

impresa informa



E intanto la Sicilia affonda

editoriale

**I politici
si azzuffano
e dimenticano
i problemi
dell'Isola**

inchiesta

**Tutte le strade
portano al Katané
La protesta
dei commercianti**

il nuovo presidente



**Riccardo
Galimberti**

primo piano

**Pietro Agen:
«La formazione
regionale è solo
un ammortizzatore
sociale»**

Sedi delle organizzazioni



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



FILCAMS Cgil
 Via Stellaia n. 13 - 95124 Catania
 Tel. 095 317250 - Fax 095 314511
 e-mail: federazi725@federazionalo@unalaratori.191.it



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



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

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

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

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

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

All'EBT Catania fanno riferimento oltre 2000 aziende.



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

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.



Ente Bilaterale del Terziario della Provincia di Catania

FORMAZIONE

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

STUDI E RICERCHE

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

CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

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

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

in questo numero
giugno 2009

- Pag. **5** *inchiesta*
«Tutte le strade portano al Katanè» 
- Pag. **9** *focus*
Immigrati, piccole imprese crescono
- Pag. **12** *primo piano*
Pietro Agen: «La formazione in Sicilia? È solo un ammortizzatore sociale»
- Pag. **14** *associazioni*
Asfo, servono gare trasparenti
- Pag. **16** *associazioni*
Le attività di Uras - Federalberghi
- Pag. **19** *quaderni*
Irap, novità dalla Corte di Cassazione
- Pag. **27** *primo piano*
Iva a "esigibilità" differita è in vigore la nuova disciplina
- Pag. **28** *la voce ai negozianti*
Corso Italia / Poteva essere il nuovo centro 
- Pag. **30** *l'intervista*
Galimberti: «Più servizi per gli associati e niente sconti alle istituzioni»
- Pag. **32** *delegazioni*
Adrano, comitato promotore
- Pag. **34** *HR / organizzazione*
Public speaking, l'importanza di saper parlare in pubblico
- Pag. **38** *formazione*
Tutti i corsi della Confcommercio
- Pag. **40** *confnotizie*
Ugo Alfino, Arena è il nuovo presidente
- Pag. **42** *l'esperto risponde*
Il risarcimento può essere tassato

sommario

EDITORIALE

I politici si azzuffano e, scontro dopo scontro, dimenticano i problemi dell'isola

“ Impegnati giornalmente nella corsa alle nomine, gli amministratori regionali non discutono e non avviano progetti veri di sviluppo. E intanto la Sicilia affonda! L'industria arretra, il commercio langue e il turismo non decolla.

La Regione Sicilia sembra trasformarsi giorno dopo giorno, sempre più, in un arena, dove i gladiatori combattono senza quasi capire più perché lo fanno. Tutti contro tutti, alleanze che saltano in pochi mesi, amici che diventano nemici e viceversa. E intanto la Sicilia affonda.

(continua a pagina 4)

GERENZA

IMPRESA INFORMA
supplemento a
"Confcommercio Notizie"
periodico della
Confcommercio Catania
Reg. Trib. di Catania n. 28/96
edizione giugno 2009

DIRETTORE RESPONSABILE
Pietro Agen

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

ILLUSTRAZIONE IN COPERTINA
di Totò Cali

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

(segue da pagina 3)

L'economia arretra, finiti i sogni di sviluppo industriale di cui, più che le ricchezze, restano le ferite al territorio. Anche il commercio segna il passo, schiacciato da fenomeni speculativi e da un calo della domanda che non ha precedenti nella storia del nostro Paese. E il turismo, forse l'unico possibile elemento di sviluppo, non solo non cresce ma addirittura arretra, per mancanza di programmazione, per carenza di progettualità, per assenza di intelligenza... verrebbe spontaneo dire.

Il presidente della Regione Raffaele Lombardo ha detto che la Sicilia deve essere abbattuta e poi riedificata su nuove basi. Condividiamo il suo giudizio almeno per il passato, qualche dubbio ci resta sulla ricostruzione, visto come in talune occasioni il Presidente stesso ha scelto gli uomini facendosi guidare più dai tatticismi e dalla fedeltà che da un sano criterio di qualità.

Ci piacerebbe conoscere il progetto di sviluppo, confrontarci sul futuro e non leggere di sortite che sembrano legate agli interessi di pochi più che a quelli dei siciliani. Ci piacerebbe parlare del recupero dei centri storici e della loro messa in sicurezza invece che dei rigassificatori. Ci piacerebbe vedere il turismo e il recupero dei beni culturali al centro delle attenzioni e non sentire barzellette sulle centrali nucleari. Ci piacerebbe che artigianato di qualità e agricoltura di nicchia diventassero cardini dell'economia regionale invece di perdere tempo parlando di nuovi aeroporti che servono solo a cercare qualche voto in campagna elettorale. Ci piacerebbe che la politica comprendesse finalmente che sono le migliaia di piccole aziende del commercio e dei servizi a reggere l'economia



La Sala d'Ercole al Palazzo dei Normanni di Palermo, usata per le riunioni della Regione Sicilia

“ Vorremo confrontarci sul futuro e non leggere di sortite legate solo agli interessi di pochi. Ci piacerebbe parlare del recupero dei centri storici, di turismo di artigianato di qualità e agricoltura di nicchia invece di perdere tempo discutendo di centrali nucleari e rigassificatori

regionale mentre i sogni industriali ci sono costati cifre inaudite e ci hanno lasciato Gela, Milazzo, Priolo e ora Termini Imerese.

Ma ci piacerebbe soprattutto che i nostri politici la smettessero di litigare, anche perché, prima o poi, potremmo anche stancarci e mandarli a lavorare, come ci ricorda sempre il ministro Renato Brunetta. Anche se a questo punto avremmo un nuovo problema, purtroppo comune a tanti in Sicilia, quello di trovar loro un lavoro...

M.D.M.

«Tutte le strade portano al Katané» La protesta dei commercianti

“

Contestato dai negozianti del quartiere San Paolo il piano viario attivato dopo l'apertura dell'Ipercoop di Gravina. «In questo modo - denunciano - siamo stati doppiamente danneggiati»

”

di Paola Pasetti

Per un po' la notizia ha acceso entusiasmi e speranze: Ipercoop apre a Catania. Anzi, per la precisione, a Gravina di Catania. Inevitabile che una notizia del genere passasse rapidamente di bocca in bocca, e che nel giro di pochi mesi provocasse la valanga di curricula piovuta via web sull'agenzia incaricata delle selezioni. Trecento nuovi posti di lavoro, solo nel centro etneo, parte di un progetto ben più ampio di Ipercoop Sicilia: dopo l'apertura dei punti vendita di Ragusa (2007), Milazzo (2008) e Gravina, seguiranno almeno altri due nuovi centri, entrambi a Palermo. Ottomila metri quadrati di superficie di vendita per l'Ipercoop gravinese, inserito nell'ambito del centro commerciale Katané, con una galleria di 15.000 metri quadrati.

Ma che l'entusiasmo fosse destinato a ridimensionarsi è stato chiaro fin dagli ultimi giorni dello scorso aprile, specie per i gravinesi e per tutti coloro che, scendendo dai paesi etnei a monte di Gravina, ogni giorno si spostano a Catania per lavoro. Viabilità stravolta, strade intasate su entrambi i versanti - quello di Gravina centro e quello di San Paolo - rotatorie spuntate come funghi, in una notte o due.

Poi l'apertura al pubblico, lo scorso 5 maggio: prevedibile che i primi giorni di vita del nuovo centro commerciale creassero più di un problema alla viabilità.

Immedie, o quasi, le polemiche che sono seguite all'inaugurazione del Katané, venuto, per qualcuno, a portare un po' di attesa vitalità al tessuto commerciale della zona; per qualcun altro, invece, costruito in una zona decisamente inadatta, perché già congestionata dal punto di vista viario. L'emergenza traffico, in realtà, è rientrata dopo una settimana o poco più. Ma l'assetto viario ha subito profondi cambiamenti: un lungo serpente spartitraffico in cemento separa le corsie di via Etnea, così che non è più possibile entrare nella parte bassa di San Paolo, né per chi da Gravina procede in direzione di Catania; né per chi arriva dall'altra frazione gravi-



In alto, il nuovo centro commerciale Katané di Gravina, che sorge su via Quasimodo, adiacente allo svincolo della tangenziale (sulla destra)

“

Francesco Sorbello
di Confcommercio

«Il problema riguarda
l'iter autorizzativo dei centri
commerciali. La conferenza
dei servizi si è rivelata uno
strumento inadeguato»

nese, quella di Coviello; né, infine, per chi esce dalla tangenziale, costretto a raggiungere la rotatoria dell'Ipercoop prima di cambiare direzione. «Tutte le strade, in qualche modo, sembrano portare al Katané», denunciano molti commercianti di San Paolo, particolarmente penalizzati - sostengono - dalla nuova situazione: qualcuno a un passo dal consegnare la licenza; altri amareggiati, perché attività che fino a un paio di mesi fa riuscivano a dar da mangiare a figli e nipoti, oggi rischiano la chiusura.

Niente che non si sia già visto, in realtà, specie a Catania e provincia, territorio che ha un'alta densità di centri commerciali. Negli ultimi sette anni sono stati costruiti o autorizzati insediamenti pari a circa 300 metri quadrati ogni mille abitanti, la concentrazione più ampia sul piano nazionale. «È evidente - sottolinea **Francesco Sorbello**, di Confcommercio Catania - che c'è un sovradimensionamento di autorizzazioni rilasciate rispetto a quello che è il bacino d'utenza dell'area metropolitana. Abbiamo una presenza di centri commerciali, in metri quadrati, superiore a standard di regioni del Nord Italia o addirittura di Paesi del Nord Europa. E questo senza considerare il fatto che, rispetto alla Lombardia, abbiamo un reddito pro capite medio più basso di circa 1000 euro al mese».

L'ITER AUTORIZZATIVO. «Il problema - tiene a rimarcare Sorbello - sta a monte. Le autorizzazioni per l'apertura dei centri commerciali vengono rilasciate sulla base di un parere vincolante dato da una conferenza dei servizi, che è costituita dai rappresentanti della Regione, della Provincia,

continua a pag. 6

inchiesta



In alto, auto parcheggiate in via Quasimodo. Sotto, il muro di contenimento dell'Ipercoop, costruito a poca distanza da uno degli edifici del Circolo didattico "Gianni Rodari" di San Paolo (visibile sulla destra)

segue da pag. 5

del Comune interessato dall'iniziativa e dalla Camera di Commercio. La legge prevede che il soggetto che richiede l'autorizzazione presenti una serie di studi che tengano conto dell'impatto occupazionale, ambientale, commerciale e della viabilità. Carte su cui la conferenza dei servizi è chiamata a esprimere il proprio parere».

«Ebbene - continua Sorbello - queste conferenze dei servizi si sono dimostrate inadeguate, inadatte e incapaci di fare valutazioni serie. E questo accade anche quando le relazioni presentano evidenti incongruenze. Verrebbe da pensare che questi dati non vengano neppure letti dai componenti della conferenza dei servizi. O, peggio, che ci sia un ordine di scuderia, per cui le autorizzazioni devono essere rilasciate a prescindere da quello che viene scritto negli studi d'impatto. La legge prescrive che gli studi debbano essere coerenti con la situazione del territorio e che, se ci sono anomalie o imprecisioni, la richiesta di autorizzazione si debba respingere o rimandare a una nuova seduta. Invece le osservazioni formulate anche da noi di Confcommercio non vengono neppure prese in considerazione».

E poi c'è la questione "variante". «Spesso gli immobiliari che danno vita a queste operazioni - spiega Sorbello - acquistano terreni ad uso agricolo e poi ottengono le varianti al Piano regolatore generale per cambiare destinazione d'uso. Quando si opera in variante, però, poiché il progetto non è inserito nella programmazione del Prg, il più delle volte succede che non vengano affrontati problemi collaterali collegati all'apertura del centro

“

«Nel 2007-08 a Catania e dintorni - sottolinea Sorbello - c'è stato un exploit di aperture di centri commerciali. E nel solo 2008 ben 404 esercizi di vicinato hanno chiuso i battenti»

commerciale. Uno su tutti quello della dotazione infrastrutturale: andrebbe studiata la necessità di reperire nuove arterie stradali, si dovrebbe verificare se è possibile fare delle rotonde sufficientemente dimensionate ai volumi di traffico, valutare se occorre andare a fare degli espropri. Ma tutte queste cose, se si opera in variante, e quindi fuori da quella visione d'insieme che solo il Prg può dare, non possono essere valutate correttamente».

LA SICUREZZA. Nel caso del centro Katané, per esempio, sono state varie le perplessità sollevate da commercianti e residenti nella zona, raccolte anche dalla stampa locale. Anzitutto quelle legate alla sicurezza. La rampa d'ingresso al centro commerciale dal lato di via San Paolo (realizzata appositamente, in quanto la strada del Katané, via Quasimodo, prima non aveva sbocco) è adiacente alla scuola elementare Gianni Rodari. «E in caso di emergenza, di eventi eccezionali che richieda-

no operazioni di evacuazione - si chiede un gruppo di madri - la sicurezza dei nostri figli sarà garantita?». Altro motivo di preoccupazione legato alla scuola è l'alto muro costruito per contenere la scarpata artificiale che separa l'area del centro commerciale da quella della Rodari, muro che incombe sulla palestra a distanza a dir poco ravvicinata. E, sempre in tema di distanze, c'è chi si chiede come sia stato possibile autorizzare a meno dei 60 metri dalla tangenziale (distanza minima prevista dalla legge) la realizzazione di parcheggi, terrapieni, muri di contenimento e reti d'irrigazione. «Anni fa - racconta un residente - avevamo chiesto di costruire lì un campo di calcio, ma l'autorizzazione è stata negata per motivi di sicurezza. Allora dobbiamo desumere che il parcheggio esterno dell'Ipercoop sia pericoloso?».

Che qualche correttivo lo si debba apportare è chiaro a chiunque si trovi nel centro commerciale il sabato o la domenica al momento della chiusura: uscire dai parcheggi coperti può richiedere molti minuti di fila, al chiuso e con i motori accesi. Questo in condizioni normali. E in caso di emergenza cosa accadrebbe? Altri dubbi raccolti dalla stampa riguardano quell'uscita "carico e scarico merci" su via San Paolo, realizzata proprio in curva, gli indici di fabbricabilità e anche la semplice assenza di una rete di protezione tra i parcheggi all'aperto di via Quasimodo e il sottostante svincolo della tangenziale.

L'IMPATTO COMMERCIALE.

Ma a preoccupare è anche l'impatto commerciale conseguente al proliferare dei centri commerciali in un territorio già saturo. A maggior ragione in un momento di recessione come quello attuale. Secondo i dati di Confcommercio, nel 2008 per la prima volta

dal dopoguerra, la chiusura di piccoli e medi esercizi commerciali in Sicilia ha superato le aperture di nuove attività. Nel 2008 le attività chiuse sono state 11.672 a fronte di 6.854 nuovi esercizi. La provincia che attraversa la crisi più acuta è quella di Catania con la chiusura di 3.139 esercizi commerciali contro 1.384 aperture.

«Non sappiamo - dice Francesco Sorbello - quanto la presenza dei centri commerciali incida direttamente su questi dati. Quel che è certo, però, è che nel 2007-08 abbiamo avuto un exploit di aperture di centri commerciali a Catania e nell'area metropolitana e il 2008 coincide con un saldo negativo di esercizi di vicinato; ce ne sono 404 in meno. In pratica, è come se in tre Comuni di medie dimensioni fossero spa-



GRAVINA / I COMMERCANTI DI SAN PAOLO

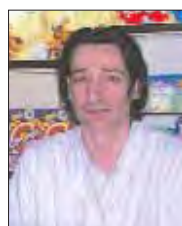
**Carmelo Sciacca
Caffetteria San Paolo**

«Speravamo che l'apertura dell'Ipercoop potesse portare qualcosa di buono, che potesse servire alla zona per rivalutarla. Invece San Paolo è stata trasformata in una bretella, una valvola di sfogo per risolvere i problemi creati dal centro commerciale. E noi commercianti siamo stati tagliati fuori».



**Luigi Licandro
Panificatore**

«L'apertura del Katané si somma alla crisi economica: nell'arco di tre mesi ho avuto un calo delle vendite di oltre il 30%. In particolare, mi ha danneggiato molto il nuovo piano viario, perché i bambini delle scuole che si trovano in via San Paolo non passano più facilmente da qui per comprare la colazione».



**Filippo Puglisi
Rivendita bombole Gpl**

«Ipercoop può portare movimento al paese di Gravina, ma noi della frazione di San Paolo siamo stati rovinati dal piano viario, perché i clienti che venivano da San Giovanni Galermo e Coviello non passano più di qua. Hanno fatto tutto dall'oggi al domani, senza nemmeno convocarci».



**Carmelo Nicotra
Salumeria, frutta e verdura**

«Chi voleva andare al supermercato ci andava lo stesso anche prima che ci fosse il Katané. Ma la nuova viabilità ci ha penalizzato, abbiamo perso il 25% dei guadagni. Ognuno ha il diritto di aprire un'attività, ma non si può decidere di far passare tutti da lì. Riaprire l'accesso a San Paolo bassa è fondamentale».



