo del benessere psicofisico. Prova ne sia che la nostra clientela è trasversale, non conosce differenze sociali né anagrafiche né, tanto meno, di genere. In secondo luogo questo lavoro ci appassiona entrambe, perché anche sul piano umano dà enormi gratificazioni. I clienti tornano, perché vedono i risultati. Possono contare su prodotti di qualità, a prezzi ragionevoli, e sono seguiti da personale serio».

Un caso che conferma, tra l'altro, il successo della formula franchising. «Sicuramente affiliarsi a un'azienda importante dà sicurezza - continua Jole Leanza - perché sai che il franchisor cura tutta la parte della promozione del prodotto, ti imposta il lavoro. Nel nostro caso, è stato fondamentale puntare su un'azienda che è solida sul mercato e che offre prodotti di elevata qualità».

Quale che sia il settore di riferimento, il "sistema franchising" è una formula che attira sempre più persone. Meglio se è associato a un'idea innovativa, come quella della Recoplastica, l'azienda del Torinese specializzata in gestione dei rifiuti che ha annunciato l'intenzione di aprire negozi dove i privati cittadini possano portare, per "venderli", i propri rifiuti. Carta, riviste, cartone, plastica, lattine di bibite e di prodotti come tonno, piselli, pelati, ferro e alluminio, opportunamente differenziati, saranno pesati, depositati in appositi contenitori e compatattati. Al cittadino verrà rilasciata una ricevuta e la cifra corrispondente in contanti. Quanto valgono questi rifiuti? Da 2 a 30 centesimi il chilogrammo, secondo la quotazione del giorno della Borsa. All'inizio, più che un progetto, sembrava un'utopia. Invece, non appena Recoplastica, che ha aperto il primo di questi negozi a Moncalieri, ha annunciato di voler aprire simili "punti di raccolta" in franchising su tutto il territorio nazionale, sono fioccate le richieste: in pochi giorni ne sono arrivate più di trecento.



Paola Pasetti

le associazioni

Confturismo: «Marketing territoriale per rilanciare la nostra provincia»

“

L'associazione collabora attivamente con l'ente provinciale per creare e promuovere la "destinazione" Catania. Tra le proposte: sfruttare l'appeal dell'Etna e di Vincenzo Bellini

”

La conclusione della stagione estiva permette di fare un bilancio dei primi due quadrimestri del 2008. Il trend nella nostra Provincia ci vede, purtroppo, allineati a quello che è emerso a livello nazionale. Difatti, il perdurare e l'aggravarsi della crisi economica mondiale ha influito negativamente su alcuni segmenti di mercato. In particolare, il *leisure* ha avuto una brusca flessione.

Non essendo in possesso, al momento, di dati ufficiali per quel che riguarda la provincia etnea, si può azzardare un calo oscillante tra il 15 e il 20% rispetto al recente passato. Va, in tal senso, sottolineato come la destinazione Sicilia abbia comunque tenuto rispetto ad altre destinazioni e che all'interno della nostra bella Terra la situazione occupazionale alberghiera ed extra alberghiera sia molto differente da provincia a provincia.

Tornando alla realtà catanese, quest'anno si è evidenziata una ripresa dei lavori nel mercato congressuale che resta di fondamentale importanza nella nostra economia locale, anche per quelli che sono i risvolti in termini di ricaduta economica sull'indotto.

Il 18 settembre scorso, il Presidente di Confturismo e Federalberghi Confcommercio Catania, dott. Nico Torrisi ha incontrato, assieme ad altri componenti del suo direttivo, il Presidente della Provincia di Catania, on. Giuseppe Castiglione, per definire una comune strategia di rilancio per l'intero comparto.

Sono state affrontate le più urgenti problematiche legate alla liquidazione delle Aapit (Aziende Provinciali per l'Incremento Turistico) con il previsto passaggio delle competenze alla Provincia e, in tal senso, il Presidente Castiglione ha comunicato di avere già avviato con il commissario liquidatore, dott. Antonio Belcuore, che ha preso



Nico Torrisi e il direttivo Confturismo con il Presidente Giuseppe Castiglione

“

Il presidente Nico Torrisi: «Puntiamo in maniera decisa al mercato congressuale e degli eventi attraverso una collaborazione dei privati con l'Etna Convention Bureau»

parte all'incontro, un processo che garantisca da subito la piena efficienza degli uffici preposti.

Il Presidente Torrisi ha fatto rilevare come, alla luce dell'attuale squilibrio esistente tra domanda e offerta, si renda indispensabile una politica di marketing territoriale che faccia sì che Catania venga meglio percepita dal mercato quale destinazione turistica. In tale ottica, si è suggerito di puntare su

due nomi di eccellenza già noti a livello mondiale e cioè l'Etna e Vincenzo Bellini.

Inoltre, si è proposto di puntare in maniera decisa al mercato congressuale e degli eventi attraverso una piena collaborazione dei privati con l'Etna Convention Bureau, ente nato appositamente e che prenderà le prime mosse presentandosi al mercato internazionale alla BTC (Borsa del Turismo Congressuale) di Roma del prossimo novembre.

E per uno slancio maggiore verso l'obiettivo preposto, il Presidente di Confturismo ha anche chiesto al Presidente della Provincia di rendere fruibile il Complesso delle Ciminiere di Catania attraverso un investimento mirato, nonchè di renderla agibile o una e pensare a costruire un Centro Congressi di media grandezza, che possa quindi ospitare circa 2000 persone e che sia baricentrico rispetto alle strutture di eccellenza già presenti sul territorio.

In arrivo un po' di ossigeno per alberghi e servizi di ristorazione. È stata approvata infatti la modifica al maxi emendamento dell'ultima legge Finanziaria che permette, dal primo settembre, la detraibilità completa dell'Iva sulle spese sostenute per alberghi e ristoranti.

Alla soddisfazione del presidente nazionale di Fipe, la Federazione italiana pubblici esercizi, si aggiunge il plauso di Dario Pistorio, presidente regionale e provinciale della federazione. «Si tratta di una norma che sicuramente aiuta le attività economiche legate alla ristorazione oltre agli albergatori. Sarà possibile infatti detrarre interamente l'imposta sui servizi di ristorazione, purché, ovviamente, questi siano inerenti all'attività lavorativa. Fino a fine anno - spiega Pistorio - il regime applicato prevede una riduzione del 75 per cento della deducibilità degli oneri connessi alle prestazioni di vitto. Dal primo gennaio 2009 le aziende di consulenza o rappresentanza, ad esempio, potranno dedurre integralmente le spese effettuate dai propri dipendenti per quanto riguarda le prestazioni di vitto e alloggio». Un intervento che era stato sollecitato dalla Fipe nazionale e, dopo la costituzione di una commissione *ad acta* e l'approvazione della richiesta da parte della Comunità europea, il Governo ha accolto la proposta della Federazione e ha avviato la procedura per la modifica della norma contenuta nell'ultima legge Finanziaria. «Tutto questo aiuterà i servizi di ristorazione e albergatori - aggiunge il presidente regionale Fipe - in quanto sarà più economicamente sostenibile per le aziende e per i dipendenti usufruire dei ser-

Alberghi e ristorazione arriva la deduzione dell'Iva

“ La norma ridarà ossigeno alle aziende. Dario Pistorio, presidente regionale Fipe: « Adesso riduciamo l'imposta » ”



vizi dei pubblici esercizi. Prevediamo che da questa norma potrebbe derivare un incremento di circa il cinque per cento del fatturato annuo». Una modifica che si inserisce in un momento di contrazione della domanda che si era registrato negli ultimi periodi. «Da un anno e mezzo circa si è registrata una flessione, nel campo della ristorazione pari al 20 per cento. Un dato importante dovuto fondamentalmente alle possibilità economiche delle persone, che sono peggiorate, e

dei costi aumentati all'interno dell'azienda, relativi al lavoro, all'elettricità e alle materie prime. Rispetto a questo aumento le aziende di ristorazione, non potendo aumentare i prezzi al pubblico per rischio di uscire dal mercato, si sono trovate, paradossalmente, a lavorare meno e a pagare di più». Una situazione, questa, che la recente modifica normativa tenta di alleviare, sia per quanto riguarda i ristoranti sia per i servizi di catering. Anche se non è certamente la legge che risolve tutti i problemi del settore.

«La manovra che abbiamo portato all'attenzione del Governo - conclude Pistorio - riguarda la riduzione dell'aliquota Iva. Un problema che diventa importante soprattutto quando si parla di attività congressuale. Con un'aliquota al 10 per cento per la ristorazione, e del 20 per cento per i servizi, risultiamo meno competitivi rispetto ad altri Paesi che godono di aliquote ridotte. La nostra proposta, quindi, è quella di uno sconto sull'Iva, dal 10 per cento attuali al 5 per cento, per la ristorazione, e, sui servizi, dal 20 al 15 per cento».

Michele Spalletta

NOUVAIMPRESA

Riparte il programma formativo dedicato agli imprenditori

Nei prossimi giorni prende il via l'anno formativo 2008 - 2009 di Nuovaimpresa Confcommercio Catania.

Nuovaimpresa è un programma dell'Associazione imprenditoriale Etnea, nato nel 1997 su input del Pietro Agen, figura centrale del sodalizio e attuato attraverso le competenze professionali di Franz Cannizzo, uno dei più qualificati consulenti di direzione aziendale in Sicilia, con lo scopo di contribuire allo sviluppo dell'imprenditorialità nel turismo, nei servizi e nell'e-commerce attraverso l'orientamento, l'informazione, la formazione, la ricerca e l'assistenza. Nuovaimpresa si distingue nel contesto delle azioni di formazione imprenditoriale presenti sul territorio Siciliano per la spiccata vocazione alla piccola e nuova impresa, per organizzare corsi di formazione, servizi e

progetti d'intervento che seguono il ciclo di vita dell'impresa in tutto il suo divenire e per l'approccio decisamente orientato all'azione, con il quale si trasferisce la cultura imprenditoriale manageriale al piccolo imprenditore. Obiettivo del programma è quello di intervenire sull'ambiente culturale e imprenditoriale, creando un'interazione continua di valori ed esperienze tra il mondo di coloro che sono operativi e quello di coloro che aspirano a diventarlo. Per raggiungere i suoi obiettivi, Nuovaimpresa si rivolge ad aspiranti imprenditori, creatori d'impresa, manager della piccola impresa e lavoratori autonomi, attraverso servizi e seminari di informazione orientamento, e supporti formativi, assistenza personalizzata e la possibilità di valutare la propria business-idea in termini di fattibilità. Ma il progetto



prevede anche programmi specifici, dedicati ai giovani, per l'avvio di attività imprenditoriali e tutta una serie di servizi di orientamento, accompagnamento e formazione, oltre a servizi mirati alle Piccole Imprese che hanno bisogno di accrescere le proprie competenze e la propria cultura strategico-gestionale. Il Franz Cannizzo coordina l'attività di Nuovaimpresa dalla sua fondazione, che si svolge nella sede Ascom di Catania in via Mandrà, n. 8 tel.0957310779. Il sito web è www.nuovaimpresaweb.it.

le associazioni

«Volete vendere o acquistare casa? Non fidatevi degli allarmismi dei privati»

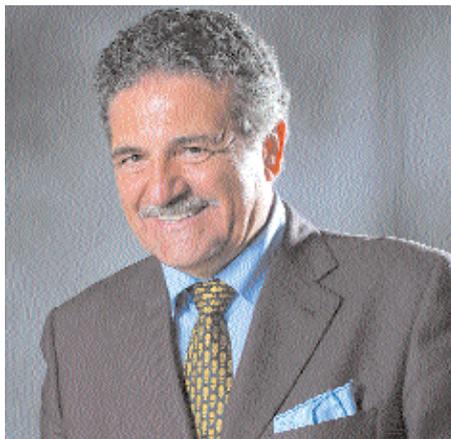
“

Nino Nicolosi, consigliere Fimaa: «Istituti scientifici come Nonisma e Omi parlano di difficoltà del mercato, ma non sono giustificate aspettative di ribassi consistenti»

”

Leggiamo in questi giorni vari commenti e analisi sul mercato immobiliare, che contribuiscono a dare un'informazione ai lettori, che spesso li porta lontano dalla giusta dimensione, ingenerando confusione. Infatti si adottano due metodi di indagine.

La maggior parte dei dati vengono estrapolati da quelli forniti dall'Istituto Nonisma o dall'Omi (Osservatorio mercato immobiliare) che, sia per la scientificità del metodo che per la specializzazione, rimettono in linea di massima dati aderenti alla realtà. Inoltre vengono riportati nel contesto dell'informazione i dati forniti dagli "uffici studi" di alcune aziende di franchising immobiliare, che per metodologia di ricerca e per elaborazione dei dati, applicano un sistema che all'apparenza si muove nel mercato pratico, ma invece risulta subordinato alla loro "strategia di mercato". Quindi i dati degli istituti scientifici parlano di effettivi momenti di difficoltà di mercato basati su piccole percentuali di decremento. Nonisma afferma decrementi dal 2007 a tutt'oggi nella provincia di Catania del -2,86%. L'Omi fa osservare un decremento nello stesso periodo del -2,52%. Come si può osservare sono piccole variazioni su operazioni concluse e con indagini a 360 gradi con tutti gli operatori del settore e gli uffici del territorio. Mentre gli studi effettuati, dagli uffici di alcune società di franchising, che dichiarano grandissimi decrementi del mercato, vengono condizionati da alcuni fattori. Il primo in assoluto è la bassissima percentuale di compravendite trattate sul territorio che spesso non raggiunge neanche il 1,50% dell'intero. Il secondo è il metodo di lavoro che privilegia esclusivamente il risultato di cassa con le compravendite e le locazioni escludendo nella quasi totalità il lavoro di consulenza e l'attitudine alla fidelizzazione della clientela. Il terzo è la scarsa propensione professionale alle stime, quale consulenti tecnici del giudice, delle famiglie o delle aziende, aspetto che produce in chi usa questa funzione,



F.I.M.A.A.

il mediatore professionale, un continuo aggiornamento e verifica comparata dei valori immobiliari. Il quarto, che è il più determinante, è il risultato che si vuole ottenere portando un messaggio forte e deciso verso la probabile clientela, facilitando a tutti i costi le loro compravendite, dichiarando forti ribassi sui prezzi nel mercato, incoraggiando il venditore ad accontentarsi di un prezzo più basso del decremento reale del mercato.

Interpretando il tutto nell'insieme vuol significare che la tendenza del mercato immobiliare è stagnante ed è prevedibile un abbassamento dei valori, ma da questo a creare delle aspettative di altissimi ribassi ne corre del tempo. Per poter esprimere un parere sul mercato immobiliare italiano, e catanese in particolare, non bisogna considerarlo come un mercato mobiliare (titoli-azioni di borsa) che si basa giornalmente su condizionamenti o speculazioni finanziarie gestite anche da grandi lobby. Gli immobili sono beni durevoli e non si confrontano nei valori nel breve medio periodo.

