

impresa *informa*



Aspettando la nuova alba

editoriale

**AMT Catania
Un buco nero
tinto di giallo**

primo piano

**Quartieri a rischio
la scommessa
di fare impresa**

capitani d'impresa



**Antonino
Crisafulli**

focus

**Contraffazione
lotta congiunta
contro il crimine**

Sedi delle organizzazioni



Ascom - CONFCOMMERCIO
 Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania
 Tel. 095 7310711 - Fax 095 356211
 e-mail: catania@confcommercio.it
 Sito web: www.confcommercio.ct.it



FILCAMS Cgil
 Via Stellata n. 13 - 95124 Catania
 Tel. 095 317850 - Fax 095 314511
 e-mail: federazi125@federazioneitalianalavoratori.191.it



FISASCAT Cisl
 Via Crociferi n. 55 - 95124 Catania
 Fax 095 325120
 e-mail: fisascat.ct@tin.it



UILTUUCS UIL
 Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania
 Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113
 e-mail: uiltucs.catania@virgilio.it



Ente Bilaterale del Terziario della Provincia di Catania



Via Mandrà 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 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

Possono 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
dicembre 2008

- Pag. **5** *inchiesta*
**Quartieri a rischio criminalità
la scommessa di fare impresa**
- Pag. **10** *primo piano*
Confcommercio Sicilia all'attacco
- Pag. **12** *inchiesta*
**I consumi delle famiglie
ancora in calo per i prossimi tre anni**
- Pag. **14** *focus*
**Contraffazione, fenomeno criminale
da combattere con strategie comuni**
- Pag. **17** *associazioni*
Turismo, serve marchio di qualità
- Pag. **19** *quaderni*
**Consulenti già in pensione
ecco come utilizzare al meglio i contributi**
- Pag. **27** *capitani d'impresa*
**Crisafulli: «Chi vive in mezzo ai libri
non ne potrà mai fare a meno»** 
- Pag. **28** *delegazioni*
**Alcol e sicurezza stradale,
Caltagirone si mette al passo**
- Pag. **29** *delegazioni*
**I finanziamenti regionali
che hanno cambiato Riposto**
- Pag. **30** *delegazioni*
Misterbianco chiede un secondo ufficio postale
- Pag. **32** *la voce ai negozianti*
**Via Etnea / «Il centro storico
deve ritrovare la sua vocazione»** 
- Pag. **34** *HR / organizzazione*
**Manager, attenti al «furore competitivo»
L'ansia produce cattive decisioni**
- Pag. **38** *confnotizie*
Inaugurata la sede di Tremestieri Etneo
- Pag. **42** *l'esperto risponde*
Cosa serve per avviare un'attività alimentare

sommario

EDITORIALE

A.M.T. Catania, un buco nero tinto di giallo



Le recenti polemiche nate sulla gestione dell'azienda cittadina dei trasporti ci hanno stimolato a verificare le tante voci sul caso, partendo dall'analisi del bilancio consuntivo 2007 dove, per usare un eufemismo, le sorprese non sono mancate!

Si potrebbe scrivere a lungo, ma, per chiarezza, abbiamo operato la scelta di soffermarci su alcuni semplici dati, pochi elementi che però risultino incontestabili e non soggetti a discussioni o ad interpretazioni diverse. I debiti hanno raggiunto, nel 2007, i sessantatré milioni di euro (centoventi miliardi delle vecchie lire). Le perdite nel solo ultimo anno

(continua a pagina 4)

GERENZA

IMPRESA INFORMA
supplemento a
"Confcommercio Notizie"
periodico della
Confcommercio Catania

Reg. Trib. di Catania n. 28/96
edizione dicembre 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
Simeto Docks Srl
Catania

TIRATURA
15.000 copie

editoriale



L'età media del parco autobus dell'A.M.T. sfiora i dieci anni

(segue da pagina 3)

hanno superato i cinque milioni di euro!

L'età media degli automezzi è ormai prossima ai dieci anni.

Cala la vendita di biglietti di oltre il 6%, diminuisce la vendita degli abbonamenti di oltre il 14%.

Tutti dati che evidenziano come il servizio sia sempre meno attraente per la potenziale clientela.

Ma fin qui, abbiamo indicazioni che parlano di semplice disastro e di evidente inadeguatezza della dirigenza, dove invece crediamo ci si debba soffermare con maggiore attenzione è su alcuni fatti che ci appaiono strani o quantomeno contraddittori.

Dicevamo che diminuiscono i passeggeri, ma diminuiscono anche i chilometri percorsi in servizio. Nonostante tutti i nuovi mezzi acquistati negli ultimi anni siano affidati a manutenzione esterna, con un costo annuale che sfiora il milione di euro, vengono assunti nel 2007 ben 36



“

I debiti hanno raggiunto, nel 2007, i sessantatré milioni di euro. Le perdite nell'ultimo anno superano i cinque milioni di euro. Presidente e Consiglio d'amministrazione in un Paese civile sarebbero già a casa. A Catania, invece, restano tutti al loro posto

nuovi operai di officina, di una officina che, evidentemente, dimostra di essere inadeguata, e come tale non in grado di coprire le esigenze, così da dover ricorrere, come detto, a costosi "aiuti esterni".

Allora ricapitoliamo: l'officina è inadeguata ma si assume nuovo personale, non per contenere gli incarichi esterni, vorremmo ci si

spiegasse cosa dovrebbero fare, allora, i nuovi assunti! Alla fine di questo "leggendaro disastro" dove tutto nell'azienda tende a peggiorare, anno dopo anno, in un paese civile, presidente e consiglieri si sarebbero dimessi chiedendo scusa per l'incapacità dimostrata o sarebbero stati cacciati e invece, a Catania, sorpresa, tutti ancora al loro posto con i soliti oltre 400.000 euro annui di costo per Consiglio e Collegio Sindacale!

AMEN, e che il cielo ci aiuti.

M.D.M.

Quartieri a rischio criminalità la scommessa di fare impresa

“

Il provvedimento della Questura che ha chiuso un bar a San Cristoforo accende i riflettori sulla questione del commercio in zone “difficili”. Intanto a Librino si attende il via libera per la Zona franca urbana

”

di Paola Pasetti

Fare impresa nei quartieri considerati “a rischio”, zone ritenute ad alta densità criminale o semplicemente disagiate. Un argomento di cui non si parla abbastanza e su cui, pure, ci sarebbe molto da dire. Perché se da un lato avviare un’attività economica è una scommessa che l’imprenditore affronta in prima persona, dall’altro innesca un circolo virtuoso per il territorio, che ne trae un vantaggio certo anche dal punto di vista sociale.

Eppure a volte guidare un’attività in una zona “particolare” può riservare qualche imprevisto, come quello capitato a inizio ottobre a un commerciante catanese, costretto a chiudere per alcuni giorni il suo bar di via Plebiscito, nel cuore del quartiere San Cristoforo, su provvedimento del Questore. Il motivo: nel locale in questione, in tre diversi controlli della squadra mobile, sarebbero stati trovati soggetti pregiudicati a discutere e a prendere un caffè.

Un provvedimento che aveva suscitato una levata di scudi da parte dei commercianti e della Confcommercio etnea e che, al di là del singolo fatto, pone una questione importante, quella di fare impresa in un territorio “non facile”.

«Sappiamo tutti che ci sono zone a rischio, ad alta concentrazione criminale - sottolinea il presidente di Confcommercio Catania, **Giovanni Arena** - ma chi ha un’attività non può proibire all’avventore di frequentare il proprio negozio. Non esiste una normativa del genere, a meno che la Questura non diffonda un elenco, con tanto di fotografie, di persone che non possono entrare nei locali. Noi comprendiamo le esigenze di tutelare l’ordine pubblico, ma siamo convinti che chiudere un esercizio con le modalità cui abbiamo assistito a ottobre non serve, crea soltanto un momento di isolamento e di tensione. Piuttosto - continua Arena - bisogna trovare insieme, nel pieno rispetto dei ruoli, quei



Via Garibaldi rientra nella I Municipalità di Catania, il cuore della città vecchia

“

Giovanni Arena: «Le fughe in avanti non sono utili. Bisogna individuare insieme, nel pieno rispetto dei ruoli, i meccanismi che possono tutelare l’ordine pubblico e gli interessi privati degli imprenditori»

meccanismi che possono tutelare l’ordine pubblico e gli interessi privati degli imprenditori che operano in certi quartieri, attraverso sistemi sinergici condivisi. Le fughe in avanti non sono utili; al contrario, bisogna ragionare insieme sulle possibili soluzioni».

Conosce bene la realtà di San Cristoforo **Cesare Toscano**, responsabile della de-

legazione Confcommercio della I Municipalità di Catania, il cuore della città vecchia. «Quando si parla di quartieri “a rischio” - sottolinea Toscano - bisogna anche intendersi: per l’esperienza che ho a San Cristoforo, ma anche nella II Municipalità, al cui interno ricade un altro quartiere disagiato, quello di Picanello, posso dire che sono zone dove si verificano molti meno episodi di microcriminalità, scippi o rapine, tant’è che sono quartieri commercialmente vivaci. Provvedimenti come quello di ottobre penalizzano il commerciante, una persona che investe, che crede nel proprio lavoro, che contribuisce alla crescita del territorio. Colpire il commerciante è inutile oltre che ingiusto: chi ha un’attività come un bar o un panificio non può sapere se il cliente che entra è pregiudicato o meno. Chiudere un esercizio, anche se per alcuni giorni, vuol dire creare un danno non solo economico, ma anche in termini di immagine. Invece queste zone andrebbero incentivate».

Un concetto, quest’ultimo, che non può non rimandare alle Zfu, le Zone franche

inchiesta



Scorcio di Librino, il quartiere catanese candidato a diventare Zona franca urbana

urbane, uno strumento legislativo introdotto con la Finanziaria 2007 che permette a chi investe in zone particolarmente depresse dal punto di vista economico di avere agevolazioni fiscali. Librino è la prima nella classifica della graduatoria delle 22 Zfu individuate dal ministero dello Sviluppo economico, che adesso aspettano solamente il via libera del Cipe, il Comitato interministeriale per la programmazione economica, e della direzione generale Concorrenza dell'Unione europea. La selezione si è svolta sia attraverso la verifica della rispondenza dei progetti presentati dalle Regioni a quanto definito dalla normativa di riferimento, sia sull'analisi delle strategie di sviluppo articolate per raggiungere un miglioramento del disagio socio-economico di tali aree. In particolare, i parametri di valutazione hanno riguardato in prima istanza la completezza e consistenza delle 11 relazioni tecniche regionali, seguita dal controllo sui valori e sulla misurazione dell'indice di disagio socio-economico (Ids), l'ammissibilità delle 63 amministrazioni comunali candidate e delle 64 Zfu proposte, il controllo sulla contiguità territoriale delle aree proposte, l'analisi dei criteri e delle valutazioni alla base delle indicazioni di priorità contenute nelle relazioni tecniche regionali. Le Zone franche urbane partiranno per adesso in via sperimentale e i fondi stanziati per il 2009, a favore di questo regime speciale per le microimprese, ammontano a 50 milioni di euro che potrebbero essere erogati entro la prossima primavera.

«Avere un esercizio commerciale in una zona a rischio - sottolinea il presidente di Confcommercio Catania - comporta

“

Librino è in cima alla classifica delle 22 Zone franche urbane individuate in tutta Italia. Previsti vantaggi fiscali e previdenziali per agevolare lo sviluppo di piccole e micro imprese

un impegno economico in più, perché bisogna dotarsi delle misure di sicurezza attive e passive, di un sistema di videosorveglianza. Quindi, in particolare modo in un momento di recessione come quello che stiamo vivendo, è senza dubbio più difficile pensare di andare a investire del denaro in un quartiere a rischio. Prova ne sia il fatto che a Librino, zona scarsa di infrastrutture commerciali, ci sono tutti i requisiti tecnici per aprire tabaccherie eppure nessuno fa domanda». Ma cosa accadrà a Librino? Sulla carta, l'introduzione delle Zfu favorirà lo sviluppo di piccole e micro imprese - non riguarderà infatti settori come quello automobilistico, navale, tessile su larga scala, siderurgico e del trasposto su strada - permettendo, a chi aprirà una nuova attività nell'area, di usufruire per i primi cinque anni di agevolazioni fiscali e previdenziali. In particolare, chi aprirà una nuova attività economica nelle Zone franche urbane avrà diritto

all'esenzione totale dalle imposte sui redditi per i primi cinque anni d'imposta, dal sesto al decimo anno a un'esenzione del 60%, per l'undicesimo e il dodicesimo anno del 40% e del 20% per i successivi due anni. L'esenzione riguarderà anche l'Irap per i primi cinque periodi d'imposta, fino al raggiungimento della somma di 300 mila euro del valore della produzione netta per ciascun anno. Anche per l'Ici l'esenzione è per i primi cinque anni e riguarderà gli immobili situati nella Zfu di proprietà dell'impresa e utilizzati per l'esercizio della nuova attività. Dal punto di vista previdenziale, l'esonero segue gli stessi criteri delle imposte sui redditi e si applicherà ai contratti a tempo indeterminato e a quelli a tempo determinato di durata come minimo annuale. Inoltre, almeno il 30% dei lavoratori deve risiedere nel Sistema locale di lavoro in cui è situata la Zfu. In tal senso la scelta della "fiscalità di vantaggio" offerta dalle Zfu diventa strumento importantissimo per la lotta alla disoccupazione come contrasto alla criminalità ed alla depressione sociale ed economica.

«Per migliorare la qualità della vita e ghettizzare sempre meno gli abitanti - aggiunge Arena - occorre facilitare gli insediamenti produttivi e commerciali, e l'unico strumento che abbiamo potrebbe essere la previsione di determinati sgravi. A mio avviso, Comuni, Province e, anche se è più complicato, persino la Regione potrebbero prevedere interventi in tal senso. Esonerare chi decide di aprire un'attività commerciale in una zona degradata dal pagamento



Giovanni Arena, presidente di Confcommercio Catania

di alcune imposizioni - l'Ici, la tassa di raccolta rifiuti, quella di utilizzo del suolo pubblico, tanto per fare alcuni esempi - non comporterebbe un esborso di denaro da parte degli Enti locali, ma semmai una rinuncia temporanea ad alcuni balzelli, per mettere l'imprenditore nelle condizioni di affrontare la fase di start up. Certo non si possono dare contributi a fondo perduto, specie in un momento difficile come questo, ma sgravando gli imprenditori da alcuni oneri si riuscirebbe a rendere appetibile un determinato territorio. Inoltre, aspettando non secondario, poiché queste zone spesso sono carenti di infrastrutture commerciali, misure di questo tipo non lederebbero neppure il libero mercato».

«Queste operazioni difendono il valore commerciale dei negozi»

“

Superate le polemiche dopo i provvedimenti di chiusura di alcuni esercizi nei quartieri a rischio, il Questore Michele Capomacchia ne spiega la reale portata

”

di Giuseppe Valerio

Il provvedimento di chiusura forzata di alcuni locali pubblici a Catania, nel quartiere di San Cristoforo ha sollevato nelle scorse settimane un certo numero di reazioni. Il Questore di Catania Michele Capomacchia è intervenuto sulla vicenda offrendo una chiave di lettura chiara e senza equivoci.

Da quale base normativa è nato il procedimento restrittivo?

«Nasce dall'art. 100 del TU di pubblica sicurezza che così recita: "Oltre i casi indicati dalla legge, il Questore può sospendere la licenza di un esercizio nel quale siano avvenuti tumulti o gravi disordini, o che sia abituale ritrovo di persone pregiudicate o pericolose o che, comunque, costituisca un pericolo per l'ordine pubblico, per la moralità pubblica e il buon costume o per la sicurezza dei cittadini. Qualora si ripetano i fatti che hanno determinato la sospensione, la licenza può essere revocata". Dunque si tratta di una norma di legge ben precisa che non fa riferimento a responsabilità del titolare. Nessuno ha mai pensato che i titolari fossero coinvolti in fatti illegali. La legge fa riferimento alla frequentazione abituale degli esercizi. È vero che il titolare non può sapere, senza chiedere documenti o fare accertamenti, se una persona è pregiudicata, ma certamente può comprendere che il suo locale sia diventato un ritrovo di pregiudicati. Questo tipo di provvedimento consente proprio all'esercente di "liberare" il suo esercizio e quindi di salvaguardare il valore patrimoniale dell'esercizio stesso».

C'è dunque pieno accordo sul concetto di fare azienda nei quartieri a rischio?

«Assolutamente d'accordo. Anzi, di più: bisogna fare azienda, bisogna cercare di creare nuove situazioni occu-



Michele Capomacchia, Questore di Catania

“

«L'esercente deve pensare anche al suo interesse personale, deve fare in modo che il suo locale non sia punto di riferimento abituale, e sottolineo abituale, di pregiudicati»

pazionali. Il concetto principale che sta affermando oggi, anche a livello europeo, è quello per cui la sicurezza nasce da uno sviluppo economico equilibrato e incentivato, cioè da iniziative imprenditoriali elaborate in un processo di marketing territoriale corretto. Anche l'idea di base che muove il Programma operativo nazionale sicurezza per lo sviluppo del Mezzogiorno

è quella di migliorare la sicurezza: il marketing territoriale conseguente favorisce gli investimenti, crea occupazione, l'occupazione, a sua volta, sottrae manovalanza alla criminalità e mette in moto un circolo virtuoso che a sua volta genera maggior sicurezza e maggiore sviluppo economico e sociale. La Questura e la Prefettura di Catania sono al fianco degli imprenditori che vogliono fare azienda».

Come può difendersi l'imprenditore che vuole collaborare con le istituzioni da eventuali ritorsioni della criminalità?

«È importante che gli imprenditori siano una forza unica. Si potrebbe agire, ma è solo un esempio, sotto l'egida delle associa-

zioni antiracket. Se il fronte è compatto la criminalità non può far niente. Il problema è se l'imprenditore è isolato. Se è isolato è a rischio. Io credo che non si debba pensare solo all'incasso quotidiano ma anche alla capitalizzazione del buon nome dell'azienda».

Dopo avere subito un provvedimento un commerciante come può difendersi dal ritiro della licenza, premessa la sua buona fede?