E DI VIA GRAMSCI

**Fabio e Paola, via Napoli
Compagnia della Bellezza**

«Speriamo che la presenza dell'Ipercoop sia positiva per Gravina, che ha bisogno di rinnovarsi dal punto di vista commerciale. Due anni fa la nostra scelta di aprire il salone vicino a via Gramsci è scaturita anche dal fatto che questa è una zona con pochi servizi e molte potenzialità da sviluppare».



**Francesca Pappalardo
Edicart**

«Non posso ancora dire se la presenza di Ipercoop abbia influito sul calo di vendite. Più che l'edicola, penso che potrebbe risentirne la cartoleria, ma potrò fare un bilancio reale solo alla ripresa dell'anno scolastico, quando ricominceranno anche le raccolte di figurine e le iniziative editoriali a fascicoli».



riti tutti gli operatori commerciali». Numeri che, a ben guardare, potrebbero di fatto azzerare anche i vantaggi occupazionali sbandierati ogni volta che si annuncia l'apertura di un centro commerciale.

LA PROTESTA DEI COMMERCANTI. «Per trecento nuovi posti di lavoro - si chiedono adesso i commercianti di San Paolo - quanti se ne stanno perdendo? Quanti negozi saranno costretti a chiudere e quanti licenziamenti ci sono già stati nei supermercati della zona?». Nelle scorse settimane vari sono stati gli incontri con il sindaco e gli assessori dell'attuale amministrazione, che ha raccolto una scomoda eredità. «Nessuno della precedente amministrazione - denunciano i commercianti - ci ha convocato. Siamo stati tagliati fuori, ignorati».

«Nel momento in cui si valuta l'opportunità di autorizzare l'apertura di una struttura come quella dell'Ipercoop - dice Carmelo Sciacca, titolare della Caffetteria San Paolo - il minimo è chiedersi cosa fare per attutire il colpo ai commercianti, molti dei quali lavorano qui anche da 30 anni. Le istituzioni avrebbero dovuto aprire un tavolo di trattative con la direzione del centro commerciale, così com'è avvenuto in altri casi, si veda

l'Eur di Roma o anche Etnapolis. Qui, a livello commerciale, il danno è stato maggiore di quanto preventivato, perché non si è tenuto conto delle realtà della zona. San Paolo è una frazione che vive delle piccole imprese artigiane e commerciali che, come tali, non possono essere competitive al confronto di un colosso come l'Ipercoop. Ecco perché andava aperto un tavolo di concertazione: si poteva, per esempio, destinare una quota delle assunzioni tra i commercianti della zona disposti a consegnare le licenze; prevedere condizioni particolari per i negozianti del paese interessati a investire nel centro commerciale. Invece non è stato fatto niente di tutto questo».

«Siamo ancora in tempo, però - aggiungono i commercianti del quartiere - a salvare il salvabile e per questo ci aspettiamo che il Comune ci aiuti». Una questione di non facile soluzione, visto che il Katané è già a pieno regime. Ma ce n'è un'altra che forse può essere affrontata subito: il ripristino dell'accesso alla parte bassa di San Paolo da tutte le direzioni. «Se non si rimedia subito - dicono i commercianti - siamo destinati a soccombere».

IL SINDACO DI GRAVINA

**Domenico Rapisarda:
«Disposti a mediare»**

«Per risolvere il problema di San Paolo abbiamo deciso con la Commissione provinciale Viabilità di realizzare un "tornaindietro" per il traffico leggero». Parola del sindaco di Gravina Domenico Rapisarda: «La viabilità è migliorata moltissimo, c'è stato un calo vertiginoso del numero degli incidenti. E con l'Anas stiamo valutando anche nuove soluzioni per gli svincoli della tangenziale».



«Da parte mia - continua Rapisarda - c'è piena disponibilità a fare da tramite tra i commercianti e la direzione Ipercoop». Infine la questione sicurezza: «Abbiamo chiesto all'Ipercoop di ristrutturare l'ex asilo di via Trieste per trasferire lì i bambini della materna della Rodari; perché, se certamente non c'è pregiudizio per la sicurezza, ci può essere però un senso di "soffocamento" dato dalla vicinanza del muro del centro commerciale». (p.p.)

15^a EDIZIONE

Fiera d'Estate
village '09

9-23
AGOSTO 2009

orario
18.00-24.00

CAMPO SCUOLA - PIAZZA DON BOSCO
PEDARA (CT)

www.fieradestativillage.it

RUIS
2009
RISTORANTI HOTEL SICILIA

7° Salone specializzato delle attrezzature per
Ristoranti - Alberghi - Pasticceria
Bar - Gelateria - Pizzeria - Panetteria

EVENTO A CINQUE STELLE

CATANIA 03-04 OTTOBRE 2009
LE CANNIERE

Ingresso riservato
agli operatori del settore

INFO LINE:
 Tel. +39 095 351253
 Fax +39 095 356211
www.ristorantohotel.it
info@expomediteraneo.it



Immigrati, piccole imprese crescono

“

In provincia di Catania ci sono 3.399 micro-aziende gestite da extracomunitari e non sembrano avvertire la crisi. La chiave del successo? Sacrificio, dedizione al lavoro e collaborazione

”

di Maria Enza Giannetto

L'impresarialità catanese diventa sempre più multietnica. Dalle botteghe di kebab ai negozi di indumenti cinesi, le imprese gestite da cittadini extracomunitari continuano a crescere e, nonostante la crisi, sembrano addirittura godere di ottima salute. Un trend che ricalca perfettamente quello di tutta l'Isola. Tra gli immigrati presenti in Sicilia, infatti, oltre tredicimila sono titolari d'impresa e il bilancio del 2008 conferma un aumento di 600 nuove aziende. Un dato che conferma la vitalità dell'impresaria immigrata, in continua crescita, malgrado la tendenza alla diminuzione complessiva delle micro-aziende condotte da connazionali. Questi i dati raccolti da Unioncamere sulla base di Movimprese, la rilevazione trimestrale condotta sul Registro delle Imprese da InfoCamere - la società consorziale di informatica delle Camere di Commercio italiane. In provincia di Catania, nello specifico, i

“

Un dato interessante indica una massiccia concentrazione delle attività per etnia. Cinesi senegalesi, marocchini e bengalesi sono nel commercio mentre svizzeri, statunitensi australiani e libici sono nell'agricoltura

cittadini extracomunitari gestiscono 3.399 attività (3.293 nel 2007). Più della metà, ben 1.945 (57,22%) operano nel settore del commercio (nel 2007 erano 1.863, pari al 57,6%); il 6,3%, cioè 215 soggetti, nel settore delle costruzioni

(nel 2007 erano 204, pari al 6,5%); nell'agricoltura opera il 6,15% cioè 209 soggetti (nel 2007 erano 214, pari al 6,2%); il 5,65%, cioè 192 soggetti, nelle attività manifatturiere (nel 2007 erano 196 pari al 6%).

Le comunità più numerose provengono, nell'ordine: dalla Svizzera 672 (662 nel 2007), dalla Cina 480 (429), dal Senegal 477 (487). Seguono, in misura inferiore: Marocco 310 (289); Libia 204 (217); Bangladesh 203 (168); Usa 135 (128); Australia 123 (122).

Altro dato interessante, è la concentrazione di una determinata comunità etnica per la stessa attività: su un totale di 487 senegalesi, ad esempio, ben 477 esercitano il commercio, così come i cinesi (415 su 480), i marocchini (287 su 310) e i bengalesi (178 su 203). Numeri che confermerebbero, da altra prospettiva, la vocazione "commerciale" della provincia di Catania.

continua a pag. 10

focus



segue da pag. 9

Altra particolarità si riscontra nel settore agricolo, dove si registra una presenza massiccia di cittadini provenienti dalla Svizzera (106 su 662), dagli Stati Uniti (33 su 135), dall'Australia (19 su 123) e infine dalla Libia (14 su 204). Si tratta di Paesi in cui, notoriamente, è stata elevata la presenza nel tempo di emigrati siciliani, i cui figli o nipoti spesso rientrano nei luoghi di origine della famiglia, magari tornando a occuparsi delle attività primarie. Ma torniamo all'incremento di queste imprese. Secondo i dati sembra che, malgrado la tendenza alla diminuzione complessiva delle micro-aziende, ci sia una certa vitalità dell'imprenditoria extracomunitaria. Come interpretare questo trend?

«In Sicilia, le forme di micro-imprenditorialità extracomunitaria sono molteplici - spiega il professore **Rosario Faraci**, Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese all'Università degli Studi di Catania -. C'è un'imprenditorialità spontanea e autonoma, soprattutto nel commercio al dettaglio: basti pensare ai cinesi, ai marocchini, ai senegalesi. C'è un'imprenditorialità inserita nelle filiere produttive, governate dalle nostre imprese. Ad esempio, alcune comunità di extracomunitari sono molto presenti nel settore edile (come in provincia di Catania) o nell'agricoltura (come in provincia di Ragusa). Ci sono forme di imprenditorialità di ritorno, generate dal desiderio dei figli o dei nipoti degli emigrati siciliani di rientrare nei luoghi di origine: interessano maggiormente i cittadini provenienti dalla Svizzera, dagli Stati Uniti, dall'Australia e dalla Libia. C'è poi una micro-imprenditorialità, polverizzata e spesso illegale,



**Rosario Faraci,
Università di Catania:**

«L'imprenditoria delle comunità straniere è, senz'altro, un fattore positivo a patto che sia svolta in modo regolare. C'è, però, molto "lavoro nero" e troppi immigrati vivono di espedienti»

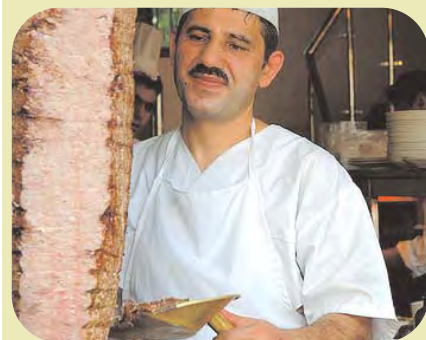
che sovente è l'anello terminale di forme di caporalato di cui non sempre è facile dimostrare l'esistenza».

Una lettura un po' più "poetica" delle cifre attribuisce la resistenza alla crisi da parte di queste imprese al maggior spirito di sacrificio degli immigrati. Che cosa ne pensa?

«In una società multietnica, come quella in cui viviamo, è interessante confrontare culture e modi di fare diversi e cogliere anche qualche elemento di similitudine con la cultura siciliana che, essa stessa, non è poi così unitaria come si possa pensare. Le popolazioni provenienti dall'Asia e quelle del Nord Africa, che sono più presenti che altrove, hanno indubbiamente un grande spirito di sacrificio e, vivendo lontani dal proprio Paese d'appartenenza e dagli affetti, riversano nel lavoro, parliamo di quello regolare, uno

PROGETTO CLAIM

Cento tirocini per l'inserimento socio-lavorativo degli immigrati



«Indubbiamente le imprese gestite da extra comunitari sono in crescita, anche se purtroppo, sono ancora pochi quelli che vogliono regolarizzare la propria posizione». Spiega Silvia Carrara, responsabile area lavoro della Confcommercio Catania. «Negli ultimi anni abbiamo notato un certo incremento della presenza di cittadini extracomunitari nei nostri corsi e qualche imprenditore si è anche avvicinato all'associazione per i servizi di consulenza, ma mi sento di dire che l'incidenza occupazionale è ancora piuttosto scarsa. Si tratta, principalmente, di aziende a conduzione familiare che difficilmente assumono altri impiegati».

«Per aiutare i cittadini extracomunitari e favorire il loro inserimento socio-lavorativo, Confcommercio, insieme ad altri enti e associazioni partner, ha firmato un Protocollo di Intesa a sostegno del Progetto Claim, finanziato dal Ministero dell'Interno a valere sul Fondo Unrra (Amministrazione delle Nazioni Unite per l'assistenza e la riabilitazione)». Il progetto è rivolto a cittadini neocomunitari ed extracomunitari soggiornanti in provincia di Catania e in regola con le norme che disciplinano l'ingresso. Tra le varie azioni prevede l'avvio di 100 tirocini formativi e di orientamento per la durata di 3 mesi (20 ore settimanali) da svolgersi presso aziende con sede operativa nel territorio della provincia di Catania. Per l'intero periodo il tirocinante sarà coperto da polizza contro gli infortuni sul lavoro e per la responsabilità civile verso terzi e gli sarà corrisposta una "borsa studio-lavoro" di importo complessivo pari a 1.000 euro che non può configurarsi in nessun modo quale forma di retribuzione da rapporto di lavoro. Alla fine del periodo di tirocinio sarà rilasciata una dichiarazione di competenze valida su tutto il territorio nazionale. (meg)

LA STORIA

Croos Warnakulasuriya «lo e mia moglie gestiamo due attività e siamo perfettamente integrati»

È una bella storia di integrazione e di voglia di farcela quella di Croos Warnakulasuriya e di sua moglie Fernando che dallo Sri Lanka si sono trasferiti a Catania e, in circa 15 anni, sono riusciti ad avviare ben due attività imprenditoriali: un phone center e un negozio di gastronomia.

«Sono arrivato a Catania nel 1994 - racconta Croos Warnakulasuriya - e ho cominciato a lavorare come domestico. Ho sempre avuto voglia di avere un'attività mia, però. Naturalmente prima di riuscirci c'era bisogno di avere tutti i documenti in regola e la cosa, è inutile negarlo, crea parecchie difficoltà e allunga particolarmente i tempi». «Dopo una breve esperienza a Milano ho deciso di tor-



nare a Catania, dove mi ero trovato molto meglio. Qui piano, insieme con mia moglie Fernando, siamo riusciti ad avviare prima il Kiaras Phon Center in piazza Carlo Alberto, tre anni fa e a rilevare una gastronomia proprio a fianco, un an-

no e mezzo fa, che ora si chiama The Taste of Asian».

«Chiaramente i problemi ci sono stati e ci sono sempre, soprattutto con i documenti e con il riconoscimento dei titoli, ma ultima-

mente mi sto avvalendo della consulenza di Confcommercio e mi trovo molto bene. Devo essere sincero, il problema principale l'abbiamo avuto con le banche che non fanno prestiti a chi non dimostra di avere un buon reddito. Io sono riuscito ad avviare la mia prima attività grazie al prestito di una signora che ha creduto in me e mia moglie. Oggi posso dire di essere soddisfatto. Certo, i sacrifici sono tanti, ma devo dire che noi non viviamo la crisi, il mio lavoro va piuttosto bene. Con la mia attività sono riuscito a integrarmi benissimo nella zona in cui lavoro, e riusciamo anche a dare lavoro ad altri connazionali, chiaramente nel rispetto delle regole».

«Insomma ormai la mia vita è qui, abbiamo due figlie che vanno a scuola e non hanno alcun problema con i loro compagni, ci troviamo bene e non abbiamo alcuna intenzione di tornare nello Sri Lanka». (meg)

straordinario impegno e una grande dedizione. Assomigliano molto ai nostri avi, che subito dopo la seconda guerra mondiale si dedicarono con grande umiltà e spirito di sacrificio al lavoro e alla famiglia. Che poi questo atteggiamento sia un antidoto contro la crisi attuale, onestamente, non saprei dirlo. In molte di queste comunità è interessante notare l'esistenza di uno spirito di appartenenza al clan familiare che, nella nostra cultura, invece si sta lentamente perdendo, lasciando spazio ad un maggiore individualismo».

Tra gli immigrati presenti in Sicilia, oltre tredicimila sono titolari d'impresa, che tipo di imprese gestiscono? E nella provincia di Catania?

«La presenza degli immigrati, sia come imprenditori che come dipendenti di imprese, è più forte nei settori tradizionali, come il commercio, le costruzioni e l'agricoltura. In questi settori, tra l'altro, è più elevato che altrove il tasso di disoccupazione volontaria, ovvero la percentuale di coloro che sono disoccupati per scelta, poiché ambiscono ad altra collocazione nel mondo del lavoro. A Catania è presente circa il 25% del totale dei lavoratori-imprenditori immigrati di tutta la Sicilia: al 31 dicembre 2008 sono 3.399 presenze, un centinaio in più rispetto all'anno precedente. Ben più della metà opera nel settore del commercio. Con percentuali più modeste, si registra una loro presenza anche in altri settori portanti per l'economia catanese, ovvero il



settore edile e quello primario. Le comunità più numerose sono nell'ordine, quelle provenienti da Svizzera (più presenti nel settore agricolo), Cina e Senegal (operanti nel commercio)».

Come giudica l'apporto dell'imprenditorialità immigrata nell'economia locale? Contribuisce allo sviluppo o produce effetti negativi nel tessuto economico catanese?