Tutto potrà succedere, ma che gli immobili nell'arco di 10 anni possono subire un decremento è storicamente provato. Non è possibile. Consideriamo semplicemente l'immobile un bene durevole di investimento e di uso insostituibile, sia per la famiglia che per l'impresa, anziché

FIMAA CONFCOMMERCIO

Tre rappresentanti siciliani alla Direzione generale

Fimaa Italia ha un nuovo presidente: Bruno Paludet da Pordenone. Grande parte hanno avuto i siciliani che sono riusciti a portare avanti le piccole province alla Direzione generale della Federazione. Nino Nicolosi da Catania, Angelo Virga da Palermo, Gianni Gulino da Ragusa, sono stati eletti Consiglieri nazionali.

giocare con i valori "effimeri" di un mercato di riferimento giornaliero.

Per chi ci chiede oggi come regolarsi per acquistare un immobile, noi rispondiamo "professionalmente". Intanto bisogna indirizzarsi compiutamente su ciò che veramente interessa, valutando tutti gli elementi oggettivi dell'operazione: posizione, qualità, zona, assenza di limiti strutturali e poi affrontare le trattative. Per quanto riguarda le trattative, trovato quello che interessa, bisogna trattare con saggezza considerando che oggi tra domanda e offerta c'è sempre una forbice di almeno il 10%. Per i mutui fate attenzione, un tasso fisso è sempre l'ideale; altre soluzioni sono destinate a chi vuole vivere con apprensione o agli operatori commerciali o industriali che possono modulare o azzerare gli impegni assunti. Quindi affrontiamo il mercato immobiliare con la consapevolezza che la flessibilità dei valori è un elemento che va valutato in un contesto più ampio di tempo e di circostanze, che non può sortire solo l'effetto di creare un'attesa ingiustificata del crollo dei prezzi. Il mercato comunque è espressione dell'incontro tra domanda e offerta, e un agente immobiliare con la sua agenzia è in grado di provocare questo incontro con i modi e i tempi dettati dalla professionalità e dall'esperienza.

Nino Nicolosi
Consigliere Nazionale F.I.M.A.A.

i quaderni **LAVORO**

a cura della dottoressa Silvia Carrara
Responsabile Area Lavoro Confcommercio

§ Rinnovo del Ccnl per i dipendenti di aziende del terziario, dei servizi e della distribuzione

Il 17 luglio si è conclusa la fase negoziale per il rinnovo del Ccnl scaduto il 31 dicembre 2006. Il nuovo Ccnl ha validità, sia per la parte economica sia per quella normativa, fino al 31 dicembre 2010. Le motivazioni che hanno determinato l'unico rinnovo di quattro anni sono legate al forte ritardo della firma dell'accordo rispetto alla scadenza del precedente contratto.

La trattativa, che è durata oltre 18 mesi, ha avuto un epilogo del tutto inusuale in quanto è stato sottoscritto dalle organizzazioni Fisascat-Cisl e Uilucs-Uil, con l'esclusione, pertanto, della Filcams-Cgil e ha interessato sia la parte economica e normativa del contratto sia i temi dei diritti sindacali e del mercato del lavoro.

PARTE ECONOMICA

Aumenti retributivi. A decorrere dal mese di luglio non dovrà essere corrisposta l'indennità di vacanza contrattuale. La soluzione individuata per la chiusura del negoziato è stata quella di prevedere effetti economici protratti per un quadriennio con un incremento lordo medio (quarto livello) di 150 euro fino al 31 dicembre 2010. La decorrenza dell'aumento - non assorbibile - salvo clausola espressa di anticipo sui futuri aumenti contrattuali, è fissata al mese di febbraio 2008. Le decorrenze sono i seguenti: dal 1° febbraio 2008; dal 1° dicembre 2008; dal 1° settembre 2009; dal 1° marzo 2010; dal 1° settembre 2010.

Arretrati. Sono previsti arretrati per un importo di 252,24 euro (calcolati sulla base del IV livello) da erogare in due tranches di euro 126,12 da corrispondersi con la retribuzione del mese di luglio e con la retribuzione del mese di novembre 2008. Gli arretrati verranno erogati ai soli dipendenti in forza alla data del 17 luglio 2008, al netto dell'indennità di vacanza contrattuale corrisposta dal mese di febbraio 2008. Per arretrati di importo inferiore o uguale all'importo della prima tranche, l'erogazione avverrà in unica soluzione nel mese di luglio 2008. Hanno diritto agli arretrati i lavoratori in forza alla data di sottoscrizione dell'accordo di rinnovo. Gli arretrati spetteranno per intero solo a quei lavoratori ai quali non è stata corrisposta l'erogazione unilateralmente determinata in occasione dello scorso mese di marzo, di 55 euro decorrenti dalla retribuzione del mese di aprile.

Indennità di funzione per i Quadri. L'in-

dennità di funzione per i lavoratori inquadrati come quadri è incrementata, a partire dal luglio 2008, di 70 euro mensili lordi, assorbibili al 50% da somme aventi analoga funzione.

ISTITUTI CONTRATTUALI DI CATEGORIA

Sono state modificate le quote di contribuzione dovute alla Quas secondo le misure e cadenze di seguito specificate:

Quas: dal 1° gennaio 2009 il contributo una tantum da corrispondere - a carico dei datori di lavoro - all'atto dell'iscrizione, per ogni lavoratore iscritto è incrementato di 38 euro. Dalla stessa data il contributo annuo a carico dei datori di lavoro per ogni lavoratore iscritto è incrementato di 38 euro; il contributo annuo a carico dei lavoratori è incrementato di 8 euro.

Est: dalla data di sottoscrizione del Ccnl viene estesa agli apprendisti la cassa di assistenza sanitaria.

Fonte: dalla data di sottoscrizione del Ccnl viene estesa agli apprendisti la previdenza complementare con contribuzione ridotta: infatti per tutto il periodo di apprendistato, la contribuzione a carico del datore di lavoro sarà pari all'1,05%, comprensivo dello 0,05% a titolo di quota associativa, della retribuzione utile per il computo del Tfr.

MERCATO DEL LAVORO

Contratti a tempo determinato e somministrazione a tempo determinato è stato previsto di non ricorrere al periodo di prova per successive riassunzioni a termine per le medesime mansioni.

Apprendistato. È stata incrementata all'80% la percentuale di conferma per consentire nuove assunzioni con questo istituto. Contemporaneamente, sono stati estesi i trattamenti previsti per i lavoratori qualificati in materia di assistenza sanitaria integrativa e previdenza complementare, quest'ultima con una percentuale di costo

dell'1,05%, a fronte dell'1,55% prevista per i qualificati. Inoltre è stata prevista per i nuovi assunti la fruizione graduale dei permessi retribuiti, con l'esclusione di quelli derivanti dalle ex festività che continueranno ad essere fruiti, in misura del 50% per la seconda metà del periodo per arrivare al 100% alla fine dell'apprendistato stesso.

Part Time. Il monte ore settimanale minimo è stato portato a 18 ore per le nuove assunzioni o i nuovi passaggi a part time per le imprese con più di 30 dipendenti, dilazionando di 12 mesi l'incremento di orario per le aziende la cui struttura organizzativa - per la presenza significativa di part time a 16 ore - non consente un passaggio immediato al nuovo regime di orario. In ogni caso, saranno consentite intese diverse.

ORARIO DI LAVORO

Lavoro straordinario. Il tetto è passato a 250 ore e il periodo di riferimento per il calcolo della media delle 48 ore massime settimanali è passato a 6 mesi, con possibilità di arrivare a 12 mesi attraverso la contrattazione collettiva;

Riposo 11 ore. In attesa della definizione al secondo livello di contrattazione, il contratto nazionale ha individuato alcune importanti ipotesi in cui è consentito, da subito, derogare all'obbligo delle 11 ore di riposo continuato tra una giornata e l'altra di lavoro. Si sottolinea in ogni caso che le 11 ore devono essere comunque complessivamente fruiti nell'arco delle 24 ore e che, nelle fattispecie di deroga, è garantito comunque un riposo minimo continuato di 9 ore;

Lavoro domenicale. È lo strumento contrattuale che garantisce la copertura del presidio domenicale. Il secondo livello di contrattazione è stato individuato come il livello proprio per la sottoscrizione di accordi territoriali o aziendali che saranno operativi decorsi 4 mesi dalla sottoscrizione del Ccnl. Se in tale periodo non saranno stabilite disposizioni territoriali o aziendali sarà applicato quanto previsto dal Ccnl. Le

aziende hanno la facoltà di organizzare, per ciascun lavoratore a tempo pieno che abbia il riposo settimanale coincidente con la domenica, la copertura del presidio domenicale per un numero di domeniche pari almeno alle domeniche previste dalla legge Bersani più il 30% di quelle individuate a livello regionale. Tale prestazione viene compensata, in assenza di altre disposizioni in materia di trattamento economico, e fatte salve quelle migliorative già previste dalla contrattazione integrativa, con una percentuale unica, omnicomprensiva e non cumulabile, di maggiorazione, del 30% sulla quota oraria della normale retribuzione. Sono previste ipotesi di esclusione dalla prestazione suddetta. Tale disposizione disciplina lo svolgimento del lavoro domenicale svolto in regime di orario di lavoro normale e non straordinario, per il quale è stato, invece, modificato l'art. 132 del Ccnl.



i quaderni **LAVORO**

a. AUMENTI RETRIBUTIVI						
QUALIFICATI						
Livelli	feb-08	dic-08	set-09	mar-10	set-10	totale
QUADRI	95,49	36,46	59,03	34,72	34,72	260,42
I	86,01	32,84	53,17	31,28	31,28	234,58
II	74,40	28,41	45,99	27,06	27,06	202,92
III	63,59	24,28	39,31	23,13	23,13	173,44
IV	55,00	21,00	34,00	20,00	20,00	150,00
V	49,69	18,97	30,72	18,07	18,07	135,52
VI	44,61	17,03	27,58	16,22	16,22	121,66
VII	38,19	14,58	23,61	13,89	13,89	104,16
OPERATORI DI VENDITA						totale
I categ.	51,92	19,82	32,10	18,88	18,88	141,60
II categ.	43,59	15,03	26,95	15,85	15,85	117,27

a. LIVELLI ARRETRATI				
LIVELLI	lug-08	nov-08	TOT	integr. lvc
QUADRI	230,06	230,06	460,12	76,69
I	205,72	205,72	411,44	68,57
II	175,93	175,93	351,86	58,64
III	148,18	148,18	296,36	49,39
IV	126,12	126,12	252,24	42,04
V	112,51	112,50	225,01	37,50
VI	99,46	99,45	198,91	33,15
VII	83,00	82,99	165,99	27,66
OPERATORI DI VENDITA				
I categ.	118,02	118,01	236,03	39,34
II categ.	96,63	96,62	193,25	32,21

tab.a: Livelli retributivi e arretrati

tab.b: Minimi contrattuali da febbraio 08

tab.c: Minimi contrattuali da dicembre 08

tab.d: Minimi contrattuali da settembre 09

tab.e: Minimi contrattuali da marzo 2010

tab.f: Minimi contrattuali da settembre 2010



b. MINIMI CONTRATTUALI DA DA FEBBRAIO 2008					
QUALIFICATI					
Livelli	Parametri	paga base dal 1/2/08	altri el.	contingenza + EDR	Totale mensile
QUADRI	250,00	1.434,83	180,76	540,37	2.155,96
I	225,20	1.292,50		537,52	1.830,02
II	194,80	1.118,00		532,54	1.650,54
III	166,50	955,59		527,90	1.483,49
IV	144,00	826,46		524,22	1.350,68
V	130,10	746,67		521,94	1.268,61
VI	116,80	670,36		519,76	1.190,12
VII	100,00	573,92	5,16	517,51	1.096,59
OPERATORI DI VENDITA					
I categoria		780,15		530,04	1310,19
II categoria		654,98		526,11	1181,09

c. MINIMI CONTRATTUALI DA DICEMBRE 2008					
QUALIFICATI					
Livelli	Parametri	paga base dal 1/12/08	altri el.	contingenza + EDR	Totale mensile
QUADRI	250,00	1.471,29	250,76	540,37	2.262,42
I	225,20	1.325,34		537,52	1.862,86
II	194,80	1.146,41		532,54	1.678,95
III	166,50	979,87		527,90	1.507,77
IV	144,00	847,46		524,22	1.371,68
V	130,10	765,64		521,94	1.287,58
VI	116,80	687,39		519,76	1.207,15
VII	100,00	588,50	5,16	517,51	1.111,17
<i>n.b. l'incremento dell'indennità di funzione dei quadri decorre da luglio 2008</i>					
OPERATORI DI VENDITA					
I categoria		799,97		530,04	1330,01
II categoria		670,01		526,11	1196,12

d. MINIMI CONTRATTUALI DA SETTEMBRE 2009					
QUALIFICATI					
Livelli	Parametri	paga base dal 1/9/09	altri el.	contingenza + EDR	Totale mensile
QUADRI	250,00	1.530,32	250,76	540,37	2.321,45
I	225,20	1.378,51		537,52	1.916,03
II	194,80	1.192,40		532,54	1.724,94
III	166,50	1.019,18		527,90	1.547,08
IV	144,00	881,46		524,22	1.405,68
V	130,10	796,36		521,94	1.318,30
VI	116,80	714,97		519,76	1.234,73
VII	100,00	612,11	5,16	517,51	1.134,78
OPERATORI DI VENDITA					
I categoria		780,15		530,04	1310,19
II categoria		654,98		526,11	1181,09

e. MINIMI CONTRATTUALI DA DA MARZO 2010					
QUALIFICATI					
Livelli	Parametri	paga base dal 1/3/2010	altri el.	contingenza + EDR	Totale mensile
QUADRI	250,00	1.565,04	250,76	540,37	2.356,17
I	225,20	1.409,79		537,52	1.947,31
II	194,80	1.219,46		532,54	1.752,00
III	166,50	1.042,31		527,90	1.570,21
IV	144,00	901,46		524,22	1.425,68
V	130,10	814,43		521,94	1.336,37
VI	116,80	731,19		519,76	1.250,95
VII	100,00	626,00	5,16	517,51	1.148,67
OPERATORI DI VENDITA					
I categoria		850,95		530,04	1.380,99
II categoria		712,81		526,11	1.238,92

f. MINIMI CONTRATTUALI DA DA SETTEMBRE 2010					
QUALIFICATI					
Livelli	Parametri	paga base dal 1/9/2010	altri el.	contingenza + EDR	Totale mensile
QUADRI	250,00	1.599,76	250,76	540,37	2.390,89
I	225,20	1.441,07		537,52	1.978,59
II	194,80	1.246,52		532,54	1.779,06
III	166,50	1.065,44		527,90	1.593,34
IV	144,00	921,46		524,22	1.445,68
V	130,10	832,50		521,94	1.354,44
VI	116,80	747,41		519,76	1.267,17
VII	100,00	639,89	5,16	517,51	1.162,56
OPERATORI DI VENDITA					
I categoria		869,83		530,04	1.399,87
II categoria		728,66		526,11	1.254,77

CONFCOMMERCIO CATANIA CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2008

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2008**

**ISCRIVERSI A CONFCOMMERCIO SIGNIFICA
RENDERE PIÙ FORTE ED INCISIVA L'AZIONE
DI RAPPRESENTANZA E DI TUTELA DELLE
CATEGORIE ASSOCIATE NEI CONFRONTI
DELLE ISTITUZIONI COMUNALI,
REGIONALI E NAZIONALI**



**ISCRIVENDOTI A CONFCOMMERCIO
RICEVERAI LA TESSERA CHE TI
PERMETTERÀ DI USUFRUIRE DI TUTTI
I SERVIZI CHE L'ASSOCIAZIONE
OFFRE AI PROPRI SOCI.**

Ecco alcuni dei tanti servizi:

- Convenzioni bancarie che permettono di ridurre di oltre il 50% i costi di tenuta del c/c;
- Convenzioni per la telefonia con sconti fino al 25%;
- Convenzioni per il noleggio di auto e furgoni con sconti sino al 35%;
- Convenzioni con SIAE ed Assicurazioni;
- Finanziamenti bancari agevolati attraverso la Confidi COFIAC;
- Corsi sostitutivi dell'ex libretto sanitario;
- Corsi previsti dalla Legge 626 (sicurezza nei luoghi di lavoro);
- Corsi primo soccorso in azienda;
- Iniziative specifiche per i singoli settori.