«La buona fede dell'imprenditore io la considero sempre presente, fino a prova contraria. L'imprenditore deve stare solo un po' più attento. Il problema non è quello del pregiudicato che entra a prendersi un caffè, un momento di ristoro non si nega a nessuno. Il problema è se il locale diventa luogo di incontro e conciliaboli, e non mi riferisco ai locali che hanno subito questi provvedimenti di chiusura. L'imprenditore, pensando soprattutto al suo interesse personale, deve fare in modo che il suo locale non sia il punto di riferimento abituale, e sottolineo abituale, di pregiudicati».

inchiesta

Nessun problema per i commercianti delle aree considerate "a rischio"

“

Per gli intervistati non esistono pericoli di natura delinquenziale maggiori rispetto alle altre zone della città. Si trovano bene e nessuno desidera trasferirsi

”

Abbiamo chiesto ad alcuni commercianti che hanno deciso di investire nelle cosiddette zone a rischio di spiegare il perché di questa scelta, come si trovano nel quartiere (sia dal punto di vista commerciale, sia dell'integrazione sociale) se hanno mai pensato di trasferire la propria attività per motivi legati alla delinquenza. Infine abbiamo chiesto loro di "fotografare" il loro cliente-tipo.

Laura Rossella Pastorelli L'Ostello del Plebiscito

1. «Mio padre ha sempre vissuto nella zona. Possedeva l'immobile dove ora abbiamo realizzato l'Ostello del Plebiscito perché vi svolgeva la sua attività di ebanista».

2. «Sississimo, conosciamo tutti e non abbiamo mai avuto problemi né con i "collegli" né con i vicini di casa. Anzi la ristrutturazione che abbiamo fatto dell'immobile ha contribuito a migliorare l'aspetto del cortile comune».

3. «No. Il rischio è dappertutto. Il centro storico poi è la zona ideale per le strutture ricettive, anzi credo che queste attività aiutino a valorizzare la città e a incentivare il funzionamento dei servizi turistici».

4. «Molti i turisti del Nord Italia (soprattutto giovani coppie e famiglie) che fanno richiesta e anche molti stranieri».

Salvatore Rocca La Motoristica, via Plebiscito

1. «Gestisco il negozio di ricambi e vendita di moto La Motoristica da circa 30 anni. È iniziato da ragazzino lavorando come commesso sempre qui, a San Cristoforo».

2. «Mi sono sempre trovato bene: sono nato in questo quartiere. Purtroppo la delinquenza è ovunque, ma qui c'è in più la cattiva fama».

3. «Ho provato ad aprire punti vendita in altre zone della città, ma da nessun'altra parte l'attività ha mai funzionato altrettanto bene».

4. «Dme arrivano clienti da qualunque



LE DOMANDE

1. Perché ha scelto di investire in una zona "a rischio"?

2. Come si trova nel quartiere?

3. Cambierebbe zona?

4. Descriva il suo cliente-tipo

parte della città e di qualunque estrazione sociale. Ciò che fa andare bene un'attività, credo, sono la professionalità e la cortesia verso i clienti».

Gaetano Antronaco Tabacchi, via della Concordia

1. «Mi sono trasferito a Catania dalla Germania, dove ero andato per lavoro. Non conoscevo il quartiere e ho scelto di aprire il locale in questa zona per puro caso».

2. «Fin da subito mi sono trovato bene.

Anche dal punto di vista dell'inserimento sociale, non ho avuto nessun tipo di problema».

3. «No, non credo».

4. «La maggior parte dei clienti, un buon 60 per cento, è gente del quartiere, anche se non capita raramente che si fermino persone di passaggio».

Paolina Tramontana Bar-Tabacchi, Plaja

1. «Abitavo già nel quartiere, in via Plebiscito, e i prezzi non erano troppo alti, così ho avuto la possibilità di acquistare la bottega».

2. «Onestamente mi trovo bene. Dal punto di vista commerciale non ci sono grossi problemi, si lavora in maniera tranquilla. Anche per quanto riguarda l'aspetto sociale non ci sono difficoltà. Viviamo qui da sempre, siamo del quartiere e conosciamo praticamente tutti».

3. «No, non cambierei zona. Sia perché ormai mi trovo vicina all'età della pensione, sia perché qui, per me, è come una famiglia».

4. «I miei clienti tipo sono muratori, marinai, pescivendoli e fruttivendoli. A volte, ma non spesso, capita qualche cliente di passaggio, che magari si trova casualmente in zona o che ha sbagliato strada».

interviste raccolte da

Irene Ali e Michele Spalletta



Il tuo business affonda radici sicure



aetnae
PLANTARUM
Salone del florovivaismo
Mediterraneo

6/8 FEBBRAIO 2009

Ven./Sab. 9:00/19:00 • Dom. 10:00/19:00

al PALANAXOS - Giardini Naxos

Con Plantarum Aetnae, il più grande salone
del florovivaismo in Sicilia



www.plantarumaetnae.com

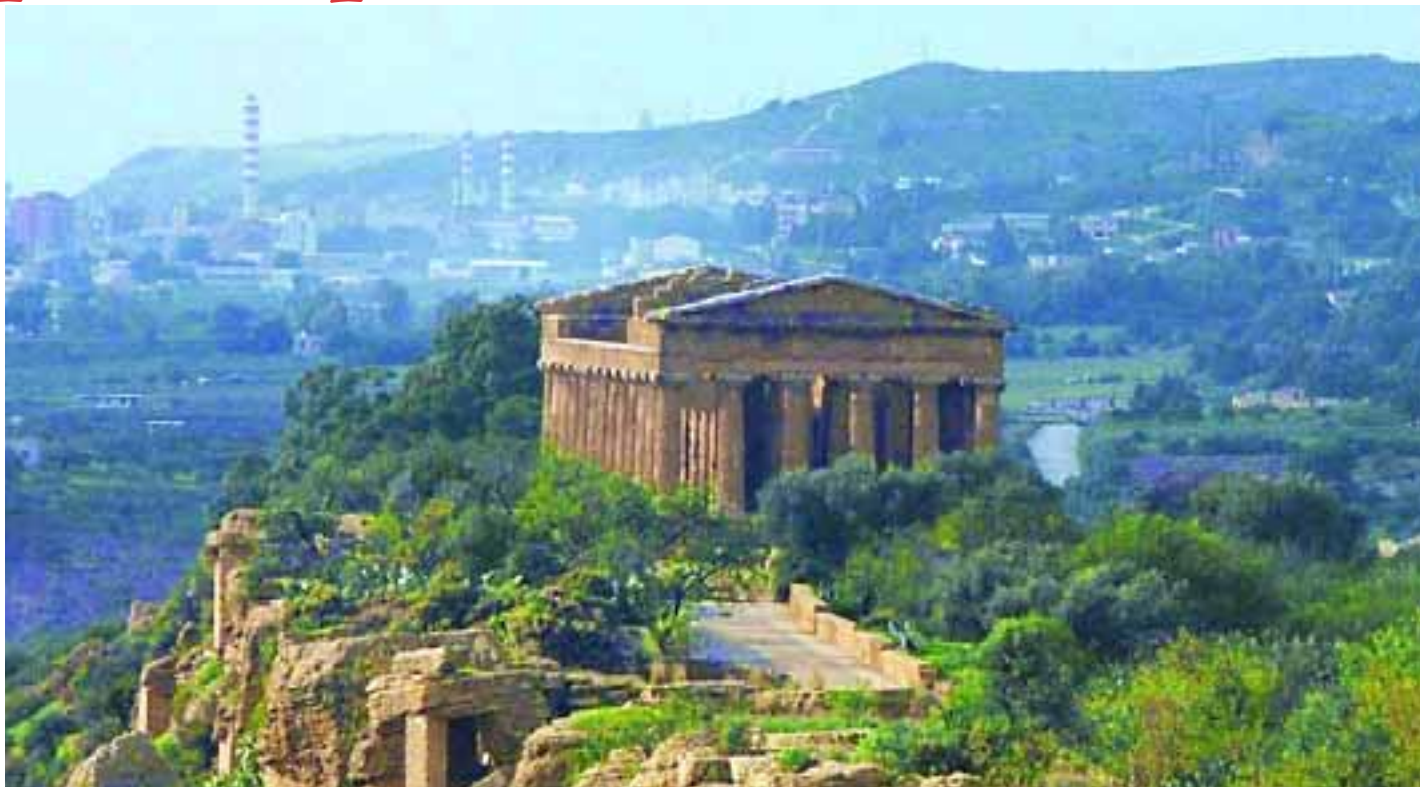


ENTE ORGANIZZATORE

ASS.NE EXPO MEDITERRANEO SISTEMA CONFCOMMERCIO CATANIA
Via Mandrà, 8 - 95124 CATANIA - Tel. 095 351253 - Fax 095 356211

info@expomediterraneo.it

primo piano



Confcommercio Sicilia all'attacco

“

A cinque mesi dall'elezione, il presidente Agen avanza le sue proposte nei confronti della Regione. «È il turismo il principale volano di sviluppo del nostro territorio»

”

di Gennaro Giacobbe

Acinque mesi dalla sua elezione alla presidenza di Confcommercio Sicilia, Pietro Agen, ha ben chiare le principali proposte che l'associazione intende portare avanti nei confronti della classe politica siciliana. «La Regione, - spiega il presidente - nel corso degli anni, ha investito un'enorme quantità di risorse a sostegno dell'industria, dell'agricoltura e della formazione, mettendo in secondo piano settori occupazionali che rappresentano il principale volano di sviluppo del nostro territorio come il commercio, l'artigianato e, soprattutto, il turismo. La mia presidenza vuole essere un segnale forte e chiaro per un'inversione di rotta, in maniera che la Regione siciliana prenda coscienza del fatto che solo investendo nel terziario sarà possibile creare ricchezza e occupazione».

Cosa chiederete ai rappresentanti e



al governo regionale?

«Dspostare la rotta da un mondo, quello dell'industria, che ha deluso tutte le aspettative dei siciliani, che ha visto progressivamente calare, nel corso degli ultimi dieci anni, il numero di occupati e che ha causato anche danni all'ambiente. Puntare sull'in-

dustria non ha prodotto risultati tali da giustificare gli stessi investimenti.

Al contrario, un impegno diretto nel turismo favorirebbe un ritorno economico non indifferente, lo sviluppo del terziario e del commercio, che rappresentano veri e propri volani di sviluppo del settore primario, soprattutto per quanto riguarda l'agricoltura di nicchia. Se la Regione non comprende l'importanza di questa inversione di tendenza, la Sicilia vedrà progressivamente diminuire le proprie risorse e le possibilità di sviluppo economico.

Le categorie di cui Confcommercio è portavoce attraversano un momento di grande difficoltà dal quale sarà pos-

sibile venir fuori solo attraverso un intervento preciso da parte del governo regionale».

Quali sono le cause di queste difficoltà?

«Fattori storici, come la crisi del mercato: l'intero "sistema Italia" è in crisi a causa del drastico calo dei consumi e la Sicilia, in quanto area marginale, risente ancora di più di questa depressione generale. E ancora: l'esplosione sconsiderata della grande distribuzione, soprattutto nel "Sud-est", area a forte vocazione commerciale che comprende le province di Catania, Enna, Siracusa e Ragusa. Se consideriamo l'indice di diffusione della grande distribuzione in metri quadri, rapportandolo al numero degli abitanti del territorio di Catania, ci rendiamo conto che, quando sarà completata la realizzazione di tutti i grandi centri commerciali per i quali è già stata concessa l'autorizzazione, il comprensorio etneo diventerà il primo in Europa per concentrazione di grande distribuzione. Questo è un dato scon-

certante. Anche l'esempio di Siracusa è significativo: il territorio di Melilli è stato "agredito" dalla Gdo. Se vogliamo evitare che le aziende commerciali di piccole e medie dimensioni soccombano sotto il peso dei grossi centri commerciali, bisogna regolamentare e limitare il rilascio delle autorizzazioni. E' una tesi che sostengo da tempo e che, finalmente, trova solo oggi, numerosi sostenitori».

Ma allora, con questa crisi generalizzata, come riescono a sopravvivere le piccole e medie aziende siciliane?

«Con l'autosfruttamento. I titolari delle imprese riducono il numero dei dipendenti e si dedicano di più al loro lavoro, arrivando a trascorrere in azienda dieci ore al giorno, sette giorni su sette (per un totale di 70 ore settimanali). E poi c'è il taglio delle spese ritenute, a torto, non indispensabili, prima fra tutte il pagamento dei contributi Inps. Lo sa che attualmente circa il 50% dei piccoli e medi imprenditori catanesi ha un debito nei confronti dell'Inps, mettendo dunque a rischio la propria pensione. Per risolvere questo problema, Confcommercio sta portando avanti una proposta specifica».

Quale?

«Una legge regionale prevede l'intervento per abbattere gli interessi sui depositi bancari delle aziende in difficoltà. Noi vogliamo che si modifichi questa normativa e si estenda anche a sostegno delle piccole e medie imprese pagando parte degli interessi maturati nei confronti dell'Inps».

E per la concorrenza della grande distribuzione?

«Abbiamo chiesto alla Regione di bloccare, in via transitoria, il rilascio di autorizzazioni per l'apertura di nuovi centri. Chiediamo un blocco di pochi anni, in attesa di modificare la legge: occorre frenare la speculazione edilizia che sta dietro la costruzione di questi megastore perché molti imprenditori puntano alla realizzazione di nuovi centri per poi cambiare negli anni destinazione d'uso dell'immobile. Eppure per evitare ciò, basterebbe introdurre nei regolamenti l'indicazione di una destinazione d'uso non modificabile per 50 anni (così come avviene per gli alberghi). Ma anche i piani d'impatto viario vanno rivisti in maniera più rigorosa».

Cosa vi aspettate dalla Regione?

«Per fortuna stiamo trovando grande consenso da parte di molti rappresentanti, i quali, hanno finalmente com-



“ **«Chiediamo alla Regione di investire di più nel settore del terziario per promuovere il rilancio dell'economia siciliana attraverso la valorizzazione di commercio, turismo e artigianato»**

preso che i grossi centri commerciali non producono occupazione e sono strumento di speculazione edilizia. Rischiamo che si verifichi in Sicilia quello che è già successo in Francia, dove il proliferare di grossi centri commerciali ha causato la desertificazione delle città, con conseguenze negative sul turismo. La valorizzazione del territorio rappresenta, invece, per Confcommercio il punto di partenza per il rilancio dell'intera economia siciliana. Una città è tanto più vivace, dal punto di vista turistico, quanti più negozi possiede. Aiutare le piccole imprese significa quindi dare un incentivo al turismo».

Se ho capito bene, alla Regione, chiederete il blocco della grande distribuzione e sostegno economico per piccole e medie imprese.

«Sì, ma ho intenzione di portare avanti anche un'altra proposta, che, può sembrare provocatoria: estendere a

tutti, quindi anche alle imprese industriali, il sistema pensionistico dei lavoratori autonomi».

Cioè?

«Attualmente, contrariamente a quanto avviene per le imprese commerciali, le aziende industriali non hanno l'obbligo di iscriversi all'Inps. Le ipotesi dunque sono due. O estendere a tutte le aziende lo stesso sistema contributivo, costringendo anche gli industriali a versare i contributi all'Inps, oppure dar vita a un sistema facoltativo che permetta ai commercianti di gestire il proprio fondo pensione in maniera libera. In questo modo verrebbe abolito l'obbligo di contributi fissi e introdotta la possibilità di una contribuzione proporzionata al fatturato dell'azienda».

Ma, di queste proposte, cosa pensano i parlamentari e, soprattutto, i rappresentanti del Governo siciliano?

«Il presidente Raffaele Lombardo condivide la maggior parte delle nostre idee, purtroppo la lentezza burocratica ostacola la realizzazione di molti progetti».

Attraverso il Por Sicilia 2007-2013 la Regione ha fornito un input importante per il finanziamento di programmi di sviluppo, ma nessun bando è ancora stato pubblicato a causa dell'inefficienza burocratica».

Quali iniziative specifiche chiedete per il commercio?

«Innanzitutto programmare lo sviluppo. Proponiamo che le Asi (Aree di sviluppo industriale) si trasformino in Aree di sviluppo imprenditoriali dal momento che per ogni industria, sul territorio, esiste almeno un'azienda di altro genere correlata all'attività industriale. Vogliamo che la promozione turistica venga fatta al di fuori della Sicilia: è inutile sprecare risorse per fare autopromozione all'interno dei confini siciliani. Vogliamo favorire la sinergia tra le varie associazioni Confcommercio e offrire la destinazione del Sud-est in modo da creare pacchetti turistici che prevedano tappe in più province della Sicilia. Vogliamo intensificare la collaborazione tra la società che gestiscono gli aeroporti di Catania e Comiso, la Sac e Soaco per promuovere lo sviluppo di entrambi i terminal ma, soprattutto per queste attività strategiche pretendiamo programmazione e piani industriali precisi e lungimiranti».

inchiesta

I consumi delle famiglie in calo anche per i prossimi tre anni

“

Secondo Confcommercio la crisi durerà a lungo ma non si arriverà a un vero crollo. L'Istat, infatti, a settembre ha registrato segnali di ripresa nelle vendite al dettaglio

”

di Grazia Ippolito

La crisi economica in Italia durerà più a lungo rispetto agli altri Paesi perché non è strettamente legata alla crisi finanziaria internazionale, ma c'era da prima e gli eventi degli ultimi mesi hanno soltanto contribuito a inasprirla. Già da diversi anni il tasso di crescita dei consumi in Italia si è mantenuto nettamente inferiore rispetto a quello degli altri Paesi europei: nel periodo 2000-2007 in Italia i consumi sono cresciuti solo dell'1,1%, mentre in Spagna e Francia sono cresciuti rispettivamente del 3,7% e del 2,5%. «Quando gli altri ricominceranno a crescere - ha affermato il presidente nazionale Confcommercio Carlo Sangalli - noi continueremo a barcamenarci con le variazioni decimali di Pil e consumi, come accade da 20 anni a questa parte e in particolare dal 2000».

L'Ufficio studi Confcommercio, in occasione della conferenza Euro-mediterranea sullo sviluppo delle relazioni economiche e commerciali tra i Paesi del bacino Mediterraneo, ha tracciato un quadro per nulla rassicurante sulla situazione economica italiana. Non si può parlare di vera e propria recessione perché questa, tecnicamente, si verifica quando il Pil reale diminuisce per due trimestri consecutivi, e questo in Italia non si è ancora verificato perché le esportazioni continuano ad aumentare: non ci saranno dunque crolli nell'immediato futuro, diversi segnali (secondo le previsioni di Confcommercio) lasciano tuttavia ipotizzare che l'attuale situazione di crisi attanaglierà le famiglie italiane almeno per tutto il 2009.

Tali previsioni sono state parzialmente smentite dall'Istat.