«Imprenditoria e lavoro delle comunità straniere ben vengano, a condizione che siano svolti in modo regolare e con i regolari permessi. C'è molto "lavoro nero" che non è evidenziato nella statistiche ufficiali né nelle rilevazioni camerali. C'è una micro-imprenditorialità, che nemme-

no tale potrebbe essere definita, fatta di piccoli espedienti e di un "tirare a campare" che non crea ricchezza, né sviluppo, né eleva le condizioni di benessere degli immigrati. Penso, a titolo esemplificativo, alla trasformazione del Corso Sicilia a Catania in un "bazar all'aperto" che non è bello a vedersi. Ci sono altre forme di imprenditorialità più integrate nel nostro territorio. Penso, sempre a titolo esemplificativo, alle comunità di albanesi che vivono nell'entroterra etneo e che sono un valido supporto all'espansione del settore delle costruzioni. In generale, però, la presenza degli immigrati è ancora vista come un problema e non come un'opportunità per lo sviluppo economico del nostro territorio».

primo piano



Agen: «La formazione in Sicilia? È solo un ammortizzatore sociale»

“

Il presidente di Confcommercio Sicilia attacca il sistema e la gestione dei corsi professionali regionali: «Quasi nulle le opportunità di lavoro, troppi i soldi spesi male e gli sprechi per le clientele»

”

di Gennaro Giacobbe

Per anni in Sicilia decine e decine di corsi di formazione hanno “sfornato” forse migliaia di parrucchieri, estetisti, ricostruttori di unghie, cassieri. Un esercito di “formati” che certamente non ha dato risultati apprezzabili sull’occupazione. «Un sistema *sui generis* - come lo definisce Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia - creato e gestito con enormi finanziamenti ma che produce un livello formativo bassissimo».

Il “sistema” nel 2008, ha pesato, sui bilanci della Regione per 250 milioni di euro serviti per finanziare - rincara il Presidente di Confcommercio, «corsi che, salvo rare eccezioni, sono privi di qualsiasi legame con la domanda spe-



Pietro Agen

cifica delle imprese. La formazione è andata avanti in base a degli standard. Un esempio su tutti: per anni sono stati organizzati corsi per programmatori mentre il mercato richiedeva nuove e altre professionalità».

Perché?

«Non c’è mai stato un vero collegamento tra chi formava e il mercato del lavoro che avrebbe dovuto, poi, assorbire queste

professionalità. Il fatto è che in Sicilia, la formazione è diventata quasi un ammortizzatore sociale. Da una parte è stato dato lavoro a migliaia di tutor e formatori, dall’altra si è mantenuta una fascia di giovani disoccupati per giustificare un sistema formativo che avrebbe dovuto dare loro una speranza di collocazione».

Le statistiche indicano che solo il 10% dei “formati” riesce a trovare un lavoro.

«In realtà il dato è anche peggiore. Cosa vuole, si mettono dei giovani in un’aula, gli si dà una piccolissima retribuzione e tutto finisce qui. Questa percentuale è la conferma drammatica che in Sicilia il sistema formativo è una spirale fallimentare perversa: la Regione non è mai riuscita a diminuire questo capitolo di spesa perché deve far fronte da una parte ad un esercito di formatori, dall’altra ad una crescente domanda di giovani che non trovano lavoro».

Come si fa ad invertire questa tendenza?

«Avviando un nuovo corso che affronti il problema, indicando tempi certi per la soluzione. Il primo obiettivo è la riduzione della spesa. Secondo: occorre riqualificare gli investimenti e sfruttare le occasioni. In questo momento esiste

una disponibilità a livello europeo per estendere gli ammortizzatori sociali ad una larga fascia di lavoratori che sono esclusi da questa tutela, come gli operatori delle piccole e medie aziende. Bene, a questi lavoratori, non dobbiamo pagare solo la cassa integrazione, ma dobbiamo riqualificarli».

Con quali soldi?

«Utilizzando i fondi stanziati per fare formazione, per accrescere le capacità conoscitive e professionali di chi si trova fuori dal circuito lavorativo. Alla fine avremo un lavoratore che vale di più e che ha quindi maggiori probabilità di rientrare.

Utilizziamo anche le risorse Por: abbiamo sempre sostenuto che il Por deve essere investito per la stragrande maggioranza nelle infrastrutture, poi per il recupero dei centri urbani e per la riqualificazione del personale dipendente ma, tutto deve essere collegato ad iniziative di sviluppo serio, non come è accaduto, per finanziare spettacoli danzerecci e sagre del pesce».

Ma per chi non c'è mai entrato nel mercato del lavoro?

«Per correggere i guasti del sistema, bisogna prima di tutto cambiare radicalmente la direzione strategica degli investimenti. Metta il caso dei moltissimi corsi che puntano sul turismo e pensi alle splendide scuole alberghiere che abbiamo; che senso hanno corsi del genere affidati a micro organizzazioni che in cinque stanze fanno formazione turistica?

Detto così, sembra tutto così ovvio.

«Sì, ma il vero problema è che in Sicilia il sistema dei formatori è diventato un movimento di pensiero, nel senso che ha una grande forza politica, per cui è difficilissimo smantellarlo».

Oggi, al Comune di Catania, si sta intervenendo perché l'alternativa sarebbe stata il fallimento. Si è dovuti arrivare a questa situazione per cambiare qualcosa. Se invece si iniziasse a porre obiettivi di rientro, anno dopo anno, in un decennio si avrebbe corrispondenza tra spesa ed efficienza».

L'opposizione parla di vero e proprio sistema clientelare.

«Il problema della formazione non è nato con il Presidente Lombardo ma è stato ereditato dai Governi precedenti, di centro-destra e centro-sinistra, sindacati compresi, che hanno fatto, tutti, la stessa cosa, ossia si sono spartiti sistematicamente i fondi, elargendoli a gruppi più o meno "amici". Dal siste-



“ «Il problema non è certo nato oggi: governi di destra e sinistra, sindacati compresi, hanno fatto tutti la stessa cosa. Si sono spartiti sistematicamente i fondi, elargendoli a gruppi "amici"»

ma formativo clientelare è assente, invece, il nostro mondo: Confindustria fa formazione da tanti anni, investendo ingenti capitali ma, non attingendo a risorse pubbliche se non marginalmente».

Cosa chiedete al Presidente della regione Raffaele Lombardo?

«Innanzitutto, non autorizzare corsi che non prevedano, già dall'inizio, un impegno scritto per consentire a chi li frequenta almeno uno stage finale in azienda. Secondo, una verifica seria di quanti corsisti trovano effettivamente un lavoro. Serve un sistema di controllo per premiare l'efficienza. E ancora: chiederei a Lombardo di programmare gli interventi. La formazione al Nord è diventata una risorsa mentre il sistema formativo siciliano non è mai stato un investimento».

FORMAZIONE IN SICILIA

Corsi della Regione. Per il 2009 previsti 194 milioni di euro per 246 progetti inseriti nel Prof



La formazione professionale offerta dalla Regione siciliana per il 2009 avrà molti punti in comune con quella proposta lo scorso anno, come conferma il decreto 277 firmato dalla dirigente generale dell'assessorato al Lavoro, Patrizia Monterosso. 239 i progetti inseriti nel Piano regionale dell'offerta formativa, ad eccezione dei corsi che non sono mai iniziati. In media si svolgono circa 5000 corsi ad opera di 1559 enti con oltre 2500 sedi in tutta la Regione. Inserita nella nuova regolamentazione la possibilità di trasferire ore di corso e risorse finanziarie dagli enti che hanno rinunciato all'attività ad altri disponibili a farsene carico. L'importo di spesa previsto è di 194 milioni di euro, a fronte dei 246 impiegati l'anno scorso. Il personale formatore è composto da circa settemila unità, per i quali sono state impegnati 60 milioni di euro.

associazioni

Rosario Maravigna: «Servono gare trasparenti e puntualità nei pagamenti»

“

Il presidente dell'Associazione fornitori ospedalieri punta alla difesa della categoria in un contesto dove «il sistema ha molte falle che favoriscono il malaffare»

”

di Michele Spalletta

Semplificare la burocrazia e rendere più trasparenti le gare di appalto in Sicilia per tutelare tutti gli associati. Questi le richieste principali dell'Asfo, l'Associazione fornitori ospedalieri. Costituitasi da appena un anno all'interno di Confcommercio, l'associazione insegue progetti certamente ambiziosi, puntando innanzitutto a coinvolgere seicento ditte e aziende operanti nel campo della fornitura di apparecchiature e presidi ospedalieri. «Prima di tutto - sottolinea Rosario Claudio Maravigna, presidente dell'Asfo - chi vuole entrare nella nostra associazione deve sottoscrivere un codice etico. Noi esaminiamo le aziende e facciamo firmare loro questa carta per verificare che siano realtà sane, non compromesse con truffe e gare truccate». Una realtà, quella descritta da Maravigna, che purtroppo è molto diffusa in questo campo. «Sia i medici che i funzionari sono corruttibili - specifica il presidente - e anche le gare di appalto non sono sempre trasparenti come dovrebbero essere». Quello delle forniture ospedaliere è un settore dove non è difficile trovare infiltrazioni malavitose e dove, certamente, non mancano i problemi. Uno di questi è la burocrazia «che si spreca e che costa un sacco di soldi inutilmente», conferma Maravigna. «Una burocrazia inutile che non ottiene i risultati validi. Anzi, tanto più una gara ad esempio è rigida nelle sue richieste, quanto più si ha il sospetto che la gara sia truccata». Sembra quasi un contro senso, ma così non è.

«Se viene bandita una gara per la fornitura di un apparecchio medico - spiega Maravigna - ci sono diverse aziende che possono concorrere, così si tratta di una gara aperta. Ma se nel bando viene scritto che la gara è per un solo tipo di apparecchio, con delle misure e caratteristiche ben precise, è logico che



Rosario Claudio Maravigna, presidente regionale Asfo

dietro una gara apparentemente aperta ci sia, in realtà, un bando *ad hoc* per una sola azienda, ovvero l'unica a proporre quel dispositivo con quelle precise caratteristiche. Stessa cosa per quanto riguarda le gare al prezzo più basso. In questa maniera a vincere sarà la ditta che offre il prodotto più scadevole. Altra cosa sarebbe se si facesse

una gara per il prodotto dal migliore rapporto qualità/prezzo». Un problema, quello burocratico, che investe anche altri ambiti, come quello, non meno importante, dei pagamenti. «Le nostre aziende perdono in competitività rispetto alle concorrenti straniere perché da noi la pubblica amministrazione è abituata a pagare dopo un anno e spesso anche oltre. Questo mette in difficoltà le aziende, che non possono rivolgersi spesso al credito bancario. Gli istituti bancari infatti non sono sempre propensi a dare credito se poi sanno che i soldi verranno restituiti in tempi così lunghi». Per portare avanti tutte queste istanze in favore degli operatori nel settore delle forniture ospedaliere l'Asfo ha già in programma vari incontri. «Presenteremo - conclude Maravigna - le nostre istanze alle autorità competenti, i direttori generali degli ospedali, i direttori sanitari, l'associazione dei provveditori. Speriamo anche di avere la sensibilità dell'assessore regionale al ramo, perché partecipi e ascolti le nostre richieste».

Diritti discografici, sconto del 30% agli associati Fipe Confcommercio

“

Sottoscritta una convenzione con il Consorzio fonografici che definisce i compensi dovuti per la diffusione della musica d'ambiente nei pubblici esercizi

”

La Fipe Confcommercio Catania informa i propri iscritti che è stata sottoscritta una convenzione con Scf (Consorzio fonografici) con la quale vengono definiti i compensi dovuti per i diritti d'autore per l'utilizzazione dei fonogrammi nei pubblici esercizi, esclusivamente quale musica d'ambiente.

Scf è un consorzio di società private, titolari dei diritti riconosciuti dalla legge, che gestisce i diritti per conto dei produttori fonografici che ad essa hanno conferito mandato diretto. Scf incassa i diritti anche per conto degli artisti, interpreti ed esecutori, attraverso un accordo con l'Istituto mutualistico degli artisti, interpreti, esecutori. Oggetto della convenzione è il diritto per i pubblici esercizi di utilizzare i fonogrammi e i videoclip, sequenze di immagini sincronizzate con un fonogramma, mediante la loro diffusione sotto forma di musica d'ambiente. Per musica d'ambiente s'intende la musica di sottofondo, non in primo piano e non collegabile in alcun modo alla attività propria del pubblico esercizio, videoclip tramite lettori cd, mp3 player, radio e televisioni.

Il compenso è determinato in relazione alla superficie del pubblico esercizio, risultante dall'autorizzazione comunale rilasciata allo stesso, ovvero dichiarata nella dichiarazione di inizio attività. In caso di



apertura di nuovi pubblici esercizi il pagamento andrà fatto entro 30 giorni dall'inizio dell'attività.

Per le imprese associate, la convenzione con Scf ha previsto uno sconto del 30%, per il pagamento effettuato entro il 30 giugno. Successivamente, la scadenza annuale da rispettare sarà il 31 marzo. Siae e Scf sono due istituzioni diverse, poiché la prima gestisce e tutela i diritti relativi alla composizione musicale sia nel caso venga eseguita dal vivo sia nel caso venga riprodotta su disco; la seconda gestisce e tutela i diritti relativi alla registrazione discografica, cioè all'incisione su supporto dell'opera musicale. Pertanto i compensi di entrambi sono obbligatori. I moduli di versamento sono a disposizione di tutti soci nella sede della Fipe Confcommercio (telefono 0957310705, referente sig.ra Anna Taccia).

ADO

**Vicenza Oro Choice
condizioni vantaggiose
per i soci fino al 13 luglio**



Associazione Prov.le Dettaglianti Orafi
Gioiellieri Argentieri Orologiaisti
Via Mandrà 8 - 95124 Catania

In occasione della prossima edizione di Vicenza Oro Choice, che si svolgerà dal 12 al 15 settembre prossimo, l'Ado - Confcommercio informa i propri soci che anche quest'anno potranno essere presenti a condizioni particolarmente vantaggiose. Le ditte che intendono parteciparvi, possono prenotarsi entro il 13 luglio telefonando allo 095/7310705 (Sig.ra Anna Taccia) oppure rivolgendosi alla Segreteria dell'Ado - Confcommercio in Via Mandrà n. 8 a Catania.

**Findomestic, la promozione
a tasso 0 per cento**

Quale migliore opportunità che poter offrire alla clientela la proposta di un finanziamento senza interessi che come ben sappiamo, è tra le più apprezzate e gettonate del mercato?

Gli associati Ado Confcommercio, attraverso Findomestic, possono offrire ai propri clienti, una formula di vendita di sicuro impatto commerciale che, con un minimo contributo finanziario, garantisce un'efficace proposta di finanziamento a tasso zero. La promozione prevede una formula di rimborso in 6, 10 o 12 mesi. Per ulteriori informazioni rivolgersi all'Ado Confcommercio (via Mandrà 8, tel. 095.7310705), referente sig.ra Anna Taccia.

FIPE ROSA

Anna Taccia, referente per le sezioni ristorazione, pub e discoteche



La Fipe Confcommercio di Catania ha nominato la nuova titolare, la signora Anna Taccia, chiamata a seguire le sezioni Fipe "Rosa", bar e ristoranti, pasticcerie, pub e discoteche. Il rag. Consalvo Vecchio continuerà a essere riferimento per alberghi, stabilimenti balneari e rapporti con l'ente bilaterale regionale turismo siciliano (Ebrts).

I recapiti per contattare la sig.ra Anna Taccia sono: tel. 0957310705; email: fipe@confcommercio.ct.it; per contattare il rag. Vecchio: tel. 0957310743; email: consalvo.vecchio@confcommercio.ct.it.

associazioni

Nico Torrisi: «Tra le nostre priorità un pacchetto per l'occupazione»

“

Il neo presidente dell'Uras Federalberghi Sicilia propone alla Regione la concessione di contributi per le imprese e la possibilità di far slittare il pagamento delle rate del mutuo

”

di Mara Guerra

Nico Torrisi, catanese, 37 anni, dottore commercialista e amministratore del Grand Hotel Baia Verde è il nuovo presidente dell'Uras (Unione regionale albergatori siciliani) Federalberghi Sicilia. Eletto per acclamazione su designazione unanime di tutte le associazioni territoriali di categoria, lo scorso 16 aprile, Torrisi (già vicepresidente dell'associazione nonché presidente di Confturismo e Federalberghi Catania) ricoprirà l'incarico per il prossimo triennio. Parliamo con lui delle attività già avviate in queste prime settimane di presidenza.

«Innanzitutto - spiega Torrisi - abbiamo incontrato il Governo regionale e alcuni componenti della Commissione bilancio per rappresentare la necessità di estendere i benefici della Legge regionale 23/2008 alle imprese alberghiere. La nostra richiesta è stata accettata ed è oggi legge, essendo stata inserita all'interno della Finanziaria regionale».

Avete anche intrapreso un discorso importante per salvaguardare i collegamenti con le isole minori.

«Esattamente. Su istanza del presidente della Federalberghi Isole Eolie, Christian Del Bono, l'Uras ha condiviso una mozione sui collegamenti marittimi delle isole minori, recepita dai sindaci e dagli operatori isolani. Ho sottoposto questo documento, prima all'assessore Titti Bufardeci, poi al Comitato nazionale per il Mezzogiorno e quindi al neo ministro Michela Vittoria Brambilla, durante il nostro incontro in occasione della giunta nazionale di Federalberghi, ed è stato utilizzato come base di quanto poi presentato al ministro Altero Matteoli. Con grande soddisfazione, abbiamo ottenuto che non venga operato nessun taglio ai servizi erogati da Siremar nel 2009. Anche il traghetto che collega le isole Eolie con Napoli, strategico per lo sviluppo



A sinistra, il presidente di Uras Sicilia, Nico Torrisi. A destra, Torrisi insieme al presidente della Provincia di Catania, Giuseppe Castiglione

“

«Abbiamo ottenuto dalla Regione

l'estensione dei benefici della Legge 23/2008 alle imprese alberghiere. Per i nostri lavoratori ribadiamo l'urgenza di potenziare gli ammortizzatori sociali»

socioeconomico dell'arcipelago, resterà in servizio».