ADERIRE A CONFCOMMERCIO NON COSTA, ANZI!

**CON I SERVIZI OFFERTI, AVRAI UN FORTE RISPARMIO
NELLA GESTIONE DELLA TUA IMPRESA**

l'associazione / i servizi

Per crescere, per risparmiare per contare di più



Confcommercio alle origini è nata per svolgere un'attività sindacale, nel tempo mantenendo comunque questo ruolo si è dotata di una serie di Servizi che consentono all'associato di registrare sconti e agevolazioni sui costi che l'imprenditore è costretto a sostenere annualmente.



AREA CREDITO

COFIAC

Cofiac è il Consorzio Fidi di Confcommercio che permette agli associati la possibilità di richiedere finanziamenti a tasso agevolato attraverso alcuni istituti bancari convenzionati quali:



Credito d'esercizio, Scopertura c/c, Anticipi su appunti s.b.f. **fino a 500.000 euro. Tempi di restituzione:** da 2 a 5 anni; Rate mensili al **tasso del Euribor 3m + 1,50%**;
Credito d'impianto "Mutuo Ipotecario" **fino a 1.500.000 euro. Tempi di restituzione:** 10 anni. Rate mensili o trimestrali al **tasso del Euribor 3m + 1,50%**;
CO.FI.A.C. s.c.r.l.
e-mail: info@cofiac.it

AREA FORMAZIONE

FORMAZIONE ORDINARIA

. **CORSI:** Commercio Prodotti Alimentari e Somministrazione (ex Rec), Albo Agenti di Commercio, Agenti Immobiliari, 626/94 (sicurezza Luoghi di Lavoro), D.M. 388/2003 (1° Soccorso in azienda), Antincendio, Sostituzione Libretto Sanitario.

FORMAZIONE STRAORDINARIA

. **CORSI:** Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;
. **CORSI:** gratuiti per addette alle vendite, inglese, vetrinistica;

. **FONDO FORTE:** in base alle richieste provenienti dal nostro mondo associativo

. **CORSI DI SPECIALIZZAZIONE:** come avviare un Bed & Breakfast, Internet e Turismo, come vendere in negozio, come avviare un'impresa su Internet.

AREA LAVORO

. **PROCEDURE CONTRATTI DI INSERIMENTO, L. 407/90, CREDITO D'IMPOSTA L. 388/2000**

- . ASSISTENZA CONTRATTUALE
- . TENUTA LIBRI PAGA
- . RELAZIONI SINDACALI
- . PROBLEMATICHE AGENZIE PER L'IMPIEGO

ASSISTENZA

. **ASSISTENZA NELLE VERTENZE DI LAVORO**
Con l'istituzione dell'Ufficio di Conciliazione delle vertenze in materia di lavoro viene riconosciuta alle aziende associate alla Confcommercio la possibilità di conciliare le vertenze in modo assolutamente gratuito con l'ausilio di legali esperti del settore.

AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

. **EXPÒ MEDITERRANEO**
Expò Mediterraneo è una società nata per iniziativa della Confcommercio Catania, essa organizza fiere, mostre e manifestazioni utili per i commercianti e artigiani che desiderano esporre e far conoscere i loro prodotti.

CONSULENZA

- . **AUTOCONTROLLO ALIMENTARE HACCP;**
- . **BOLLINO BLU;**
- . **TRACCIABILITÀ DEI PRODOTTI ALIMENTARI;**

- . **AUTORIZZAZIONI SANITARIE**
- . **MEDICO COMPETENTE**

RAPPORTI CON LA C.C.I.A.A.

Rilascio Certificati, Visure Camerali; Rilascio Smart Card; Iscrizioni, modifica e cancellazione imprese alla Camera di Commercio.

PATRONATO ENASCO

L'Enasco, l'Ente Nazionale di Assistenza Sociale per gli esercenti il commercio è costituito su iniziativa della Confcommercio per assistere la categoria in tutte le pratiche di carattere assistenziale, previdenziale e sociale.

I Servizi:

Assegni Familiari;
Pensioni di Invalidità, vecchiaia e superstiti;
Supplementi e ricostituzione pensione; Ricorso avverso i ruoli, controllo cartelle; FIRR richiesta assistenza integrativa, assegno parto, cure termali, colonie;
Comunicazioni RED;
Attestazioni ISEE;

I SINDACATI DI CATEGORIA



L'associazione / le convenzioni

Servizi e agevolazioni per gli associati

Con le convenzioni bancarie si può risparmiare riducendo i costi del 50% sulla tenuta del conto corrente bancario.



• CONVENZIONI BANCARIE

Sconti sui costi di tenuta conto; Sconti su tutte le transazioni con carte di credito (circuiti Visa e Mastercard) con Federazione Moda Italia/Banca Sella;

• CONVENZIONI TELEFONICHE

Sconti sui costi fino al 35% con i gestori Tim, Vodafone e 3;



• CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

Sconti del 35% sul noleggio di auto e furgoni con le aziende Maggiore, Avis;



• CONVENZIONI ALBERGHI

Grazie all'accordo siglato con Federalberghi Confcommercio viene riconosciuto agli associati uno sconto pari al 30% sul costo del pernottamento. Basta collegarsi al sito www.ospitalitasumisura.it.

• ACCORDO FEDERAZIONE MODA ITALIA-BANCA SELLA

Con la convenzione è prevista una scontistica interessante su tutte le transazioni con carte di credito del circuito Visa e Mastercard (commissioni 1,5%), Pagobancomat (commissioni 0,5%).

• CONVENZIONI SIAE

Grazie all'accordo Siae viene riconosciuto agli associati Confcommercio uno sconto fino al 20% sui diritti relativi alla diffusione musicale a



mezzo strumenti meccanici o dal vivo, concertini o piano bar.

• CONVENZIONI ASSICURATIVE

Reale Mutua: Con l'iscrizione alla Confcommercio si ottiene automaticamente e gratuitamente una speciale polizza assicurativa che:

- risarcisce i danni ai locali dell'impresa;
- indennizza gli infortuni gravi;
- riconosce una diaria per i ricoveri dell'associato;
- indennizza l'associato per il ritiro della patente di guida.



Ina Assitalia: Con l'iscrizione alla Confcommercio si ottiene la possibilità di accedere ad una speciale polizza assicurativa con sconti fino al 20%, che prevede:

- un piano previdenziale individuale per il titolare e per i dipendenti;
- copertura assicurativa agevolata per tutti i rischi connessi alla tutela della salute della persona (infortuni, malattia);
- coperture assicurative agevolate per tutti i rischi connessi alla proprietà e/o alla conduzione dell'azienda.



Vittoria Assicurazioni: L'accordo con Vittoria Assicurazioni S.p.A. offre coperture assicurative a condizioni economiche vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confcommercio Nazionale e delle sue Associazioni territoriali e di categoria. L'offerta spazia dai Rami Elementari all'Auto (R.C. e Rischi Diversi), con l'obiettivo di fornire la certezza di poter affrontare serenamente ogni inconveniente della vita privata e soprattutto professionale.



Tra i prodotti offerti in convenzione c'è la linea Persona e Famiglia. Con questa linea di prodotti, Vittoria Assicurazioni fornisce agli assicurati la certezza di affrontare serenamente ogni inconveniente legato all'ambito della vita privata, familiare, lavorativa grazie a coperture complete e modulari.

• CONVENZIONE ENERGIA

Sconti e agevolazioni sulla fornitura di energia elettrica e gas naturale da parte di Asec Trade. Sconti sulla fornitura di energia elettrica con Tradecom.



Vantaggi Tradecom: bollette meno care e più convenienti per tutti gli associati. Tradecom la società di Confcommercio, ha il compito di acquistare l'energia elettrica al mercato libero alle mi-

gliori condizioni e riconosce agli associati sconti dal 7 al 10%:

- uno sconto di euro 0.55 su Kw/h;
- nessuna Commissione d'ingresso;
- nessuna detrazione sul risparmio;
- la restituzione del deposito cauzionale.

Per aderire basta presentare all'Ascom territoriale le fatture Enel dell'ultimo anno e compilare la scheda di rilevazione consumi.

Asec Trade Catania: Con Asec Trade Catania è possibile ottenere la fornitura di gas naturale, di energia elettrica e di servizi alle aziende iscritte alla Confcommercio di Catania a costi vantaggiosi. Per quanto riguarda il gas, Asec Trade assicura agli associati che ne fanno richiesta la promozione "25 per mille". Asec Trade riconoscerà al termine dell'anno termico un premio pari al corrispettivo di 25 mc per ogni 1.000 mc consumati, sui quantitativi prelevati durante lo stesso periodo. Il premio sarà corrisposto in un'unica soluzione successivamente alla chiusura dell'anno termico e comparirà in bolletta con la dizione "premio Confcommercio". Per quanto riguarda l'energia elettrica, Asec Trade ha messo a punto offerte economiche dedicate alle aziende, che consentono un risparmio certo, da verificare caso per caso, rispetto alle tariffe applicate da Enel (www.asec.ct.it).

• CONVENZIONE FIAT



Fiat Group Automobiles ha predisposto per l'anno in corso speciali condizioni commerciali riservate alle aziende associate a Confcommercio, valide per l'acquisto di veicoli commerciali nuovi del marchio Fiat Professional (Fiat Veicoli Commerciali) compresi nei vigenti listini nelle versioni attualmente commercializzate. Le condizioni di sconto della convenzione potranno essere cumulate con le eventuali promozioni finanziarie mensili proposte dalla Marca Fiat Professional con comunicazioni specifiche. Per beneficiare della convenzione è necessario che l'associato presenti al concessionario l'attestato d'iscrizione Confcommercio.

• CONVENZIONE AIRONE



I biglietti si acquistano con uno sconto che varia dall'23% al 51%, in funzione dei collegamenti scelti. Inoltre, per tutte le aziende e organizzazioni aderenti a Confcommercio, AirOne riserva un ulteriore sconto del 6% sull'acquisto di una delle 3 tipologie disponibili. Ingresso nelle salette Vip a disposizione check-in riservato, bar, collegamento gratuito a Internet, quotidiani nazionali.

• CONVENZIONE TIRRENIA NAVIGAZIONE

La convenzione tra la Tirrenia Navigazione e Confcommercio mette a disposizione degli associati e dei familiari agevolazioni per viaggi sulle unità di flotta durante tutto l'anno e prevede condizioni particolari per gruppi di 10 persone in su.

l'associazione / le sedi

ACI BONACCORSI

c/o delegazione di Viagrande*

ACICASTELLO

INDIRIZZO
Via Re Martino, 184

DELEGATO
Salvo Vitale
TELEFONO
348.2481429

ACICATENA

INDIRIZZO
Via Vittorio Emanuele, 9

DELEGATO
Orazio Quattrocchi
TELEFONO
095.802798

E-MAIL
o.quattrocchi@mail.gte.it

ACIREALE

INDIRIZZO
Via Marzulli, 20

RICEVIMENTO
Lun/Merc/Ven - ore 8.15-13.15

DELEGATO
Francesco Petit
TELEFONO
095.604622

E-MAIL
francesco.petit@tiscali.it

ADRANO

INDIRIZZO
Via Tagliamento, 58/a

RICEVIMENTO
Da Lun a Ven - ore 9-13/16.30-19

DELEGATO
Alfio Di Stefano
TELEFONO
095.7698938

E-MAIL
progettoterziario@tiscalinet.it

ACI SANT'ANTONIO

c/o Delegazione Viagrande*

BELPASSO

INDIRIZZO
Via Roma, 91

DELEGATO
Valenti Orazio
TELEFONO
320.0475149

E-MAIL
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

BIANCAVILLA

INDIRIZZO
Via Mongibello, 16

DELEGATO
Lanza Franco
TELEFONO
338.2574499 - 095.984794

E-MAIL
fralanza@libero.it

BRONTE

INDIRIZZO
Via Gabriele D'annunzio, 6

RICEVIMENTO
Lun/Merc/Gio: ore 9.10-13
Mart/Merc/Ven: ore 15.30-19

DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
095.7722402 - 337.630036

E-MAIL
confcommercio.bronte@tiscali.it

CALTAGIRONE

INDIRIZZO
Viale Milazzo, 53

DELEGATO

Michele Scaletta

TELEFONO
0933.27035

E-MAIL
caltagirone@confcommercio.ct.it

GIARRE

INDIRIZZO**

Via Don Tommaso Cannizzaro, 19

DELEGATO
Saretto Previtiera

TELEFONO
095.937709

E-MAIL
giarre@confcommercio.ct.it

GRAMMICHELE

INDIRIZZO
Via Crispi, 48

DELEGATO
Sergio La Spina

TELEFONO
333.7714477

E-MAIL
grammichele@confcommercio.ct.it

GRAVINA DI CATANIA

INDIRIZZO
Via Etnea, 303

RICEVIMENTO
Giovedì: ore 16-19

DELEGATO
Toscano Cesare

TELEFONO
095.397411

E-MAIL
cesare.toscano@confcommercio.ct.it

LINGUAGLOSSA

INDIRIZZO
Via Roma, 263

RICEVIMENTO
Lunedì: 15.30-18

DELEGATO
Antonello Saitta

TELEFONO
337.630036

E-MAIL
confcommercio.bronte@tiscali.it

MANIACE

INDIRIZZO
Corso Maniace, 32/a

DELEGATO
Tommaso Di Bella

TELEFONO
095.690297 - 348.3410547

E-MAIL
rag.tommasodibella@virgilio.it

MAZZARRONE

INDIRIZZO
Via Principe Umberto, 159

DELEGATO
Sergio La Spina

TELEFONO
0933.29512 - 0933.29840

E-MAIL
sergiolaspina@tiscali.it

MILITELLO V.C.