Rispetto all'andamento generale, piccoli segnali di ripresa sono stati infatti registrati relativamente alle vendite



“

**Carlo Sangalli:
«Quando gli altri
ricominceranno**

**a crescere noi
continueremo
a barcamenarci
con le variazioni
decimali di Pil
e consumi, come
accade da 20 anni
a questa parte
e in particolare dal 2000»**



Il presidente nazionale
Confcommercio Carlo
Sangalli

quelle di prodotti non alimentari che sono diminuite dell'1,1%. L'aumento delle vendite riguarda soprattutto la grande distribuzione che ha registrato un certo miglioramento rispetto ai dati del 2007.

Il principale problema del nostro Paese non è l'inflazione ma il basso tasso di crescita e, soprattutto, il calo dei consumi delle famiglie, le quali hanno sempre più difficoltà ad arrivare alla fine del mese a causa dell'aumento dei prezzi dei beni di consumo, della stagnazione dei redditi, della flessione dell'occupazione.

Secondo le previsioni Confcommercio, i consumi delle famiglie, già in forte diminuzione quest'anno, continueranno a diminuire nel corso dei prossimi tre anni: la flessione sarà dello 0,5% nel 2009 e dello 0,6% nel 2010. Attualmente i settori commerciali che maggiormente risentono della crisi sono soprattutto alimenti e bevande (il cui consumo è diminuito dell'1,2% nel corso del 2008), nei

al dettaglio nel mese di settembre. Alcuni dati recentemente diffusi dall'Istat registrano, per il mese di settembre, una lieve crescita per le vendite al dettaglio: le vendite di prodotti alimentari sono cresciute dell'1,2% e

prossimi anni saranno duramente colpiti anche abbigliamento e calzature, alberghi, ristoranti e, in generale, le spese per il tempo libero. Per questi settori pare che l'apice della crisi debba ancora arrivare.

Il calo dei consumi delle famiglie e la crisi finanziaria internazionale pesano anche sulle piccole e medie imprese che, nel corso del 2008, hanno subito un netto ridimensionamento: se nel periodo compreso tra il 1999 e il 2007 il saldo tra le imprese nate e quelle morte nel settore commerciale è stato di -80.036, nei primi nove mesi del 2008 il saldo è stato di -30.672. Se si considerano solo le imprese al dettaglio, tra il 1999 e il 2007 il saldo è stato di -37.857 unità, nei primi nove mesi del 2008 di -17.700. La crisi dei servizi e delle piccole e medie imprese è testimoniata anche dal sempre più frequente ricorso, da parte del settore terziario, alla cassa integrazione. Molto negozi sono stati dunque costretti alla chiusura e la situazione non è delle più rosee nemmeno per il comparto alberghi e ristoranti: nel 2008 gli esercizi cancellati sono stati ben 4.474.

La riduzione dei consumi condiziona inoltre anche la produzione industriale che, secondo i dati diffusi da Confindustria, ha subito nel mese di settembre 2008 una riduzione del 2,3% e, a ottobre, un ristagno che si attesta intorno a + 0,1%.

Il presidente Sangalli auspica una proficua collaborazione tra Governo, Parlamento, associazioni di categoria, parti sociali, sindacati e sistema bancario affinché si superi l'attuale periodo di crisi economica.

In particolare, lo scorso 19 novembre il Consiglio Generale di Confcommercio ha elaborato una serie di proposte nei confronti del Governo,

I consumi delle famiglie variazioni percentuali in termini reali	2008	2009	2010
Alimentari e bevande	-1,2	0,0	-0,2
Vestiaro e calzature	-0,5	-0,6	-0,8
Abitazione e durevoli casa	-0,5	0,0	-0,1
Trasporti, comunicazioni e altro	-0,8	-0,6	-0,4
Ricreazione, tempo libero e consumi fuori casa	-0,5	-1,4	-2,0
Totale sul territorio economico	-0,7	-0,5	-0,6
Spesa delle famiglie	-0,5	-0,5	-0,4

sollecitato ad adottare provvedimenti urgenti in grado di fronteggiare l'impatto che la crisi internazionale dei mercati finanziari sta avendo sul sistema italiano dei servizi e delle piccole e medie imprese.

Innanzitutto Confcommercio chiede al Governo di abbassare la pressione fiscale. «Approviamo la detassazione dei premi e degli straordinari - afferma Sangalli - ma occorre anche qualcosa di immediato per dare una spinta ai consumi». Già dalla scorsa primavera Confcommercio sta portando avanti la proposta di detassare la tredicesima pur non ricevendo riscontro positivo da parte del Ministro dell'economia Tremonti.

La detassazione della tredicesima farebbe perdere alle casse dell'erario 8 miliardi di euro, ma favorirebbe un aumento dei consumi di circa 5 - 6 miliardi con conseguenze positive per l'intero mercato italiano. «Vedo che all'estero si orientano su misure del genere - sostiene il presidente Confcommercio. La nostra proposta è

stata rilanciata anche da altri, compresi i sindacati, e adesso vedo che anche Confindustria chiede interventi a favore della domanda. Spero che il Governo voglia accoglierla. Servirebbe a ricreare quel clima di fiducia di cui abbiamo bisogno».

Un'altra importante proposta avanzata da Confcommercio nei confronti del Governo riguarda la predisposizione di un apposito "comitato di crisi" che coinvolga le varie categorie economiche e che monitori in modo adeguato gli studi di settore assicurando una rilevazione corretta e coerente dei dati statistici. Gli attuali studi di settore si basano infatti su parametri che tengono conto di una situazione economica "normale" e non di crisi come quella che stiamo attraversando.

«Gli studi di settore vanno corretti - afferma Sangalli - in modo che tengano conto dell'impatto della crisi sui ricavi delle imprese e si riduca la loro valenza probatoria».

PIL reale				
	2000-07	2008	2009	2010
Germania	1,4	1,8	0,0	1,0
Spagna	3,6	1,3	-0,2	0,5
Francia	2,1	0,9	0,0	0,8
Italia	1,4	-0,3	-0,3	0,0

Fonte: Ufficio Studi Confcommercio per dati Italia

Consumi in quantità famiglie residenti				
	2000-07	2008	2009	2010
Germania	0,6	-0,5	0,2	0,7
Spagna	3,7	0,9	-0,5	0,5
Francia	2,5	0,9	0,5	0,9
Italia	1,1	-0,5	-0,5	-0,4

Fonte: Commissione Europea per dati altri Paesi

Contraffazione, fenomeno criminale da combattere con strategie comuni

“

Confcommercio è partner dell'Agazia delle dogane contro il traffico illecito di prodotti falsi. Si tratta di un reato che danneggia i commercianti onesti e mette a rischio i consumatori

”

di Maria Enza Giannetto

Quattrocentocinquanta miliardi di dollari. In percentuale, tra il 7 e il 9% del commercio mondiale. Questi, secondo le stime dell'Ocse (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), i numeri - in continuo e costante aumento - del mercato delle merci contraffatte. Un danno di entità gigantesche per il mercato "dell'autentico", per i commercianti che operano nella legalità e, ormai sempre più spesso, anche un rischio per la salute dei consumatori.

«Il fenomeno della contraffazione e le problematiche connesse hanno assunto dimensioni e caratteristiche non più marginali - ha commentato **Carlo Sangalli**, il presidente di Confcommercio, facendosi portavoce delle esigenze di tutto il settore. Ciò che è maggiormente dannoso è la stretta interconnessione tra contraffazione e altri fenomeni, quali lo sfruttamento del lavoro nero, il rafforzamento della criminalità, il proliferare dell'economia sommersa, l'alterazione delle regole della concorrenza, i rischi per la sicurezza e tutela dei consumatori, i mancati introiti per l'erario».

Insomma, il traffico illecito di merci contraffatte è un fenomeno variegato, che mostra molteplici sfaccettature e come tale va studiato, affrontato e combattuto. Soprattutto attraverso strategie "di gruppo", da adottare in sinergia. Solo attraverso l'attivazione di una rete di vigilanza e collaborazione tra le autorità e le associazioni di categoria si può veramente pensare di "arginare" i danni connessi al fenomeno.

Per avere parte attiva in questa lotta, Confcommercio nazionale ha firmato, lo scorso mese di giugno, un memorandum d'intesa con l'Agazia delle Dogane per "rafforzare nell'ambito delle rispettive competenze, la reciproca cooperazione allo scopo di prevenire e



“

Giancarlo Ruta:

«L'intesa prevede attività di informazione e diffusione delle procedure introdotte dall'Agazia e l'avviamento di iniziative congiunte di formazione. Presto i corsi partiranno su tutto il territorio nazionale»

contrastare efficacemente i traffici illeciti di prodotti contraffatti e di merci che non rispettano la normativa sulla salute e la sicurezza, unitamente alle altre infrazioni alla normativa doganale, attraverso controlli mirati in grado di garantire il regolare svolgimento dei traffici legittimi».

«L'intesa - spiega **Giancarlo Ruta**, responsabile dell'Area Politiche per lo Sviluppo della Confcommercio nazionale, che si è occupato dell'accordo -

prevede un'attività di informazione, promozione e diffusione delle procedure recentemente introdotte dall'Agazia delle Dogane per agevolare le operazioni doganali, nonché avviare attività congiunte di formazione e informazione per le problematiche di materia doganale, anche connesse alla contraffazione e alla sicurezza dei prodotti».

«Già da tempo - continua Ruta -, l'Agazia delle Dogane aveva avviato un gruppo di lavoro, un vero e proprio tavolo di concertazione cui partecipano circa 40 associazioni. L'intento è quello di procedere fattivamente, con iniziative concrete che possano fronteggiare seriamente il problema. Sono previsti progetti di carattere formativo e informativo e soprattutto uno scambio di notizie continuo. A Roma, ad esempio, qualche settimana fa si è tenuto il seminario dal titolo "Intr@stat, Intr@web e servizio telematico doganale", il primo evento, organizzato da Confcommercio e dall'Agazia delle Dogane (Direzione Regionale per il Lazio e l'Umbria) per far conoscere agli operatori economici le funzionalità e poten-

zialità del servizio telematico doganale e i benefici, in termini di semplificazione e celerità delle procedure, che esso può apportare alle imprese. Sono proprio iniziative di questo genere, quelle che vogliamo intensificare. Presto, attraverso le nostre reti regionali, questi corsi raggiungeranno gli operatori di tutto il territorio nazionale».

L'intesa, che rappresenta un ulteriore passo, dopo l'accordo sottoscritto lo scorso anno con l'Alto Commissario per la lotta alla contraffazione, è particolarmente importante, soprattutto se si considera che Confcommercio conta tra gli associati oltre 820.000 imprese operanti nei differenti comparti merceologici e ai diversi stadi della filiera distributiva. Tutti, in diversi modi, colpiti dal mercato del falso.

Secondo la valutazione di Indicam (Istituto di Centromarca per la lotta alla contraffazione) il giro d'affari dei produttori di falsi in Italia al 2005 è stimabile in una cifra variabile tra i 3,5 e i 7 miliardi di euro.

Di questo fatturato, il 60% si riferisce a prodotti d'abbigliamento e di moda, il resto a orologeria, beni di consumo, componentistica, audiovisivo, software. Secondo un'altra stima, più prudente e basata sulla proiezione a partire dai sequestri operati dalle Forze dell'Ordine, la cifra sarebbe ridimensionabile a 1,5 miliardi di euro.

Per quanto riguarda la provenienza, gli studi dimostrano che più del 50% della produzione mondiale di contraffazioni proviene dal Sud-Est asiatico (Cina al primo posto, seguita da Corea, Taiwan e altri Paesi dell'area). La destinazione è per il 60% l'Unione europea, per il 40% il resto del mondo. Il 35% circa della produzione mondiale di prodotti contraffatti proviene dal bacino Mediterraneo ed è destinata all'Unione europea, agli Stati Uniti, all'Africa, all'Est Europeo. I Paesi leader sono l'Italia, la Spagna, la Turchia, il Marocco. Inoltre, secondo gli studi, sempre più spesso componenti falsificati di origine cinese entrano in Europa scegliendo i varchi doganali più deboli e vengono quindi assemblati e dotati di marchi contraffatti in diversi Paesi dell'Unione, tra cui primeggia l'Italia, che è anche prima in Europa come consumatore di beni contraffatti.

Un primato molto triste quello italiano, che spinge le Forze dell'Ordine a controlli sempre più serrati. In prima linea nella lotta al traffico del contraffatto, la Guardia di Finanza agisce su vari livelli



“

Ignazio Gibilaro:
**«Le nostre indagini
si concentrano
sull'individuazione
di depositi e piccoli
opifici di trasformazione
per poi poter risalire
all'intera rete distributiva»**



li della filiera del falso.

«La strategia attuale della Guardia di finanza - spiega il colonnello **Ignazio Gibilaro**, Comandante provinciale della Guardia di Finanza di Catania - è quella di affermarsi non più solo come polizia tributaria, quindi orientata solo al contrasto dell'evasione. Dal 2001 a seguito di una riforma legislativa, il nostro corpo si connota sempre di più come polizia economico-finanziaria per controllare, quindi, non solo il "prelievo" ma anche le uscite, la spesa pubblica e la tutela del mercato. Obiettivo principale, in questo senso, è cercare di reprimere qualsiasi fattore che turbi la concorrenza reale e inquinare il mercato, anche a salvaguardia degli operatori economici onesti».

La Guardia di Finanza opera l'arrivo delle merci importate alla dogana, la trasformazione del semi-lavorato in piccoli opifici operanti sul territorio (per superare i controlli doganali spesso le etichette vengono inserite sul prodotto in un secondo momento) e la vendita al dettaglio sul territorio (fenomeno che spesso si interseca con quello dell'abusivismo e con problemi di

ordine pubblico).

«Nella provincia di Catania - continua il comandante - ci siamo concentrati soprattutto su un particolare livello di indagine: l'individuazione dei depositi e dei piccoli opifici di trasformazione. Si tratta di un'azione che dal punto di vista investigativo risulta, senza dubbio, più proficua, visto che individuando questi depositi e centri di trasformazione riusciamo a risalire alla rete di distribuzione e, di conseguenza, agli operatori scorretti che vendono al dettaglio. Una scelta che dall'inizio dell'anno ci ha già portato a circa sessanta denunce».

«Purtroppo le indagini, in passato, hanno subito gravi rallentamenti perché solo ultimamente - continua Gibilaro - la contraffazione comincia a essere collocata nel giusto "settore di appartenenza": un fenomeno criminale che come tale va trattato e perseguito. Oggi finalmente, le indagini prevedono tempi più brevi per la distruzione delle merci sequestrate e, a breve, potremo anche utilizzare tecniche di polizia più sofisticate analoghe a quelle utilizzate contro il contrabbando (agire sotto co-

focus

pertura e fare acquisti simulati, ad esempio). Insomma i controlli sono stati intensificati e in questo momento la lotta contro la sofisticazione è serratissima. Ma si tratta di una battaglia che non può essere vinta a livello locale, è necessaria una rete collaborativa, un'organizzazione trasversale e internazionale».

Oltre al fattore criminale, per combattere la contraffazione bisogna intervenire anche sulla percezione del fenomeno da parte del consumatore. Il presidente Sangalli ha, più volte, sottolineato la necessità di «interrompere il circolo vizioso nel quale i consumatori alimentano questo mercato, favorendo un progressivo e allarmante allargamento delle tipologie di prodotti illegali». Infatti, «solo riuscendo a far capire che i danni causati dall'acquisto di un prodotto contraffatto non si esauriscono al momento dell'acquisto si potrà sradicare quella cultura della deresponsabilizzazione che permea il fenomeno».

La *moral suasion*, per Sangalli «deve ovviamente essere accompagnata da



azioni deterrenti e in tal senso è positivo che sia stata modificata la norma relativa alle sanzioni pecuniarie per chi acquista prodotti contraffatti, rendendo la sanzione amministrativa meno one-

rosa ma sicuramente e più verosimilmente applicabile ad ampio raggio».

«La solidarietà umana nei confronti di coloro che vendono al dettaglio merce contraffatta, spesso immigrati - aggiunge Gibilaro - è assolutamente comprensibile. Dovrebbe, però, sparire, nell'attimo stesso in cui consideriamo che chi vende al dettaglio è schiavo di un sistema e che dietro di lui c'è un grosso giro di criminalità che non merita pietà. Inoltre bisogna ricordare che questo sistema costituisce un serio danno per i commercianti che operano nella legalità. In un momento di crisi economica come questo, non comprare merci contraffatte è anche un atto morale che dobbiamo agli operatori onesti».

E chiaramente il consumatore non può nascondersi dietro l'alibi del «non saper riconoscere» la merce contraffatta.

«Non serve certo un vademecum - continua Gibilaro. Se ci propongono prodotti di qualità a prezzi fuori dal mercato, il dubbio deve per forza nascere. Il consumatore non può crearsi false giustificazioni».

L'IMPRENDITORE

Riccardo Galimberti: «Per combattere il fenomeno serve una nuova politica legislativa»

«Nella lotta alla contraffazione il ruolo principale spetta alle istituzioni: devono infatti essere gli amministratori, i legislatori e i politici a farsi carico di un problema che ha ormai assunto una rilevanza enorme in termini economici, organizzativi e morali». Secondo **Riccardo Galimberti**, proprietario del negozio catanese di abbigliamento «Barbisio» di Catania, è una nuova politica legislativa la chiave per combattere in modo efficace il fenomeno della contraffazione. «Allo stato attuale delle cose - continua Galimberti - il dato legale in Italia non soddisfa il fenomeno. E infatti bene precisare che esistono due fattispecie legali: il falso, ovvero la volgare e immediatamente riconoscibile imitazione del prodotto di marca, e il contraffatto, l'abile contraffazione dei segni distintivi dei marchi più famosi. Mentre la contraffazione è punita dalla legge italiana in un modo piuttosto severo, per la produzione e la commercializzazione di falsi sono previste pene meno severe in quanto considerati reati meno gravi».

È questo meccanismo, secondo Galimberti, il principale responsabile della scarsa efficacia delle iniziative delle

Forze dell'Ordine e della Magistratura che, nello svolgimento delle proprie funzioni, si trovano spesso davanti un vero e proprio «muro di gomma». Un meccanismo inceppato che comporta un enorme quanto inutile dispendio di risorse ed energie e che per essere sbloccato richiede un cambiamento radicale della legislazione vigente.

«Bisogna auspicare una nuova politica legislativa - prosegue Galimberti - che porti all'individuazione di nuove forme di reato che puniscano qualsiasi appropriazione indebita dei segni distintivi, prevedendo pene più severe soprattutto dal punto di vista finanziario».