Un'altra questione annosa è quella della classificazione alberghiera. Ci sono novità al riguardo?

«Abbiamo incontrato il direttore generale dell'assessorato, Marco Salerno, per sollecitare il rinnovo del decreto sulla

classificazione. In merito alla rivisitazione della Legge regionale n.10/2005 abbiamo ricordato come si renda, a nostro avviso, necessario e indispensabile dare regole certe e paritarie a tutti gli operatori della filiera turistica. Non sono più tollerabili norme che permettono, di fatto, concorrenza sleale alle strutture alberghiere».

A proposito delle strutture alberghiere, si discute tanto dell'investimento dei fondi Por.

«È vero. E in questo senso vorrei sottolineare che noi non siamo in disaccordo con l'utilizzo di questi fondi per nuove strutture, ma crediamo che sia fondamentale utilizzarli per la riqualificazione di quelle già esistenti e per la costruzione di strutture "collaterali" al turismo, come i centri per i convegni e i grandi eventi. Solo così si può dare una spinta reale al turismo e un sostegno alla ricettività alberghiera».

Parliamo della crisi economica. Avete intrapreso qualche discorso per arginarne gli effetti? Sono previsti



“

«Siamo d'accordo sull'utilizzo dei fondi

Por per nuove strutture ricettive. Crediamo però, che sia necessario impiegare le risorse nella riqualificazione degli edifici già esistenti e per la costruzione di centri congressuali»

aiuti per le imprese?

«Abbiamo individuato, cercando di fare gli interessi di tutta la base associativa e non di singoli, un paio di proposte da sottoporre al Governo regionale. Queste ultime sono state inserite in due distinti emendamenti all'interno del ddl in discussione dal 10 giugno sugli aiuti alle imprese».

Quali sono queste proposte?

«La prima prevede la concessione di un contributo per gli aiuti *de minimis* alle imprese sulla base dei dipendenti regolarmente assunti. Per lo studio di questa proposta devo ringraziare l'avvocato Franco Andronico e il dottore Alessandro Micale per la preziosa consulenza. Inoltre, segnalo con soddisfazione come la nostra iniziativa sia stata sposata pienamente dalle altre confederazioni di settore. La seconda proposta, discussa con l'assessore all'Industria Pippo Gianni, ha per oggetto la possibilità di fare slittare il pagamento delle rate di mutuo in scadenza nel corrente anno e per la prima parte del successivo. La Regione sosterrrebbe il 70% degli oneri e interessi a carico delle imprese interessate».

La crisi colpisce in modo rilevante i lavoratori stagionali. Cosa proponete per salvarli?

«Abbiamo sollevato davanti alla Presidenza della Regione, a un incontro promosso dal nostro Ente bilaterale con il responsabile della *Task Force per il lavoro*, Salvatore Cianciolo, il problema dei lavoratori che, vista la situazione di crisi, non potranno raggiungere il semestre di occupazione stagionale e che quindi non matureranno il diritto alla indennità di disoccupazione ordinaria. Abbiamo ribadito come sia necessario e urgente un potenziamento degli ammortizzatori sociali previsti per il nostro comparto. La questione non è semplice, poiché investe competenze di varie amministrazioni di livello nazionale e regionale. Pertanto, abbiamo ritenuto opportuno richiedere allo stesso Salvatore Cianciolo di fare, per conto nostro, interpellanze ai soggetti coinvolti affinché si possa avere il necessario sostegno finanziario tramite il Fondo sociale europeo (Fse)».

Ci sono novità riguardo al Comitato giovani albergatori Uras Federalberghi?

«Vista la necessità, segnalata con puntualità da Pierpaolo Biondi, di procedere al rinnovo delle cariche del Comitato giovani attraverso un'assemblea, ho dato proprio a lui mandato, quale coordinatore regionale uscente e vicepresidente

te vicario nazionale "Giovani", di mettersi in contatto con le territoriali per consentire a tutti i nostri giovani associati di poter partecipare, dandosi un regolamento da proporre all'Uras. Inoltre, ho pregato il vicepresidente regionale Rosario Dibennardo di voler essere nostro delegato di raccordo con i giovani».

Come procede il discorso sull'istituzione di Confiturismo Sicilia?

«Siamo ormai in dirittura d'arrivo. La Confederazione rappresenterà in Sicilia, così come succede in ambito nazionale, la stragrande maggioranza delle imprese della filiera turistica. In questo percorso abbiamo il pieno sostegno del sistema Confcommercio, di cui siamo parte integrante, pur mantenendo sempre la nostra autonomia».

Restiamo sul rapporto con Confcommercio. In quali termini collaborate?

«Uno dei punti nevralgici della nostra collaborazione, e quello su cui vogliamo continuare a puntare in questo percorso, è l'investimento nella formazione e nella riqualificazione del personale attraverso i Fondi Forte, come abbiamo già fatto più volte in passato, seguendo il modello catanese».

E-STATE CON AVIS

In collaborazione con Sib e Fipe Rosa. Il 19 e il 26 luglio alla Plaia di Catania

La Fipe Confcommercio di Catania si è fatta promotrice di un'iniziativa a sfondo sociale denominata "Fipe pro Avis" il cui obiettivo è quello di far crescere la cultura della donazione del sangue sensibilizzando l'opinione pubblica attraverso un'iniziativa ideata in collaborazione con il Sib (Sindacato italiano stabilimenti balneari), la Fipe Rosa e l'Avis.

E - State con Avis si terrà domenica 19 luglio al

lido Venere e domenica 26 luglio al lido Azzurro dove, presso l'emoteca Avis, ospite dei lidi balneari della Plaia di Catania, tutti coloro che doneranno volontariamente il sangue riceveranno una card Fipe che darà la possibilità di avere in omaggio un gelato da consumare nell'arco della giornata presso i lidi e i bar che aderiscono all'iniziativa. Per informazioni rivolgersi alla segreteria Fipe allo 095 7310705.



associazioni

«Nei lidi siciliani qualità e costi ridotti»

“

Giuseppe Saffo, presidente regionale del Sib:
«Il nostro centro studi analizza i migliori servizi»

”

Abbattere i costi mantenendo elevati gli standard di qualità. È questa la parola d'ordine degli imprenditori balneari aderenti al Sib (Sindacato Italiano Balneari) che, come ogni anno, si preparano ad affrontare la stagione estiva tenendo nella massima considerazione la grave crisi economica in generale, e quella del comparto turistico in particolare.

Confermati i prezzi dello scorso anno. L'obiettivo degli stabilimenti balneari catanesi rimane confermato nell'ospitalità e nella qualità dei servizi offerti all'utenza. «Vogliamo - spiega Giuseppe Saffo, che in tanti anni di presidenza del Sindacato balneari è diventato un vero e proprio punto di riferimento per le tematiche legate al mare - fare del catanese un turista d'eccellenza. Nei nostri stabilimenti balneari infatti grazie a formule famiglia e incentivi vari, ormai consolidati, anche il catanese deve trovare servizi di qualità con il minore dispendio economico. È grazie all'attività del nostro centro studi e ricerche - aggiunge Saffo -, che abbiamo potuto riscontrare punti di forza e di debolezza nell'erogazione dei servizi. Il Sib di Catania, forte dell'esperienza di questi anni, è diventato una sorta di cabina di regia di dati e informazioni sul mare che oggi rap-

presentano un patrimonio a disposizione non solo dei titolari dei lidi ma soprattutto delle amministrazioni pubbliche e degli operatori del turismo in genere. Abbiamo messo al primo posto la tutela e la salvaguardia del nostro utente. In questi giorni infatti sono in corso di perfezionamento le convenzioni firmate con le associazioni di consumatori, al fine di sensibilizzare non solo l'utenza ma anche i titolari degli stabilimenti balneari. La categoria è sempre impegnata nella promozione della sostenibilità dei servizi turistico-balneari per la riduzione dell'impatto ambientale sul territorio costiero». Lidi eleganti e attrezzati sempre più simili a villaggi-vacanze sono pronti ad accogliere i fruitori del mare, tutto questo nel pieno rispetto delle normative in vigore. L'esperienza maturata sulle spiagge e sulla scogliera etnea verrà comunque messa a disposizione, in tutta la Sicilia, grazie alla nomina del presidente provinciale del Sib Catania, Giuseppe Saffo, alla massima carica regionale. Entra dunque come membro di direttivo del consiglio nazionale del Sindacato Italiano Balneari aderente a Fipe Confcommercio, la più grande associazione di categoria che associa 10 mila imprese balneari attive su tutto il territorio italiano. L'elezione



Il nuovo presidente regionale del Sib Giuseppe Saffo e il presidente nazionale Sib Riccardo Borgo



è avvenuta a Palermo nella sala convegni della Confcommercio, nel corso dell'assemblea regionale che ha registrato la presenza degli iscritti alla categoria. La sua elezione è arrivata a poche settimane dal

rinnovo delle cariche nazionali che hanno visto la riconferma del presidente, il ligure Riccardo Borgo.

«Considero la mia elezione un impegno di servizio - ha dichiarato Saffo - finalizzata a rafforzare il ruolo e l'immagine degli stabilimenti balneari dell'isola. Unità di intenti e obiettivi comuni rappresenteranno il nostro percorso che dovrà tracciare impegni sempre più finalizzati a difendere le ragioni delle imprese balneari siciliane. Il settore balneare ricopre un'importanza strategica nel comparto turistico, in quest'ottica occorre intervenire per far sì che il suo sviluppo avvenga in piena sinergia con le istituzioni. È infatti impegno della categoria promuovere nuove opportunità lavorative e professionali. L'ambiente comunque rappresenta la risorsa principale su cui si basa l'attività delle imprese balneari. Il poter rappresentare e tutelare le ragioni del nostro territorio permetterà all'intera categoria di continuare a essere protagonisti dello sviluppo economico dell'intero comparto».

FEDERAZIONE ERBORISTI ITALIANI

Grazie alla Fei Sicilia, grandi passi avanti verso il riconoscimento della categoria

Grazie a un continuo, costruttivo e approfondito confronto con gli organi istituzionali preposti, alla costanza mantenuta in questi anni e all'essenziale partecipazione della Fei Sicilia, la Federazione erboristi italiani ha mantenuto la promessa fatta alla categoria riuscendo a realizzare un testo normativo che rappresenta un nuovo punto di partenza per arrivare in tempi brevi all'approvazione di una legge che gli erboristi attendono ormai da troppo tempo.

Dopo l'approvazione della legge regionale siciliana sull'erboristeria, prima in Italia a riconoscere la figura dell'erborista laureato, la Fei Sicilia ha avuto ancora una volta un ruolo centrale: il disegno di legge n. 1576 intitolato "Disposizioni in materia di istituzione e disciplina della professione di erborista e dell'attività commerciale di erboristeria" nasce infatti dall'iniziativa dei Senatori Fleres e Alica-

ta che meritano un particolare ringraziamento per la sensibilità mostrata verso la categoria e verso i consumatori del "naturale".

«Siamo soddisfatti perché il lavoro svolto in questi anni continua a portare frutti concreti - ha detto il presidente provinciale della Fei Confcommercio Marco Tinghino - e orgogliosi che la Sicilia si distingua per la capacità di realizzare questi percorsi virtuosi a vantaggio di tutta la collettività. Percorsi realizzati grazie alla laboriosità e alla costanza di persone che credono al comparto erboristico e agiscono con straordinaria passione».

Il testo in oggetto è stato assegnato il 17 giugno alla XII Commissione Igiene e Sanità del Senato della Repubblica in sede referente. I punti salienti vanno dal riconoscimento professionale dell'erborista, forte ormai di una tradizione consolidata e di una preparazione universitaria di prim'ordine che ne fa

una figura centrale e di riferimento nella gestione e nel consiglio delle piante officinali, alla disciplina dell'attività commerciale di erboristeria con delle norme che mirano principalmente alla tutela dei consumatori di prodotti naturali.

«Questo disegno di legge - ha continuato Tinghino - che vede l'accordo di tutte le associazioni di categoria, auspichiamo fin d'ora, possa creare un forte coinvolgimento e una intensa collaborazione con i nostri colleghi e con le istituzioni universitarie, attori tutti di un comune percorso: riconoscere l'erborista al pari di altre figure professionali che gravitano nel campo della salute». In testo integrale del disegno di legge potrà essere visionato sul sito internet www.feierboristi.org.



a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ Irap, novità dalla Corte di Cassazione



La Corte di Cassazione, con tre diverse sentenze del 26 maggio 2009, è intervenuta sulla questione relativa all'assoggettamento o meno all'Irap delle attività svolte dagli agenti di commercio. La conclusione a cui è giunta è la seguente: l'esercizio delle attività di agente di commercio è escluso dall'applicazione dell'imposta soltanto qualora si tratti di attività non autonomamente organizzate.

Il requisito dell'autonoma organizzazione è, quindi, presupposto necessario dell'imposta e su questo si deve quindi concentrare l'attenzione del contribuente, al fine di accertare se lo stesso sia sotto qualsiasi forma il responsabile dell'organizzazione, e non sia quindi inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse; impieghi beni strumentali eccedenti il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività in assenza di organizzazione, oppure si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui.

Il principio pronunciato mette fine ad una lunga diatriba giurisprudenziale circa la possibilità di considerare i contribuenti impegnati nell'esercizio delle attività ausiliare previste dall'art. 2195 del codice civile (come appunto gli agenti di commercio) quali "lavoratori autonomi professionali", e quindi assoggettabili ad Irap solo qualora fosse accertata un'organizzazione autonoma della loro attività.

Del resto la Corte di Cassazione, con sentenza del 21 marzo 2008 e coerentemente con l'orientamento consolidato a favore del mondo libero-professionale, già si era espressa nel senso che l'Irap può non essere applicata se non si riscontra un significativo impiego di beni strumentali e un ricorso al lavoro di dipendenti e altri collaboratori oltre a quello del titolare.

Le sentenze della Corte di Cassazione citate forniscono una più coerente interpretazione con la costruzione costituzionalmente orientata del presupposto impositivo.

Infatti, dal momento che l'attività di agente di commercio, pur essendo considerata ai fini delle imposte sul reddito produttiva di reddito d'impresa, può essere (e il più delle volte effettivamente è) svolta dal soggetto senza "organizza-

zione di capitali o lavoro altrui", per cui non appare coerente considerarla "attività di impresa". Pronunciandosi in tal senso la Corte di Cassazione apre agli agenti di commercio la possibilità di ottenere il rimborso d'imposta per i periodi di imposta in cui l'Irap è stata indebitamente versata in quanto non sussistevano i requisiti di autonoma organizzazione.

Al riguardo, si precisa che l'accertamento dei suddetti requisiti, il cui onere della prova della mancata esistenza spetta al contribuente, è di competenza del giudice di merito e risulta insindacabile in sede di legittimità se fondatamente motivato.

Detto questo, e alla luce del principio espresso a sezioni unite dai giudici di legittimità, secondo quanto indicato dagli uffici legali della Confcommercio nazionale si consiglia quindi agli agenti di commercio che rientrano nei requisiti sopra specificati di:

- 1) effettuare il pagamento dell'imposta dovuta per il periodo d'imposta 2008;
- 2) presentare istanza di rimborso - in base all'art. 38 del D.P.R. 602/1973, per il periodo d'imposta 2008 e per i precedenti per i quali non è ancora scaduto il termine per la richiesta di rimborso;
- 3) in caso di rifiuto espresso o tacito al rimborso dell'imposta, proporre ricorso alla Commissione tributaria provinciale in base all'art. 18 del D.Lgs. 546/1992.

Gli Uffici della Confcommercio di Catania sono a disposizione per assisterVi in questi adempimenti.

§ Pensionati: parte la verifica dei redditi



Pensionati di nuovo sotto esame. È in corso, infatti, da parte dell'Inps la nuova verifica delle situazioni reddituali per tutti quei pensionati che percepiscono trattamenti economici legati, per legge, al rispetto di precisi limiti di reddito.

Un controllo a tappeto che l'Inps è tenuto a fare ogni anno a circa 7 milioni e mezzo di pensionati per evitare che le prestazioni legate al reddito siano corrisposte anche a coloro che non ne hanno diritto. La verifica riguarda quest'anno non solo i redditi posseduti nel 2008 ma anche quelli eventuali

del 2007 per coloro che l'anno scorso non hanno risposto all'invito. I pensionati debbono compilare e restituire il modulo ricevuto tenendo conto che, già da qualche anno, l'Inps non richiede più i redditi in funzione della pensione o della singola prestazione, ma vuole conoscere tutti i redditi dei quali è in possesso il titolare di pensione.

In altre parole, per la dichiarazione dei redditi è previsto un modello unificato contenente l'elencazione di tutte le voci reddituali rilevanti per la corresponsione di prestazioni previdenziali legate al reddito. Al verificarsi di determinate condizioni scatta così l'erogazione automatica di ulteriori prestazioni senza la necessità di integrare la dichiarazione.

Va detto, poi, che con un recente provvedimento (legge n. 14/2009) sono stati modificati i criteri per l'accertamento del diritto e della misura delle prestazioni interessate. Da quest'anno, infatti, il riscontro si basa sul reddito dell'anno precedente e non più, come è avvenuto finora, su quello presunto riferito all'anno in corso. In questo modo i pensionati sono meno esposti al rischio di gravosi recuperi, causati dal superamento dei limiti di reddito fissati dalla legge.