INDIRIZZO
Via Caduti del XVI Marzo, 10

RICEVIMENTO
Martedì: 15.30-18.30

DELEGATO
Giuseppe Cusumano

TELEFONO
338.8277311

E-MAIL
gi.cusumano@tiscali.it

MINEO

INDIRIZZO

Vico delle Scuole, 2 - Via Niscima, 16

DELEGATO
Bafumi Salvo

TELEFONO
0933.983052 - 338.9402096

E-MAIL
bafumisalvo@tiscali.it

MISTERBIANCO

INDIRIZZO
Via G. Bruno, 141

RICEVIMENTO
Martedì: 16-19

DELEGATO
Francesco Fazio

TELEFONO
340.4080206

NICOLOSI

INDIRIZZO
Via Dusmet, 16

RICEVIMENTO
Martedì

DELEGATO
Orazio Valenti

TELEFONO
320.0475149

E-MAIL
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

PALAGONIA

INDIRIZZO
Via Vittorio Emanuele, 132

DELEGATO
Gaetano Ingo

TELEFONO
095.7955752 - 328.8655506

E-MAIL
confcommerciopalagonia@virgilio.it

PATERNÒ

INDIRIZZO
Piazza Regina Elena, 8

RICEVIMENTO
Lun/Merc/Ven: ore 15.30-18.30

DELEGATO
Giuseppe Cusumano

TELEFONO
095.843107 - 338.8277311

E-MAIL
gi.cusumano@tiscali.it
paternò@confcommercio.ct.it

PEDARA

INDIRIZZO
Corso Ara di Giove, 220

RICEVIMENTO
Venerdì: 17-19

DELEGATO
Rapisarda Giuseppe

TELEFONO
328.4130454

E-MAIL
giusepperapisarda@expomediterraneo.it

RADDUSA

INDIRIZZO
Via Cavour, 130

DELEGATO
Ciurca

TELEFONO
095.662691

RAGALNA

INDIRIZZO
Via Mongibello 5

DELEGATO
Salvatore Di Stefano

TELEFONO
095.620315 - 335.1046289

E-MAIL
di.sa@videobank.it

RANDAZZO

INDIRIZZO
Via Carlo Levi, 22

RICEVIMENTO
Gio: ore 15.30-18 / Ven: ore 10-12.30

DELEGATO
Antonello Saitta

TELEFONO
095.7991433 - 337.630036

E-MAIL
ascom.randazzo@libero.it

RIPOSTO

INDIRIZZO
c/o Giarre**

S.M. DI LICODIA

INDIRIZZO
Via Verdi, 15

DELEGATO
Antonio Mazzaglia

TELEFONO
095.629147 - 349.0578539

E-MAIL
antonmazzaglia@msn.com

S. VENERINA

INDIRIZZO
Via Bongiaro, 78

DELEGATO
Barberi

TELEFONO
095.954075

SCORDIA

INDIRIZZO
Via Statuto, 196

RICEVIMENTO
Mar/Gio: ore 16-19

DELEGATO
Maria Pina Gambera

TELEFONO
095.650907 - 328.1188734

E-MAIL
mariapina@gambera.it

TRECASTAGNI

INDIRIZZO
Via Cavour, 15

RICEVIMENTO
Giovedì: ore 17-19

DELEGATO
Francesco Sorbello

TELEFONO
328.8632334

E-MAIL
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

VIAGRANDE

INDIRIZZO
Via Vitt. Emanuele, 52

DELEGATO
Francesco Sorbello

TELEFONO
328.8632334

E-MAIL
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

ZAFFERANA

INDIRIZZO
Via Rocca d'Api, 6

RICEVIMENTO
Mercoledì 16.30-19.30

DELEGATO
Nuccio Sapuppo

TELEFONO
339.3110902

E-MAIL
sapupponuccio@tiscali.it

a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ Pensioni di reversibilità e invalidità: nuovi limiti di reddito

Con l'adeguamento delle pensioni al costo della vita, dal 1° gennaio scorso sono stati aggiornati anche i tetti di reddito, al di sopra dei quali scattano alcuni tagli per le pensioni di reversibilità e di invalidità. Già dal 1° settembre 1995, infatti, questi trattamenti sono collegati al reddito dell'interessato. Si tratta comunque di riduzioni graduali che toccano solo quei pensionati con entrate extra di una certa consistenza. Ma vediamo cosa prevedono le norme sia per l'invalidità che per la reversibilità.

Assegno di invalidità



Se i redditi (attenzione: hanno rilevanza solo quelli da lavoro, sia dipendente che autonomo, o

d'impresa) sono superiori a quattro volte il trattamento minimo dell'Inps, l'assegno subisce una riduzione del 25%. Il taglio sale al 50% se i redditi superano cinque volte il minimo.

La riduzione non si applica alle pensioni di inabilità, cioè quelle prestazioni riservate a chi ha subito la perdita totale della capacità lavorativa e quindi la cessazione di ogni attività.

Pensione ai superstiti

Il taglio è del 25% se i redditi Irpef di qualsiasi natura (e perciò da lavoro e non) sono superiori a tre volte il trattamento minimo. Si sale invece al 40% per i redditi superiori a quattro volte il minimo e al 50% per quelli superiori a cinque volte il minimo.

Attenzione però, se i titolari della pensione di reversibilità sono almeno due (esempio: coniuge con un figlio) l'assegno resta intatto anche se il reddito di entrambi è molto elevato. Fermo restando che nel momento in cui uno dei due, ad esempio un figlio dopo il completamento degli studi, perde il diritto a pensione, l'altro è soggetto alla riduzione se il suo reddito supera i tetti di legge.

Ma quali redditi contano? Tutti i redditi soggetti all'Irpef con esclusione: dei trattamenti di fine rapporto e delle relative anticipazioni; del reddito della casa di abitazione; delle competenze ar-

retrate sottoposte a tassazione separata e dell'importo della pensione ai superstiti sulla quale dovrebbe essere eventualmente applicata la riduzione.

I livelli minimi di reddito oltre i quali sia gli assegni di invalidità sia i trattamenti ai superstiti, liquidati nel 2008, vengono ridotti delle percentuali di legge, sono riportati nella apposita tabella.

RIDUZIONI 2008 IN BASE AL REDDITO	
Pensione di reversibilità	Trattamento spettante
Fino a euro 17.281,68	La pensione resta al 60% della quota maturata dal defunto
Oltre euro 17.281,68 fino a euro 23.042,24	Al superstite spetta il 45% della pensione maturata dal defunto
Oltre euro 23.042,24 fino a euro 28.802,80	Al superstite spetta il 36% della pensione maturata dal defunto
Oltre euro 28.802,80 in poi	Al superstite spetta il 30% della pensione maturata dal defunto
Assegno di invalidità	Trattamento spettante
Fino a euro 23.042,24	Intero importo della pensione maturata
Oltre euro 23.042,24 fino a euro 28.802,80	75% dell'importo della pensione maturata
Oltre euro 28.802,80 in poi	50% dell'importo della pensione maturata

§ 50 & più La forza degli anni

Meeting internazionale degli over 50
11 novembre 2008 appuntamento per tutti a Roma al Palalottomatica

Sul supplemento di un importantissimo giornale nazionale dominava pochi mesi fa un bel messaggio della 50&Più Fenacom: "Le associazioni non sono tutte uguali, 50&Più un'associazione a



misura di persona".

È un'associazione che pone in posizione di centralità la persona e i suoi valori, cioè gli elementi che condizionano le nostre scelte e la nostra personalità.

Quelli risultati come maggiormente significativi e condivisi dai nostri soci sono: la famiglia, l'educazione, il senso del sacrificio, lo spirito di iniziativa, il lavoro, la solidarietà e l'onestà. Sappiamo tutti però come questi valori sono stati negli ultimi anni maltrattati e posti in secondo piano da gran parte dell'opinione dominante e il singolo da solo, per quanto valido e importante, non può riportarli al giusto ruolo.

Per riuscirci bisogna essere in tanti, bisogna che si attivino e si muovano gruppi organizzati, associazioni che abbiano quella comune identità di vedute, che sappiano rappresentare a chi ha il potere decisionale, all'opinione pubblica, ai media, il ruolo centrale di questi valori.

Ecco le ragioni che rendono l'appuntamento dell'11 novembre una scelta storica.

La valenza rispetto al percorso interno che l'Associazione ha compiuto in questi anni e, insieme, lo scenario esterno in cui questo evento si colloca, sono tali da elevare fortemente il rischio di esposizione, ma anche, dall'altro, di creare una grande opportunità per affermare all'opinione pubblica il nostro impegno, la nostra diversità.

Nel Paese con un tasso di invecchiamento della popolazione tra i più elevati al mondo, la rappresentanza delle fasce di popolazione anziana è una necessità; è una esigenza politica e sociale. E dopo decenni di studio, di attività, di esperienze formidabili, di servizi reali dedicati al mondo della terza età non possiamo cedere il passo ad altre organizzazioni, più o meno politiche, o adattarci in un contesto che potrà travolgere tutto senza alcuna distinzione.

Non lo consentiremo. Dobbiamo credere in questo impegno associativo, nei valori che rappresentiamo, nella straordinaria fase storica che abbiamo davanti.

In un arco di tempo breve le cose saranno cambiate e noi vogliamo essere tra coloro che avranno colto "alla grande" l'opportunità, non tra quelli che avranno subito il cambiamento.

Vogliamo essere ricordati non come figli di coloro che furono le colonne, ma come padri di coloro che hanno capito e determinato il cambiamento; quelli che, pur nelle attuali difficili condizioni sociali, hanno saputo vedere positivo ed agire con creatività.

L'11 novembre dovremmo essere capaci di dar vita ad un grande momento di festa e di comunicazione; di imporci come protagonisti all'attenzione dell'opinione pubblica. I valori che portiamo avanti lo meritano. Dobbiamo mobilitarci per la migliore riuscita dell'evento.

Un centinaio di nostri soci parteciperanno alla manifestazione. Chi fosse interessato è invitato a mettersi in contatto con i nostri uffici o quelli del Patronato Enasco.

la voce ai negozianti

Viale Vittorio Veneto porta d'accesso congestionata

“

E' una delle arterie principali della città ma l'indecisione dell'amministrazione comunale e un traffico caotico stanno rendendo sempre più difficile la vita ai numerosi negozi

”

Una strada elegante, contornata da diversi palazzi residenziali; una delle arterie di entrata e di uscita della città. Viale Vittorio Veneto avrebbe tutti i numeri per essere uno dei centri direzionali di Catania ma, nonostante la presenza di banche e importanti uffici, la zona è strangolata da un traffico insostenibile, dalla sosta selvaggia e dalla continua indecisione dell'amministrazione comunale che ha cambiato diverse volte in pochi anni la regolamentazione di stalli, soste e corsie preferenziali. Un esempio su tutti è il parcheggio sulla corsia est del viale Vittorio Veneto che è stato sostituito dalla corsia preferenziale di autobus e taxi, mentre il lato ovest è stato destinato a parcheggio con stalli a strisce blu. Secondo i commercianti della zona è giusto che ci sia la corsia preferenziale per i mezzi pubblici ma è anche un fatto incontrovertibile che la carenza dei parcheggi abbia fatto diminuire i flussi dei clienti. L'attesa è per la giusta rivalutazione del parcheggio di piazza Falcone che invece di essere ad un solo piano dovrebbe essere trasformato in multipiano; inoltre andrebbero razionalizzate le corse dei bus, riportando i clienti in zona. Dal punto di vista della sicurezza le cose sembrano andare abbastanza bene, la presenza della polizia è costante ma questo non è servito a ridurre le rapine. Ci vorrebbero più uomini e la presenza costante come deterrente dei vigili urbani a "patugliare" traffico e soste. **Da sottolineare che la presenza della scuola Mario Rapisardi, durante l'inverno è una aggravante per il traffico, una sorta di buona scusa per utilizzare il marciapiedi come parcheggio e pista per le moto.**



Carmela Bonaccorsi Oggettistica



Carmela Bonaccorsi è nata nel quartiere e lo conosce perfettamente, da tre anni gestisce Effebi regali un negozio di oggettistica: «La diminuzione del flusso dei clienti - spiega - è dovuta a una serie di problemi strutturali. E' vero che traffico e sosta selvaggia sono un problema per l'intera città, ma al viale Vittorio Veneto, nonostante la presenza di banche e uffici direzionali, non si vede l'ombra di un vigile urbano. Non chiediamo passaggi sporadici dei vigili, ma una presenza costante che faccia da deterrente al vero problema, forse insolubile, che è quello della mancanza di educazione delle persone. Non solo multe ma un servizio che educi la gente. E poi - conclude Carmela Bonaccorsi - ci vorrebbe una maggiore decisione da parte dell'amministrazione comunale. La corsia preferenziale per autobus e taxi è davvero così importante?»

Emanuele Ieni Bar



Emanuele Ieni gestisce assieme alla moglie il bar Desirè da quasi tredici anni: «Quando piove in maniera un po' più consistente, bastano dieci minuti e la strada si allaga, invade i marciapiedi ed entra negli esercizi commerciali. Non capisco poi il motivo per cui i marciapiedi sono senza piastrelle ma asfaltati e pieni di buche. A parte il pessimo impatto estetico, costituiscono un grave pericolo per le persone anziane. Sapete quante ne ho dovute soccorrere! Poi - prosegue Emanuele Ieni - c'è il problema del parcheggio. Capisco che sia una questione comune a tutta la città, ma io gestisco un bar e la "sosta caffè" dovrebbe essere qualcosa di rapido, veloce e piacevole: se il cliente deve perdere almeno venti minuti per trovare un parcheggio, ci ritroviamo solo con la clientela stanziale. Abbiamo chiesto diverse

volte la soluzione dei problemi che ho indicato ma nessuno ha mai fatto davvero qualcosa».

Orazio Gagliano Salumeria tipica



«Sulla corsia est del viale Vittorio Veneto una volta c'era il parcheggio libero; quindi il Comune decise di mettere le righe blu; neanche due anni che cambiano idea e mettono la corsia preferenziale degli autobus: magari adesso arriva qualche nuovo consulente e dirà che invece si deve fare ancora un'altra cosa». Orazio Gagliano, titolare della salumeria Antiche Delizie punta il dito contro l'indecisione dell'amministrazione comunale. «Il risultato di tanti cambiamenti è che a pagare questa incertezza siamo sempre e solo noi commercianti. Gli avventori non sanno mai come "funziona" il viale Vittorio Veneto e preferisce tirare dritto. Io vedo con i miei occhi che la corsia in uscita, quella in direzione nord, è sempre sgombra, quella in entrata, verso sud è sempre intasata. Allora dico che la corsia degli autobus è supflua e che, per favorire i pedoni ci vorrebbe dei rallentatori, larghi quanto le strisce pedonali». Un'altro problema contro il quale Orazio Gagliano punta il dito è quello dei Centri Commerciali: «Ci stanno affossando - spiega - Siamo costretti a specializzare l'offerta ma questo comporta il restringimento della fascia dei possibili clienti. Vorrei capire il perché la grande distribuzione gode dei favori di tutti, stampa compresa: parlano di creazione dei posti di lavoro, ma qualcuno si è posto il problema di quanti altri posti di lavoro invece si perdono ogni volta che ne apre uno nuovo?»