Oltre all'aspetto strettamente legale, Galimberti mette in evidenza alcune delle conseguenze sociali del fenomeno, descrivendo il circuito vizioso di sfruttamento e degrado creato dal mercato della contraffazione: «Per rendersi conto di quanto sia rilevante questo fenomeno basta osservare le strade principali di Catania, soprattutto durante il fine settimana. Ma gli ambulanti che affollano le vie centrali della nostra città non sono che l'ultimo anello di una lunga catena di sfruttamento molto orga-

nizzata e capillare. Questi ragazzi inoltre sono spesso costretti a vivere in alloggi vecchi, malsani e sovraffollati per cui pagano affitti estremamente esosi, spesso completamente in nero».

Alla diffusione del fenomeno della contraffazione contribuisce anche l'atteggiamento dei consumatori, convinti che l'acquisto di prodotti falsi sia, se non lecito, perlomeno giustificabile.

«Gli acquirenti pensano di non causare alcun danno comprando oggetti contraffatti, ma in realtà con i loro acquisti alimentano un enorme giro d'affari completamente illegale, da cui lo Stato non ricava nessun profitto e i commercianti e le aziende ricevono un notevole danno. D'altra parte non si può pretendere che tutti i consumatori abbiano la drittura morale di resistere all'acquisto di falsi o che nasca un movimento popolare che porti alla soluzione del problema. Per questo è necessario un cambiamento della legislazione, che contempli anche pene più severe, non solo per chi produce e vende, ma anche per chi acquista merce contraffatta».

Rita La Rocca

le associazioni

Un confronto molto costruttivo sulle tematiche relative a turismo e ricettività è stato motivo di incontro tra il Presidente della Provincia Regionale di Catania, Giuseppe Castiglione, e Franz Cannizzo, presidente dell'Abbetnea, prima associazione dei Bed & Breakfast, affittacamere, Agriturismo e Turismo rurale, ad aderire a Concommercio Catania ed una delle prime a costituirsi in Italia.

L'incontro ha fatto emergere alcune tra le problematiche di maggiore rilievo per la categoria, fornendo la possibilità di valutare alcune delle soluzioni proposte dall'associazione. Tra queste, le richieste legate all'istituzione di un marchio di riconoscimento e qualità per tutte le strutture ricettive presenti in provincia; utile anche al fine di contenere il fenomeno dell'abusivismo, poiché negli ultimi anni si è registrato un aumento delle strutture non autorizzate sul territorio provinciale. L'istituzione del marchio rappresenterebbe, inoltre, garanzia di qualità dei servizi offerti al turista. Durante la riunione, data la sensibilità mostrata dal Presidente Castiglione, sono state altresì proposte dal presidente dell'Abbetnea una serie di attività da sviluppare di concerto tra tutti gli operatori del settore turistico, utili alla destagionalizzazione dei flussi, attraverso operazioni commerciali innovative che verranno proposte all'Ente provinciale assieme ad una rappresentazione organica dello stato di salute del settore curata dall'Abbetnea.

“Il nostro obiettivo - ha dichiarato il presidente Franz Cannizzo durante l'incontro istituzionale - è quello di favorire l'arrivo dei turisti nella provincia

Incontro sul turismo serve il marchio di qualità

“

È necessaria un'intesa comune per rilanciare il territorio e favorire l'arrivo dei turisti in provincia

”

di Catania attraverso un vero e proprio marketing del nostro territorio, in considerazione dell'offerta alberghiera ed extralberghiera già presente, di un miglioramento delle infrastrutture stradali con il resto della Sicilia, dell'insediamento di nuovi voli low cost e la proposta di nuovi pacchetti turistici tematici stagionali - ha concluso il presidente - da offrire insieme gli altri operatori del ricettivo etneo, se dovessero confermare la loro disponibilità a questa iniziativa”.

LA SCHEDA

Abbetnea Concommercio

L'associazione conta tra i soci onorari il dr. Pietro Agen, presidente della Camera di Commercio di Catania, eletto alcuni anni fa.

Presidente è il dr. Franz Cannizzo, vice-presidente il sig. Mario Greco, segretario il dr. Alberto Casella, tesoriere la sig.ra Paola Nicolosi.

Sede è in via Mandra 8 a Catania. Sito web www.abbetnea.it



Franz Cannizzo e Giuseppe Castiglione

FEDERTAXI

Tassisti associati: «Riportare ordine all'interno e rapportarsi con l'esterno»

Su iniziativa di tassisti in genere è stata costituita all'interno della Concommercio di Catania "Federtaxi", l'associazione che rappresenta e tutela le imprese operanti nel settore dei tassisti e le relative forme associate.

Il consiglio direttivo di Federtaxi vede alla presidenza Orazio Sanfilippo, vice presidente Angelo Gagliano e tesoriere Francesco Giarratana.

Rilanciare la categoria e farla funzionare al meglio, riportare ordine all'interno e rapportarsi con l'esterno, istituzioni pubbliche e private, organizzazioni politiche, economiche e sociali, Pubblica Amministrazione, sono queste le linee guida che la neonata associazione ha fissato nello statuto firmato qualche giorno fa in casa Concommercio.

Al momento hanno aderito all'associazione circa 50 tassisti, sui quasi 200 che operano a Catania, uniti per fronteggiare emergen-

ze come quelle legate al traffico, alla viabilità, ai posteggi e all'abusivismo.

In perfetto stile Concommercio sarà la formazione che gli associati riceveranno grazie a corsi qualificati e aggiornamenti professionali sia agli imprenditori che ai loro addetti, il tutto completato da seminari di studio, ricerche di mercato, convegni su temi economici e sociali, iniziative tese ad affermare politiche per le imprese, con l'intento di creare alle stesse un ambiente favorevole alla competitività nell'ambito del sistema produttivo generale.



L'associazione, inoltre, stipula accordi e contratti collettivi di lavoro, promuove e organizza servizi di assistenza alle imprese associate quali quelli tributari, amministrativi, del lavoro, legali, previdenziali, informatici, finanziari, commerciali, assicurativi; costituisce fondi di garanzia finalizzati all'accesso al credito delle imprese e all'ottenimento di crediti a favore dei propri associati; assume in ogni ambito giurisdizionale le debite azioni a tutela della categoria, fornendo gli strumenti idonei e svolgendo attività sindacale.

le associazioni

Dall'Italia, un gruppo di lavoro per rilanciare il turismo in Zimbabwe

“

Dalla visita dei giovani imprenditori siciliani in Africa, nasce l'idea di una collaborazione tra i due Paesi. Obiettivo: la creazione di pacchetti turistici specifici per lo sviluppo del settore

”

Martedì 11 novembre 2008 il Ministro dell'Ambiente e del Turismo dello Zimbabwe, Francis Nhema, nella sede ministeriale di Harare, capitale del paese, ha ricevuto una delegazione nazionale della Confcommercio recatasi in Zimbabwe per un Business Travel.

Il ministro Nhema ha incontrato Pietro Ambra, rappresentante dei Giovani Imprenditori Confcommercio Catania, che ha omaggiato l'ospite con una targa d'argento rappresentante la Sicilia gentilmente offerta dal Presidente dei Giovani Imprenditori Confcommercio Catania Salvatore Scuto.

Insieme a Pietro Ambra hanno preso parte all'incontro i più alti rappresentanti di Confcommercio Verona.

L'incontro si è rivelato un'ottima occasione per porre le basi per lo sviluppo concreto di possibili sinergie future che coinvolgono due paesi con elevate potenzialità turistiche.

La discussione ha evidenziato come in Zimbabwe il settore turistico stia attraversando una fase di progressivo declino, dovuto soprattutto alla riduzione del numero di turisti, dissuasi dal visitare questo paese a causa del peggioramento delle condizioni economiche, frutto della forte inflazione che ha colpito il paese negli ultimi tre anni.

Per tali motivazioni si è ipotizzato di creare dei solidi rapporti di collaborazione in grado di generare un trasferimento di know-how che permetta lo sviluppo di un pacchetto turistico valido e più appetibile per i tour operator, soprattutto dal momento che lo Zimbabwe è realmente un paese che potrebbe vantare, se riuscisse a beneficiarne in maniera più efficiente, la propria offerta turistica.

In Zimbabwe infatti si trovano le famose Victoria Falls, le "Cascate Vittoria", che rappresentano ancora oggi una delle sette meraviglie naturali del mondo, il sito archeologico di Grande Zimbabwe, da



Il Ministro dell'Ambiente e del Turismo dello Zimbabwe Francis Nhema con Pietro Ambra, rappresentante dei Giovani Imprenditori Confcommercio Catania

“

Le Cascate Vittoria, il sito archeologico di Grande Zimbabwe e il lago Kariba sono alcune delle bellezze naturali su cui puntare per stimolare l'interesse dei tour operator

cui il paese prende il nome (zimba re-mabwe ovvero "grande casa di pietra"), il lago Kariba e numerosi parchi naturali in cui si possono ammirare le bellezze paesaggistiche della foresta e della savana tipiche di questo paese e le innumerevoli specie animali che vi abitano.

Inoltre il sottosuolo è ricco di giacimenti

di rame, carbone, nichel, amianto, cobalto, argento, oro e diamanti ma la difficile situazione economica del paese, dovuta anche alle sanzioni internazionali, e la conseguente assenza di investimenti interni non permettono l'efficiente utilizzo di tali risorse e lo sfruttamento delle diverse opportunità economiche di questo Paese. Per esempio ad Harare ci sono numerose strutture alberghiere ed extra-alberghiere che potrebbero soddisfare un'ampia richiesta turistica ed essere sede di importanti appuntamenti economici, ma non esiste un sistema strutturato in grado di organizzare e proporre sul mercato l'offerta turistica presente.

Le varietà e le potenzialità economico-turistiche del paese hanno suggerito alla delegazione italiana la possibilità di creare un vero e proprio gruppo di lavoro che si occupi di curare e sviluppare le relazioni istituzionali con il Ministero dell'Ambiente e del Turismo e con il Ministero degli Esteri dello Zimbabwe.



a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ Consulenti già in pensione Ecco come utilizzare al meglio i contributi

Non sono pochi i pensionati che continuano a lavorare con contratti di consulenza e/o collaborazione. Sono numerosi anche coloro che vogliono sapere come utilizzare al meglio i contributi versati nella gestione Inps dei parasubordinati. Per fornire un quadro completo delle regole, è bene partire dalla situazione più ricorrente che consente di ottenere un secondo trattamento pensionistico.

I requisiti

Nella cosiddetta gestione separata dell'Inps - nota come la riforma "Dini" del 1995 - valgono le regole del sistema contributivo in base al quale oggi il diritto alla pensione si acquisisce con almeno cinque anni di versamenti contributivi.



A partire da quest'anno i contributi versati in detta gestione danno diritto alla seconda pensione (chiamata supplementare) solo al raggiungimento del limite di età per la vecchiaia, cioè di 60 anni per le donne e 65 per gli uomini e non più quella di 57 anni prevista per entrambi fino a tutto il 2007.

La decorrenza

Sempre da quest'anno, chi matura i requisiti per la pensione di vecchiaia - compresa la supplementare - non percepisce più come in passato il primo assegno dal mese successivo al compimento dell'età (60 anni le donne e 65 per gli uomini), ma la decorrenza è ritardata ed è subordinata all'apertura delle "finestre" come avviene da tempo per le pensioni di anzianità (vedi tabella). E non finisce qui, visto che nella gestione separata le "finestre" sono più distanziate perché coloro che risultano iscritti ad un altro fondo o sono titolari di altra pensione sono considerati dei lavoratori autonomi.

Di conseguenza dal momento in cui raggiungono l'età devono aspettare in pratica da 6 a 9 me-

si prima di percepire la seconda pensione. Il calendario, infatti, fissato dalla riforma "Maroni" e confermato dalla legge n. 247 del 2007, ha stabilito che per artigiani, commercianti e coldiretti la pensione decorre dal 1° mese del terzo trimestre successivo a quello in cui si matura il requisito.

Per fare un esempio, un pensionato di anzianità (dell'Inps o dello Stato) che compie i 65 anni nel mese di febbraio di un determinato anno può ottenere la pensione supplementare, a carico della gestione separata, solo dal 1° ottobre successivo.

Coloro, infine, che continuano a collaborare dopo aver ottenuto la pensione supplementare hanno diritto, presentando la domanda, a dei supplementi che vengono liquidati per la prima volta due anni dopo la decorrenza della pensione supplementare, e successivamente dopo cinque anni dal precedente supplemento.

PENSIONE DI VECCHIAIA: LE FINESTRE

A) LAVORATORI DIPENDENTI

REQUISITI MATURATI	DECORRENZA DELLA PENSIONE
entro il 1° trimestre dell'anno	dal 1° luglio dello stesso anno
entro il 2° trimestre dell'anno	dal 1° ottobre dello stesso anno
entro il 3° trimestre dell'anno	dal 1° gennaio dell'anno successivo
entro il 4° trimestre dell'anno	dal 1° aprile dell'anno successivo

B) LAVORATORI AUTONOMI

REQUISITI MATURATI	DECORRENZA DELLA PENSIONE
entro il 1° trimestre dell'anno	dal 1° luglio dello stesso anno
entro il 2° trimestre dell'anno	dal 1° ottobre dello stesso anno
entro il 3° trimestre dell'anno	dal 1° gennaio dell'anno successivo
entro il 4° trimestre dell'anno	dal 1° aprile dell'anno successivo

§ Nuovi requisiti per gli stranieri che richiedono l'assegno sociale

Dal prossimo anno per ottenere l'assegno sociale ai cittadini stranieri servirà un requisito in più. Con le norme attualmente in vigore detto assegno (pari a € 396 al mese nel 2008) può essere ottenuto al compimento del 65° anno di età, da coloro che non hanno redditi superiori ad un determinato limite (vedi tabella) e risultano cittadini italiani residenti nel territorio nazionale.

Sono equiparati ai cittadini italiani, i rifugiati politici, gli abitanti della Repubblica di San Marino, i cittadini di stati membri dell'Unione Europea e i cittadini extracomunitari in possesso della carta di soggiorno. Allo scopo di evitare che la pre-



stazione possa essere concessa con troppa facilità agli stranieri immigrati, la legge numero 133 dell'agosto scorso ha stabilito che dal 1° gennaio 2009 per avere diritto all'assegno bisogna dimostrare di aver soggiornato legalmente in Italia in via continuativa per almeno dieci anni. C'è da aggiungere che sull'argomento già a giugno scorso era intervenuto anche l'Inps che, con un apposita nota (mess. n. 12886/2008), ha precisato che la residenza effettiva sul territorio nazionale costituisce un requisito essenziale per il diritto alla prestazione.

Se non si dimostra che l'assenza dall'Italia è dovuta a gravi motivi di salute, decisamente documentati, l'Istituto previdenziale sospende il pagamento dell'assegno verso coloro che maturano un periodo di permanenza in un paese straniero superiore ad un mese.

La prestazione, poi, viene revocata del tutto se dopo un anno non sono venute meno le circostanze che hanno dato luogo alla sospensione del pagamento.

ASSEGNO SOCIALE

Importi e limiti di reddito

anno	importo mensile x 13	limite di reddito personale annuo	limite di reddito coniugale annuo
2006	€ 381,72	€ 4962,36	€ 9924,72
2007	€ 389,36	€ 5061,68	€ 10123,36
2008*	€ 395,59	€ 5142,67	€ 10285,34

*valori provvisori



l'associazione



GENTILE ASSOCIATO,

CI AIUTI A MIGLIORARE LA NOSTRA COMUNICAZIONE ED I NOSTRI SERVIZI DEDICATI ALLA SUA AZIENDA

La Confcommercio di Catania, al fine di ottimizzare le comunicazioni ed i servizi verso le aziende associate, sfruttando la tecnologia informatica, oggi alla portata di tutti, che permette di avere notizie in **“tempo reale”**, sta predisponendo un servizio di invio lettere, circolari ed informazioni varie, utili nella gestione delle aziende, a mezzo **posta elettronica e messaggi sms** sui telefoni cellulari.

LA INVITIAMO A RESTITUIRCI LA SEGUENTE SCHEDA
 via e-mail a: segreteria@confcommercio.ct.it
 via fax allo: 095 35621
 via posta ordinaria a: Confcommercio - Via Mandrà 8 Catania

Ragione sociale azienda

via città..... cap

e-mail tel. fisso tel. cell.

attività..... N° dipendenti

titolare/legale rappresentante

nato a il

CON LO STESSO MEZZO PUÒ ANCHE FARCI PERVENIRE:

- Problematiche legate alla sua attività ed al territorio in cui opera
- Suggerimenti su possibili iniziative di carattere Sindacale
- I servizi che per la Sua attività vorrebbe avere da Confcommercio

GRAZIE PER LA COLLABORAZIONE

CONFCOMMERCIO CATANIA

CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2009

VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2009

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.



Le aziende che si iscriveranno o che rinnoveranno il Contributo associativo entro il mese di Gennaio 2009, riceveranno in omaggio l'AGENDA CONFCOMMERCIO (fino ad esaurimento scorte)

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



Convenzioni
per
le
attività



• 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, concerti o piano bar.

• CONVENZIONI ASSICURATIVE

Assitalia 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.

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.

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 migliori 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 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 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 VOIP

Bizmate I Bizmate s.r.l. riserva ai soci Confcommercio condizioni agevolate per l'acquisto di un sistema VoIP in grado di offrire le più evolute funzionalità dei centralini di ultima generazione a fronte di una sensibile riduzione dei costi telefonici. La tecnologia VoIP, infatti, consente l'abbattimento dei costi di tutte le chiamate (nazionali, mobili e internazionali) e garantisce la comunicazione gratuita alle diverse filiali di un'azienda (comprese quelle estere) o agli operatori dislocati sul territorio. Per informazioni: Tel. +39 095 388583 - sales@bizmate.it

• CONVENZIONE AIRONE

AirOne I biglietti si acquistano con uno sconto che varia dal 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 sale 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/Giov: 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 Previtara
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 Etna, 303

RICEVIMENTO
Giovedì: ore 16-19

DELEGATO
Toscano Cesare
TELEFONO
095.397411

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

LINGUAGLOSSA

INDIRIZZO
via Viola, 2
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
Misterbianco piazza Indipendenza, 7

RICEVIMENTO
Lunedì: 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
Ciarra

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 Bongiorno, 78

DELEGATO
Barberi
TELEFONO
095.954075 - fax: 095.950525

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 della dottoressa Silvia Carrara
Responsabile Area Lavoro Confcommercio



Accordo Integrativo Provinciale per operatori nel settore Terziario dei servizi e della distribuzione

Il 17 Novembre 2008 Confcommercio Catania e le OO.SS. dei Lavoratori Fisascat Cisl e Uiltucs Uil hanno sottoscritto un accordo integrativo Provinciale che avrà decorrenza dal 1 gennaio 2009 e sarà valido per tutte le imprese o singoli punti vendita che operano nel settore del Terziario della Distribuzione e dei Servizi della provincia di Catania.