In altre parole, il diritto alle quote di pensione e di altre prestazioni previdenziali viene verificato tenendo conto unicamente del reddito conseguito l'anno precedente. Questo parametro inoltre resta invariato fino al 30 giugno dell'anno successivo. Nel 2009, per esempio, sul modello RED si riporta il reddito del 2008 sulla cui base viene confermato, ridotto o aumentato l'importo spettante fino al 30 giugno 2010.

Districarsi dunque nella compilazione non è certamente agevole né piacevole; è per questo motivo, come è già stato previsto negli anni precedenti, che gli interessati possono avvalersi dell'assistenza gratuita dei Caaf (Centri autorizzati di assistenza fiscale) che sono stati nuovamente autorizzati a tali operazioni attraverso il rinnovo dell'apposita convenzione con l'Inps. La lunga esperienza nel campo fiscale acquisita da queste strutture, costituisce la migliore garanzia di correttezza nella compilazione del modello reddituale e mette al riparo da eventuali errori. I Caaf provvedono a rilasciare ai pensionati una copia della dichiarazione reddituale e inviano all'Inps i dati acquisiti.

È importante a questo punto ricordare che per il controllo della propria posizione pensionistica, per non incorrere in errori nell'autodichiarazione del reddito, che potrebbe portare a spiacevoli conseguenze, e per tutti i chiarimenti del caso, negli uffici Caaf50&Più e del Patronato Enasco, presenti in ciascuna provincia, è stato previsto un apposito servizio gratuito con esperti operatori che provvedono alla predisposizione dei modelli e a svolgere tutte le eventuali e ulteriori pratiche necessarie. Naturalmente andando agli uffici è necessario portare con sé oltre alla lettera dell'Inps la copia della eventuale dichiarazione dei redditi per il 2007 e 2008 (mod. 730 o Unico) e ogni altro documento che attesti il possesso dei redditi richiesti dall'Inps, non denunciati nella dichiarazione dei redditi.

continua a pagina 25

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 comunicazione 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 356211

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, inglesi, vetrinistica;

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

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

AREA LAVORO

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

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

ASSISTENZA

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

AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

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

CONSULENZA

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

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

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

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

PATRONATO ENASCO

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

I Servizi:

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

I SINDACATI DI CATEGORIA



L'associazione / le convenzioni

Servizi e agevolazioni per gli associati

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



• CONVENZIONI BANCARIE

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

• CONVENZIONI TELEFONICHE

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



• CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

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



• CONVENZIONI ALBERGHI

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

• ACCORDO FEDERAZIONE MODA ITALIA-BANCA SELLA

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

• CONVENZIONI SIAE

Grazie all'accordo Siae viene riconosciuto agli associati Confcommercio uno sconto fino al 20% sui diritti relativi alla diffusione musicale a mezzo strumenti meccanici o dal vivo, concertini o piano bar.

• CONVENZIONI ASSICURATIVE

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

- risarcisce i danni ai locali dell'impresa;

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

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

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

Vittoria Assicurazioni: L'accordo con Vittoria Assicurazioni S.p.A. offre coperture assicurative a condizioni economiche vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confcommercio Nazionale e delle sue Associazioni territoriali e di categoria. L'offerta spazia dai Rami Elementari all'Auto (R.C. e Rischi Diversi), con l'obiettivo di fornire la certezza di poter affrontare serenamente ogni inconveniente della vita privata e soprattutto professionale. Tra i prodotti offerti in convenzione c'è la linea Persona e Famiglia. Con questa linea di prodotti, Vittoria Assicurazioni fornisce agli assicurati la certezza di affrontare serenamente ogni inconveniente legato all'ambito della vita privata, familiare, lavorativa grazie a coperture complete e modulari.

• CONVENZIONE ENERGIA

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

Vantaggi Tradecom: bollette meno care e più convenienti per tutti gli associati. Tradecom la società di Confcommercio, ha il compito di acquistare l'energia elettrica al mercato libero alle 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 Catania: Con Asec Trade Catania è possibile ottenere la fornitura di gas naturale,

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

• CONVENZIONE FIAT

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

• CONVENZIONE VOIP

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

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 salette Vip a disposizione check-in riservato, bar, collegamento gratuito a Internet, quotidiani nazionali.

• CONVENZIONE TIRRENIA NAVIGAZIONE

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

l'associazione / le sedi

ACI BONACCORSI

c/o delegazione di Viagrande*

ACICASTELLO

INDIRIZZO
Via Re Martino, 184
DELEGATO
Salvo Vitale
TELEFONO
348.2481429

ACICATENA

INDIRIZZO
Via Vittorio Emanuele, 9
DELEGATO
Orazio Quattrocchi
TELEFONO
095.802798
E-MAIL
o.quattrocchi@mail.gte.it

ACIREALE

INDIRIZZO
Via Marzulli, 20
RICEVIMENTO
Lun/Merc/Ven - ore 8.15-13.15
DELEGATO
Francesco Petit
TELEFONO
095.604622
E-MAIL
francesco.petit@tiscali.it

ADRANO

INDIRIZZO
Via Tagliamento, 58/a
RICEVIMENTO
Da Lun/Merc/Ven - ore 15.30-19
DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
095.7691889
E-MAIL
adrano@confcommercio.ct.it

ACI SANT'ANTONIO

c/o Delegazione Viagrande*

BELPASSO

INDIRIZZO
Via Roma, 91
DELEGATO
Valenti Orazio
TELEFONO
320.0475149
E-MAIL
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

BIANCAVILLA

INDIRIZZO
Via Mongibello, 16
DELEGATO
Lanza Franco
TELEFONO
338.2574499 - 095.984794
E-MAIL
fralanza@libero.it

BRONTE

INDIRIZZO
Via Gabriele D'annunzio, 6
RICEVIMENTO
Lun/Merc/Gio: ore 9.10-13
Mart/Merc/Ven: ore 15.30-19
DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
095.7722402 - 337.630036
E-MAIL
confcommercio.bronte@tiscali.it

CALTAGIRONE

INDIRIZZO
Viale Milazzo, 53

DELEGATO
Michele Scaletta
TELEFONO
0933.27035
E-MAIL
caltagirone@confcommercio.ct.it

GIARRE

INDIRIZZO**
Via Don Tommaso Cannizzaro, 19
DELEGATO
Saretto Previtiera
TELEFONO
095.937709
E-MAIL
giarre@confcommercio.ct.it

GRAMMICHELE

INDIRIZZO
Via Crispi, 48
DELEGATO
Sergio La Spina
TELEFONO
333.7714477
E-MAIL
grammichele@confcommercio.ct.it

GRAVINA DI CATANIA

INDIRIZZO
Via Etnea, 303
RICEVIMENTO
Giovedì: ore 16-19
DELEGATO
Toscano Cesare
TELEFONO
095.397411
E-MAIL
cesare.toscano@confcommercio.ct.it

LINGUAGLOSSA

INDIRIZZO
via 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
Ciurca
TELEFONO
095.662691

RAGALNA

INDIRIZZO
Via Mongibello 5
DELEGATO
Salvatore Di Stefano
TELEFONO
095.620315 - 335.1046289

E-MAIL
di.sa@videobank.it

RANDAZZO

INDIRIZZO
Via Carlo Levi, 22
RICEVIMENTO
Gio: ore 15.30-18 / Ven: ore 10-12.30
DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
095.7991433 - 337.630036
E-MAIL
ascom.randazzo@libero.it

RIPOSTO

INDIRIZZO
c/o Giarre**

S.M. DI LICODIA

INDIRIZZO
Via Verdi, 15
DELEGATO
Antonio Mazzaglia
TELEFONO
095.629147 - 349.0578539
E-MAIL
antonmazzaglia@msn.com

S. VENERINA

INDIRIZZO
Via Bongiaro, 78
DELEGATO
Barberi
TELEFONO
095.954075 - 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
Piazza Marconi, 15
RICEVIMENTO
Giovedì: ore 17-19
DELEGATO
Francesco Sorbello
TELEFONO
328.8632334
E-MAIL
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

VIAGRANDE

INDIRIZZO
Via della Regione, 7
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

segue da pagina 19 - Quaderni Fisco
a cura del dottor Antonino Barberi

§ Commercianti e artigiani: i contributi nel 2009

Dopo gli aumenti previsti dalla Legge finanziaria per gli anni 2007 e 2008, resta ferma quest'anno al 20 per cento l'aliquota contributiva dovuta da commercianti e artigiani.

In realtà solo per i commercianti è stato previsto uno 0,09 per cento in più a titolo di aliquota aggiuntiva, per consentire loro di ricevere un indennizzo pari a 458 euro mensili nel caso in cui decidessero di cessare l'attività prima del compimento dell'età pensionabile (60 anni per la donna e 65 per l'uomo). Ma vediamo quanto si deve versare all'Inps quest'anno.

Il contributo minimo sale a euro 2.868,26 per i commercianti e a euro 2.855,44 per gli artigiani. Se il reddito di impresa invece supera il minimale di euro 14.240, sulla somma eccedente, in aggiunta al contributo minimo, i commercianti e gli artigiani debbono rispettivamente versare il 20,09 per cento e il 20 per cento in due rate di pari importo coincidenti con le scadenze del pagamento del primo e secondo acconto dell'Irpef.

IL VERSAMENTO ALL'INPS NEL 2009

Reddito di impresa	Commercianti	Artigiani
Fino a euro 14.240,00euro	2.868,26	euro 2.855,44
Da euro 14.240,01 a euro 42.069	20,09%	20%
Da euro 42.069,01 a euro 70.115	21,09%	21%

1. Per i familiari collaboratori fino al 21° anno di età le aliquote sono ridotte di 3 punti.
2. Alle cifre indicate va aggiunto il contributo di maternità di euro 7,44 all'anno.
3. I pensionati ultrasessantacinquenni in attività possono chiedere all'Inps di versare il 50 per cento del contributo.
4. Il massimale contributivo annuo che si applica agli iscritti dal 1° gennaio '96, privi di anzianità assicurativa al 31 dicembre '95, è pari a euro 91.507.

La tabella consente di rilevare oltre al minimale e massimale di reddito anche le aliquote più elevate di un punto in presenza di una determinata fascia di reddito.

Sconto per gli ultra 65enni

I commercianti e gli artigiani che abbiano già superato il 65° anno e siano già pensionati Inps possono versare un contributo ridotto del 50 per cento. La riduzione parte dal mese successivo al compimento dell'età anche se la domanda viene presentata successivamente. È un'opportunità che consente di risparmiare sul versamento, anche se si avrà un importo minore dei supplementi di pensione a cui si ha diritto.

a cura della dottoressa Silvia Carrara
Responsabile Area Lavoro Confcommercio

§ Obbligo assunzione categorie protette

Tutti i datori di lavoro privati e pubblici sono tenuti ad avere alle proprie dipendenze lavoratori appartenenti alle categorie protette, in misura diversificata a seconda della dimensione dell'azienda.

Ovvero: 15 - 35 dipendenti, un lavoratore disabile; 36 - 50 dipendenti, due lavoratori disabili; più di 50 dipendenti, 7% di lavoratori disabili; più di 50 dipendenti, 1% vedove, orfani, e profughi. Per i datori di lavoro privati che occupano da 15 a 35 dipendenti l'obbligo di assunzione si applica solo in caso di nuove assunzioni. In tal caso il datori di lavoro hanno dodici mesi di tempo per ottemperare all'obbligo di assunzione a partire dalla data in cui si effettua la predetta assunzione.

Modalità di assunzione

Le persone con disabilità in possesso dello stato di disoccupazione devono iscriversi nell'apposito elenco tenuto dagli uffici competenti del collocamento obbligatorio e, le stesse, vengono inserite in una graduatoria unica.

I datori di lavoro devono presentare agli uffici competenti la richiesta di assunzione entro 60 giorni dal momento dell'obbligo di assunzione dei lavoratori disabili; la richiesta può essere presentata anche attraverso i prospetti informativi inviati periodicamente agli uffici competenti. I datori di lavoro procedono alle richieste di assunzione attraverso chiamata numerica e chiamata nominativa.

Le aziende obbligate possano usufruire in sede di richiesta di assunzione di diversi tipi di chiamata secondo il seguente prospetto:

Da 15 a 35 dipendenti, 1 lavoratore disabile (chiamata nominativa); da 36 a 50 dipendenti 1 lavoratore disabile (chiamata nominativa), 1 lavoratore disabile (chiamata numerica); oltre 50 dipendenti, 60% dei dipendenti disabili (chiamata nominativa), 40% dei dipendenti disabili (chiamata numerica).

Inoltre, nel caso il lavoratore necessiti di un particolare percorso di sostegno all'inserimento lavorativo, le aziende possono richiedere agli uffici provinciali del collocamento obbligatorio di stipulare apposite convenzioni. In tal caso l'azienda fa richiesta di assunzione attraverso chiamata nominativa.

La procedura delle convenzioni consente di accedere alle agevolazioni previste dalla legge. Per i lavoratori con disabilità psichica la richiesta di assunzione è

sempre nominativa e viene disciplinata sempre da una convenzione.

I lavoratori che divengono inabili allo svolgimento delle proprie mansioni in conseguenza di infortunio o malattia non possono essere computati nella quota di riserva obbligatoria se hanno subito una riduzione della capacità lavorativa inferiore al 60 per cento o, comunque, se sono divenuti inabili a causa dell'inadempimento da parte del datore di lavoro, accertato in sede giurisdizionale, delle norme in materia di sicurezza ed igiene del lavoro. Per i predetti lavoratori l'infortunio o la malattia non costituiscono giustificato motivo di licenziamento nel caso in cui essi possano essere adibiti a mansioni equivalenti ovvero, in mancanza, a mansioni inferiori. Nel caso di destinazione a mansioni inferiori essi hanno diritto alla conservazione del trattamento economico più favorevole legato alle mansioni di provenienza. Qualora per i predetti lavoratori non sia possibile l'assegnazione a mansioni equivalenti o inferiori, gli stessi vengono avviati, dai servizi per l'inserimento lavorativo di lavoratori disabili competenti per territorio, presso altra azienda, in attività compatibili con le residue capacità lavorative.

Convenzioni

Per favorire il raccordo tra le esigenze delle aziende e quelle dei lavoratori disabili sono tre tipi di convenzioni:

- a) convenzioni ordinarie, che prevedono la determinazione di un programma per favorire un efficace inserimento lavorativo senza accedere alle agevolazioni previste dalla legge
- b) convenzioni di integrazione lavorativa per l'avviamento di lavoratori disabili che presentino particolari caratteristiche e difficoltà di inserimento nel ciclo lavorativo ordinario, che permettono di accedere alle agevolazioni previste dalla legge
- c) convenzioni con cooperative sociali o liberi professionisti disabili, che permettono di identificare un percorso formativo personalizzato per lavoratori non in grado di accedere direttamente al mercato del lavoro aperto.

I primi due tipi sono stipulati tra uffici provinciali per l'inserimento lavorativo di lavoratori disabili, imprese pubbliche e private e lavoratori disabili.

Le convenzioni devono indicare:

- Le generalità dei contraenti e responsabili
- I tempi e modalità delle assunzioni
- Le mansioni a cui adibire le persone con disabilità e le modalità di svolgimento
- I piani personalizzati su cui misurare l'efficacia degli interventi del collocamento mirato
- Gli interventi di mediazione da mettere in atto e rispettive competenze ed impegni finanziari
- Le forme di so-



i quaderni/LAVORO

stegno, di consulenza e di tutoraggio da parte degli appositi servizi

- Le modalità e le procedure per le verifiche periodiche

- Gli eventuali accordi con enti pubblici e privati ed i rispettivi impegni di risorse e di scadenze.

Gli uffici provinciali per l'inserimento lavorativo dei lavoratori disabili possono stipulare un terzo tipo di convenzione con i datori di lavoro privati soggetti all'obbligo di assunzione e con le cooperative sociali di cui alla legge 8 novembre 1991, n. 381, e con i disabili liberi professionisti, anche se operanti con ditta individuale. Tali convenzioni sono finalizzate all'inserimento temporaneo dei lavoratori disabili presso le cooperative sociali stesse, ovvero presso i citati liberi professionisti, ai quali i datori di lavoro si impegnano ad affidare commesse di lavoro.

Questa convenzione viene attivata solo in presenza di una accertata difficoltà ad inserire il lavoratore disabile direttamente in azienda, perché si valuta che abbia bisogno di interventi formativi propedeutici all'inserimento lavorativo vero e proprio. Si tratta di casi in cui si valuta che il lavoratore presenti disabilità di base che non gli permetta di svolgere autonomamente attività necessarie ed indispensabili all'autonomia personale (mancanza di abilità nell'igiene personale, nell'orientamento, etc.) e/o all'assegnazione di una mansione (difficoltà agli apprendimenti in situazione, difficoltà di concentrazione, orientamento delle abilità manuali, etc.). In questo caso, dietro parere motivato del comitato tecnico del collocamento mirato, si identifica un percorso formativo propedeutico al lavoro che viene svolto in una cooperativa sociale (o presso disabili liberi professionisti, anche se operanti con ditta individuale) che sia in condizione di realizzare questo percorso formativo. La stipula della convenzione impegna la cooperativa sociale identificata ad accogliere il lavoratore disabile per un periodo di 12 mesi prorogabile di ulteriori 12 mesi da parte dei competenti servizi provinciali.