Carmelo D'Agata Macelleria



La continuità di una azienda di padre in figlio fa sì che Carmelo D'Agata sia presente in zona da quasi 50 anni. «Negli anni '60 - ricorda D'Agata - viale Vittorio Veneto era poco più di una "trazzera" al confine della città, una zona di periferia che si è sviluppata improvvisamente negli anni del boom. Qui hanno cominciato a costruire ancora prima che in Corso Italia. La fortuna della zona è stata proprio l'evoluzione delle micro-imprese che hanno fatto evolvere il quartiere. Se ancora qualcuno di questi resiste, ciò è dovuto proprio ai sacrifici personali die piccoli esercenti che si sono ingegnati a trovare soluzione per attirare i clienti, nonostante la assoluta indifferenza delle istituzioni. Dirò



Alcuni scatti fotografici di viale Vittorio Veneto: traffico caotico, carreggiate danneggiate, brutti marciapiedi in asfalto con tanto di "eterni" lavori in corso, pericolose buche e sosta selvaggia di moto e motorini.

di più: c'è stato un momento in cui l'amministrazione comunale, secondo quella che è stata la mia impressione, spingeva il pubblico verso i grandi centri commerciali. Più specificatamente ricordo che qui vennero create due corsie preferenziali per gli autobus, su entrambi i lati della strada, con una vigilanza strettissima da parte dei vigili urbani. Fu un periodo molto duro per i commercianti della zona perché non veniva consentita neanche la sosta brevissima. Tanta severità, a mio parere, meritava migliori cause. Oggi i vigili sembrano scomparsi. Personalmente chiederei una maggiore attenzione verso il piccolo commercio e

l'indotto che ancora riesce a creare. Spero si comprenda che non sono contro l'ordine che potrebbero portare i vigili urbani, anzi vorrei finalmente vedere all'opera il vigile di quartiere, non come una sporadica presenza atta solo a reprimere, ma come un rappresentante delle istituzioni, come presenza costante che porti finalmente ordine».

Salvo Ventura Optica



«Dal lontano 1974 ho visto iniziare il declino del quartiere: certo non sognavo che la zona diventasse come la via Veneto di Roma, ma il disinteresse della pubblica amministrazione è stato palese. Lo dico con cognizione di causa: viale Vittorio Veneto non è stato preso in considerazione durante le festività, qui il Comune non ha mai organizzato alcunché mentre via Gabriele D'Annunzio e viale Jonio sono state in qualche modo rivalorizzate». Salvo Ventura gestisce un negozio di ottica molto curato e avviato ma ciò non lo esime dal criticare anche altri aspetti, primo fra tutti quello della sicurezza: «Qui, nel pomeriggio sembra una zona morta: chiudono gli uffici e la strada si svuota. Il sabato pomeriggio è ancora peggio. Il problema è forse quello della tipologia degli esercizi commerciali: manca lo stimolo per avere dei bei negozi capaci di attirare il pubblico, manca, ad esempio, un bel negozio di calzature e pelletterie, qualcosa a metà tra il negozio di lusso e quello alla portata di tutti. Il sabato commerciale al viale Vittorio Veneto di

fatto non esiste. La pigrizia tipica dei catanesi non giustifica la carenza dei parcheggi. In zona ci sono, basti pensare a piazza Michelangelo e viale Raffaello Sanzio a due isolati da qui. Col clima che abbiamo anche a dicembre si potrebbe passeggiare, fino al corso Italia. Ma senza lo stimolo delle istituzioni, nella assoluta mancanza di "attrazioni" è solo una pura utopia. Qui manca il passaggio occasionale, bisognerebbe allora svegliare le menti degli operatori del settore per aprire qui alcuni negozi "civetta" che attirino i clienti e poi si innescherebbe una positività a catena».

«Invece - insiste Ventura - le aiuole ho dovuto farle sistemare a spese mie e il marciapiede è rimasto rotto troppo a lungo».

interviste raccolte da Giuseppe Valerio

delegazioni

Riposto, un successo per l'Expò:
«Così si valorizza il territorio»

“

Il presidente Daniele Trombetta: «Raggiunti tutti gli obiettivi prefissati durante le 5 serate di manifestazioni culminate con l'elezione di Miss Confcommercio»

”

Un autentico bagno di folla ha accompagnato la serata conclusiva della prima edizione di “Confcommercio Riposto - Expò - Eventi Estate 2008” organizzata dalla locale Confcommercio, guidata dal presidente Daniele Trombetta. Cinque serate di manifestazioni che hanno intrattenuto il pubblico nell'area adiacente l'Ostello sul Lungomare, culminate con la proclamazione della Miss Confcommercio Riposto 2008.

«Un concorso di bellezza unico in Italia per quanto concerne la Confcommercio - ha sottolineato con orgoglio il presidente Trombetta - che ha regalato momenti di classe ed eleganza ad una manifestazione che già, dal momento dell'inaugurazione, ha dimostrato di aver saputo indicare un valido percorso nella promozione dinamica delle attività produttive dell'intero territorio ionico, andando oltre i confini della stessa Riposto».

Una sfilata di miss non fine a se stessa, dunque, ma con lo scopo di eleggere la ragazza immagine della Confcommercio per il 2008 e farla diventare il volto ufficiale delle campagne promozionali che interessano le attività commerciali e produttive ripostesi. Il concorso infatti è stato ideato per muoversi su un duplice binario: valorizzare le attività produttive e commerciali di Riposto e creare concrete opportunità occupazionali per la Miss.

Così al termine di una lunga ed emozionante serata le bellissime 26 partecipanti aspiranti al titolo di Miss Confcommercio Riposto 2008, dopo aver sfilato con gli abiti dell'atelier Lady Grazia, hanno atteso il giudizio della giuria, chiamata a esprimersi con una votazione sui parametri di ballo, portamento, eleganza, bellezza e simpatia, in un difficile compito di selezione.

La conclusione della serata, magistralmente condotta da Carla Previtiera, ha accolto la proclamazione di Maria Con-



chetta Cimino, 18 anni di Giarre, Miss Confcommercio Riposto 2008, mentre ad Alessandra Cardia, 19 anni di Riposto, è andata la fascia di Miss Portamento.

La serata finale è stata anche il momento dei ringraziamenti e dei bilanci per le cinque serate, presentate da Carla Previtiera, Mario Pafumi e Francesco Belli, in cui si è articolata la prima edizione di “Confcommercio Riposto - Expò - Eventi Estate 2008”, che ha visto le performance del cantastorie Luigi Di Pino, il percorso artistico-culturale di

In alto, un momento della serata conclusiva. A sinistra, Maria Concetta Cimino, la diciottenne di Giarre è Miss Confcommercio Riposto 2008

“Sposa L'Arte” curato da Enzo Raineri, lo spettacolo musicale “Il mago di Oz”, proposto dalla scuola Artedanza di Marilisa e Lucia Santonoceto, la gara di pasticceria “Dolce ionico tipico”, vinta dal bar centrale di Piedimonte Etneo, la consegna del premio “Donne e lavoro” assegnato alla memoria alla signora Giovanna Tomarchio Ligresti, e ritirato dal figlio prof. Domenico Ligresti, la sfilata per le vie di Riposto di carretti siciliani decorati dal maestro Damiano Rotella, lo spettacolo “Ballando sotto le stelle Anni 60/70/80”, proposto dall'associazione Skaramakai.

«Sono soddisfatto del successo della manifestazione - conclude il presidente Daniele Trombetta - la prima organizzata interamente da Confcommercio per quanto riguarda il periodo estivo, in quanto, oltre alla presenza di un folto pubblico in occasione degli spettacoli e di migliaia di persone che hanno visitato gli stand espositivi, si sono raggiunti gli obiettivi che mi ero prefissato: promozione del territorio e dei prodotti tipici, incremento delle attività commerciali e del turismo, valorizzazione delle nostre tradizioni».

Antiracket, nasce a Nicolosi l'Associazione Rocco Chinnici

“

Intitolato al magistrato ucciso dalla mafia, il nuovo gruppo sarà impegnato nella lotta all'usura e per una cultura della legalità su tutto il territorio pedemontano

”



È stata costituita presso la sala consiliare del Comune di Nicolosi la nuova Associazione Pedemontana Antiracket e Antiusura "Rocco Chinnici", costituita con l'assenso della Fondazione Rocco Chinnici.

Hanno preso parte alla presentazione il sindaco di Nicolosi Antonino Borzì, il presidente e il direttore generale della Confcommercio di Catania rispettivamente Giovanni Arena e Antonio Strano, il prefetto di Catania Giovanni Finazzo, l'avvocato Giovanni Chinnici, figlio del magistrato ucciso dalla mafia, il neo presidente dell'associazione "Rocco Chinnici" Claudio Risicato, il presidente della Camera di Commercio di Catania Pietro Agen.

Dopo i saluti e il benvenuto del sindaco Borzì, il prefetto di Catania, Giovanni Finazzo ha ricordato la figura del magistrato scomparso al quale la Confcommercio ha voluto intitolare la nuova associazione antiracket e antiusura.

«Sono passati 25 anni - ha esordito il prefetto - da quando è stato barbaramente ucciso Rocco Chinnici e da allora piccoli passi sono stati fatti nella lotta contro i fenomeni del racket e dell'usura, ma ancora molto resta da fare per sconfiggere due piaghe che assillano l'economia dell'isola mettendo in ginocchio decine e

“

**Il presidente
Claudio Risicato**

**«Vogliamo essere
un punto di riferimento
per la comunità
imprenditoriale locale»**

decine di imprenditori e commercianti. Noi tutti siamo chiamati a continuare il percorso di sensibilizzazione iniziato dal dott. Chinnici rivolto soprattutto alle associazioni antiracket per stimolare le imprese alla cultura della denuncia».

Sulla stessa lunghezza d'onda il presidente della Camera di Commercio di Catania Pietro Agen, che ha condiviso in pieno quanto affermato dal prefetto, ribadendo che solo facendo sistema si può sconfiggere la cultura dell'illegalità, che non è fatta solo di usura e racket ma anche di corruzione, concussione e contraffazione.

Forte il messaggio che la Confcommercio di Catania ha voluto lanciare con la nascita di un'altra associazione

antiracket per continuare il suo impegno sul territorio pedemontano alla lotta al racket e all'usura. Un messaggio che il figlio del magistrato Chinnici ha raccolto con ammirazione:

«Rocco Chinnici è stato tra i primi magistrati a individuare nella criminalità il principale ostacolo allo sviluppo economico - ha dichiarato Giovanni Chinnici - sono quindi lusingato per l'intitolazione di questa associazione a mio padre. Vorrei, però, che non fosse solo un fatto commemorativo e rappresentasse un segno di impegno di affermazione di quei principi e valori di cui mio padre era un sostenitore».

A guidare la neo nata associazione sarà il dottor Claudio Risicato, imprenditore del settore farmaceutico, che nel suo intervento conclusivo ha messo a disposizione il suo impegno e quello del consiglio direttivo per portare avanti azioni di sensibilizzazione della cultura della legalità e di contrasto ai fenomeni del racket e dell'usura.

«Auspico che la nuova tenenza prevista dal patto sulla sicurezza a Mascalia - ha detto Risicato - possa al più presto diventare realtà per un maggiore controllo del territorio e come forte riferimento per tutta la comunità imprenditoriale pedemontana».

delegazioni

Misterbianco, l'assemblea generale rinnova le cariche dirigenziali

“

Il neo presidente Serafino Caruso: «C'è un forte rapporto di collaborazione tra l'associazione e l'amministrazione comunale per rivitalizzare il tessuto commerciale del centro storico»

”

La Confcommercio di Misterbianco ha rinnovato le cariche dirigenziali. L'assemblea generale dei soci, presieduta dal segretario Francesco Fazio, si è svolta lo scorso 1 luglio nel Teatro comunale di Misterbianco. All'assise hanno partecipato il sindaco Ninella Caruso, il vice sindaco Franco Galasso, l'assessore allo Sviluppo Economico Angelo Guarnaccia, l'assessore alla Viabilità Carmelo Vinciguerra, l'on. Nino Di Guardo e il consigliere provinciale Giovanni Anfuoso.

I lavori sono stati aperti dal segretario Francesco Fazio che ha illustrato il programma che da luglio 2007 a tutt'oggi ha portato avanti il comitato promotore. Strisce blu, sicurezza, ambiente, Natale e Carnevale, sono stati gli argomenti trattati. Alla dettagliata relazione del rappresentante della Confcommercio è seguita l'elezione del presidente e del direttivo, che, per acclamazione, ha scelto per la guida della Confcommercio di Misterbianco Serafino Caruso. Alla vice presidenza sono stati eletti Giovanna Giuffrida e Gaetano Musumeci; consiglieri: Antonio Bongiovanni, Mim-



mo Costa, Carmelo Melia, Natale Puglisi, Anna Roccella e Francesco Santonico.

Il sindaco di Misterbianco Ninella Caruso ha espresso profonda soddisfazione e ha voluto sottolineare, nel suo intervento, come la locale Confcommercio abbia instaurato un forte rapporto di collaborazione con l'amministrazione. «Rivitalizzare il tessuto commerciale del

centro storico - ha subito messo tra le priorità il neo presidente Caruso - sarà il nostro obiettivo primario, creando iniziative concrete in sinergia con le istituzioni e le associazioni presenti sul territorio. Ci adopereremo affinché lo spirito associativo della Confcommercio possa affermarsi nell'interesse del progresso dell'intera comunità misterbianchese».

CALTAGIRONE

La sezione attiva i corsi antincendio previsti dal Testo unico sulla Sicurezza sul Lavoro

La Confcommercio Calatina ha attivato i corsi di formazione professionale per addebi alla prevenzione incendi e lotta antincendio, di evacuazione dei lavoratori in caso di pericolo grave e immediato previsti dall'articolo 18 comma 1, lettera b del Decreto Legislativo 81/2008 meglio noto come testo unico sulla Sicurezza sul Lavoro. I nuovi corsi "antincendio" si aggiungono ai corsi in materia di sicurezza sul lavoro, già precedentemente attivati nelle sedi Confcommercio del Comprensorio del Calatino e in particolare ai corsi RSPP per datori di lavoro (Responsabile per la sicurezza), ai corsi per il primo soccorso in azienda, nonché ai corsi sostitutivi del libretto sanitario previsti dalla normativa regionale per il settore alimentare, ed ai corsi abilitanti di cui

alla Legge R.S. 28 per l'esercizio di attività commerciali.

L'obiettivo della Confcommercio è quello di avvicinare sempre più la formazione alle aziende in modo da agevolare gli imprenditori che intendono ottemperare agli adempimenti previsti in materia di Sicurezza sui luoghi di Lavoro. Le iscrizioni ai corsi in materia di sicurezza sul lavoro, primo soccorso, prevenzione incendi sono aperti alle aziende operanti nei settori commerciali, artigianali, dei servizi, dell'edilizia e alle piccole e medie imprese in genere.

Per informazioni è possibile contattare la segreteria organizzativa per la formazione di Caltagirone Viale Mario Milazzo 53, tel. 0933 27035 - e-mail caltagirone@confcommercio.ct.it.



Ancora una guerra nel mondo in cui l'energia ha un ruolo chiave. Il conflitto esploso il mese scorso tra Georgia e Russia ha rimesso in discussione i difficili equilibri della politica internazionale, al punto da far rievocare il fantasma della "guerra fredda". Non a caso a fronteggiare la Russia è la Georgia, nazione resasi indipendente dopo il dissolvimento dell'Unione Sovietica ed entrata ben presto nella sfera di influenza occidentale e americana. Oggetto della contesa è l'Ossezia del Sud, piccola regione del territorio georgiano ma con forti aspirazioni autonomiste e molto legata a Mosca. Facile dedurre gli interessi politici in gioco: la Russia mira ad accrescere il suo controllo sull'Ossezia, la Georgia ad annullarvi le spinte separatiste, sostenuta in ciò dagli Stati Uniti di Bush. Ma non è questa tutta la verità: nel Caucaso si giocano anche importantissimi interessi economici relativi all'energia, ovvero alle forniture di gas naturale e di petrolio.