La sottoscrizione dell'integrativo provinciale rappresenta una tappa fondamentale nella storia delle relazioni sindacali della provincia e mira, anche grazie alla valorizzazione del ruolo dell'Ente Bilaterale del Terziario di Catania EBT, a conciliare le esigenze degli imprenditori e dei lavoratori.

L'accordo introduce novità improntate ai criteri di flessibilità e presenta intese specifiche più ampie rispetto al contratto collettivo nazionale di lavoro.

LAVORO DOMENICALE

L'accordo territoriale ha modificato la disciplina del lavoro domenicale prevista dal CCNL di rinnovo del 18 luglio 2008. Nella programmazione della prestazione lavorativa del **personale dipendente a tempo pieno**, da effettuare durante le aperture domenicali, effettuate in virtù delle deroghe previste dalle Amministrazioni Locali, in relazione al D. Lgs. 114/98, le aziende dovranno tenere conto prioritariamente e preventivamente della volontarietà della prestazione da parte dei singoli lavoratori, nonché in subordine della rotazione e alternanza della presenza tra i lavoratori a parità di mansione. Ferma restando la garanzia del presidio necessario, l'organizzazione del lavoro, nelle domeniche predeterminate dall'azienda, potrà essere concordata tra datore di lavoro e lavoratori dipendenti e verificata, una volta l'anno, dalla R.S.U./R.S.A ove costituite, assistite dalle OO.SS. firmatarie dell'Accordo integrativo.

In caso di prestazione domenicale il recupero del riposo settimanale avverrà nella settimana precedente o successiva, tenuto conto delle disposizioni contenute nella Legge n.133/08 e nel D.Lgs. 66/03 e successive modificazioni.

Qualora la disponibilità dei lavoratori non fosse sufficiente a garantire i livelli di presidio si ricorrerà sia alla prestazione di altro personale individuato dall'azienda all'interno dell'organico dell'unità produttiva, sia ricorrendo a nuove specifiche assunzioni, a tempo determinato o indeterminato, e con contratto part time inferiore alle 16/18 ore settimanali.

Le aziende, inoltre, avranno la facoltà di organizzare per ciascun lavoratore a tempo pieno che abbia il riposo settimanale normalmente coincidente con la

domenica, lo svolgimento dell'attività lavorativa, **nella misura non superiore al 20%** delle aperture domenicali previste a livello territoriale, oltre a quelle previste dall'art. 11 del D. Lgs. 114/98.

Al fine di individuare presidi sufficienti a garantire un'adeguata copertura di ciascun reparto/ settore/ unità produttiva nelle domeniche di apertura comprese tra il 01 novembre ed il 15 gennaio di ciascun anno, saranno prioritariamente riscontrate ed accolte le richieste da parte di ciascun lavoratore dipendente, consentendone anche l'adibizione in reparti similari o assimilabili rispetto a quello di appartenenza, qualora il lavoratore ne dia preventiva disponibilità. Soltanto nel caso in cui - escusse tutte le richieste - si registri una disponibilità ritenuta insufficiente, l'azienda potrà adoperarsi secondo le modalità e nel rispetto dei criteri sopra previsti.

Non saranno tenuti ad assicurare le prestazioni di lavoro domenicale, fatti salvi i casi di espressa volontà, i lavoratori rientranti nei casi sotto elencati:

- Madri di bambini di età fino ai tre anni, ovvero madri e padri affidatari o adottivi di bambini fino al terzo anno dal momento dell'ingresso in famiglia;
- I lavoratori che assistono portatori di handicap conviventi o persone non autosufficienti titolari di assegno di accompagnamento conviventi;
- Donne in gravidanza dal momento del concepimento fino al momento dell'assenza per maternità obbligatoria;

È stato modificato quanto previsto dal CCNL di rinnovo in materia di maggiorazioni per il lavoro domenicale. Le diverse percentuali di maggiorazione concordate, di cui ai seguenti punti 1) e 2), avranno decorrenze diverse, rimanendo invariate sino allora le percentuali di maggiorazione finora applicate o applicabili in riferimento alla vigente contrattazione collettiva nazionale od integrativa aziendale:

1) Per il personale a tempo pieno che abbia il riposo settimanale normalmente coincidente con la domenica, verranno riconosciuti, a decorrere dal 01-07-2009, sulla retribuzione normale di fatto di cui all'art. 185 del CCNL del 02 luglio 2004, nelle imprese rientranti nel D.Lgs. 114/98 articoli 11, 12 e 13, in aggiunta alle percentuali di maggiorazione previste dal CCNL del 18 luglio 2008 nonché dagli accordi aziendali, ove esistenti, una ulteriore maggiorazione del 10%.

2) Per il personale il cui riposo è fissato in giorno diverso dalla domenica, sarà riconosciuta la sola maggiorazione omnicomprensiva e non cumulabile, da calcolarsi sulla quota oraria della normale retribuzione di cui all'art 185, per ciascuna ora di lavoro effettivamente prestata di domenica, secondo la seguente articolazione temporale, e ove non trovano condizioni di miglior favore previste dagli integrativi aziendali :

- a)** Con decorrenza dal 01.01.2009 e fino al 30.06.2009 sarà applicata la maggiorazione prevista dal CCNL del 18 luglio 2008;
- b)** A decorrere dal 01.07.2009 verrà applicata la maggiorazione del 30%, oppure della percentuale di migliore favore, prevista dagli integrativi aziendali, maggiorata di 10 punti percentuali, così come indicato al punto 1.
- c)** A decorrere dal 01.01.2010 verrà applicata la

maggiorazione del 40%, oppure della percentuale di miglior favore prevista dagli integrativi aziendali maggiorata di 10 punti percentuali, così come indicato al punto 1.

Fatte salve le condizioni di migliore favore, le parti concordano che le prestazioni di lavoro svolte nelle domeniche possano anche essere effettuate in regime di prestazione straordinaria, in conformità a quanto previsto dall'art.132 del CCNL vigente così come modificato dall'accordo di rinnovo del 18 luglio 2008.

È stata prevista la chiusura totale delle attività commerciali in sede fissa e su aree pubbliche, per le giornate del 25 dicembre (S. Natale), 26 dicembre (S. Stefano), 1 Gennaio e della domenica di Pasqua;

LAVORO PART-TIME

È stata introdotta la possibilità di porre in essere contratti di lavoro part time con orario settimanale inferiore ai limiti previsti dal CCNL di rinnovo.

Contratti part-time inferiori alle 16/18 ore settimanali

In relazione a quanto previsto dal CCNL vigente, art. 69, punto 4), terzo e quarto comma, sarà possibile costituire rapporti di lavoro part time, sia a tempo determinato che a tempo indeterminato:

- inferiori a 16 ore settimanali, per le imprese che occupano fino a 30 dipendenti,
- inferiori a 18 ore settimanali per le imprese che occupano più di 30 dipendenti.

L'orario di lavoro del lavoratore sarà pertanto fissato all'atto dell'assunzione, così come previsto dalle Leggi in materia e dal CCNL vigente, e potrà essere modificato esclusivamente per accordo scritto tra Datore di lavoro e lavoratore;

Tale disciplina, salvo verifica dell'andamento aziendale e salva esplicita rinuncia scritta da parte del lavoratore, potrà prevedere una progressione oraria settimanale secondo la seguente articolazione:

- 8 ore settimanali, pari a 400 ore annuali per il primo ed il secondo anno lavorativo con contratto part-time;
- 12 ore settimanali, pari a 600 ore annuali per il terzo anno con contratto part-time;
- 16/18 ore settimanali, pari a 750/870 ore annuali per il quarto anno;

Non è possibile la stipula di contratti di lavoro part-time inferiori alle 8 ore settimanali e per le prestazioni in più giornate l'orario di lavoro minimo non potrà essere inferiore a 4 ore giornaliere.

Modalità di applicazione

Per garantire la correttezza nell'applicazione di quanto previsto dal presente Accordo, l'azienda, che intenda avvalersi della possibilità di attivare rapporti di lavoro part-time inferiori alle 16/18 ore settimanali, deve ottenere parere vincolante di conformità dell'EBT di Catania, così come previsto dal CCNL vigente, art.69, punto 4) terzo comma. Copia dei singoli contratti di lavoro part-time do-

i quaderni/LAVORO

vanno essere trasmessi all'Ente Bilaterale del Commercio EBT di Catania.

Le aziende per poter attivare la procedura, sopra definita, devono risultare in regola con il versamento delle quote provinciali di contribuzione per l'EBT di Catania, nella misura dello 0,45 % del salario lordo, di cui lo 0,25 % a carico dell'azienda e lo 0,20 % a carico del lavoratore, e rispettare integralmente le norme previste dal CCNL Terziario vigente, nonché quanto previsto in tema di sicurezza e formazione nei luoghi di lavoro e dalle normative in materia di prevenzione.

ORGANISMO PARITETICO PER LA SICUREZZA SUL LAVORO (OPP)

Al fine di dare pratica attuazione alle disposizioni dettate dall'art. 51 del T U sicurezza, è stato costituito l'OPP.

FORMAZIONE DEI RAPPRESENTANTI DEI LAVORATORI ALLA SICUREZZA (RLS)

È stata concordata l'attivazione, all'interno dell'EBT di Catania, dei percorsi formativi previsti per la formazione del RLS.

CERTIFICAZIONE DEI CONTRATTI

È stata istituita, presso l'EBT di Catania, la Commissione Paritetica per la certificazione di cui agli artt. 75 e seguenti del D.Lgs 276/03.

Entro l'anno in corso saranno definiti i procedimenti di buona pratica e di certificazione di cui all'art. 78 del D.Lgs 276/03.

APPRENDISTATO

La particolare situazione occupazionale ha imposto alle parti sociali di approfondire ogni sforzo per realizzare ed agevolare l'ingresso da parte dei giovani e dei disoccupati nel mercato del lavoro.

Procedure di applicabilità

I datori di lavoro che intendono assumere apprendisti, in applicazione dell'accordo integrativo, debbono presentare domanda, corredata dal piano formativo, predisposto facendo ricorso ai profili formativi previsti dal Protocollo ISFOL del 10 gennaio 2002, alla commissione paritetica dell'Ente Bilaterale del Terziario di Catania, che esprimerà il proprio parere vincolante di conformità, senza applicazione del silenzio assenso, in rapporto a:

- integrale applicazione dei Contratti Collettivi Nazionali di riferimento;
- integrale rispetto delle norme in materia di apprendistato previste dai Contratti Collettivi Nazionali e dal presente accordo;

Durata del rapporto

Il rapporto di apprendistato si estingue in relazione alle qualifiche da conseguire secondo le scadenze di seguito indicate:

Il livello 66 mesi; III livello 66 mesi; IV livello 60 mesi; V livello 54 mesi; VI livello 48 mesi;

Percentuale di conferma

Le imprese non potranno assumere apprendisti qualora non mantengano in servizio almeno l'85% dei lavoratori il cui contratto di apprendistato sia già venuto a scadere nei ventiquattro mesi precedenti.

Formazione aziendale o Interna

Fermo restando quanto disciplinato dall'art. 49 commi 5 e 5 bis del Dlgs 276/03, in applicazione di quanto previsto dal comma 5 ter (inserito dall'art.23 del decreto legge 112/08), e dalla circolare del Ministero del lavoro, della salute e delle politiche sociali n. 6011 del 17.09.2008, le aziende potranno organizzare la formazione degli apprendisti all'interno alle seguenti condizioni:

1. I datori di lavoro dovranno seguire i profili formativi ed i piani formativi delle figure professionali previste dai Contratti Collettivi Nazionali di lavoro e dal Protocollo Isfol del 10 gennaio 2002;

2. La formazione interna potrà essere erogata alle seguenti condizioni:

- Presenza di soggetto idoneo ad erogare formazione
- Presenza di locali idonei ai fini formativi;
- Previsione del libretto formativo, nel quale il datore di lavoro dovrà registrare l'attività formativa svolta. In affiancamento all'apprendista il datore di lavoro dovrà prevedere la nomina di un tutor con le competenze ed i requisiti previsti dal D.M. del 28 febbraio 2000. Allo scadere del rapporto di apprendistato o in caso di cessazione anticipata al termine del rapporto, l'apprendista potrà richiedere al datore di lavoro la certificazione attestante il riconoscimento dei risultati conseguiti e la qualifica professionale acquisita o, nel caso di cessazione del rapporto di apprendistato, la certificazione di percorso ai fini del riconoscimento dei crediti formativi.
- Formazione verificabile di almeno 40 ore annue di natura trasversale;
- Formazione a carattere professionalizzante che dovrà essere articolata in formazione di settore, di area e di profilo;

3. Il datore di lavoro dovrà implementare e custodire un apposito registro che preveda almeno:

- la data e l'orario dell'attività formativa
- i contenuti della formazione
- il soggetto (dipendente o non) erogatore della formazione
- il curriculum professionale del soggetto erogatore se non datore di lavoro o dipendente dello stesso
- la firma del soggetto erogatore, del tutor e dell'apprendista.

Il registro dovrà essere vidimato dagli Enti Bilaterali unitamente al rilascio del parere di conformità.

Le attività formative on the job potranno essere supportate da una attività esterna, anche per il tramite degli Enti Bilaterali, presso organismi accreditati, o anche attraverso l'utilizzo di piattaforme FAD.

Trattamento economico

Il livello di inquadramento professionale previsto non potrà essere inferiore:

- Per i primi 2 due anni di rapporto 2 livelli inferiori alla categoria prevista per la mansione professionale per la quale è svolto il rapporto di apprendistato.
 - Per il 3° e 4° e il 5° anno di apprendistato 1 livello inferiore alla categoria prevista per la mansione
 - Per i livelli per i quali è prevista la durata del rapporto di apprendistato superiore a 5 anni, a partire dal 6° anno dovrà essere riconosciuta la categoria prevista per la mansione professionale.
- Per gli apprendisti assunti per l'acquisizione delle qualifiche e mansioni comprese nel sesto livello, l'inquadramento e il conseguente trattamento economico sono al 7° livello per i primi 2 due anni.

Il ruolo del tutor aziendale

Il Tutor aziendale dovrà svolgere le seguenti attività:

- facilitare l'inserimento dell'apprendista nel contesto aziendale
- partecipare in modo attivo alla definizione del Piano formativo individuale
- agevolare il processo di apprendimento dell'apprendista durante l'intero percorso formativo
- contribuire alla valutazione degli apprendimenti e delle competenze acquisite dall'apprendista
- garantire la coerenza delle mansioni/attività svolte in azienda rispetto agli obiettivi formativi.

Formazione del tutor aziendale

Gli interventi formativi rivolti ai tutor aziendali sono finalizzati allo sviluppo delle seguenti competenze:

- conoscere il contesto normativo relativo ai dispositivi di alternanza;
- comprendere le funzioni del tutor e gli elementi di contrattualistica di settore e/o aziendale in materia di formazione;
- gestire l'accoglienza e l'inserimento degli apprendisti in azienda;
- gestire le relazioni con i soggetti esterni all'azienda coinvolti nel percorso formativo dell'apprendista;
- pianificare e accompagnare i percorsi di apprendimento e socializzazione lavorativa;
- valutare progressi e risultati dell'apprendimento.

La durata della formazione dei tutor aziendali è 12 ore complessive di formazione, esterna all'azienda, e potrà essere erogata dall'Ente Bilaterale del Terziario di Catania, nei limiti delle risorse preordinate. Tale formazione potrà essere erogata, per le imprese ed i lavoratori in regola con le contribuzioni, anche attraverso piattaforme FAD o società accreditate ai sensi della normativa regionale vigente.

DISPOSIZIONI FINALI - VALIDITÀ E DURATA

L'accordo decorrerà dal 01.01.2009 e avrà validità fino al 31.12.2012, fatte salve le decorrenze diverse ivi previste, e si intende tacitamente prorogato per una durata pari a quella originariamente prevista qualora non intervenga disdetta entro tre mesi dalla scadenza.

capitani d'impresa

«Chi vive in mezzo ai libri non ne potrà mai fare a meno»

“

Il suo negozio ha chiuso i battenti proprio quest'anno, ma Antonino Crisafulli, storico presidente dell'Associazione librai italiani, non rinuncia al suo amore per la lettura

”

di Federica Musco

Libri possono essere pericolosi, i migliori dovrebbero portare l'etichetta "Potrebbe cambiare la tua vita". Certamente hanno cambiato quella di Antonino Crisafulli, che dagli anni Sessanta in poi ha dedicato la sua vita alla difficile professione di libraio. Una scelta a cui era stato predestinato dagli zii, Giacomo e Stella Crisafulli, fondatori dell'omonima libreria, nel lontano 1937. Originari di Messina, si trasferirono a Catania per esportare quei preziosi beni chiamati sapienza e cultura, in un mondo che si affacciava alla Seconda Guerra mondiale e poi agli anni della ricostruzione e del boom economico.

Antonino dopo la laurea in legge, muove i suoi primi passi nel giornalismo, scrivendo sulla pagina politica de "La tribuna del Mezzogiorno" e di altre testate, poi la scelta di seguire le orme dello zio. Nella storica sede di via Etna insieme al profumo delle pagine stampate, al caratteristico odore della carta, ai grandi romanzi e ai classici d'ogni tempo si alternava anche l'editoria, specie a carattere universitario, con un catalogo tutt'ora esistente. Fatto di testi di storia dell'arte, di materie umanistiche e di giurisprudenza. Poi lo sviluppo, il cambiare dei tempi, e infine la fase calante e poi la chiusura nel giugno scorso.

Quella delle librerie d'Italia potrebbe essere una parabola del nostro Paese, fatto di uomini e parole, che lottano e combattono, ma che alla fine devono arrendersi ad un mondo dove la cultura ha sempre meno importanza. Dove saggi, narrativa e poesia vengono sostituiti da un divertimento usa e getta, dove il pensiero s'acquieta dietro uno schermo televisivo.

Antonino Crisafulli confessa il pregio di avere sempre lavorato e creduto in quello che faceva. Forse perché se la



“

I suoi preferiti sono i libri di storia come le memorie di Winston Churchill. Ma se dovesse sceglierne uno da portare su un'isola deserta preferirebbe non farlo, per non "offendere" tutti gli altri

regola del commercio è la disponibilità verso il cliente, un rapporto di cordialità, tutto questo dentro una libreria si "esaspera": entrando nel mondo dei libri si cerca un amico. Qualcuno che comprenda la passione

della lettura, che sappia consigliare, suggerire.