Tali convenzioni, non ripetibili per lo stesso soggetto, non possono riguardare più di un lavoratore disabile, se il datore di lavoro occupa meno di 50 dipendenti, ovvero più del 30 per cento dei lavoratori disabili da assumere ai sensi dell'articolo 3 della legge n.68/99, se il datore di lavoro occupa più di 50 dipendenti. Gli uffici provinciali per l'inserimento lavorativo dei lavoratori disabili infine possono stipulare con i datori di lavoro privati soggetti agli obblighi e con le cooperative sociali apposite convenzioni finalizzate all'inserimento lavorativo temporaneo dei detenuti disabili. Durante il periodo di vigenza della convenzione, i servizi competenti non procedono ad avviamenti d'ufficio (numerico) ai sensi della normativa in materia di assunzioni obbligatorie, per le unità lavorative dedotte in convenzione e per l'intera durata del programma. In caso di mancato adempimento degli obblighi assunti in convenzione per fatto imputabile al datore di lavoro, il servizio medesimo procede all'avviamento per

le unità lavorative corrispondenti secondo le modalità ordinarie di cui alla legge n. 68 del 1999.



Soggetti beneficiari

I beneficiari della legge sono le persone disoccupate di seguito elencate specificamente:

- persone affette da minorazioni fisiche, psichiche e portatori di handicap intellettivo con una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45%;
- persone invalide del lavoro con grado di invalidità superiore al 33%;
- persone non vedenti (colpiti da cecità assoluta o con un residuo visivo non superiore ad un decimo ad entrambi gli occhi, con eventuale correzione) o sorde (colpite da sordità dalla nascita o prima dell'apprendimento della lingua parlata);
- persone invalide di guerra, invalide civili di guerra e di servizio;
- vedove, orfani, e profughi ed equiparati ad orfani, nonché i soggetti individuati dalla L.407 del 1998 (vittime del terrorismo e della criminalità organizzata).

Rapporto di lavoro

Ai lavoratori assunti a norma della legge 68/99 si applica il trattamento economico e normativo previsto dalle leggi e dai contratti collettivi, come tutti gli altri lavoratori.

Il datore di lavoro non può chiedere al disabile una prestazione non compatibile con le sue minorazioni. Nel caso di aggravamento delle condizioni di salute o di significative variazioni dell'organizzazione del lavoro, il disabile può chiedere che venga accertata la compatibilità delle mansioni a lui affidate con il proprio stato di salute. Nelle medesime ipotesi il datore di lavoro può chiedere che vengano accertate le condizioni di salute del disabile per verificare se, a causa delle sue minorazioni, possa continuare ad essere utilizzato presso l'azienda. Qualora si riscontri una condizione di aggrava-

mento che, sia incompatibile con la prosecuzione dell'attività lavorativa, o tale incompatibilità sia accertata con riferimento alla variazione dell'organizzazione del lavoro, il disabile ha diritto alla sospensione non retribuita del rapporto di lavoro fino a che l'incompatibilità persista. Durante tale periodo il lavoratore può essere impiegato in tirocinio formativo. La richiesta di accertamento e il periodo necessario per il suo compimento non costituiscono causa di sospensione del rapporto di lavoro. Il rapporto di lavoro può essere risolto nel caso in cui, anche attuando i possibili adattamenti dell'organizzazione del lavoro, la predetta commissione accerti la definitiva impossibilità di reinserire il disabile all'interno dell'azienda.

Il recesso di cui all'articolo 4, comma 9, della legge 23 luglio 1991, n. 223, ovvero il licenziamento per riduzione di personale o per giustificato motivo oggettivo, esercitato nei confronti del lavoratore occupato obbligatoriamente, sono annullabili qualora, nel momento della cessazione del rapporto, il numero dei rimanenti lavoratori occupati obbligatoriamente sia inferiore alla quota di riserva prevista dalla legge.

In caso di risoluzione del rapporto di lavoro, il datore di lavoro è tenuto a darne comunicazione, nel termine di dieci giorni, agli uffici competenti, al fine della sostituzione del lavoratore con altro avente diritto all'avviamento obbligatorio. La direzione provinciale del lavoro, sentiti gli uffici competenti, dispone la decadenza dal diritto all'indennità di disoccupazione ordinaria e la cancellazione dalle liste di collocamento per un periodo di sei mesi del lavoratore che per due volte consecutive, senza giustificato motivo, non risponda alla convocazione ovvero rifiuti il posto di lavoro offerto corrispondente ai suoi requisiti professionali e alle disponibilità dichiarate all'atto della iscrizione o reinscrizione nelle predette liste.

Sanzioni

Le aziende oltre i 15 dipendenti sono obbligate ad inviare annualmente un prospetto riepilogativo la situazione occupazionale della loro struttura produttiva: gli inadempienti sono soggetti alla sanzione amministrativa di 516 euro per ritardo invio, maggiorata di 26 euro per ogni giorno di ulteriore ritardo.

Trascorsi sessanta giorni dalla data in cui insorge l'obbligo di assumere lavoratori disabili, per ogni giorno in cui risulti scoperta la quota dell'obbligo, il datore di lavoro è tenuto a versare la somma di 52 euro al giorno e per ciascun lavoratore disabile non occupato.

Qualora l'azienda rifiuti l'assunzione del lavoratore disabile, la direzione provinciale del lavoro redige un verbale che trasmette agli uffici competenti ed all'autorità giudiziaria.

La partecipazione, da parte di imprese pubbliche o private, a bandi per appalti pubblici o a rapporti convenzionali o di concessione con pubbliche amministrazioni è subordinata alla dichiarazione di adempimento delle norme che disciplinano il diritto al lavoro dei disabili, nonché apposita certificazione rilasciata dagli uffici competenti dalla quale risulti l'ottemperanza alle norme della presente legge, pena l'esclusione dalla gara.

Iva a “esigibilità differita” è in vigore la nuova disciplina

“

Il nuovo regime fiscale, che riguarda i soggetti con un volume d'affari fino a 200 mila euro prevede che l'imposta si paghi al momento dell'effettiva riscossione del corrispettivo

”

di Irene Ali

Finalmente una novità importante in materia fiscale introdotta per aiutare i piccoli contribuenti che finora erano tenuti ad anticipare il versamento dell'imposta indicata in fattura a titolo di rivalsa, ma poi costretti ad aspettare l'incasso del corrispettivo. È l'Iva “per cassa”, o Iva “differita”, il nuovo meccanismo introdotto con l'art. 7 del Decreto legge n. 185 del 2008 (convertito, con modificazioni, dalla legge 28 gennaio 2009, n. 2), e che è stato meglio specificato dall'Agenzia delle Entrate con una circolare del 30 aprile 2009.

In questa circolare l'Agenzia ha individuato il nuovo regime Iva previsto per i soggetti di piccole dimensioni in caso di cessioni di o prestazioni di servizi, per le quali l'Iva diventa esigibile al momento dell'effettiva riscossione del corrispettivo. In questo modo, prende il via il regime opzionale dell'Iva di cassa che si applica alle operazioni effettuate dal 28 aprile 2009 dai soggetti passivi Iva con volume d'affari fino a 200 mila euro.

«In sostanza - spiega Antonino Barberi, responsabile del settore fiscale di Confcommercio, nonché condirettore dell'associazione (ben 44 i suoi anni di servizio alle spalle) - il nuovo regime non è altro che un'estensione del principio dell'Iva a esigibilità differita fino a oggi riservato alle sole operazioni effettuate avendo come controparte lo Stato, gli enti locali e altri soggetti pubblici. Rispetto a questo regime tuttavia, per fruire del sistema per cassa introdotto dal decreto legge 185/08, occorre farne specifica menzione in fattura». Infatti, nei rapporti con gli enti pubblici l'esigibilità differita dell'imposta è il regime “naturale”. Al contrario, per fruire dell'Iva per cassa, così come specificato anche nel decreto attuativo, è necessario che il cedente-prestatore



faccia espressa menzione in fattura di volersi avvalere di tale opzione, da manifestare indicando anche gli estremi della norma. Da parte sua, il cessionario-committente di un'operazione a esigibilità differita potrà esercitare la detrazione - sempre che sia ammissibile (articolo 19 del Dpr 633/72) - a partire dal momento del pagamento.

«In sostanza - chiarisce Barberi -, per tutte le operazioni effettuate tra soggetti passivi, l'Iva si renderà esigibile al momento del pagamento del corrispettivo, ma con il limite massimo di un anno dal momento di effettuazione dell'operazione». Ad esempio, in relazione alla cessione di beni effettuata il 22 gennaio 2009 e fatturata il 15 febbraio 2009, l'imposta si renderà esigibile quando il cessionario pagherà la fornitura, al più tardi però, il 22 gennaio 2010».

Insomma, in questo momento di difficoltà finanziaria, il provvedimento age-

vola i commercianti che prima “finanziavano gratuitamente” l'Erario, anticipando l'Iva. «Per lo Stato tuttavia - aggiunge l'esperto - la nuova disposizione rimane un'operazione che potremo definire “neutra”, dal momento che, finché l'Iva non viene versata, neanche l'acquirente la può detrarre». È passato ancora troppo poco tempo dall'entrata in vigore della nuova legge per fare delle valutazioni, tuttavia si può già prevedere che l'applicazione della disposizione - «che accogliamo con favore», precisa Barberi - comporterà probabilmente una certa “complicazione” dal punto di vista della gestione, almeno per i “piccolissimi” commercianti: «In effetti gli esercenti al dettaglio emettono poche fatture, tuttavia riteniamo che l'utilizzo sarà certamente più diffuso tra gli esercenti all'ingrosso e soprattutto nel settore dei servizi».

voce ai negozianti

L'occasione persa di Corso Italia

«Poteva essere il nuovo centro»

“

Il declino commerciale di via Etnea, che tutti sperano non definitivo, ha offerto una grande possibilità di crescita per il “quartiere alto” di Catania. Ma la chance non è stata colta

”

Quello attorno alla parrocchia del Cristo Re non può essere definito un quartiere residenziale nel senso stretto del termine, ma certamente è una zona di alto prestigio che poteva benissimo raccogliere l'eredità lasciata dal declino commerciale e morale (in termini di pubblica sicurezza e ordine pubblico) di via Etnea. Ma gli interventi viari di qualche anno fa e soprattutto la precarietà dell'attuale situazione economica non hanno favorito il decollo della zona. E i commercianti di Corso Italia, da più tempo, lo denunciano senza mezzi termini.

Giovanni Saguto gioielleria



«La mia azienda aveva deciso di aprire questo punto vendita in corso Italia già verso la fine degli anni Ottanta perché avevamo notato da qualche tempo la crescente difficoltà

di buona parte della nostra clientela residente in quella zona di raggiungerci nella sede storica a causa del traffico già molto congestionato e della cronica mancanza di parcheggi».

Giovanni Saguto, imprenditore di lungo corso, spiega che «il corso Italia, con le vie adiacenti, è considerato la strada del lusso, sede delle griffe più importanti del commercio mondiale, oltre a tutta una serie di concessionari, specie nell'abbigliamento, dei marchi più prestigiosi. Da qualche anno sono scomparse le griffe, ma sono aumentati i negozi di alto e altissimo livello, fattore che, probabilmente, ha reso meno sensibile la caduta verticale del fattura-



to verificatosi in altre zone a causa del numero spropositato di centri commerciali aperti nell'hinterland, aggravato dalla crisi economica in atto. Il suggerimento da noi proposto all'Amministrazione comunale di restyling del corso Italia ha indubbiamente elevato il tono già alto della zona, rendendo più gradevole passeggiare e fare shopping lungo i suoi grandi marciapiedi o consumare qualcosa seduti ai tavolini dei tanti bar. Il programma complessivo prevedeva anche la costruzione di due grandi parcheggi interrati: quello di piazza Europa e quello di piazza Verga che, purtroppo, sono stati bloccati per sospette irregolarità; tale blocco sta arrecando un gravissimo danno non solo al commercio ma anche alla fruizione di tutti gli uffici pubblici e privati della zona. La viabilità risulta compromessa dalle troppe auto ferme in doppia fila e da quelle persone incivili che parcheggiando impediscono perfino il transito dei pedoni.

«Molte delle nostre lamentele le abbiamo condensate in una lettera aperta al Sindaco; in particolare per il corso Ita-

lia segnaliamo l'estrema lentezza con la quale si trascinano gli ultimi lavori di ristrutturazione e lo scarso controllo sulla qualità di esecuzione; un secondo motivo di scontento è certamente l'assoluta mancanza di manutenzioni a tutti i livelli, ad esempio: sono stati realizzati impianti interrati di raccolta di rifiuti che certamente sono costati parecchio, ma perché nessuno pensa a svuotarli? Si ricade sempre nel solito malvezzo: spendere per realizzare anche cose utili, senza che nessuno poi pensi alla manutenzione, conseguenza ovvia che puntualmente si realizza è il degrado e la perdita irrimediabile di quel bene. Con la passata amministrazione, per qualche tempo alcuni assessorati avevano preso la buona abitudine di consultare i comitati di strada, oggi non mi risulta che questo venga più fatto. In ogni caso, l'Ascom di Catania, che sono onorato di presiedere, si trova a svolgere per la prima volta il suo mandato di rappresentanza degli interessi specifici della collettività dei commercianti del territorio comunale. Stiamo cercando di ricostruire e pro-

muovere la costituzione di diverse unità associative di zona, le cosiddette associazioni di via, che dovranno servire a rilevare interessi e istanze di quelle porzioni di tessuto commerciale. Ovviamente con questo tipo di organizzazione sarà molto più facile mobilitare la categoria e fare fronte comune nei confronti delle istituzioni per difendere interessi o promuovere istanze specifiche».

Giuseppe Trovato pellicceria



«Mio padre ed io abbiamo detto immediatamente quello che pensavamo del nuovo assetto viario del corso Italia, voluto dalla precedente Amministrazione comunale. Il nostro è un giudizio nettamente negativo: circolazione e parcheggi non sono affatto migliorati, anzi direi che è accaduto l'esatto contrario. Ad aggravare la situazione attuale contribuisce anche la quasi totale assenza in zona di vigili urbani. Accade così che la gente parcheggi direttamente sui marciapiede oppure che, sempre sui marciapiede sfreccino moto e motorini, incuranti della presenza di pedoni. Abbiamo denunciato il problema, abbiamo messo a spese nostre dei paletti dissuasori ma, benché autorizzati, in parte li abbiamo dovuti togliere, avevamo chiesto la presenza di telecamere di sicurezza, abbiamo proposto un nuovo assetto, con parcheggi a spina di pesce e controviali un po' più stretti, ma le risposte sono state vaghe, quando le abbiamo ricevute».

Giuseppe Trovato, titolare di Fortini&Rossetti, è un fiume in piena, travolge tutto e tutti, mettendo in evidenza la grande passione che prova per il suo lavoro e per la sua città. Il progetto di corso Italia era stato pensato per fornire un arredo urbano particolare, con autoirrigazione delle aiuole, cassonetti a scomparsa ma di tutto questo non si è visto nulla. «Il nostro desiderio - spiega Trovato - era quello di rendere il corso Italia il vero e unico salotto della città. Per ottenere un risultato si sarebbe dovuto stimolare i grandi marchi, al fine di realizzare un "polo commerciale" del lusso all'aperto, in una zona senza traffico, con ombrelloni, servizio bar, tavolini e arredo urbano in stile, nonché la realiz-



In questa pagina e nella pagina fianco, due immagini di Corso Italia: i commercianti della zona lamentano volumi di traffico enormi, scarsi parcheggi e motorini sui marciapiede

zazione di zone di sosta attigue per rendere il corso Italia un salotto da vivere e da percorrere a piedi. Ma questi - conclude Trovato - sono solo buoni propositi. Non ci sentiamo tutelati neanche dalla Confcommercio perché, diciamo la verità, in questa città non esistono più regole: orari di apertura, stagione degli sconti, riposi e turni di chiusura domenicali, tutto è abbandonato all'anarchia, non c'è coesione tra noi commercianti, nonostante ci sia una normativa precisa non c'è nessuno che la faccia rispettare. Noi che lavoriamo nel pieno rispetto delle regole e delle persone, non possiamo imporre ai nostri dipendenti giornate lavorative durante i festivi. Al contrario ci sono stati nostri colleghi che invece hanno proposto la totale abolizione dei giorni rossi di calendario. Una cosa che a noi non piace e non ci piacerà mai».

Gerlanda Iacona abbigliamento



Gerlanda Iacona è da dieci anni la responsabile del punto vendita "I Vadalà". «Il traffico è estenuante: sono costretta a venire al lavoro un'ora e mezza prima dell'apertura perché

altrimenti resto imbottigliata e soprattutto non trovo un parcheggio. Per pagare la strisce blu tutti i giorni ci vorrebbe un altro stipendio e anche i pochi garage presenti nella zona applicano tariffe ancora più esose. Non dico di pretendere il posto riservato, ma la soluzione sarebbe quella di avere dei

parcheggi agevolati per i residenti e gli impiegati attraverso una convenzione. Ma è tutta la zona così com'è strutturata che è invivibile. Abbiamo l'apertura principale posta proprio davanti ad un semaforo, quando si fermano gli autobus al rosso, la nostra sala si riempie di gas di scarico. Dobbiamo indossare le mascherine? Anche i

lavori che hanno di recente mutato il volto di questa parte del corso Italia mi sono sembrati abbastanza mal concepiti e non hanno risolto il problema. Per quanto riguarda la sicurezza ogni tanto passano i Carabinieri, coi quali si è instaurato un bel rapporto di collaborazione ma se vogliamo tirare le somme ci sentiamo abbastanza insicuri, non protetti: il fugace passaggio di una pattuglia non serve a rimuovere questa sensazione. Forse sarebbe opportuno istituire delle ronde che assicurino una presenza discreta ma continua.