La cosiddetta "guerra dei tubi" ha visto gli Stati Uniti fortemente impegnati a ridurre la dipendenza energetica dell'Europa dalla Russia: per questo hanno fortemente sponsorizzato la costruzione del BTC, l'unico oleodotto che fa arrivare il petrolio del Caspio all'Europa Occidentale senza passare attraverso la Russia. Il gasdotto BTC è l'elemento chiave di un ambizioso piano strategico che utilizza la Turchia come "corridoio energetico" per connettere l'Asia Centrale con i suoi preziosi giacimenti (Azerbaijan, Kazakhstan e Turkmenistan) all'Europa Occidentale. In questo progetto la Georgia è presente come territorio di transito obbligato tra il polo energetico dell'Azerbaijan e il collettore turco. Di recente però le ambizioni della Georgia di Saakashvili si sono accresciute, portandola a spingere per una variante di rotta che esclude il "corridoio turco". Il progetto trovava però un ostacolo nelle aspirazioni separatiste del Sud-Ossezia, perché le condotte strategiche corrono a meno di cento chilometri dalla capitale della provincia. Perciò il presidente georgiano ha lanciato la propria avventura di recupero della Sud-Ossezia (e facendo un pensiero alla vicina Abkhazia): un'iniziativa militare lampo per cercare di conquistare spazio vitale per il ruolo di punta che Tbilisi intende sviluppare.



Lotta per l'energia L'Italia corre ai ripari

“

In ballo i corridoi di rifornimento energetico ma il Bel Paese si attrezza per non soffrire la crisi

”



Ma la reazione russa ha fatto piazza pulita dei sogni di Saakashvili. Dopo le spregiudicate manovre commerciali che hanno assicurato alla Russia una posizione di vantaggio sul gas del Caspio la coppia Putin-Medvedev ha fatto seguire mosse militari altrettanto spregiudicate per ridefinire l'area di influenza strategica russa su Caucaso e Mar Nero, in contrapposizione alla Nato e ai suoi schemi dell'Est. Il blocco russo ha fatto precipitare la Georgia di Saakashvili nel limbo del Caucaso insicuro, allontanando le prospettive di mega-investimenti internazionali in nuove infrastrutture.

E l'Italia dovrebbe temere la crisi? Pare di no. Tra un paio di mesi sarà completato il potenziamento del gasdotto algerino, che porterà 6,5 miliardi di metri cubi in più l'anno, mentre nel tardo autunno comincerà a fun-

zionare al largo del delta del Po, il primo grande rigassificatore italiano dopo quello, di dimensioni contenute, costruito una trentina d'anni fa dall'Eni a Panigaglia, nel golfo della Spezia. Secondo i programmi importerà metano liquefatto per otto miliardi di metri cubi. Dall'anno prossimo è previsto anche il potenziamento del gasdotto russo e negli anni gradualmente si aggiungeranno nuove linee di importazione del gas, come il metanodotto Galsi dall'Algeria oppure l'Igi dalla Grecia e molti rigassificatori. Secondo alcune stime tra il 2008 e il 2009 l'Italia avrà una disponibilità aggiuntiva di metano pari a 20 miliardi di metri cubi, con i 6,5 dall'Algeria dall'ottobre di quest'anno, 6,5 dalla Russia e 8 miliardi di metri cubi dal Qatar con il terminale di Rovigo. A questi si aggiungono l'avvio dei lavori per Livorno (Eon) e i rigassificatori di Trieste (Gas Natural) e, in Sicilia, Augusta (Erg) e Porto Empedocle (Enel). Ma ci sono molti altri progetti, come quello della Gaz de France a Recanati o dell'Api a Falconara.

confnotizie

Librai di Catania, cambio al vertice Anna Cavallotto è il nuovo presidente

“

Dopo 10 anni il passaggio del testimone: «Vorrei continuare il lavoro di Antonino Crisafulli che ha avuto il merito di tenere unita la categoria, rimanendo sempre al di sopra delle parti»

”

Cambio ai vertici della sezione catanese dell'Ali. Dopo oltre 10 anni trascorsi alla guida dell'associazione librai italiani della provincia di Catania, il dottor Antonino Crisafulli passa il testimone alla dottoressa Anna Cavallotto.

Durante l'assemblea ordinaria, tenutasi nella sede della Confcommercio di Catania lo scorso 12 settembre, sono state rinnovate le cariche sociali e il nuovo direttivo risulta così composto: Anna Cavallotto, presidente; Salvo Pandetta, vicepresidente vicario; Angelo Murabito, vicepresidente; consiglieri sono stati eletti Salvatore Rascunà, Francesca Amoroso, Angelo Murabito, Carmelo Sudano, Salvatore Manfrè, Angela De Luca, in rappresentanza della zona nord Filippa Pulvirenti e Mario Patanè. Su esplicita richiesta di Anna Cavallotto il dottor Crisafulli è stato chiamato come consulente del presidente.

«In tanti anni l'Ali Catania, pur non potendo fare miracoli e dovendo lottare con governi insensibili e spesso anche con i nostri amici-nemici editori, ritengo che qualche risultato lo abbia ottenuto - ha dichiarato nella sua relazione il presidente uscente Crisafulli -. E tengo ancora a sottolineare che ciò è stato possibile con l'accordo, l'aiuto e la buona volontà di tutti. La convenzione con l'Università di Catania, l'organizzazione di un congresso nazionale con la presenza di un Ministro, del Sindaco, del Presidente della Provincia, dell'attuale direttore di Rai1, di illustri professori, scrittori e uomini di cultura, la realizzazione come associazione di fiere e mostre mercato, per citare solo alcuni avvenimenti importanti, sono stati possibili proprio perché ci siamo presentati uniti e abbiamo saputo crearci una visibilità, siamo stati credibili come categoria, raggiungendo



magari in attesa di tempi migliori».

Sin da bambina Anna Cavallotto è stata allevata a libri e biberon, sua madre Adalgisa allattava le tre figlie tra gli scaffali della libreria di Corso Sicilia, la prima self service

su 4 piani aperta in Italia dal padre Vito nel 1968.

Oggi Anna ha fatto tanta strada e ha acquisito grande esperienza, in particolare si occupa dell'aspetto amministrativo e organizzativo dell'azienda e ricopre cariche importanti a livello nazionale, è infatti membro del gruppo Libris - associazione di librerie informatizzate, membro del direttivo dell'Asse (Associazione Siciliana Editori), membro del consiglio direttivo nazionale dell'Ali, vice presidente dell'Angolo dell'Avventura di Catania, associazione che promuove e diffonde la cultura del viaggio attraverso incontri in libreria con racconti e proiezioni di video.

«Sento una grande responsabilità nel ricevere per acclamazione questo incarico - ha dichiarato la neo eletta presidente Anna Cavallotto - vorrei continuare il lavoro svolto dal dottor Antonino Crisafulli che ha avuto il merito di tenere unita la categoria, rimanendo sempre al di sopra delle parti. Auspico quindi coesione e collaborazione anche dalle piccole realtà della provincia e più visibilità per la categoria. Mi impegnerò a riaffermare la centralità della libreria, fondamentale per la crescita e lo sviluppo di ogni persona».



Il nuovo presidente dell'Ali Anna Cavallotto

prestigio e giusta considerazione, aiutati anche dagli amici della Confcommercio. So che molti colleghi librai sono confusi e sfiduciati e meglio di me nessuno vi può comprendere. Credo però sia giusto, anzi doveroso, non dover distruggere quanto è patrimonio di tutti i librai della nostra provincia,

Hotel Santa Tecla Palace la qualità premia il fatturato

“

Il rinnovamento della struttura alberghiera della Timpa di Acireale, che sarà completato nella prossima primavera, ha attirato una clientela sempre più attenta ed esigente

”

«In un periodo in cui il mercato turistico, in Sicilia, subisce un calo di presenze che oscilla tra il 15% e il 20%, l'Hotel Santa Tecla Palace, in netta controtendenza rispetto all'andamento generale, può vantare un sensibile incremento dei ricavi».

Andrea Cavallaro, amministratore delegato della rinomata struttura ricettiva posta nel cuore della riserva naturale della Timpa, parla con entusiasmo del successo riscosso

nel corso di quest'anno, traccia un bilancio dei risultati ottenuti e descrive le principali novità previste.

«L'incremento dei ricavi, da un lato, è legato al consolidarsi di una clientela variegata e ben disposta a usufruire dei tanti servizi collaterali da noi offerti, dall'altro è legato a un aumento della presenze che oscilla tra il 10% e il 15% rispetto ai dati dell'anno scorso. La nostra struttura infatti accoglie un target di clienti diversificato per quel che riguarda esigenze e interessi. Notevole è stata negli ultimi mesi la presenza di turisti stranieri, di provenienza sia europea che extracontinentale, i quali solitamente non badano a spese pur di godersi al massimo le vacanze».

Il successo ottenuto, nel corso di quest'anno, dalla prestigiosa struttura ricettiva 4 stelle che si affaccia sulla suggestiva costa di Acireale, è indubbiamente legato all'accurata attività di riqualificazione di tutti i servizi alberghieri culminata con la ristrutturazione delle camere conclusasi nella primavera 2007; dopo la pausa estiva si ripartirà con nuovi lavori finalizzati ad accrescerne ulteriormente il fascino e il prestigio e riportare la Santa Tecla Palace nel novero ristretto dei prodotti alberghieri di qualità.

«Abbiamo deciso di chiudere il Santa Tecla Palace nel periodo compreso tra novembre e marzo - spiega Cavallaro - in modo da dedicare questi mesi alla ristrutturazione e all'ampliamento degli



spazi ricettivi. In particolare, contiamo di ristrutturare integralmente l'intera facciata esterna dell'hotel, di convertire l'attuale Sala Congressi in Sala Meeting polifunzionali, aggiornare il Roof Garden ospitato al quinto piano trasformandolo in un prezioso spazio luminoso e panoramico dotato di terrazze per meeting, eventi, cerimonie e ricevimenti. Apporteremo modifiche sostanziali a tutti i nostri ristoranti per esaltare la luminosità del luogo e dare la sensazione a tutti i nostri ospiti di essere a contatto con il blu del mare. Per ottenere questo risultato saranno rimosse molte delle coperture esistenti, aggiungeremo isole verdi all'interno ed all'esterno e realizzeremo uno specchio d'acqua che abbraccerà il perimetro esterno dei ristoranti. Il fiore all'occhiello di questa ristrutturazione sarà la realizzazione di un nuovissimo centro congressi polifunzionale con una capienza di 500 posti a sedere costruito al passo con i tempi di un segmento di mercato molto esigente che, collegato agli spazi del ristrutturato centro congressi già esistente, ci permetterà di soddisfare le esigenze più molteplici aumentando gli spazi e le sale a disposizione. Per rendere l'intera area più suggestiva e confortevole l'attuale parcheggio sarà trasformato in un giardino mediterraneo ed il nuovo centro congressi avrà una duplice apertura, una verso il mare e l'altra verso il giardino». La ristrutturazione degli spazi destinati a meeting e eventi, finalizzata a valorizza-



Andrea Cavallaro, amministratore delegato del Santa Tecla Palace. A sinistra, la struttura dell'hotel

re l'attività congressuale, si coniuga con il miglioramento dei tanti servizi collaterali già offerti che hanno già raggiunto un alto indice di gradimento.

«Grazie alla stretta collaborazione commerciale con diversi operatori turistici - prosegue l'amministratore delegato del Santa Tecla Palace -

siamo in grado di offrire ai nostri clienti una molteplicità di servizi aggiuntivi: i nostri ospiti possono scegliere tra svariate escursioni via terra e via mare. Il Santa Tecla Palace attraverso il centro servizi Volcanic Diving School, mette a disposizione barche a vela e a motore, gommoni, quad, jeep ed un attrezzato e qualificato centro diving autorizzato a rilasciare brevetti sino al grado di istruttore. Per gli appassionati sono fruibili in loco anche le attività della pesca turismo e della pesca sportiva. Agli amanti della montagna è offerta la possibilità di partecipare a interessanti escursioni guidate sui pendii dell'Etna e dei Nebrodi. Chi preferisce solcare i cieli per godersi un suggestivo panorama dall'alto può invece prendere l'elicottero e raggiungere le isole Eolie».

Oltre alle attività esterne, tante sono le iniziative organizzate per intrattenere gli ospiti all'interno della struttura: serate a tema, cabaret, musica dal vivo. «Il personale "Medithermariium Medical spa delle terme di Acireale" - conclude Cavallaro - è inoltre a disposizione di coloro che vogliono concedersi momenti di profondo relax nella Beauty Suite dell'hotel dedicata a massaggi e trattamenti per il benessere fisico. Questi servizi, già offerti dalla nostra struttura, saranno ulteriormente valorizzati al momento della riapertura della struttura prevista per la prossima primavera».

Grazia Ippolito

HR/organizzazione

Quando la formazione all'aria aperta stimola l'esperienza del fare gruppo

“

L'outdoor training permette di riscoprire insieme il valore formativo delle attività in mezzo alla natura. Non solo per il fisico, ma anche per la mente e per il carattere

“



di Rino Sardo

La data della nascita ufficiale si può fissare nel 1941 quando il pedagogo tedesco Kurt Hahn, insieme all'armatore inglese Lawrence Holt (presidente della Blue Tunnel Line), fonda la prima vera scuola di outdoor training ad Aberdovey nel Galles. La "scuola di formazione accelerata del carattere", così si chiamava inizialmente, era centrata sulle operazioni di salvataggio in mare e si rivolgeva ai giovani dell'aristocrazia inglese per svilupparne un carattere forte ed eticamente corretto (oggi si direbbe per farne dei leader). I corsi inizialmente proposti duravano quattro settimane residenziali e coinvolsero un centinaio di giovani aristocratici fra i 15 ed i 19 anni.

Dopo diverse "esperienze" in giro per l'Europa, principalmente in Germania e Scozia, questa metodologia ha avuto bisogno di espatriare in America, di essere lì utilizzata e sperimentata, di ottenere risultati chiari ed indiscussi, di guadagnarsi un riconoscimento tra i metodi didattici adoperati dalla formazione aziendale americana, prima di poter attecchire anche in Europa e, quindi, in Italia.

Ed è proprio negli Stati Uniti che questo metodo di lavoro, agli inizi degli anni cinquanta, è utilizzato dalle forze armate per un programma di sviluppo della leadership (Benozzo, 1998). La formazione outdoor inizia così a diffondersi anche al di fuori degli ambiti educativi originari (giovani). In seguito sempre le forze armate statunitensi lo useranno per i programmi di rein-



“

Originariamente si chiamava

“scuola di formazione accelerata del carattere” ed era centrata su operazioni di salvataggio in mare. Rivolta ai giovani dell'aristocrazia inglese doveva rafforzare la loro indole e insegnare le regole dell'etica

serimento dei veterani reduci del Vietnam. Venne poi anche applicato per la formazione degli staff di alcuni uomini politici e poi nei piani di formazione delle aziende multinazionali americane, nella formazione del top management, delle forze di vendita, nelle università e business school.