«Ho lavorato per tanti anni - dice Crisafulli - sono stato presidente provinciale dell'Associazione librai italiani, oltre che consigliere nazionale, mi sono battuto per la legge sul libro, per gli sconti universitari, per incrementare la lettura. Chi vive in mezzo ai libri non ne potrà mai fare a meno».

Per quei libri, sostiene di aver sacrificato la famiglia, anche se il figlio Filippo ha lavorato con lui fino alla chiusura. Onestà, rettitudine e sincerità le sue linee guida. Valori che evidentemente ha trasmesso, visto l'affetto tangibile delle persone, di tutti quelli che dimostrandogli la propria stima, gli hanno confermato l'importanza dei rapporti umani. Quelli che possono nascere da chi ti ha semplicemente consi-

gliato un libro: ma quello giusto.

Come l'iniziativa che aveva portato avanti con l'associazione nazionale, quella di promuovere un libro dei librai. Magari fuori dai soliti autori, uno su cui "quelli del mestiere" puntavano. Come per esempio "La ragazza con l'orecchino di perla" di Tracy Chevalier. A dimostrazione che il gusto della lettura va oltre le leggi del marketing.

Tra i suoi libri preferiti sicuramente quelli di storia, uno su tutti le memorie di Winston Churchill. Però se dovesse sceglierne uno solo da portare su un'isola deserta, non ne porterebbe nessuno, per non offendere tutti quelli che non potrebbe portare.

Forse per usare una metafora e trovare una nota positiva anche alla chiusura di una storica libreria, si potrebbe citare Virginia Woolf: «Quindi se alla fine ho chiuso il libro era solo perché la mia mente era sazia e non perché avessi esaurito il suo tesoro».

delegazioni

Alcol e sicurezza stradale

Caltagirone si mette al passo

“

La sezione locale della FIPE e il comando calatino della Polstrada hanno messo a punto una serie di iniziative per la sensibilizzazione dell'opinione pubblica

”

La Fipe di Caltagirone presieduta da Floriano Scalogna e la Polizia Stradale di Caltagirone rappresentata dal Comandante del distaccamento Dott. Emilio Ruggieri hanno lanciato nel corso di una riunione dei pubblici esercizi (nella foto) alcune iniziative per la sicurezza stradale. L'incontro, tenutosi presso la Confcommercio di Caltagirone alla presenza di numerosi operatori calatini, era finalizzata ad informare le aziende sulla nuova normativa che impone ai pubblici esercizi



che effettuano congiuntamente attività di intrattenimento, di esporre le tabelle sui sintomi da intossicazione alcolica e sui tassi di percentuale alcolemica. Alla riunione sono intervenuti il Dott. Emilio Ruggieri, comandante del Distaccamento della Polizia Stradale di Caltagirone, Dario Pistorio, Presidente Regionale FIPE e Componente della Giunta Nazionale FIPE, Nino Ferale Vice presidente provinciale FIPE sezione Bar. Il responsabile della Confcommercio di Mirabella Imbaccari Daniele Verde, il presidente della locale Confcommercio Angelo Salerno e il Presidente FIPE Caltagirone Floriano Scalogna, La prima iniziativa annunciata nel corso della riunione consiste nella organizzazione in alcune scuole del comprensorio di incontri con gli alunni per informarli delle conseguenze che scaturiscono dalla assunzione di alcol e droghe, sia dal punto di vista della salute, sia dal punto di vista della sicurezza stradale, in quanto come ha sottolineato il dott. Ruggieri l'incidenza dell'assunzione di alcol e stupefacenti sugli incidenti del sabato sera, raggiunge la drammatica soglia del 40%. Il primo di questi incontri si è tenuto pres-

so l'Istituto Comprensivo Giorgio Arco-
leo di Caltagirone.

La seconda iniziativa presentata, punta su una campagna di prevenzione basata sulla distribuzione gratuita presso i pubblici esercizi (all'interno delle quali si registra un elevato consumo di bevande alcoliche) aderenti alla FIPE dei kit monouso per la verifica del tasso alcolemico nel sangue; la distribuzione dei Kit sarà pubblicizzata da una locandina esposta negli stessi locali.

Secondo il presidente regionale FIPE Dario Pistorio, la distribuzione gratuita dei Kit «E' un'iniziativa concreta che va oltre il semplice adempimento formale dell'esposizione delle tabelle con i tassi alcolemici previsto dalla normativa». «Tali tabelle - prosegue Pistorio - sono complesse nella lettura ed interpretazione, inoltre l'obbligo di esposizione sussiste solo per gli esercizi dove la somministrazione è esercitata congiuntamente all'intrattenimento, mentre l'iniziativa congiunta della FIPE di Caltagirone e della Polizia Stradale di Caltagirone coinvolge un numero più ampio di esercizi con una forma di prevenzione attiva».

Michele Scaletta

LOTTA ALLA CRIMINALITA'

Incontro Confcommercio Associazioni Antiracket

Lo scorso 10 novembre, presso la sede dell'Associazione Antiracket ed Antiusura del Calatino "Francesco Borzi", si è tenuto un incontro con i responsabili delle delegazioni Confcommercio del Comprensorio del Calatino Sud Simeto.

L'iniziativa rientrava nelle attività deliberate dal consiglio direttivo finalizzate alla divulgazione della cultura della legalità, alla diffusione degli strumenti legislativi per la prevenzione e la lotta ai fenomeni del racket e dell'usura.

Alla riunione hanno partecipato il presidente dell'Associazione Antiracket ed Antiusura Ugo Alfino di Catania, Rosario Bellino ed il segretario della stessa Francesco Fazio, il presidente della Confcommercio di Caltagirone Angelo Salerno, i responsabili delle sedi Confcommercio di Caltagirone, Mirabella Imbaccari, Mazzarrone, Scordia, Militello e Grammichele.

Rosario Bruno, presidente dell'Associazione Antiracket ed Antiusura Francesco Borzi, ha sottolineato la delicatezza della fase economica attuale, evidenziando gli effetti della stretta creditizia operata da tutti gli istituti bancari, che accentuano le difficoltà delle imprese in un momento di congiuntura internazionale e locale fortemente negativo. Bruno ha poi ricordato che è comunque fondamentale che le banche applichino il protocollo per la prevenzione dell'usura sottoscritto in prefettura nel mese di aprile, e proprio per questo motivo le associazioni antiracket ed antiusura, durante l'incontro tenutosi nella stessa mattinata con il Vice Prefetto Angelo Sinesio, hanno chiesto un intervento del Prefetto presso gli istituti di credito. (M.S.)

I finanziamenti regionali hanno cambiato Riposto

“

Il bando della Regione Siciliana del 2001, ha consentito al “Porto dell’Etna” di riqualificare numerose attività commerciali e dare un nuovo volto al paese

”

Il Comune di Riposto il 3 novembre del 2001 comunicava a tutte le imprese commerciali della città, di voler partecipare al bando dell’Assessorato Regionale della Cooperazione, del Commercio, dell’Artigianato e della Pesca pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Regione Siciliana (G.U.R.S) n. 48 del 5 ottobre 2001 relativo al “Programma integrato strategico dei sistemi commerciali”, il cui principale obiettivo era quello di rivitalizzare il sistema distributivo nei centri storici di località turistiche. Gli obiettivi del programma erano quelli di favorire la realizzazione di un sistema integrato di attività finalizzate alla riqualificazione della rete distributiva, per rivitalizzare il tessuto economico, sociale e culturale dei centri storici e delle aree urbane a forte vocazione commerciale e turistica, nonché alla riqualificazione delle zone urbane commerciali centrali e periferiche interessate da fenomeni di degrado.

Gli interventi ammessi a finanziamento sono stati divisi in due grandi specifiche: - interventi privati: riqualificazione delle vetrine, delle immagini, dei prospetti e degli elementi di arredo interno e di quello esterno degli stessi esercizi nel contesto di disposizioni regolamentari commerciali comunali di salvaguardia delle caratteristiche ambientali ed urbanistiche; realizzazione di reti informatiche comuni; impianti destinati ad attività promozionali comuni, comprese le attività di animazione per il marketing; creazione di centri di raccolta e distribuzione delle merci per il miglioramento delle condizioni di approvvigionamento; adeguamento alla normativa della sicurezza degli impianti e dall’infortunistica e sull’abbattimento delle barriere architettoniche; - interventi pubblici: trasformazione delle vie e delle piazze interessate, o notevoli parti di esse, in isole pedonali; realizzazione di opere di arredo urbano e di illuminazione pubblica; riorganizzazione dei servizi per i consumatori, quali parcheggi, parchi gioco e spazi attrezzati di intrattenimento.

Con l’uscita del bando, 28 commercianti



ripostesi, coordinati dalla locale Confcommercio con la consulenza del Dott. Tino Barbagallo, si sono riuniti in una associazione chiamata “Riposto Immagine”, lavorando in partnership con l’Amministrazione Comunale per la stesura del progetto che avrebbe poi partecipato al bando.

Il sindaco dell’epoca, Carmelo D’Urso, nominò responsabile del procedimento Nicolò Mancuso, capo dell’Ufficio Tecnico Comunale, mentre all’Avv. Angela Vecchio conferiva l’incarico di consulente. Il Programma del Comune di Riposto veniva alla fine composto da ventinove progetti di riqualificazione di altrettanti negozi e da dieci opere pubbliche.

Al bando partecipavano centinaia di Comuni dell’intera regione assieme a migliaia di commercianti, comportando tempi lunghissimi per la valutazione dei programmi.

Soltanto nel novembre del 2003 l’Assessorato emanava il decreto che approvava la graduatoria dei programmi ammissibili (G.U.R.S. n. 55 del 19.12.03) che individuava sette Comuni aggiudicatari dei finanziamenti previsti dal bando. Dei 138 programmi presentati solo 51 venivano dichiarati ammissibili.

Quello di Riposto si classificava al 7° posto, unico Comune della Provincia di Catania ad avere accesso al cofinanzia-

mento regionale.

«E’ stata un’esperienza particolarmente significativa - spiega il Presidente dell’Associazione Riposto Immagine Tullio Casentino - in quanto dei soggetti “individualisti” per definizione si aggregavano per realizzare un progetto che voleva contribuire a migliorare l’aspetto e la funzionalità delle loro imprese, ma anche delle vie e delle piazze della loro Riposto».

Facile quindi immaginare l’entusiasmo e l’orgoglio tra i partecipanti quando la Regione pubblicava la graduatoria dei progetti finanziati.

«La complessa vicenda del finanziamento del programma integrato strategico per la vitalizzazione del sistema distributivo nel centro storico di Riposto - afferma oggi l’ex sindaco Carmelo D’Urso - mette chiaramente in luce, da un lato, l’efficienza del Comune nel cogliere tutte le opportunità offerte dalla Regione e, dall’altro, la sensibilità degli amministratori verso il settore commerciale da sempre ritenuto di non secondaria importanza nell’economia cittadina. I finanziamenti ottenuti hanno reso possibile numerosi interventi nel centro storico, che hanno fatto discutere e che faranno discutere. Interventi che, in ogni caso, al di là delle valutazioni personali (io stesso, ad esempio, non li ho approvati tutti), hanno comunque una loro dignità e conferiscono un aspetto nuovo al centro di Riposto».

delegazioni

Misterbianco chiede un secondo ufficio postale

Su sollecitazione del difensore civico di Misterbianco, avv. Salvatore Saglimbene, la Confcommercio di Misterbianco ha organizzato un tavolo tecnico scaturito con l'incontro presso il Municipio alla presenza del Sindaco, Ninella Caruso, del vice-sindaco Franco Galasso, del Direttore delle poste Aldo Andaloro, della Direttrice dell'ufficio postale di Misterbianco Clementina Uccellatore, del Presidente e del Segretario della Confcommercio rispettivamente Serafino Caruso e Francesco Fazio e alcuni imprenditori della zona commerciale coordinati dall'avvocato Claudia Andronico. Alla richiesta avanzata dall'amministrazione, dal difensore civico e della Confcommercio per l'istituzione del secondo sportello postale ha risposto il dott.



“ **L'autorizzazione deve passare attraverso un iter regionale e nazionale** ”

Andaloro che, nel suo intervento si è dichiarato ottimista alla realizzazione di un nuovo sportello, ma, per l'autorizzazione è necessario un iter Regionale e Nazionale. Alla fine dell'incontro si è convenuto di aggiornare il tavolo ad una prossima scadenza con i primi dati che il Direttore Andaloro fornirà ai vari soggetti istituzionali.

LE INIZIATIVE

Stelle sfilanti



“Stelle sfilanti” rappresenta senza dubbio l'evento più

importante organizzato dalla Confcommercio di Misterbianco. Un defilé di moda, arte e spettacolo con l'obiettivo principale di valorizzare le imprese della zona commerciale e del centro storico, dove gli stilisti locali hanno avuto l'opportunità di presentare le loro collezioni autunno-inverno. L'evento è stato curato dal vice-presidente della Confcommercio di Misterbianco, Sig.ra Giovanna Giuffrida, e dal consigliere della Confcommercio di Misterbianco Carmelo Melia.

Confcommercio sollecita convenzione con Credito Etneo

La Confcommercio di Misterbianco, su sollecitazione di diverse imprese locali, ha incontrato i vertici del Credito Etneo di Misterbianco. L'obiettivo è la stipula di una eventuale convenzione con la Confcommercio che preveda una serie di agevolazione ai soci dell'organizzazione. All'incontro erano presenti, per il Credito Etneo il Presidente Antonino Pellegrino ed il Direttore di Misterbianco Signorelli Domenico, e per la Confcommercio il Presidente Serafino Caruso accompagnato dal vice-presidente Gaetano Musumeci e dal Segretario Francesco Fazio. Il Direttore Signorelli si è impegnato a trasferire le proposte della Confcommercio alla Direzione Generale della Banca.

SICUREZZA

Trenta nuove telecamere di sorveglianza tra il Polo commerciale e il centro storico

Grazie al progetto territoriale “Sviluppo, Legalità e Sicurezza” per le Aziende del polo commerciale e del centro storico di Misterbianco, inserito nel PON - obiettivo convergenza 2007-2013, verranno installate 30 telecamere tra il polo commerciale ed il centro storico di Misterbianco collegate con il Comando dei Vigili Urbani. Il progetto è stato condiviso con un protocollo d'intesa firmato dal Sindaco, Ninella Caruso, dal Presidente della Confcommercio di Misterbianco Serafino Caruso, e da altre associazioni.

Alla firma del protocollo erano anche presenti l'assessore dello sviluppo economico Angelo Guarnaccia, l'assessore alla viabilità Giovanni Vinciguerra, il Comandante dei Vigili Urbani Nuccio Di Stefano ed il consulente del Comune che ha coordinato il progetto Carmelo Coco.





La nuova Mazda 2, "Auto dell'anno 2008"

Il marchio Mazda torna a Catania grazie all'entusiasmo e alla professionalità di Elio e Salvatore Stivala che, lo scorso agosto, hanno inaugurato una nuova concessionaria automobilistica in viale Vittorio Veneto 297. Già attivi da diversi anni come rivenditori del marchio Honda, gli imprenditori catanesi - padre e figlio - hanno adesso deciso di investire ancora di più sull'affidabilità, sulla qualità e sul comfort che caratterizzano la produzione automobilistica giapponese.

«Abbiamo fatto notevoli sacrifici in termini economici - afferma Elio - pur di riuscire ad inaugurare una nuova concessionaria in un luogo centralissimo della città e per concentrare in un unico spazio l'attività commerciale, l'officina e il magazzino ricambi. Abbiamo fatto del nostro meglio per venire incontro alle esigenze di una clientela che, per diversi mesi, non ha avuto un concreto riferimento sul territorio per tutto ciò che riguarda i servizi e l'assistenza Mazda».

Finalmente la casa automobilistica giapponese è tornata a Catania, pronta a ricevere i propri clienti in uno showroom elegante e accogliente. Dalla fine di ottobre è pienamente operativa anche l'officina, collocata a pochissimi metri dal punto vendita.

Mazda Essedue garantisce dunque a tutti coloro che acquistano una nuova vettura un'assistenza completa ed efficiente, senza limiti in termini di tempo e di chilometraggio.

Nonostante la generale crisi del mercato automobilistico, nonostante Mazda

Il ritorno a Catania del marchio Mazda



Operativa dallo scorso agosto, la concessionaria automobilistica ha già raggiunto ottimi risultati



per diverso tempo non abbia avuto a Catania un punto vendita specializzato, nonostante la concessionaria non sia stata ancora efficacemente lanciata in termini di comunicazione, i risultati ottenuti nel corso di questi primi tre mesi di attività sono stati più che soddisfacenti.

«Dalla fine di agosto alla fine di novembre - prosegue Stivala - abbiamo immatricolato 75 automobili. Siamo partiti con il piede giusto; il riscontro del pubblico, fino a questo momento, è stato più che positivo».

L'intuito e la professionalità di Elio e Salvatore Stivala, uniti all'eccellente qualità dei prodotti Mazda e alla consolidata esperienza del professionista responsabile delle vendite Antonio Racciti hanno permesso, in breve tempo, di raggiungere ottimi risultati.

«Tra le automobili della vasta gamma Mazda, la più gettonata in questo primo periodo di attività è stata sicura-



Elio Stivala

mente la nuova Mazda 2 - commenta Stivala -. Lanciata sul mercato ad ottobre 2007, è stata la prima vettura del suo segmento ad aggiudicarsi il prestigioso riconoscimento di "Auto dell'anno 2008": si tratta di un'autovettura particolarmente maneggevole ed agile sia nel traffico quoti-

diano che fuori città, con consumi ed emissioni tra i più bassi del segmento, 1.300 di cilindrata per le auto a benzina e 1.400 per i veicoli a diesel».

Un team di professionisti competenti è pronto ad accogliere i clienti mettendo a disposizione disponibilità, competenza e professionalità e per guidare il cliente verso la scelta del veicolo più adatto alle proprie esigenze.

La nuova concessionaria Mazda Essedue si trova a Catania in viale Vittorio Veneto 297. Per informazioni: tel. 095.436505, www.mazda.it.

Grazia Ippolito

la voce ai negozianti

Via Etnea / «Il centro storico deve ritrovare la sua vocazione»

“

Il “salotto buono” della città sta attraversando un momento difficile: sicurezza, parcheggi e pulizia i punti critici secondo i commercianti, che sperano di tornare ai fasti degli anni '80

”

Il “salotto buono”, il punto d'incontro della tradizionale passeggiata domenicale, vive una stagione particolare. Via Etnea, cuore pulsante della città, “centro” per antonomasia, affronta la crisi di questi ultimi anni con le stesse penalizzazioni che anche altre zone commerciali della città sono costrette a subire: la scarsità dei parcheggi, le carenze del servizio d'ordine, la concorrenza dei centri commerciali, sono tutti aspetti che stanno concorrendo ad un lento declino, fortunatamente ancora reversibile, di quella che è la strada “biglietto da visita” di Catania, quella che ogni turista percorre almeno una volta e che una volta era l'unica zona dove andare davvero a passeggiare con la famiglia.