Ignazio Sambataro edicolante

«Conduco l'edicola posta all'incrocio del corso Italia con il viale Libertà dal 1978. Dal mio osservatorio privilegiato posso dire che il corso Italia ha una frequentazione prevalentemente diurna, dovuta alla presenza di molti uffici e negozi. Alla sera e nei giorni festivi rimane deserto. La ragione sembra risiedere nella mancanza di spazi per attività di svago. Poco più in là, ad esempio, in piazza Trento, c'è un'ampia area dotata di panchine, e grazie alla presenza di un chiosco, c'è una costante presenza di persone. Ma proseguendo verso il mare, dopo pochi metri, tutto cambia: piazza Verga, un tempo luogo d'incontro e di giochi, è diventata un parcheggio, e di sera si ha l'impressione di esser capitati in un luogo di fantasmi. E poi lo scandalo dei parcheggi di piazza Europa, rimasta vittima di un'efferata speculazione edilizia».

interviste raccolte da Giuseppe Valerio
fotografie di Massimiliano D'Amico

l'intervista

«Più servizi per gli associati e niente sconti alle istituzioni»

“

Riccardo Galimberti, neo presidente di Confcommercio Catania, traccia le linee programmatiche «Punteremo sui giovani e la formazione, creando sinergie anche con l'Università»

”

di Maria Enza Giannetto

«**P**iù servizi per gli associati, massima attenzione verso i giovani e pugno duro con le istituzioni». Sono queste, in sintesi, le linee programmatiche tracciate dal nuovo presidente di Confcommercio, Riccardo Galimberti, eletto con voto plebiscitario, durante l'assemblea dello scorso 18 maggio.

«La mia presidenza - spiega Galimberti - inizia in un momento difficile, dovremo confrontarci con la grave crisi che attanaglia l'economia e che si è abbattuta su tutti i settori produttivi. Per questo occorre fare chiarezza su cosa bisogna potenziare. Primo tra tutti i servizi agli associati, con particolare attenzione alla formazione degli imprenditori e degli addetti, che ritengo fondamentale per muoversi in un mercato in continua evoluzione. Mi impegnerò inoltre a dare spazio ai giovani imprenditori e al mondo giovanile in tutte le sue forme. Diverso atteggiamento, invece, bisogna assumere nei confronti della classe politica istituzionale, a cui non possiamo più concedere alibi in termini di superficialità nell'affrontare le problematiche legate all'economia che passano attraverso la lotta all'abusivismo, all'affermazione delle regole uguali per tutti, la mancanza delle quali crea un grave turbamento delle nostre attività».

Presidente Galimberti, in queste settimane è stato più volte affermato che lei prende in mano un'associazione sana. Da cosa dipende la forza di Confcommercio Catania?

«L'Associazione ha una struttura molto forte: più di 60 anni, 16mila associati, 11 sedi di proprietà, 40 distaccate. E soprattutto può contare su circa 70 impiegati molto preparati, che portano avanti il loro lavoro con grande dedizione e impegno. Si tratta di persone che conoscono il mondo dell'im-



CHI È

Riccardo Galimberti, classe 1958, è nato a Catania da genitori settentrionali trasferiti in Sicilia nel 1955. Laureato in Giurisprudenza, è titolare dei negozi Barbisio e nella giunta Confcommercio da 14 anni, dove ha rivestito la carica di vicepresidente vicario negli ultimi nove anni. Contitolare del marchio di camiceria Ashwood & Blake, ha collaborato con diverse aziende italiane per consulenze di prodotto in tema di camicie, cravatte, scarpe e abiti. È inoltre consulente della Guardia di Finanza in tema di falso e contraffazione. È, inoltre, associato a uno studio milanese di consulenze in tema di *concept* di linee, piani marketing e comunicazione; ad Indicam (Istituto centro marca per lotta alla contraffazione) e ad Aim (Associazione europea industrie di marca).

“

«Non adatteremo con le autorità

**un atteggiamento polemico
Saremo rispettosi
e collaborativi
ma pretenderemo
da loro lo stesso
comportamento»**

prenditoria commerciale, sanno quello che dicono e contribuiscono a garantire un ottimo livello nei servizi (fiscali, legali, formativi) che offriamo agli associati. Attraverso il nostro personale, e questa struttura capillarmente diffusa sul territorio provinciale, riusciamo a fornire servizi che hanno un'influenza molto positiva sulla gestione delle

aziende e permettono agli associati di risparmiare tempo e denaro (basta pensare ai casi di ricorsi presentati e vinti contro le cosiddette «cartelle pazze» che creano solo problemi e rallentano l'attività di un imprenditore). Naturalmente, facendo del bene all'associato, facciamo del bene anche alla nostra associazione: il nostro bilancio chiude in attivo e ci permette di reinvestire gli «utili» all'interno della struttura, creando posti di lavoro, migliorando i servizi e apportando benefici all'economia territoriale».

Ogni cambio al vertice presuppone la domanda sulla nuova politica: continuità o discontinuità con quella precedente ?

«Sono stato vice-presidente vicario durante la presidenza di Giovanni Arena, ne conosco le competenze e so che ha lavorato in modo concreto, lasciando un'associazione più forte e sana. In questo senso, non posso che condividere tutte le sue scelte. Naturalmente,

IL DIRETTIVO PROVINCIALE

Presidente
Riccardo Galimberti

Vicepresidente vicario
Nino Nicolosi

Componenti
Domenico Ambra
Stefano Bella
Salvatore Sanfilippo
Daniele Sindoni
Maurizio Squillaci

GIUNTA ASCOM COMUNALE

Presidente Giovanni Saguto
Vice presidenti Maurizio Della Torre
Mario Bevacqua

Consiglieri
Anna Cavallotto
Ignazio Ragusa
Ugo Longobardo
Giovanni Nania
Massimo Mignemi
Manuel Giordano
Fabio Impellizzeri
Marzio D'Emilio

Funzionario responsabile
Francesco Sorbello

Segretaria Cinzia Cali

IL PRESIDENTE ASCOM CATANIA

Giovanni Saguto: «Chiederemo la modifica della legge regionale sul commercio»



In occasione dell'assemblea del 18 maggio è stato istituito anche il direttivo comunale, che vede presidente dell'Ascom Catania Giovanni Saguto. In pratica è stato "consacrato" un ruolo che finora era "solo" un incarico (quello di presidente della Consulta) e che Saguto, imprenditore del settore orafa, ha rivestito per circa cinque anni.

«Si tratta di un cambiamento sostanziale. L'ufficializzazione del ruolo conferisce maggior carisma alla carica e devo ammettere che, pur avendo fatto molto come consulta, ora l'istituzione del direttivo ci permette di presentarci in modo diverso davanti alle autorità».

Come Consulta del Commercio eravate già riusciti a portare avanti diverse campagne.

«Assolutamente sì. Ci siamo occupati del traffico, dei parcheggi, della sicurezza, della viabilità e abbiamo sempre avuto un atteggiamento molto diretto nei confronti dell'Amministrazione, che spesso non ha gradito le nostre osservazioni. Basti ricordare la nostra campagna contro l'iniquo pagamento della Tarsu o la lettera, di qualche tempo fa, "Sindaco, così non va", in cui abbiamo messo a punto un elenco di interventi che dovevano essere fatti. Tutte questioni che, naturalmente, continueremo ad attenzionare».

Quali altri servizi ha in mente di avviare?

«Sto pensando a un sistema di rilevazione di sondaggi e opinioni. Vorrei fornire a chi lavora nel settore uno strumento per sapere bene cosa succede intorno a sé. Insomma, è nostra intenzione rappresentare le istanze collettive, da uomini liberi e senza condizionamenti, senza dimenticare le esigenze del singolo. Uno dei nostri obiettivi principali, sarà il sollecito della modifica della legge regionale sul commercio». (meg)

“ L'Associazione ha una struttura solida: più di 60 anni, 16mila associati, 11 sedi di proprietà, 40 distaccate. Può contare su circa 70 impiegati preparati, che portano avanti il loro lavoro con dedizione

però, gli anni che ci accingiamo a vivere sono molto diversi. Questo è un momento difficile e delicato, da affrontare con coraggio. Per questo motivo è necessario segnare un punto di discontinuità, soprattutto, come ho detto, nel rapporto con le istituzioni che, purtroppo, stanno chiudendo qualunque tipo di dialogo, arroccandosi dietro l'alibi della mancanza di fondi economici e dicendo di no a ogni proposta. Dovrebbe, invece, essere chiaro che noi, come imprenditori, non facciamo richieste "a fondo perduto" ma avanziamo proposte concrete che possono migliorare il lavoro di tutti: sicurezza, pulizia, traffico, viabilità. Ciò non significa che adatteremo con le varie autorità un atteggiamento polemico. Noi vogliamo essere rispettosi e collaborativi ma pretenderemo lo stesso atteggiamento nei nostri confronti».

Quali sono le prime richieste?

«Abbiamo subito avviato il discorso sulla vita notturna di Catania e sulla situazione dei pub. Una questione da affrontare con particolare attenzione, visto che con la dovuta regolamentazione, la movida catanese è assolutamente una ricchezza, economica e sociale, per la città. Questo è solo un primo esempio, ma già dall'atteggiamento verso le nostre richieste ci accorgereemo della volontà o meno di collaborare».

Lei ha sottolineato anche l'intenzione di potenziare i servizi per gli associati.

«Assolutamente sì. Soprattutto quelli formativi e quelli che riguardano i giovani. Nel mio lavoro mi capita spesso di trovare siciliani, catanesi nei posti di comando. Sono convinto che il catane-

se sia, per natura, intelligente, fantasioso e capace di rischiare, ma, se non viene inserita in un contesto ordinato e organizzato, la creatività perde le sue potenzialità. Per questo voglio sostenere soprattutto la formazione che permetterà agli imprenditori di conseguire competenze sempre maggiori. E poi ho intenzione di intavolare un dialogo fittissimo con l'Università di Catania, facendo conoscere ai giovani l'associazione e traendo forza dagli studenti».

Cosa può fare, concretamente, un'associazione come Confcommercio in questo periodo di crisi economica?

«Purtroppo sono tempi durissimi. Gli imprenditori devono avere la forza e lo stimolo giusto per continuare a investire. Fino ad ora il vertice dell'associazione ha dialogato soprattutto con le istituzioni, ora ritengo sia venuto il momento di scendere tra gli imprenditori, tra i commercianti, accogliendo direttamente le richieste dal basso».

delegazioni

Adrano, costituito il comitato promotore della Confcommercio

Nei giorni scorsi si è costituito il comitato promotore della Confcommercio di Adrano nell'ambito di un'assemblea regolarmente convocata e sono stati eletti per proclamazione Maria Letizia Strano, Giuseppe (Pippo) Sidoti, Maria Grazia Palermo, Piero Stancampiano, Concetta Santangelo, Santa Mirabella, Biagino Spitaleri. L'assemblea presieduta dal commissario, dott. Giuseppe Cusumano, alla presenza del responsabile Confcommercio di Adrano Antonello Saitta, che ha svolto la funzione di segretario, ha segnato le linee di rilancio e di sviluppo della struttura di via Tagliamento 58.

Diversi sono stati gli argomenti trattati dal presidente dell'assemblea, il quale si è soffermato sulla possibilità di intraprendere un'azione politico-sindacale rivolta alla difesa degli interessi e all'attenzione delle problematiche che interessano il tessuto imprenditoriale adranita.

Si è discusso inoltre di creare, nell'ambito del comitato promotore, dei gruppi di lavoro tali da consentire a ciascuno di seguire specificamente ciascuna problematica con il supporto organizzativo del funzionario. Il comitato che si è costituito si dichiara essere aperto alle adesioni di quanti vorranno farci parte. Nei prossimi giorni si terranno altri incontri nei quali si costituirà la Fipe (Fe-



Via Garibaldi ad Adrano



Il presidente dell'assemblea

Giuseppe Cusumano si è soffermato sulla possibilità di intraprendere un'azione politico-sindacale in difesa degli interessi degli imprenditori adraniti

PATERNÒ / MOSTRA

Il maestro Barbaro Messina e la Pietra lavica ceramizzata

È stata inaugurata a Paternò, presso la Galleria d'Arte Moderna, la personale del Maestro Barbaro Messina, l'artista paternese noto nel mondo per la lavorazione della pietra lavica ceramizzata che nel 2005 è stato nominato dall'Unesco "patrimonio vivente dell'umanità". La mostra si potrà visitare fino al prossimo 19 luglio, da lunedì a sabato dalle 10 alle 13 e dalle 17 alle 20.

derazione Italiana Pubblici Esercizi). Il commissario, dott. Giuseppe Cusumano, nell'esprimere soddisfazione per il risultato raggiunto, ha dichiarato che questi rappresentano i primi passi per avviare un percorso di crescita della struttura anche in sinergia con l'Amministrazione comunale con la quale si è già incontrato e che in quella occasione ha manifestato ampia disponibilità nell'intraprendere azioni sinergiche con la Confcommercio locale e nell'individuare insieme percorsi comuni di crescita del tessuto imprenditoriale ed economico della città.

ZAFFERANA

La delegazione del comune etneo ha nominato i componenti del comitato promotore

È stato istituito nei giorni scorsi, alla presenza del delegato cittadino Nuccio Sapuppo e della Confcommercio di Catania, rappresentata da Giuseppe Cusumano, il comitato promotore della Confcommercio di Zafferana Etnea.

A farne parte sono stati nominati per acclamazione Alfio Leonardi, Antonino Cavallaro, Marco Fresta, Mario Russo, Alberto Casella, Mario Barbagallo e Maria Tomarchio.

In occasione dell'assemblea, svoltasi nei giorni scorsi nella sede Confcommercio di via Rocca D'Api 6, a Zaffe-



Il comitato promotore della delegazione di Zafferana, di cui fanno parte Alfio Leonardi, Antonino Cavallaro, Marco Fresta, Mario Russo, Alberto Casella, Mario Barbagallo e Maria Tomarchio

rana, i partecipanti hanno stabilito le linee guida da seguire per il rilancio dell'associazione sul territorio, che partirà, attraverso un rafforzamento della campagna associativa, proprio dall'allargamento del numero degli associati, al fine di portare avanti iniziative di rilancio del commercio e delle attività imprenditoriali di Zafferana. In attesa di formare il consiglio direttivo dell'associazione e di eleggerne il presidente, il comitato promotore si occuperà di dare supporto alle imprese fornendo anche servizi di natura sindacale e corsi di formazione.

Misterbianco, un successo la notte bianca dei commercianti

“

La manifestazione “Tutto in una notte. Shopping e divertimento”, primo esperimento di apertura notturna dei negozi del centro storico, si è svolta lo scorso 13 giugno

”

Ha registrato un gran successo la manifestazione “Tutto in una notte. Shopping e divertimento”, primo esperimento di apertura notturna dei negozi del centro storico organizzato dalla Confcommercio di Misterbianco con la collaborazione dell'Amministrazione comunale misterbianchese e con la Provincia regionale di Catania.

L'evento dello scorso 13 giugno ha coinvolto il centro storico di Misterbianco, le piazze e le vie dello shopping, dove i negozi sono rimasti aperti ben oltre l'orario canonico di chiusura dando all'utenza la possibilità di fare acquisti tutta la notte tra momenti di intrattenimento, degustazioni e musica.

Un tentativo, in un momento particolarmente difficile, di rivitalizzare il centro storico di Misterbianco e dare nuovi impulsi all'economia che ha coinvolto imprenditori e negozian-



ti delle vie principali del centro.

«È un progetto dalla duplice finalità - spiega il presidente della Confcommercio di Misterbianco Serafino Caruso -, da un lato il rilancio del commercio, in un momento particolarmente difficile, dando un ruolo

di protagonista ai commercianti, dall'altro la valenza sociale, riportando i cittadini a vivere piazze e vie del centro e creando momenti di incontro e socializzazione».

GRAVINA

Un comitato promotore per rilanciare l'economia



Per meglio operare sul territorio, per dare un segnale di rilancio all'economia della zona, perché “l'unione fa la forza”, e quindi associarsi vuol dire avere più potere contrattuale, per questi e tanti altri validi motivi è nato il Comitato promotore della Confcommercio di Gravina di Catania.

A farne parte sono commercianti e imprenditori del comune dell'hinterland, accomunati dalla stessa voglia di far crescere le proprie aziende e progettare insieme il futuro.

Roberto Spoto, Chiara Lombardo, Daniela Sciuto, Carmelo Leonardi, Francesco Zocco, Francesco Marletta, Lidia Mento e Marina Pennisi, i membri del neo costituito comitato.

«Stiamo istituendo i Comitati promotori - ha spiegato il funzionario della Confcommercio di Catania Giuseppe Cusumano - in tutte le delegazioni provinciali della nostra associazione per entrare in maniera molto più capillare nel tessuto imprenditoriale e dare nuovi slanci all'economia dell'hinterland di Catania».