Negli anni ottanta torna in Europa al seguito della formazione delle grandi multinazionali americane; qui trova inizialmente un'accoglienza tiepida, soprattutto in Italia, dove si riesce ad affermare solo dopo un lento adattamento alla diversa cultura, sensibilità e mentalità.

Le esperienze outdoor sono veri e propri percorsi formativi in mezzo al-



la natura e possono durare ciascuna diverse ore o giorni. Sono progettate e realizzate in modo da fare leva sul coinvolgimento emotivo dei partecipanti che permette di superare alcuni schemi di pensiero e di comportamento consolidati in azienda e ormai "automatici" e di fare emergere nuove modalità di azione. Le attività fisiche in questa prospettiva sono puramente strumentali alla creazione della corretta tensione emozionale: sebbene avvengano in assoluta sicurezza grazie all'assistenza di guide specializzate, resta forte la percezione di un certo grado di pericolo potenziale. L'outdoor training consente quindi ai partecipanti di sperimentare, attraverso attività fisiche strutturate, situazioni e comportamenti che creano un forte ancoraggio, anche emotivo, con gli apprendimenti ai quali è finalizzato tutto il lavoro. L'outdoor training permette, inoltre, di riscoprire il valore formativo delle attività all'aria aperta non solo per il fisico, ma anche per la mente e per il carattere. Le attività possono esaltare di volta in volta lo spirito di squadra, il rispetto delle regole, la gestione del tempo, la tenacia oppure lo sviluppo di capacità individuali e sono utilizzate per allenare individui e gruppi a gestire problemi o situazioni complesse. Quando lo scopo della formazione è lo sviluppo di determinati comportamenti organiz-

zativi, la formazione outdoor risulta particolarmente efficace, se è svolta sotto la conduzione di un trainer appositamente preparato.

Gli obiettivi della formazione outdoor aziendale possono essere svariati, come ad esempio:

migliorare le performance del team manageriale e a cascata sull'intera azienda

supportare processi di change management, riallineare il management, favorire decisioni importanti, facilitare l'integrazione del team, migliorare le relazioni e la comunicazione tra persone o funzioni chiave.

La formazione outdoor utilizza un percorso d'apprendimento che in genere si sviluppa attraverso l'alternarsi di tre momenti differenti che si manifestano in tre diverse tipologie di sessioni di lavoro: l'azione, la rielaborazione e l'estrazione dei modelli. Le modalità operative di formazione sono caratterizzate da:

una grande variabilità all'interno delle singole sessioni, in cui si segue passo passo l'azione dei partecipanti ed il processo che viene a svilupparsi; una strutturazione precisa per quanto riguarda il programma-canovaccio di base, i tempi, le risorse, le modalità di svolgimento.

La focalizzazione è posta sul "qui e ora", garantendo un forte collegamento di tutto il processo d'apprendimento a concrete situazioni reali. Come nella maggior parte delle attività di team building, anche nella formazione aziendale in outdoor risulta, infatti, fondamentale la fase di debrief, ovvero il confronto post esperienza tra tutti i partecipanti. Il gruppo, guidato da un trainer, analizza tutto ciò che è emerso durante l'attività al fine di individuare aree ed azioni di miglioramento nelle dinamiche così rilevate. A tale fase si dedicheranno più o meno energie rispettivamente, se si vorrà insistere sulla componente formativa dell'intervento, oppure su quella motivazionale, oppure ancora si potrà ricercare un equilibrio ottimale tra le due.

«Anni di esperienze in questo campo - sostiene il professional coach Riccardo Reitano - con gruppi aziendali di piccole medie e grandi dimensioni ci



Le sessioni sono progettate per far leva sul coinvolgimento emotivo dei partecipanti. Tutto è congegnato in modo da superare alcuni schemi di pensiero consolidati in azienda e far emergere nuove modalità di azione



Dott. Riccardo Reitano, Trainer e Professional Certified Coach

HR/organizzazione



hanno permesso di affinare le metodologie e di sperimentarne sempre nuove».

Tra le metodologie più frequenti e frequentate dalle aziende: Europe car e Maserati per citarne alcune, ritroviamo il sailing nelle formule match race e adventure. Nelle prime, sono creati dei percorsi competitivi per una gara tra team su diversi natanti rigorosamente a vela, mentre nella formula adventure e/o orientering non esiste competizione tra team ma solo un'imbarcazione che dovrebbe raggiungere uno o più obiettivi specifici quali ad esempio un salvataggio, il ritorno a "Itaca" la perlustrazione di un territorio ecc. La metafora formativa di questa tipologia di outdoor consente la sperimentazione del concetto di team, leadership, problem solving, self confidence e in genere la creazione della consapevolezza di sé, delle proprie aree critiche e dei propri punti di forza da valorizzare.

Per trattare gli stessi temi, De Agostini, Tim, e, Autogrill, J&J, Warner, Vodafone, Findomestic si sono affidate alla formula "soft adventure" tramite prove tra i boschi o nei parchi attrezzati. In questo caso i partecipanti si sottopongono a prove individuali o di gruppo utilizzando corde, birilli, lan-

“

La musica è un linguaggio

universale e il metodo "drumming", attuato tramite una serie di strumenti intuitivi, come tamburi e percussioni, permette di creare il "groove" e il feeling emotivo tra i membri del gruppo

terne, bende, sci da prato, attrezzature da giocolieri. Se si vuole un po' più di adrenalina, le corde possono diventare "alte" e dunque: ponti tibetani, zip liner, calate o arrampicate free climbing. Si possono fare prove di "rafting" o addirittura pilotare delle mongolfiere o guidare slitte di cani sulle nevi.

Una delle metodologie più innovative è quella delle candid camera o le derivazioni dei così detti "reality" o addirittura la metodologia "acting" dove il teatro diventa la metafora di vita

che consente di sperimentare ruoli e posizioni percettive che allargano gli orizzonti mentali dei corsisti, permettendo loro di provare comportamenti e atteggiamenti che altrimenti difficilmente sarebbero portati a percorrere ed è forse per queste ragioni che Ferrari si è affidata anche a queste metodologie.

La musica è uno dei linguaggi più universali ed emotivamente coinvolgente per l'uomo: ecco che la metodologia "drumming" attuata tramite una serie di strumenti intuitivi, come tamburi, percussioni e similari permette di creare il "groove" e il feeling emotivo tra i membri di un gruppo.

«Le esperienze con De Agostini e Il Quotidiano di Sicilia - continua Reitano - mi hanno permesso di utilizzare la disciplina marziale, in particolare il Jujitsu conosciuto come l'arte della cedevolezza in cui il morbido batte il duro, come metafora perfetta per i principi della comunicazione efficace e dell'arte negoziale strategica. Le sue tecniche insegnano come fare un utilizzo sistemico delle variabili ambientali in cui si opera, il self control e il rispetto degli altri. La traslazione di questi concetti in un ambiente sociale di tipo lavorativo risulta abbastanza intuitiva».

In definitiva ogni esperienza, più o meno avventurosa, può diventare metafora formativa. Ed è qui che occorre fare molta attenzione. Ovvero la progettazione delle prove va effettuata in armonia con gli obiettivi formativi e soprattutto occorre saper guidare efficacemente la fase di debriefing delle prove. In questa fase il trainer dovrà favorire la capitalizzazione dell'apprendimento realizzato nell'esperienza e trasferirlo, insieme ai partecipanti, alle realtà che ognuno di loro si troverà ad affrontare. Il coinvolgimento fisico ed emotivo blinderà l'apprendimento generato con degli ottimi risultati sulle performance future. Del resto l'apprendimento degli adulti avviene, in maniera privilegiata, attraverso le esperienze, ed ecco che la creazione di percorsi esperienziali diventa un ottimo ausilio alla crescita personale e professionale del capitale umano coinvolto nella vita delle organizzazioni.

IL PATRONATO ENASCO

Da 38 ANNI AL SERVIZIO DEI CITTADINI



Il "SISTEMA ENASCO", si è posto come obiettivo quello di realizzare un complesso di servizi in grado di offrire a tutti i cittadini un aiuto valido, qualificato e **gratuito** in tutti gli adempimenti, spesso difficili e complessi, necessari per ottenere varie prestazioni previdenziali ed assistenziali nonché per adempiere agli obblighi delle dichiarazioni fiscali.

L'attività del Patronato consiste nello svolgimento, per conto degli assistiti di qualunque categoria, di tutte le pratiche necessarie per ottenere le prestazioni erogate dagli enti previdenziali e assistenziali (inps, inail, ecc.).

L'assistenza del Patronato viene fornita a livello amministrativo, legale e medico-legale.

L'Ente, che è collegato via internet con gli enti previdenziali, offre la propria assistenza prima e durante l'iter burocratico di tutte le pratiche relative a:

***pensione di vecchiaia, anzianità, inabilità, ai superstiti e pensione in convenzione internazionale;**

***assegno di invalidità;**

***servizi per gli invalidi civili: riconoscimento qualifica, assegno, pensione ed indennità di accompagnamento,**

***supplemento, ricostituzione e riliquidazione della pensione;**

***assegno sociale;**

***prosecuzione volontaria;**

***verifica ed aggiornamento della posizione assicurativa;**

***pratiche ENASARCO;**

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

CAAF 50&PIÙ

Si occupa delle attività fiscali e di quelle previdenziali con queste connesse, in convenzione con INPS e Ministero delle Finanze. Le principali attività sono: 730, ISEE e RED.

ISEE: Il CAAF è a disposizione di chiunque lo richieda per la compilazione della dichiarazione sostitutiva unica, l'emissione della certificazione, il calcolo dell'ISEE e la trasmissione alla banca dati dell'INPS.

RED: l'Inps richiede annualmente ai pensionati di dichiarare i propri redditi ai fini del controllo del diritto ai minimi pensionistici e delle maggiorazioni sociali, degli assegni familiari e dell'aumento dell'importo della pensione minima.

Il CAAF è a disposizione per:

* compilare insieme al pensionato l'apposito modello reddituale (red);

* trasmettere la dichiarazione all'istituto senza ulteriori incombenze.

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

730: il CAAF è a disposizione di pensionati e lavoratori dipendenti per assisterli nella presentazione del modello 730. Il servizio è garantito dalla competenza del nostro personale e dalla copertura di apposita polizza assicurativa.

ANCHE QUESTO SERVIZIO È GRATUITO

ATTENZIONE!

IL C.A.A.F. 50&PIÙ* poi, tramite una società convenzionata, assiste i contribuenti che non fossero in grado di compilare il modello 730, fornendo la necessaria consulenza.

ICI: oltre alla dichiarazione 730 è possibile ottenere i bollettini per il pagamento dell'Ici nonché, se occorresse, la compilazione della dichiarazione.

Questi ultimi servizi sono erogati dietro pagamento di un modesto corrispettivo.

Per avere poi gli indirizzi ed i numeri di telefono delle delegazioni comunali e di quartiere a Voi più vicine potete telefonare ai numeri di seguito indicati:

Ufficio Provinciale

Via Mandrà n. 8 (tray, 187 V.le M. Rapisardi)

Tel. 095/7313287 - 095/239495 Fax 095/7313287

Sito Internet www.enasco.it

E-MAIL enascoct@enasco.it

ORARIO DI RICEVIMENTO: L-M-ME-G-V- ore 8.30-13.30
L-ME-V anche ore 15.00-17.00

appuntamento

Rhs, una vetrina a cinque stelle per la ristorazione negli alberghi

“

Forum, degustazioni, dimostrazioni di cucina, pasticceria e panetteria per la sesta edizione della kermesse promossa dalla Fipe, che si svolgerà dal 18 al 21 ottobre

”

Ritorna Ristora Hotel Sicilia, il salone specializzato delle attrezzature per ristoranti, alberghi, pasticcerie, bar, gelaterie, pizzerie e panetterie. L'evento, promosso dalla Fipe - Confindustria di Catania, si svolgerà al Centro Fieristico Le Ciminiere dal 18 al 21 ottobre, all'interno del padiglione F1, su una superficie espositiva di oltre 10.000 mq divisa su più livelli e articolata fra attrezzature, prodotti e servizi. Sono state invitate a visitare il salone espositivo oltre 30.000 aziende della Sicilia, Calabria e Malta del mondo dell'Ho.Re.Ca. (hotel - restaurant - catering). Insomma, saranno presenti tutti coloro a cui gli operatori del settore desiderano rivolgere le loro proposte commerciali, quattro giorni di fiera interamente dedicati a presentare le principali novità e a scoprirne di nuove. Un richiamo imperdibile per i giusti interlocutori e un volano per moltiplicare le potenzialità commerciali degli operatori, i quali potranno attingere a migliaia di contatti utili.

Rhs è un salone specializzato che risponde alle richieste di innovazione e aggiornamento da parte di un'ampia tipologia di aziende in crescita: attività alberghiere, ristoranti, pizzerie, gelaterie, pub, ma anche esercizi commerciali impegnati nella panificazione e nella pasticceria.

Giunto ormai alla sua sesta edizione, Rhs fornisce la possibilità di trovare un panorama completo di prodotti e servizi per qualificare il proprio business e coniuga al futuro il valore dell'ospitalità, offrendo professionalità, tecnologia e sicurezza.

All'interno di questa sesta edizione saranno presenti tre nuovi open space: Sicilia nella ristorazione, Sicily wine e Sicilia a colazione.

A sostegno della kermesse espositiva un ricco programma di momenti dimostrativi come concorsi, forum, degustazioni, dimostrazioni tecniche di cucina, pasticceria e panetteria.



Alcuni momenti dell'edizione 2007 di Ristora Hotel Sicilia

Sabato 18 Ottobre 2008

- *Dimostrazione tecnica di impasti per pizza con il metodo poolish* degustazione pizze a cura di Pizza e Pasta italiana, in collaborazione con la scuola italiana pizzaioli

Domenica 19 ottobre 2008

- *Forum di panetteria: "Il dolce e il salato"* a cura dell'Assipan - Confindustria Catania (Associazione Italiana Panificatori)

- *Aperitivo in fiera* a cura di Illva di Sarro

- *Forum di cucina "menù per bambini"* a cura delle Lady Chef Sicilia dell'Unione Regionale Cuochi Siciliani

- *La lievitazione dell'impasto e l'utilizzo di un mix di farine* - Degustazione piz-

ze a cura di Pizza e Pasta Italiana, in collaborazione con la Scuola Italiana Pizzaioli

- *Preparazione e lavorazione del dolce tipico etneo "Dolce bellini"* a cura della Fipe - Confindustria Catania (Sezione Pasticceria)

- *Idee golose per piccoli gourmet: "bambini a merenda"* a cura dell'Assipan - Confindustria Catania (Associazione Italiana Panificatori)

- *I sapori della Tunisia - "L'armonia delle spezie"*, dimostrazione pratica di piatti tipici del Mediterraneo intervallate con danze arabe a cura della Scuola d'arti orientali Iaset di Zbidi Samia

lunedì 20 ottobre 2008

- *2ª tappa del Giropizza d'Europa* a cura di Pizza e Pasta italiana in collaborazione con la Scuola italiana Pizzaioli

- *Forum di panetteria: "Il dolce e il salato"* a cura dell'Assipan - Confindustria Catania (Associazione italiana panificatori)

- *Forum di cucina* a cura dell'Associazione provinciale Cuochi etnei

- *Idee golose per piccoli gourmet: "Bambini a merenda"*, a cura dell'Assipan - Confindustria Catania (Associazione italiana panificatori)

- *I migliori rum dei cinque Continenti* degustazione guidata a cura Graziano Feccio

- *Esposizione di piatti di cucina* a cura dell'Associazione provinciale Cuochi etnei

- *A tornare indietro ci proviamo gusto: viaggio col cioccolato* di Modica "Bonajuto" a cura di Franco e Pierpaolo Ruta

martedì 21 ottobre 2008

- *La decorazione del buffet* a cura dell'Associazione provinciale Cuochi etnei

- *Esposizione di sculture vegetali* a cura dell'Associazione provinciale Cuochi etnei

- *Pizza alla soia: la novità per distinguersi e battere la concorrenza*, a cura di Pizza e Pasta italiana, in collaborazione con la Scuola italiana Pizzaioli.