Alberto Saguto gioielleria

Più di tanti altri il gioielliere Alberto Saguto può essere considerato un testimone della crescita e decadenza della via Etnea. «Credo fermamente nella rinascita della zona - spiega Alberto Saguto. La crisi che oggi l'attanaglia è dovuta a diversi fattori: uno di questi credo sia da individuare nella chiusura di alcuni negozi “storici”, penso a Calfish, Riccioli e di recente anche Barbisio. Però devo anche dire che dopo un periodo di svalutazione, intravedo una sorta di “risorgimento” anche perché vedo che stanno tornando su via Etnea alcune ditte importanti e di richiamo e questo è un segnale importante, anche riferito al problema dell'ordine pubblico che per qualche tempo qui, ma un po' in tutta la città, è stato messo a dura prova. Comunque - prosegue Saguto - credo che la zona sia adesso abbastanza sicura, la polizia e i carabinieri, e adesso anche l'esercito, sono intervenuti al momento opportuno con una presenza discreta che infonde sicurezza ai commercianti e alla gente. Il problema, forse, è un altro: i turisti trovano Catania bellissi-



ma ma dicono che è sporca e hanno ragione». Saguto prova anche a proporre qualche soluzione: «Non credo che il commercio sia in declino, c'è solo un momento di “bassa” ma ho fiducia nella ripresa. In questo senso ritengo che l'aiuto dello Stato dovrebbe essere a livello di idee, di aiuti culturali. Basterebbe attirare un pubblico di livello medio-alto con iniziative e attrazioni. E non è neanche necessario spendere troppi soldi, potremmo ad esempio puntare sulle idee dei giovani, abbiamo l'Istituto d'Arte, il Liceo Musicale, perché non dare loro la possibilità di liberare la loro creatività con iniziative che sarebbero a costi bassi e di grande valenza sociale?»



Antonio Mazzeo grandi magazzini

La Rinascente è a Catania, nella fattispecie in via Etnea, dal 10 ottobre 1959. Quasi 50 anni: parlare di “istituzione” dunque non è errato. Antonio Mazzeo dirige da 5 anni questa importante filiale. «Quando sono arrivato qui c'erano in corso i famosi lavori di ripavimentazione che hanno bloccato la

via Etnea a lungo. Devo dire, però, che la strada è migliorata moltissimo: scarichi fognari funzionanti, marciapiedi rifatti, lampioni antichi, palazzi restaurati, ho visto anche un certo rifiorire di esercizi mentre 5 anni fa le botteghe chiuse, anche prestigiose, erano tante. Adesso in via Etnea stanno tornando marchi importanti, questo comporta la possibilità di attrarre nuovi clienti, e creare un'alternativa in centro storico allo sviluppo dei centri commerciali ubicati fuori dal centro». Su questo punto Mazzeo ha idee ben precise: «Credo che dovremmo considerare questo centro storico come un centro commerciale all'aperto. E per fare questo si deve comprendere il concetto di “concorrenza allargata”: più marchi importanti ci sono, più abbiamo capacità di attrarre i clienti, ed è importante considerare il vicino non come un concorrente ma come un alleato, una risorsa». Ma non sono solo rose e fiori, un problema c'è e Mazzeo lo sottolinea: «Rispetto a cinque anni fa in via Etnea c'è solo una cosa che non è migliorata, i parcheggi, e questo è un grosso punto a sfavore del centro storico. Molti, poi, hanno sollevato il problema della sicurezza della strada, dal punto di vista dell'ordine pubblico: c'è stato in effetti un momento in cui il fenomeno delle baby

gang mi è sembrato troppo poco considerato. Da circa sette-otto mesi però la cosa è nettamente migliorata: vedo la presenza di polizia e carabinieri affiancati dall'esercito. Prima passava solo un agente adesso c'è una ronda continua di almeno tre elementi. L'effetto deterrente io l'ho nettamente percepito. Devo confermare però che per fare rientrare in termini accettabili la questione siamo dovuti intervenire direttamente, ma anche attraverso campagne stampa e pressioni delle associazioni di commercianti».



Cetti Borzellino
ottica

«Sono qui da 20 anni e sono arrivata in via Etnea proprio quando la strada è diventata zona

pedonale». L'impatto di Cetti Borzellino, titolare di un negozio di ottica, con via Etnea è stato abbastanza traumatico: «All'inizio la cosa mi parve un po' strana ma adesso penso che sia stata una scelta positiva. Purtroppo però ci sono altri problemi pressanti. Nessuno fa nulla per togliere da qui gli ambulanti extracomunitari. Una volta c'erano gli ambulanti italiani e sono stati "debellati" perché, ci dissero, che erano illegali e che andavano contro i nostri stessi interessi. Benissimo. Adesso però non si capisce perché gli extracomunitari possano restare. Ho come l'impressione che alle autorità interessi solo elevare le multe per fare cassa e non risolvere definitivamente il problema». A proposito di autorità, sulla questione dell'illuminazione la Borzellino è piuttosto chiara: «È un vero scandalo. Se tutti i commercianti spegnessero le loro luci e le loro vetrine, resterebbe tutto al buio. Dovremmo farlo, una volta di queste, purtroppo però non c'è grande unione tra noi». Una mancanza di unione che, negli anni scorsi, ha portato al problema forse più grave: «A Catania e dintorni esiste un numero di centri commerciali enorme. Perché le autorità hanno concesso tutte queste autorizzazioni per così tanti centri commerciali? La gente va lì perché parcheggia e sta al sicuro. Qui i "grattini" per la sosta sono stati una buona innovazione, ma è sorto poi il problema dell'ordine pubblico. Militari e forze dell'ordine io li vedo solo ogni tanto. Così ci sono ragazzini che vanno in branco e ogni tanto combinano qualche problema. Entrano nei negozi, rubacchiano, comunque generano tensione e paura. Ma di vigilanza ne vedo poca, specie il sabato. Così ho dovuto organizzarmi con un sistema di vi-



Alcuni scatti fotografici di via Etnea: una panoramica dal Tondo Gioeni, l'incrocio de "I quattro canti" e la statua dedicata a Giuseppe Garibaldi.

deosorveglianza che mi è costato parecchio denaro. Se aggiungiamo che il volume delle presenze si è ridotto, ripeto, soprattutto per colpa dei centri commerciali, il quadro è completo».



Alfio Torrisi
abbigliamento

Alfio Torrisi gestisce da oltre 10 anni il suo negozio di abbigliamento nella zona di via Etnea

aperta al traffico e dove vige un rigoroso divieto di sosta. «Negli ultimi tempi i vigili urbani sono diventati molto più severi, specie al sabato, e non consentono neanche una sosta mordi e fuggi. Dicono che lo fanno per fare rispettare l'ordine. È giusto, ma ne stiamo pagando le conseguenze. Io sono completamente a favore della legalità, mi sono battuto perché fossero istituiti i parcheggi per le moto, e le righe blu, ma a questo punto forse sarebbe meglio un'isola pedonale integrale». Anche per Alfio Torrisi i "mulini a vento" contro cui combattere sono i centri commerciali: «Ho avuto la netta sensazione che in un dato momento ci sia stata una precisa volontà politica di farli nascere, crescere e prosperare, proprio a discapito del commercio tradizionale. Improvvisamente in via Etnea si sono trovati ad essere marchi di livello troppo basso, indegni del centro storico di una grande città. Se doveva aprire un bel negozio, questo apriva al corso Italia o altrove. C'è un calo dei consumi, questo è fuori di dubbio, ma la carenza

di parcheggi e la scarsa sicurezza in tema di ordine pubblico, non dimentichiamo anche i black-out cui siamo stati costretti, hanno portato la gente lontana da via Etnea. Qualcosa sta migliorando, ma non c'è ancora stata una vera campagna mediatica per riportare la gente a passeggiare in via Etnea, per fare loro riscoprire il piacere di un giro in centro, con i bambini, con le carrozzine, con tranquillità. Una tradizione che sarebbe bello riscoprire».



Massimo Mignemi
tabacchi

Massimo Mignemi gestisce assieme ai genitori una tabaccheria a

pochi metri da piazza Stesicoro. «La nostra attività è presente sulla via Etnea dal 1978, periodo splendido per la città e per tutte le attività commerciali, momento che è durato fino a un decennio fa, quando iniziò la costruzione di centri commerciali, oggi divenuta selvaggia. Via Etnea, nonostante i problemi che tutti conoscono, rimane sempre la zona di grande "passeggio": anni addietro in centro si vedeva bella gente, compresi gli abitanti di paesi limitrofi, che portavano linfa alla città, oggi è cambiato tutto. Le vie del centro sono prese d'assalto da ragazzini pronti ad infastidire i passanti, le forze dell'ordine pare non riescano a contrastare questo fenomeno, dicono di essere in numero inferiore alle necessità, magari sarà vero, ma quanti sono gli agenti che rimangono negli uffici quando potrebbero essere impiegati altrove? Ma questo non spetta a noi dirlo. In verità durante la settimana si riesce a lavorare tranquillamente, ma il fine settimana è un incubo, non vediamo l'ora che passi il sabato. Oggi abbiamo i militari affiancati alle forze dell'ordine, ma quando arrivano tanti ragazzini maleducati solo i carri armati ci possono salvare, non una semplice pattuglia a piedi».

«I parcheggi sono da anni in cantiere - spiega Mignemi -, ne sento parlare da circa quarant'anni, praticamente da quando sono nato. I nostri clienti ci riferiscono che è diventato impossibile arrivare in centro, un pò per il parcheggio, un pò per il traffico. Per quanto riguarda l'amministrazione comunale direi che ha già fatto abbastanza, visti i risultati! Ci auguriamo solo che questo non sia l'ennesimo articolo, giusto per riempire delle pagine, con tutto il rispetto nei confronti della carta stampata».

HR/organizzazione

Manager, attenti al “furore competitivo” L'ansia produce cattive decisioni

“

Rivalità, pressione del fattore tempo e sguardo ossessivo del pubblico sono cause scatenanti di uno stato emotivo adrenalinico dannoso. I suggerimenti per minimizzare i rischi

”



di Rino Sardo

Oggi viviamo in un contesto assolutamente competitivo. Spesso i dirigenti e i manager, si ritrovano a dover prendere

decisioni importanti e sotto la pressione della competizione si lasciano facilmente ossessionare dall'idea di sconfiggere i rivali.

In un saggio pubblicato da tre illustri professori sull'Harvard Business Review, Deepak Malhotra, Gillian Ku e J.Keith Murnighan (e del quale qui si riprendono ampi stralci), gli autori identificano i principali fattori scatenanti del “furore competitivo”: la rivalità, la pressione del fattore tempo e lo sguardo ossessivo del pubblico (in altre parole, l'effetto “riflettore”). Ciascuno di questi fattori, individualmente considerato, può indebolire le capacità decisionali del manager. Tutti insieme possono diventare devastanti. Avete mai preso una decisione nella foga di una situazione competitiva, per poi domandarvi, alla luce delle conseguenze, “che cosa stavo pensando?”. Queste decisioni avventate sono generalmente il frutto di uno stato emotivo adrenalinico, che gli autori chiamano, appunto, “furore competitivo”. È una condizione fin troppo frequente nel mondo del business, e porta spesso a commettere errori che costano caro.

Il perseguimento ostinato della vittoria a tutti i costi può offuscare la mente anche dei dirigenti più brillanti, rendendoli del tutto ciechi ai veri costi dell'affare. Vi sono abbondanti prove che molti errori nel business avvengono quando i manager e i diri-



“

È una condizione molto frequente nel mondo del business: il perseguimento ostinato della vittoria a tutti i costi può offuscare anche la mente dei dirigenti più brillanti, rendendoli del tutto ciechi ai veri costi dell'affare

genti, dominati dal furore competitivo, perdono di vista l'obiettivo della massimizzazione del valore, cercando invece di sconfiggere l'avversario ad

ogni costo.

In una molteplicità di contesti - vendite all'asta, trattative, controversie legali, o la caccia al miglior talento manageriale - è facile che chi prende le decisioni si lasci condizionare dalla volontà di battere i propri concorrenti a qualunque costo. Il fatto, però, di sostenere un costo per vincere non è necessariamente irrazionale. Un simile comportamento potrebbe comportare addirittura un beneficio strategico se, vincendo un contratto, si arreca un danno a lungo termine ad un concorrente; potrebbe essere razionale pagare un prezzo superiore al giusto valore pur di ottenere quella vittoria. Ma se queste analisi sono condotte nella foga del momento, il furore competitivo finisce con il prevalere sulla lucidità. Il risultato è spesso una vittoria di Pirro.

I fattori di rischio che possono scatenare il furore competitivo, sono sempre presenti: i manager e i dirigenti devono costantemente vedersela con i rivali, prendere decisioni rapide e operare sotto gli occhi del pubblico. Per minimizzare i rischi del furore competitivo e i danni che ne possono conseguire, è possibile seguire due strategie: evitare certi tipi di interazioni competitive e mitigare i fattori di rischio. I manager possono prevenire il furore competitivo cercando di prevedere le dinamiche potenzialmente dannose e ristrutturando in maniera creativa il processo seguito per concludere un affare.

È necessario, dicevamo, mitigare i fattori di rischio che generano il furore competitivo. Spesso non è possibile evitare completamente le situazioni di concorrenza potenzialmente distruttive e le guerre di prezzo. Tuttavia controllando le cause fondamentali del furore competitivo, le imprese possono prevenire un'escalation di comportamento irrazionale.

Il desiderio di vincere ad ogni costo è molto più potente, quando il concorrente è un antico rivale o quando è visto come il male assoluto. Il furore competitivo è molto più comune, e pericoloso, nelle situazioni di accesa rivalità. Una rivalità diretta testa a testa, in particolare, interferisce con un razionale processo decisionale.

In questi casi, è utile tenere a mente che i concorrenti sono soltanto una controparte con i propri interessi. Come noi, probabilmente sono intelligenti, ragionevolmente razionali e in una certa misura emotivi, e probabilmente vedono in noi il nemico da battere.

Naturalmente non è sempre facile controllare i sentimenti che si provano verso i rivali; tuttavia, se ci si pone dal punto di vista del concorrente, si può agevolare un processo decisionale lucido e razionale, anche nelle situazioni di concorrenza più accesa. Quando la rivalità è molto accesa le imprese, dovrebbero prendere in



considerazione la possibilità di limitare il ruolo di coloro che la sentono di più. Se un negoziatore è incline al furore, e non riesce a controllare l'ardore competitivo nelle situazioni di intensa rivalità, potrebbe essere

nell'interesse di tutti allontanarlo dal tavolo delle trattative.

Un altro modo per diluire l'impatto della rivalità è quello di quantificare fin da subito - prima che subentri il furore competitivo -, quando si è disposti a perdere pur di "vincere". Nelle trattative, nelle vendite all'asta, nei conflitti legali, e così via, il computo di questo "prezzo di riserva" comporta l'identificazione non soltanto dei benefici derivanti dall'accordo (risorse, sinergie, vantaggi reputazionali e così via) ma anche dei costi che si è disposti a sostenere nel nome dell'or-

LE REGOLE

Ecco come scongiurare il furore competitivo

Un processo decisionale irrazionale che punta alla vittoria ad ogni costo è causato da stati emotivi adrenalinici che chiamiamo "furore competitivo". Molte strategie che ne tengono presenti i *driver* principali possono ridurne o attenuarne gli impatti negativi.

RIVALITÀ

Il furore competitivo diventa più comune - e massimamente pericoloso - in presenza di un'intensa rivalità. Una rivalità diretta testa a testa, in particolare, interferisce con un razionale processo decisionale.

- > Elaborare i contratti in modo da prevenire le rivalità;
- > Adottate il punto di vista del vostro concorrente;
- > Affiancate coloro che avvertono di più un senso di rivalità;
- > Quantificate in anticipo i costi che siete disposti a sostenere.

PRESSIONE DEL TEMPO

Il ticchettio dell'orologio può intensificare il furore competitivo, e questo diminuisce la capacità di trovare e appli-

care le informazioni rilevanti, e conduce ad affidarsi in modo eccessivo su calcoli semplicissimi.

- > Estendere o eliminare le scadenze arbitrarie;
- > Cambiate il vostro ambiente di riferimento per ridurre la vostra percezione della pressione del tempo.

I RIFLETTORI

La presenza di un pubblico - in particolare che sia fortemente coinvolto e in grado di formulare giudizi - aumenta il furore competitivo e può ridurre la performance in termini fisici e di capacità di risolvere i problemi.

- > Distribuite le responsabilità per l'assunzione di decisioni competitive tra tutti i membri del team;
- > Date ai singoli manager la responsabilità di più clienti e giudicateli sulla loro performance complessiva, e non su quella su ogni specifico cliente;
- > Nelle acquisizioni, calcolate i prezzi di riserva prima che la notizia della vostra offerta arrivi alla stampa e prima che i concorrenti possano reagire alla vostra strategia.

goglio e dell'ego. Dopo aver attentamente definito i propri limiti, comunicarli ai propri colleghi o anche al consiglio di amministrazione può fornire un'ulteriore salvaguardia contro gli effetti negativi del furore competitivo. Dopo aver preso pubblicamente un impegno, è molto più difficile violare i propri limiti.

Il fattore tempo può gravemente ostacolare il processo decisionale creando una situazione di eccitazione emotiva, riducendo la capacità di trovare e applicare l'informazione rilevante spingendo l'individuo a fare affidamento su semplici regole empiriche, come proseguire una strategia soltanto perché si è rivelata vincente in passato. Talvolta le regole del gioco prevedono delle date di scadenza, quindi il fattore tempo è inevitabile. Altre volte, tuttavia, chi è chiamato a prendere le decisioni, si mette inutilmente sotto pressione da solo. Perché il processo decisionale sia efficace, è necessario trovare il tempo per rivalutare le basi di calcolo del valore, discutere le que-

HR/organizzazione

zioni sostanziali e negoziare. Poiché gli individui tendono sistematicamente a sottovalutare il tempo necessario per le operazioni complesse - e sopravvalutare sistematicamente la propria capacità di prendere decisioni ponderate, soprattutto quando sono sotto pressione per mancanza di tempo - è facile stabilire scadenze inopportune che danno luogo a pessime decisioni. Rimandare o eliminare una scadenza arbitraria può essere nell'interesse di entrambe le parti. Il rinvio è una soluzione molto semplice: quando ci si trova impegnati in una trattativa o in una situazione nella quale la posta in gioco è molto alta, è sufficiente domandarsi "Ma questa decisione deve essere per forza presa oggi?". Se la risposta è no, un breve rinvio può rivelarsi incredibilmente efficace. Un altro metodo per minimizzare i rischi del furore competitivo e i danni che ne possono conseguire, è quello di cambiare l'ambiente di riferimento per ridurre la percezione della pressione del tempo.

Le ricerche nel campo della psicologia dimostrano che la presenza di un pubblico, soprattutto se coinvolto, aumenta lo stato di eccitazione emotiva e riduce la performance nel caso sia di attività fisiche sia di compiti che richiedono creatività o capacità analitiche.

Nelle trattative e nelle controversie aziendali, la forza dell'effetto riflettore può variare in misura considerevole. Alcune dispute sono di dominio pubblico; altre sono protette da regole di segretezza. Quanto più luminosa è la luce del riflettore, tanto maggiore è la probabilità di furore competitivo e di cattive decisioni. Si crea, molto spesso, una tensione tra due obiettivi talvolta inconciliabili: quello di voler conquistare una vittoria molto pubblicizzata e quello di voler prendere una decisione economicamente sensata.

L'effetto riflettori può nascere al di fuori dell'impresa (per esempio, nei

“

**La preparazione
mentale può**

**costituire un'utile
difesa contro l'insorgere
del "furore competitivo"**

**Simulando il contesto
della trattativa,
ad esempio, i negoziatori
possono evitare
comportamenti avventati**

media) o al suo interno (per esempio, lo sguardo indagatore dei colleghi o dei collaboratori). Per contrastare l'effetto di un riflettore interno sul furore competitivo, le imprese dovrebbero valutare la possi-

bilità di ripartire le responsabilità di decisioni importanti e competitive tra i diversi membri di un team. In questo modo, nessun manager o dirigente si troverà da solo sotto la luce dei riflettori. Un altro metodo per contrastare quest'effetto è quello di dare ai singoli manager la responsabilità di più situazioni e giudicarli sulla loro performance complessiva, e non su quella di una singola situazione.

Ogni qualvolta è possibile prevedere l'insorgere del furore competitivo - a causa di rivalità, pressioni legate al fattore tempo, effetto riflettore o una combinazione dei tre - la preparazione mentale può costituire un'utile difesa. Un modo semplice ed efficace per evitare un comportamento competitivo avventato è quello di tenere a mente non soltanto eventuali errori commessi in passato, ma anche errori potenziali che si potrebbero commettere in una situazione di interazione competitiva. Simulando il contesto della trattativa, ad esempio, i negoziatori possono anticipare le reazioni emotive del furore competitivo ed evitare i comportamenti che potrebbero mandare in fumo una strategia per altri versi solida. Se i manager non hanno tempo a sufficienza per simulare un intero accordo, possono comunque evitare i passi falsi immaginando il futuro rammarico per aver pagato troppo.

La ricerca dei nostri autori dimostra chiaramente che siamo portati a considerarci più razionali, attenti e logici di quanto effettivamente non siamo. Siamo anche portati a credere che gli altri siano più inclini di noi a prendere decisioni irrazionali. Entrambi questi preconcetti possono spingere facilmente ad ignorare o a sottovalutare il danno che può provocare il furore competitivo. I dirigenti ad ogni livello riusciranno a competere con la massima efficacia soltanto, quando riusciranno a prevenire o a mitigare il furore competitivo e quando riusciranno a creare processi aziendali che li aiutino a concentrare le energie sulle competizioni nelle quali godono di un vero vantaggio sui rivali, tenendosi alla larga dalle situazioni in cui la vittoria ha un costo troppo alto.





IL NUOVO VOLTO DEL



PORTO DI CATANIA



confnotizie

Inaugurata la sede di Tremestieri Etneo

“

L'ufficio, in via Etnea 146, svolgerà attività sindacale e fornirà supporto e servizi alle imprese della zona

”



Per essere più vicina agli associati della provincia la Confcommercio di Catania ha aperto una nuova sede a Tremestieri Etneo, in via Etnea 146. L'ufficio, inaugurato dal direttore generale dell'Ascom etnea Antonio Strano, alla presenza del vice presidente della stessa associazione Pietro Agen e di numerose personalità, svolgerà non solo attività sindacale ma fornirà anche supporto e servizi alle imprese della zona, coprendo un vasto territorio che comprende grossi comuni dell'hinterland etneo. Servizi che consentono agli as-



sociati non solo di avere sconti e vantaggi sui costi che ogni giorno l'imprenditore è costretto a sostenere, con ottime convenzioni con banche, assicurazioni, gestori di telefonia, ecc, ma anche tutta l'assistenza di cui si ha bisogno quando si avvia un'attività, finanziamenti a tasso agevolato grazie al consorzio fidi Cofiac, rapporti con la Camera di Commercio per il rilascio di certificati, formazione ordinaria e straordinaria, consulenza. La nuova sede della Confcommercio a Tremestieri Etneo è aperta lunedì mercoledì e venerdì dalle 15.30 alle 19.30.

CONFVIVAI

Plantarum Aetnae 2009, a Giardini Naxos dal 6 all'8 febbraio 2009

Plantarum Aetnae, dopo il successo della precedente edizione, ritorna al Palanaxos di Giardini Naxos (Messina) dal 6 all'8 febbraio 2009.

Plantarum Aetnae, promosso da Confvivaì ed organizzato da Expò Mediterraneo, è il più importante salone del florovivaismo del Sud Italia, dove le migliori produzioni di piante "mediterranee" sono in mostra non solo in fiera, ma anche presso le aziende. Infatti i numerosi buyers, invitati dall'organizzazione, avranno la possibilità di visitare con dei tour guidati i vivaì di piante ornamentali.

Parlando di bellezza delle piante non si può trascurare la cornice in cui si svolge questo evento: Giardini Naxos con la sua stupenda baia posta ai piedi di Taormina, con l'Etnea e i suoi caratteristici paesi a pochi passi. Un'occasione unica per immergersi in un'affascinante mare di colori ed eleganza.



La fiera ha a disposizione un'area espositiva di 5.000 metri quadrati. Saranno presenti circa 150 aziende di tutta la filiera florovivaistica.

Come l'anno scorso, la fiera sarà anche occasione di aggiornamento attraverso i convegni organizzati con la finalità di aggiornare i vivaisti sulle tematiche più richieste.

Per informazioni: tel. +39.095.351253 - fax +39.095.356211 - www.plantarumaetnae.com - info@expomediterraneo.it.

CONSULENZA LEGALE

Convenzione con l'avvocato Katia Bovani

Nell'esercizio della sua attività di rappresentanza e tutela degli interessi generali delle attività mercantili, turistiche e di servizi e nell'ottica di un ampliamento e potenziamento dei servizi, la Confcommercio di Catania intende avvalersi di prestazioni professionali da parte di soggetti abilitati all'esercizio della professione forense, così da offrire ai propri associati un ulteriore servizio di consulenza, assistenza e rappresentanza legale sia nel settore giudiziale che in quello stragiudiziale.

A tal proposito è stata firmata una convenzione tra l'Ascom Confcommercio Catania e l'avvocato Katia Bovani, civilista, specializzata in diritto commerciale e societario, con particolare riferimento alla contrattualistica commerciale, e in diritto del lavoro.

L'avv. Bovani mette a disposizione la sua esperienza di attività svolta spesso in favore di associazioni su appuntamento presso la sede della Confcommercio di Catania in via Mandrà n. 8 il venerdì dalle ore 15.00 alle 17.00, per fornire assistenza e consulenza nella fase precedente all'instaurazione dei rapporti giuridici, essendo, la sua attività, incentrata principalmente sulla tutela delle imprese soprattutto in fase stragiudiziale.



SETTORE ALIMENTARE

Entrare nel circuito della carta acquisti

Come a conoscenza di tutti sono in distribuzione da parte della Stato le "carta acquisti" ai cittadini che avendone i requisiti ne hanno fatto richiesta. La carta



acquisti è spendibile da parte dei titolari nei negozi convenzionati. Per agevolare i propri associati che vogliono entrare nel circuito di negozi che possono ricevere la carta, la Confcommercio ha siglato una convenzione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze e il Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali. La convenzione disciplina le modalità con cui le imprese associate al Sistema Confcommercio possono aderire al Programma Carta Acquisti e pubblicizzare la propria adesione all'iniziativa.

Possono aderire alla Convenzione le imprese in possesso dei seguenti requisiti:

1. Essere dotate di un Pos abilitato al circuito Mastercard, su cui effettuare tutte le transazioni delle Carte Acquisti;
2. Appartenere ad un codice merceologico (Merchant category code) autorizzato dal Ministero dell'Economia.

Le imprese interessate possono aderire alla Convenzione tramite Confcommercio, recandosi negli uffici, compilando e sottoscrivendo una domanda di adesione, conforme al modello predisposto dal Ministero.

Per maggiori informazioni telefonare allo 095 7310741, Sig. Nuccio Sapuppo.

Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

Il know how dell'Ascom per Registro del Commercio, agenti, Fondo Sociale Europeo, immobilariisti, 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 Soccorso D.M. 388/03** (obbligatori per le aziende con dipendenti), di 12 o di 16 ore a secondo 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.

formazione

Università e aziende rush finale del programma FlxO



“

Si chiude il prossimo 30 marzo l'iniziativa Formazione e innovazione per l'occupazione. Oltre 470 i tirocini d'inserimento lavorativo avviati e 1400 laureati inseriti in banca dati

”

A marzo 2009, si concluderà il Programma FlxO - Formazione e Innovazione per l'Occupazione promosso e sostenuto dalla Direzione Generale per le Politiche per l'orientamento e la Formazione del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale e realizzato con la collaborazione di Italia Lavoro S.p.A. e del Centro Orientamento e Formazione dell'Ateneo catanese. In questa fase è già possibile tracciare un bilancio pressoché definitivo, almeno sull'Azione 2 che propone la sperimentazione di percorsi assistiti di accompagnamento al lavoro di giovani laureati e in particolare la promozione e il sostegno di tirocini finalizzati all'incremento dell'occupazione e dell'occupabilità.

I risultati conseguiti sono già significativi e danno la misura dell'impegno profuso e delle opportunità messe in campo: oltre 470 i tirocini di inserimento lavorativo avviati, oltre 1400 i laureati iscritti alla banca dati con l'obiettivo di avere la possibilità di una prima esperienza lavorativa all'interno di un'azienda e già diverse decine i laureati assunti a seguito di un tirocinio.

Una grande opportunità quella del tirocinio, volta a colmare un ritardo storico, quello della promozione di concrete ed efficaci iniziative utili all'inserimento dei giovani laureati nella realtà lavorativa del territorio siciliano, e a creare quell'indispensabile raccordo tra la formazione universitaria e il mondo del lavoro.

Infatti, anche se si è ancora lontani da una effettiva integrazione tra ricerca scientifica e trasferimento tecnologico al sistema delle imprese al fine di accrescere e migliorare l'occupazione, l'Università di Catania, attraverso il Programma FlxO, ha messo a disposizione di numerose aziende siciliane risorse umane qualificate, offrendo un servizio di placement avviandosi ad assolvere il ruolo di intermediario nel mercato del lavoro, così come previsto dalla Legge 30 del 2003.

Tra l'altro il susseguirsi dei tirocini, in



una logica di reciprocità università-azienda che favorisce i processi di fidelizzazione e di ricaduta positiva verso il sistema universitario, attraverso la conoscenza organizzata dei fabbisogni professionali delle imprese, permette un migliore raccordo tra offerta formativa e attese del giovane laureato e del sistema economico.

Il Programma FlxO, dunque, si concluderà il 30 marzo 2009, mentre l'acquisizione delle candidature procederà fino al 31 dicembre 2008.

Requisito di accesso per i tirocinanti è quello di essere in possesso di laurea vecchio ordinamento, di I o II livello, conseguita presso l'Università degli Studi di Catania da non più di 18 mesi. Indubbi i vantaggi: poter effettuare una prima esperienza professionale nei settori economici più adeguati al titolo di studio, inoltre, per i tirocini di durata superiore ad un mese è previsto un sussidio mensile, in favore del tirocinante, pari a € 200,00 lordi il sussidio sarà erogato direttamente da Italia Lavoro S.p.A. L'erogazione del sussidio è subordinata al superamento del 75% delle presenze previste nel progetto formativo (previste 30 ore d'impegno settimanale).

Le modalità per candidarsi e ulteriori informazioni sulle attività del programma FlxO sono disponibili nella modalità on line, www.progettofixo.it (nella home page a sinistra cliccare su "iscriviti a un

tirocinio" e successivamente su "bandi aperti - registrazione laureati- raccolta di adesioni per l'Università degli Studi di Catania").

Requisito di accesso per le aziende è quello di stipulare una convenzione di tirocinio di orientamento e formazione con l'Università degli Studi di Catania. Anche in questo caso ci sono indubbi vantaggi: il tirocinio offre infatti una vantaggiosa opportunità di scambio con giovani portatori di conoscenze aggiornate; costituisce altresì un'opportunità di formare "giovani talenti" da inserire eventualmente in forma stabile nel proprio organico; non costituisce rapporto di lavoro; non comporta alcun costo; non obbliga all'assunzione, tuttavia, nell'ambito del programma FlxO, se il tirocinante viene assunto, anche a tempo determinato (minimo 1 anno) e con qualsiasi forma contrattuale prevista dalla legislazione vigente, all'azienda verrà erogato un contributo di 2300 euro.

Per ogni altra informazione contattare: COF - Centro Orientamento e Formazione dell'Università degli Studi di Catania - Ufficio Stage di Ateneo - Via Antonino di Sangiuliano n. 197 - IV Piano. Catania.

Orari di ricevimento il martedì e il giovedì dalle ore 09.30 alle ore 12.30
Tel. 095.7307025 Fax 095.7307026
emil: stage.ateneo@unict.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:



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

Vorrei aprire una salumeria: che documenti servono?

d. Vorrei avviare un'attività commerciale nel settore alimentare e più precisamente una salumeria, di recente ho saputo che è cambiato qualcosa in materia di rilascio autorizzazione sanitario-amministrativa, mi sono rivolto presso diversi uffici e non ho trovato la giusta risposta. Sapete indicarmi il tipo di documentazione da presentare e presso quali uffici?

Lettera firmata



r. In Sicilia con il Decreto 27 febbraio 2008 - Assessorato della Sanità - Regione Siciliana sono state emanate le "Linee di indirizzo e modalità procedurali attuative del regolamento CE n. 852/2004, ai fini delle registrazioni delle attività alimentari".

A seguito di questo Decreto infatti, l'operatore del settore alimentare, che intende iniziare un'attività di produzione, trasformazione, confezionamento, deposito, trasporto, somministrazione, distribuzione o vendita di prodotti alimentari, deve inoltrare la dichiarazione di inizio attività (DIA), in quadruplica copia all'Azienda USL - Ufficio Igiene Pubblica, e contestualmente copia allo sportello unico per le attività produttive del Comune, sede produttiva dell'impresa alimentare.

In alcuni comuni, come Catania, la copia dovrà essere presentata anche alla Direzione Tutela Ambientale.

Comunque per ulteriori informazioni è possibile contattare i nostri uffici telefonando al numero 0957310743.

Consalvo Vecchio
Responsabile ufficio Alimentare

Rapporti di agenzia, il target fallito è causa di recesso?

d. E' possibile inserire una clausola che preveda il recesso per giusta causa in caso di mancato raggiungimento del target?

Lettera firmata

r. La clausola è possibile per cui un rapporto di agenzia può essere risolto per mancato raggiungimento del target ma non per giusta causa, in questo caso la ditta chiude il rapporto corrispondendo le indennità di fine rapporto, previste dagli accordi economici collettivi vigenti.

Giuseppe Cunsolo
Responsabile Segreteria FNAARC



Agenti, quali obblighi derivano dal patto di non concorrenza?

d. Quali sono gli obblighi dell'agente quando in un contratto è previsto un patto di non concorrenza di 2 anni?

Lettera firmata

r. L'agente non deve trattare prodotti in concorrenza per 2 anni dalla cessazione del rapporto limitatamente alla zona indicata nel contratto di agenzia - però ha diritto ad un compenso indicato negli accordi economici collettivi vigenti.

Giuseppe Cunsolo
Responsabile Segreteria FNAARC

Aziende di calzature, esistono sgravi per le assunzioni?



d. Sono titolare di un'azienda di piccole dimensioni operante nel settore delle calzature in provincia di Catania. Per ragioni organizzative aziendali, dovrei assumere un dipendente ma sono consapevole che i costi previdenziali ed assistenziali sono pesanti soprattutto per un'azienda come la mia dalle modeste dimensioni. Per poter risparmiare su questi costi fissi avete una soluzione da propormi?

Lettera firmata

r. Proprio per rispondere alle sempre più insistenti richieste di consulenza delle imprese, Confcommercio ha attivato un servizio di assistenza in materia lavoro nell'ambito del quale ci sono dei professionisti che possono proporre le giuste soluzioni. Per rispondere alla sua domanda possiamo dire che esistono diverse possibilità di risparmio sui contributi previdenziali ed assistenziali, addirittura con delle ipotesi di sgravio totale dei contributi per alcuni anni a favore delle imprese che assumono, ma risulta importante per noi conoscere le caratteristiche del lavoratore che si intende assumere, se è disoccupato e da quanto tempo, l'età, ecc. e valutando queste caratteristiche i nostri uffici potranno suggerire le soluzioni più adeguate. Tra l'altro, ad esempio, di recente è stato siglato un accordo tra la Confcommercio e le OO.SS. dei lavoratori in materia di apprendistato, che consente alle imprese notevoli risparmi sulle assunzioni degli apprendisti. Quindi la invitiamo a contattarci anche telefonicamente al numero 0957310718 al fine di poter studiare nel dettaglio la sua richiesta e trovare insieme la soluzione più adeguata.

Dott. Giuseppe Cusumano
Resp. Sviluppo Organizzativo
Confcommercio Catania



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



parcheggio 095/349770 • infovoli 095/340505
www.sacservice.it



Nuova Mazda2. Auto mondiale 2008.

Tua da 10.750 euro con clima di serie*.

*Grazie agli ecoincentivi statali.

www.mazda2.it

ESSEDUE

Essedue. Il nuovo concessionario Mazda di Catania.

Essedue srl - Viale Vittorio Veneto, 297 - Catania - Tel. 095 449392

Emissioni di CO₂ da 114 a 140 g/km. Consumo sul misto da 4,9 a 59 l/100 km.