Job Placement: il mondo del lavoro è più vicino



“

È in fase di sperimentazione al centro di orientamento e formazione dell'Università di Catania un servizio che facilita l'incontro tra i giovani neolaureati e le imprese

”

L'attività di **Job Placement universitario**. Il Job Placement (da "to place": collocare e "job": lavoro) indica l'incrocio tra domanda e offerta di lavoro svolto da un'istituzione o da un'impresa autorizzata.

L'attività di Job Placement universitario, oltre a rappresentare un'attività strategica capace, se ben gestita, di facilitare la fase di inserimento dei neolaureati nel mercato del lavoro, è riconosciuta - secondo i più recenti indirizzi ministeriali - come uno degli elementi per la valutazione degli Atenei ai fini del finanziamento alle Università.

Queste ultime sono chiamate, appunto, a svolgere un ruolo di accompagnamento al lavoro degli studenti e sono autorizzate dalla legge (D. Lgs. 276/2003) ad essere veri e propri soggetti di intermediazione nel mercato del lavoro.

Alcune Università italiane hanno già attivato delle strutture dedicate allo svolgimento di quest'attività, ma la maggior parte dei careers service di ateneo sono ancora poco adeguati a garantire un servizio efficace ai neo-laureati e alle imprese.

In molti casi manca una gestione diretta, organizzata e strutturata dell'attività di placement, affidata quasi esclusivamente a un incontro telematico tra domanda e offerta.

Dalla mancanza di una gestione diretta derivano rapporti instabili e precari con le aziende che difficilmente producono il risultato perseguito.

Ciò determina da una parte la grande disponibilità di risorse umane qualificate provenienti dall'università e in cerca di occupazione, e dall'altra le difficoltà, per le aziende, di trovare giovani laureati di talento.

Le criticità del mercato del lavoro, oggi, rendono questa ricerca una delle più importanti sfide che le aziende devono affrontare e, purtroppo, raramente riescono a ricevere valido sostegno dalle università.

L'ufficio Job Placement del Centro Orientamento e Formazione. Il Cen-



tro Orientamento e Formazione dell'Università di Catania sta sperimentando, già dal mese di aprile, un modello operativo di service di Job Placement universitario innovativo capace di fornire risposte qualificate alle esigenze di chi cerca e di chi offre lavoro.

I destinatari, naturalmente, sono laureati in cerca di occupazione e imprese operanti sul territorio nazionale ed internazionale.

L'ufficio Job Placement si inquadra come settore permanent tra le competenze del Career Centre d'Ateneo e come settore stage e tirocini tra le competenze dell'ufficio Stage d'Ateneo.

Riferimenti normativi.

Art. 6 D.Lgs. 276/2003 - Regimi particolari di autorizzazione.

Comma 1: "Sono autorizzate allo svolgimento della attività di intermediazione le università pubbliche e private, comprese le fondazioni universitarie che hanno come oggetto l'alta formazione con specifico riferimento alle problematiche del mercato del lavoro, a condizione che svolgano la predetta attività senza finalità di lucro".

Art. 2 D.Lgs. 276/2003 - Definizioni.

Lett b). "Intermediazione": l'attività di mediazione tra domanda e offerta di lavoro, anche in relazione all'inserimento lavorativo dei disabili e dei gruppi di lavoratori svantaggiati, comprensiva tra l'altro: della raccolta dei curricula dei

potenziali lavoratori; della preselezione e costituzione di relativa banca dati; della promozione e gestione dell'incontro tra domanda e offerta di lavoro; della effettuazione, su richiesta del committente, di tutte le comunicazioni conseguenti alle assunzioni avvenute a seguito della attività di intermediazione; dell'orientamento professionale; della progettazione ed erogazione di attività formative finalizzate all'inserimento lavorativo.

Art. 12 del DM 23 dicembre 2003 - Regimi particolari di autorizzazione.

Comma 1: "Fermi restando i regimi di accreditamento regionali e l'obbligo di interconnessione alla borsa continua nazionale del lavoro, le università pubbliche e private, comprese le fondazioni universitarie di cui all'art. 6, comma 1, del decreto legislativo, non necessitano di provvedimento autorizzatorio purché l'attività di intermediazione sia svolta senza fini di lucro. L'autorizzazione è per ogni singola università o fondazione e non può essere ceduta o concessa ad altro soggetto, neppure nella forma del consorzio di università o di fondazioni. L'autorizzazione di cui all'art. 6, comma 1, del decreto legislativo non comportando l'iscrizione all'Albo delle agenzie di lavoro, non si estende alle attività di ricerca e selezione e di ricollocamento professionale".

formazione

Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

Il know how dell'Ascom per Registro del Commercio, agenti, Fondo Sociale Europeo, immobiliari, pronto soccorso e libretto sanitario

”

Nell'ambito della formazione Confcommercio ha un ruolo fondamentale. Sono molti, infatti, gli aspiranti imprenditori che frequentano i corsi organizzati dall'Ascom, tra cui:

Corsi R.E.C., (Registro Esercenti il Commercio): generalmente i corsi sono frequentati da chi desidera avviare un'impresa nel settore alimentare e della somministrazione (bar, ristoranti). Le attività didattiche durano circa due mesi per un numero complessivo di 100 ore e sono organizzati con cadenza bimestrale. Alla fine del corso, i

partecipanti conseguiranno gli attestati sostenendo gli esami direttamente in sede.

Corsi per Agenti di Commercio: rivolti a chi desidera avviare un'attività imprenditoriale autonoma di Agente rappresentante di commercio, durano circa due mesi per un numero complessivo di 80 ore, sono organizzati con cadenza bimestrale, anche in questo caso, alla fine del corso i parteci-



panti sosterranno gli esami in sede.

Corsi per Agenti Immobiliari: sono frequentati da chi desidera avviare un'attività imprenditoriale autonoma di Agente immobiliare, a differenza dei primi due, i corsi per "Agenti mediatori in affari della sezione immobiliare" sono preparatori per sostenere gli esami in Camera di Commercio, durano circa due mesi (80 ore complessiva-

mente) e vengono organizzati con cadenza bimestrale. Ma occorre precisare che la formazione di Confcommercio è anche "straordinaria" grazie all'organizzazione di corsi come: **Corso Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni; Corso per datori di lavoro D.Lgs. 626/94** (sicurezza sui luoghi di lavoro), obbligatori per le aziende con dipendenti; Corso per RSPP (responsabile servizio prevenzione e protezione) di 16 ore e riservato ai datori di lavoro; Corso per RLS (rappresentante lavoratori per la sicurezza) di 32 ore; **Corso Pronto Soc-**

corso D.M. 388/03 (obbligatori per le aziende con dipendenti), di 12 o di 16 ore a seconda della tipologia dell'azienda; Corsi Antincendio: rischio base di 4 ore, rischio medio di 8 ore, rischio elevato di 16 ore; Corsi di specializzazione: "Come avviare un Bed&Breakfast", "Internet" e "Turismo"; **Corsi in sostituzione del libretto sanitario:** obbligatori per le aziende del settore alimentare e somministrazione.

TERZIARIO

Ecco come si accede ai seminari For.Te, Fondo paritetico interprofessionale

For.Te, Fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua, è stato istituito con lo scopo di fornire alle imprese e ai lavoratori del terziario uno strumento innovativo che consente di accedere a programmi formativi basati sulle specifiche esigenze aziendali.

Con l'adesione a For.te. le imprese potranno superare le tradizionali procedure amministrative e investire sulla formazione, utilizzando le risorse già destinate al sistema pubblico. L'iscrizione al fondo nazionale per la formazione continua

è gratuita e non comporta alcun costo aggiuntivo né per l'azienda né per i lavoratori.

Il fondo, infatti, è finanziato con il contributo dello 0,30% che da sempre è versato all'Inps, nell'ambito della quota per la disoccupazione. L'adesione si può fare ogni mese con la denuncia contributiva mensile tramite il DM 10/2. È semplice, basta inserire nel quadro B il codice "Fite", seguito dall'indicazione del numero dei dipendenti in forza all'azienda. L'adesione al fondo è tacitamente rinnovata. Pertanto, il datore di lavoro, una

volta manifestata la volontà di adesione non dovrà più fare alcun adempimento in occasione delle denunce contributive successive.

Ricordiamo, che l'adesione è rivolta a tutte le imprese che operano nei settori del commercio, del turismo e dei servizi e dà diritto a beneficiare di tutti i servizi mirati alla realizzazione di piani formativi rispondenti alle necessità aziendali. Per informazioni rivolgersi al dottor Rino Sardo, Formazione e Sviluppo Confcommercio Catania, allo 095/351253, e-mail: rino.sardo@confcommercio.ct.it.

**Ti serve un Finanziamento a tasso agevolato?
Vuoi fare un investimento che accresca
la capacità produttiva della Tua Impresa?
Vuoi ridurre al minimo il tasso di interesse
sulla Tua scoperta?
Vuoi acquistare l'immobile della Tua Azienda?**



**È LA RISPOSTA AI TUOI PROBLEMI
Finanziamenti fino a 500.000 euro
a tasso agevolato del**

EURIBOR A TRE MESI

+ 1,50%

**con abbattimento previsto
dal contributo regionale L.R. 11/2005**

**L'iscrizione alla nostra cooperativa costa 103,00 euro di cui 25,00
rimborsabili all'estinzione del credito.**

Dal 1979 a difesa dell'imprenditoria.

Gli Istituti Bancari convenzionati:





- ▶ 1200 POSTI AUTO
- ▶ PARCHEGGI • BREVE E LUNGA SOSTA • CUSTODITI H. 24
- ▶ ABBONAMENTI
- ▶ INFOVOLI
- ▶ EASY LUGGAGE SERVICE



parcheggio 095/349770 • infovoli 095/340505
www.sacs-service.it

L'esperto risponde

Per scrivere a "L'esperto risponde" inviare un fax allo 095.356211 o una e-mail a: ufficio.stampa@confcommercio.ct.it

Per avviare un'attività di ristorazione basta il diploma?

d. *Mi chiamo Daniele, sono diplomato Geometra, vorrei avviare un'impresa nel settore della somministrazione e più precisamente un ristorante. Ho saputo che per poter esercitare attività di somministrazione bisogna aver frequentato un corso di Abilitazione al commercio di prodotti alimentari e per la somministrazione. Ho saputo, inoltre, che alcuni titoli di studio risultano essere abilitanti all'esercizio dell'attività anzidetta. Vi chiedo, il mio titolo di studio può abilitarmi alla somministrazione o devo frequentare un corso specifico?*

Lettera firmata

r. Purtroppo il suo titolo di studio non l'abilita alla somministrazione di alimenti e bevande, ma le riconosce due possibilità: la prima prevede che lei possa presentarsi da esterno e partecipare agli esami presso la Camera di Commercio; la seconda, se preferisce, è di partecipare a un corso della durata di due mesi, tenuto dalla nostra Organizzazione. In entrambi i casi può ottenere l'abilitazione richiesta per la somministrazione.

Dott.ssa Giuditta Gentile
Direttore del corso



È possibile contenere i costi del conto corrente bancario?



d. *Sono titolare di una ditta che opera nel settore commerciale "abbigliamento". Come tutti gli imprenditori, siamo costretti, purtroppo, ad avere rapporti bancari con almeno un Istituto ed in alcuni casi anche con più di uno; dico purtroppo perché i costi di gestione di un conto corrente bancario sono esagerati e in continua crescita. La Confcommercio, che rappresenta gli imprenditori, cosa fa o potrebbe fare per risolvere questo problema?*

Lettera firmata

r. La nostra Organizzazione ormai da tempo ha siglato alcune convenzioni con quasi tutti gli Istituti bancari, proprio per andare incontro alle esigenze delle imprese. Questa convenzione riconosce la possibilità all'imprenditore associato di risparmiare più del 50% dei costi trimestrali di gestione del conto corrente bancario stesso; inoltre esistono altre soluzioni attraverso il nostro Consorzio Fidi con il quale addirittura potrebbe azzerare molti costi di tenuta conto.

Vasco Maria Agen
Responsabile Ufficio Fidi

Rapporti con Camera di Commercio: esiste un servizio apposito?

d. *Sono legale rappresentante di una società che opera nel settore dell'edilizia. All'interno della mia azienda mi occupo, oltre che dell'aspetto commerciale, anche di quello amministrativo. Alcuni degli adempimenti relativi all'Impresa li ho delegati al mio commercialista, ma una difficoltà che spesso si presenta è quella relativa alla trasmissione on-line dei bilanci della società presso la Camera di Commercio o, per eventuali modifiche e variazioni che di tanto in tanto devo fare. Per tutte queste attività il mio consulente purtroppo non può aiutarmi perché è sempre impegnato con il suo lavoro e non può dedicare parte del suo tempo per questo tipo di servizio. La Confcommercio ha, per caso, attivato un servizio apposito?*

Lettera firmata

r. Sì, è stato attivato uno sportello dedicato interamente ai rapporti con la Camera di Commercio. L'attività che esercita è quella relativa alle pratiche di variazione, modifiche, cancellazione, trasmissione di bilanci, rilascio a vista di certificati e visure camerali, visure protetti, certificati storici e tutto ciò che riguarda l'attività dell'imprenditore in rapporto alla Camera di Commercio. Questo servizio è stato attivato anche per ridurre i tempi di attesa dello stesso imprenditore nella richiesta dei suddetti servizi.

Patrizia Maenza
Responsabile Rapporti CCIAA



HOTEL SANTA TECLA PALACE

★★★★



RELAX TRA MITOLOGIA, NATURA E CULTURA.

L'hotel Santa Tecla Palace di Acireale, si presenta agli ospiti, in corrispondenza di un tratto di mare dai colori intensi e all'interno della Riserva Naturale della Timpa. 198 camere, delle quali 12 suite, tutte pensate come oasi di relax uniche. I tre ristoranti, tutti con vista mare, propongono un vero trionfo di sapori mediterranei. Il Centro Congressi del Santa Tecla Palace, nella sala principale, può ospitare fino a 450 persone. L'hotel è raggiungibile in circa 5 minuti dall'Autostrada Catania-Messina (A18), 10 minuti dalla Stazione Ferroviaria di Acireale, 20 minuti dall'Aeroporto e dal Porto di Catania.