LAVORO E SICUREZZA

A scuola di prevenzione

Si è concluso a Misterbianco il corso per i datori di lavoro riguardante la Sicurezza e la Tutela della salute.

Il corso della durata di 16 ore è stato curato da alcuni professionisti che hanno trattato il Quadro Normativo del Decreto Legislativo 81/2008, la Prevenzione Sanitaria, la Valutazione del Rischio, la Prevenzione Incendi e Piani di Emergenza.

Alla fine del corso il segretario della Confcommercio di Misterbianco Francesco Fazio ha consegnato l'attestato di partecipazione valido ad ogni effetto di legge.

I corsi, obbligatori, riprenderanno a settembre. Per informazioni telefonare allo 095 7310739.

ISOLA ECOLOGICA

Differenziare conviene

Nella sede della Confcommercio di Misterbianco è iniziata una serie di incontri tematici sulla raccolta differenziata, con l'obiettivo di sensibilizzare le imprese ad utilizzare l'Isola Ecologica per il conferimento dei rifiuti. Il primo incontro, che ha coinvolto le imprese del settore dell'alimentazione, è stato coordinato dal segretario dell'Ascom misterbianchese Francesco Fazio e ha visto la partecipazione del prof. Franco Galasso, assessore all'Ecologia, del dott. Ottavio Ecora funzionario Simeto Ambiente ATO CT3, dei rappresentanti della Oikos Spa, Ing. Matteo Vinciguerra e dott.ssa Emanuela Faro. Il prossimo incontro sullo stesso tema si terrà il 29 giugno prossimo e sarà dedicato ai pubblici esercizi.

HR/organizzazione

Public speaking, l'importanza di saper parlare in pubblico

“

Esprimersi con chiarezza e convinzione davanti a una platea di ascoltatori è una capacità che qualsiasi persona dotata di intelligenza e buona volontà è in grado di acquisire e sviluppare

”



di Rino Sardo

Nella nostra esistenza, ogni attività è in qualche modo comunicazione, ma è la parola che distingue l'uomo dalle altre forme di vita.

Tra tutti gli animali, l'uomo soltanto ha il dono della comunicazione verbale e mediante la qualità del discorso esprime al meglio la propria individualità, la sua essenza. Quando non è in grado di dire chiaramente quel che intende esprimere, per nervosismo, per timidezza, o perché i processi del pensiero sono nebulosi, la sua personalità è ostacolata, offuscata, fraintesa.

La soddisfazione, a livello personale, sociale e di lavoro, dipende in larga misura dalla capacità di comunicare con chiarezza ai nostri simili chi siamo, che cosa desideriamo, in che cosa crediamo. Nella società attuale, dove la comunicazione è assurta a forza che genera e sviluppa qualsiasi attività, saper svolgere una relazione chiara ed efficace, far fronte a un'intervista, acquisire fiducia e credibilità per le proprie idee, non solo è un mezzo di affermazione personale, ma è soprattutto un valido contributo all'efficienza.

Infatti, in qualsiasi organismo sociale un'elevata qualità di comunicazione influenza il livello dell'efficienza operativa: nella scuola, in azienda e in qualsiasi altra istituzione. Spesso mi è stato chiesto: «Qual è la peggior nemica della comunicazione?». Ho sempre risposto: «La monotonia, perché chi si annoia non ascolta». Purtroppo la monotonia domina spesso come incontrastata regina nell'insegnamento scolastico, universitario e in molte attività aziendali d'informazione, istruzione, formazione e aggior-



“

Dalla qualità della comunicazione dipende non solo la soddisfazione, a livello personale, sociale e lavorativo, ma anche il grado dell'efficienza operativa di qualsiasi organismo sociale

namento. Questa regina ha per la società un costo impossibile da calcolare, ma sicuramente immenso. Molti si difendono con queste affermazioni: «Il mio argomento non è tra i più interessanti». «È proprio la materia a essere pesante». Non esistono argomenti o mate-

rie noiose, ma solo relatori monotoni. Approfondite ricerche, svolte da studiosi americani, hanno messo in luce che una conferenza di tipo tradizionale, della durata di dieci minuti, è assimilata al 50% e che, dopo quarantotto ore, questa percentuale si riduce al 25%. Questo risultato poco entusiasmante si riferisce, come abbiamo detto, a una conferenza di tipo tradizionale. Ma cosa è una conferenza di tipo tradizionale? Una conferenza è di tipo tradizionale quando chi la svolge, conoscendo poco gli aspetti tecnici e psicologici della comunicazione, commette diversi errori.

Su HBR Italia, in un articolo di Nick Morgan intitolato «Come diventare grandi speaker», l'autore parte dall'assunto che anche il discorso meglio preparato e pronunciato (e tecnicamente più valido) non può sfuggire al rischio di apparire non sincero e «artificiale».

È una tesi che sostengo spesso anch'io nei corsi di public speaking: oratori tec-

nicamente perfetti, chirurgici nell'applicare metodi e strategie, che però creano nell'uditorio un senso di diffidenza (non so bene perché, ma ho la sensazione che non me la racconti giusta). Il motivo di questa diffidenza si basa sul fatto che i micro-segnali non verbali non sono controllabili da parte dell'oratore e vengono, invece, recepiti dal pubblico. Non c'è modo, quindi, di dissimularli con un non verbale studiato a tavolino. Se non è possibile, dunque, nascondere una certa artificialità nei discorsi in pubblico, quale strategia attuare per apparire autentici (e, in questo momento, di fronte alla diffidenza che questa congiuntura economica suggerisce, il bisogno di autenticità è davvero alto)?

Morgan suggerisce semplicemente di ribaltare i termini della questione: invece di tentare di essere autentici, è meglio concentrarsi su come esprimere sinceramente sentimenti, motivazioni, passioni. In questo modo il linguaggio del corpo non dovrà più essere controllato, ma semplicemente seguirà gli stati interni, rinforzando il messaggio.

E per farlo, anziché provare gesti che facciano sembrare sincero un discorso, è meglio puntare su quattro obiettivi fondamentali:

1. Essere aperti con gli ascoltatori
2. Instaurare un contatto con il pubblico
3. Essere appassionati dell'argomento
4. Ascoltare il pubblico

«Quando devo alzarmi e parlare, mi sento così impacciato da non riuscire a pensare con chiarezza, a concentrarmi, a ricordare quel che intendevo dire. Voglio acquisire sicurezza, equilibrio e la capacità di pensare mentre sono in piedi davanti a un auditorio. Voglio riuscire a mettere insieme i miei pensieri in ordine logico, ed essere in grado di parlare in modo chiaro e convincente nelle riunioni sociali o di lavoro».

Vi siete riconosciuti in queste parole? Avete per caso sperimentato le medesime sensazioni di inadeguatezza? Non sareste disposti a dare una piccola fortuna in cambio della capacità di parlare in pubblico in modo convincente? Sono certo di sì. Non solo i grandi oratori e le personalità pubbliche, ma tutti noi siamo quotidianamente chiamati a prendere la parola in situazioni che richie-



dono coerenza di pensiero e forza espressiva.

Esprimersi con chiarezza e convinzione è una capacità che qualsiasi persona dotata di normale intelligenza e armata di buona volontà è in grado di acquisire e sviluppare.

Durante i corsi di public speaking spesso mi chiedono: «Ma lei pensa veramente che io possa sviluppare quella fiducia in me stesso che mi consentirà di alzarmi in piedi, affrontare un gruppo di persone ed esprimermi con coerenza e disinvoltura?». Non c'è nessuna ragione che vi impedisca di pensare in posizione eretta, davanti ad un pubblico, esattamente come fareste standovene con gli amici nel salotto di casa vostra. Perché ogni volta che vi alzate per parlare in pubblico dovete sentire un crampo allo stomaco ed essere colti da un tremore incontrollabile?

Immaginate che cosa significherà per voi acquisire la capacità di parlare con maggiore efficacia. Pensate a quel che significherà a livello sociale, alle amicizie che vi procurerà, all'accresciuta capacità di rendervi utili al gruppo cui appartenete, all'influenza che sarete in grado di esercitare nel lavoro. In breve preparatevi a diventare un leader.

Adesso cominciate a immaginarvi un eventuale pubblico davanti al quale siete chiamati a parlare. Cercate di vedervi

mentre vi avvicinate con sicurezza alla tribuna, sentite cadere il silenzio in sala non appena cominciate a parlare, sentite l'attenzione assorta del pubblico mentre ribadite un punto dopo l'altro, sentite il calore degli applausi mentre lasciate la tribuna, e ascoltate le lodi dei vari partecipanti a riunione finita.

Il training per apprendere a parlare in pubblico è la strada che porta alla fiducia in se stessi. Quando vi renderete conto di potervi alzare in piedi e parlare in modo intelligente a un gruppo di persone, vorrà dire che sarete in grado di rivolgervi a singoli individui con maggiore sicurezza e capacità di persuasione.

Vi siete posti l'obiettivo di aumentare la vostra sicurezza e rendere più efficace la comunicazione? Da questo momento in avanti dovrete pensare in termini positivi, e non negativi, alle vostre possibilità di riuscire in questa impresa. Dovete sviluppare un ottimismo travolgente sui risultati dei vostri sforzi.

La volontà di riuscire deve essere parte essenziale del processo per diventare un oratore efficace.

Imparare a parlare in pubblico è un metodo naturale per superare la timidezza e l'impaccio sviluppando coraggio e fiducia in se stessi. Perché? Perché parlando in pubblico, siamo costretti ad affrontare le nostre paure.

formazione

Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

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

”

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

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

partecipanti conseguiranno gli attestati sostenendo gli esami direttamente in sede.

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



panti sosterranno gli esami in sede.

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

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

Cof, dall'orientamento all'impiego Le opportunità per le aziende

“

Il Centro orientamento e formazione dell'Ateneo di Catania attiva la Carta servizi e con l'Ufficio stage e il Job Placement crea un contatto tra imprese e giovani

”

Dal 7 al 9 maggio scorso al Centro Fieristico "Le Ciminiere" si è svolto il Job Orienta 2009, un evento di orientamento realizzato in partnership tra la Provincia regionale di Catania, l'Università attraverso il Centro Orientamento e Formazione e l'Ufficio Scolastico provinciale di Catania.

L'idea di realizzare un'unica manifestazione è nata dalla condivisione dell'obiettivo di guidare i giovani seguendoli nella fase di scelta del percorso scolastico e universitario, accompagnandoli nel percorso formativo e orientandoli al mondo del lavoro.

La selezione e quindi la presenza delle aziende alla manifestazione è stata curata dagli Uffici di placement dell'Ateneo, strutturati all'interno del Cof. Nella scelta, sono state privilegiate le imprese in cerca di talenti da inserire nel loro organico. Reali e numerose quindi sono state le possibilità per i giovani laureati in cerca di opportunità di lavoro. Al Job Orienta 2009 infatti vi è stata una presenza significativa di aziende multinazionali, nazionali e locali, chiamate ad illustrare nel corso di un fitto calendario di workshop ai giovani visitatori le professioni di oggi e del futuro, ponendoli in condizione di fare scelte formative mirate.

Tra le multinazionali erano presenti all'evento Vodafone Italia, che ha illustrato gli iter selettivi da intraprendere per entrare in azienda, Hilti International Ag, leader mondiale nella produzione e commercializzazione di prodotti e soluzioni per i professionisti dell'edilizia,

l'Oreal Italia, noto leader mondiale nel mercato cosmetico che ha raccolto candidature per le aree di marketing, logistica e finanza & controllo, Decathlon Italia che ha selezionato giovani da assumere per i propri punti vendita, Wartsila Corporation, gruppo finlandese a respiro internazionale presente in Italia con uno



dei più vasti stabilimenti di produzione motori destinati alla propulsione navale che ha avviato iter selettivi per la campagna di reclutamento del 2010.

Su 35 aziende presenti, 19 hanno avviato processi di selezione volti ad individuare risorse umane in linea con i loro profili da assumere.

Il Job Orienta ha inoltre sancito il passaggio dalla fase sperimentale alla fase operativa della "Carta servizi" che gli Uffici di placement d'Ateneo, in base ad un accordo tra il Centro Orientamento e Formazione e la Provincia regionale di Catania, hanno messo gratuitamente a disposizione delle aziende locali presenti all'evento.

La "Carta servizi" potrà essere utilizzata dall'azienda per 6 mesi a partire dalla data di attivazione e consente di rivolgersi ai Servizi di placement d'Ateneo tutte le volte che lo desidera. Per garantire una comoda fruizione del servizio, sarà attivato uno sportello aperto due volte a settimana, una volta presso la Provincia e una volta presso il Cof.

L'ufficio Job placement di Ateneo è il partner ideale in generale di tutte le aziende nel settore del recruitment. L'ufficio, che dispone di una banca dati candidati costantemente aggiornata, è in grado di erogare servizi qualificati in materia di selezione del personale. La Carta servizi dà diritto ad esempio all'analisi del fabbisogno di personale dell'azienda, alla pianificazione dell'attività di recruiting su base annuale, allo screening dei curricula raccolti e alla selezione dei profili potenzialmente idonei mediante colloqui individuali.

Gli Uffici di Placement d'Ateneo, com'è ormai noto gestiscono parallelamente anche tutti i percorsi di stage e tirocini post laurea e sono costantemente impegnati sia nella ricerca di potenziali strutture ospitanti sia nell'attività di accoglienza ed orientamento dei giovani laureati.

Per informazioni rivolgersi a: Centro Orientamento e Formazione - Ufficio Stage d'Ateneo (via di Sangiuliano 197, IV Piano, Catania). Uffici di Placement: tel. 095.730.7025/7026/7031/7030; e-mail: stage.ateneo@unict.it oppure jobplacement@unict.it.

**Dove l'azienda tende la mano ai suoi dipendenti
...c'è sempre EST!**



ufficio comunicazione comunicazione.cristina@fondoest.it

Nessuno è come Fondo Est



Fondo Est

assistenza sanitaria integrativa
commercio turismo servizi e settori affini

www.fondoest.it

Associazione "Ugo Alfino" Arena è il nuovo presidente

“

L'associazione antiracket-antiusura aderente al sistema Confcommercio ha appena rinnovato il suo direttivo

”

L'associazione antiracket - antiusura "Ugo Alfino" aderente al Sistema Confcommercio ha rinnovato il suo direttivo.

Si è infatti riunito nei giorni scorsi, nella sede della Confcommercio di Catania, il direttivo dell'associazione per procedere al rinnovamento delle cariche sociali per il biennio 2009-2011.

Per acclamazione è stato eletto presidente il comm. Giovanni Arena; del nuovo direttivo fanno parte il rag. Rosario Bellino, vicepresidente; Antonio Strano, Antonio Faro, Flavio Cantareo, Tullio Casentino, Daniele Sindoni e Maurizio Squillaci, consiglieri. Riconfermato Francesco Fazio come segretario.

Il direttivo, per voce del presidente Arena, ha ringraziato Rosario Bellino che per due mandati ha presieduto la



"Ugo Alfino" con dedizione e spirito di abnegazione. Con grandi sacrifici, infatti, ha fatto sì che l'associazione antiracket - antiusura si affermasse sul territorio grazie a progetti volti non solo a far conoscere l'attività del-

l'associazione (con incontri nelle scuole, per esempio) ma anche, e soprattutto, intestandosi battaglie in difesa delle tante vittime del racket e dell'usura che si sono affidate all'associazione per difendere e tutelare le loro imprese.

«In continuità con il lavoro svolto dal precedente direttivo - ha detto il neo presidente Giovanni Arena - si svolgerà l'attività dell'associazione antiracket - antiusura "Ugo Alfino". Sempre in collaborazione con le forze dell'ordine a favore dei principi della legalità».

ONORIFICENZE

Domenico Ambra insignito della Stella al Merito del Lavoro



È stato il vice prefetto Annamaria Polimeni a presiedere la tradizionale cerimonia di consegna delle onorificenze dell'Ordine al merito della Repubblica italiana e delle Stelle del lavoro che si è tenuta in Prefettura lo scorso 29 maggio.

Una sessantina i premiati tra i quali il presidente dell'associazione Expo Mediterraneo aderente al Sistema Confcommercio Domenico Ambra, al quale è andata una Stella al Merito del Lavoro.

La singolarità del conferimento sta nel fatto che è avvenuto su istanza presentata alla presidenza della repubblica nel 2004 dalla famiglia di Domenico Ambra che pertanto ha avviato l'istruttoria.

ASCOM Confcommercio Catania

Associazione Generale del Commercio, del Turismo e dei Servizi della Provincia di Catania

CONVOCAZIONE ASSEMBLEA STRAORDINARIA

L'Assemblea straordinaria generale dei soci dell'associazione generale del commercio, del turismo e dei servizi della provincia di Catania - ASCOM Confcommercio Catania è indetta, in prima convocazione, per le ore 8.00 di

LUNEDÌ 28 SETTEMBRE 2009

Presso la Camera di Commercio I.A.A. sita in Catania Salita Cappuccini 2, ed eventualmente in seconda convocazione per le ore 9.30 dello stesso giorno presso la medesima sede

All'ordine del giorno:

- 1 - proposta modifiche statutarie
- 2 - varie ed eventuali

A partire dal 14 settembre 2009 potranno essere consultati, presso la sede di via Mandrà 8 a Catania dalle ore 9.00 alle ore 12.00 nei giorni di apertura ufficio, i documenti relativi all'ordine del giorno

Catania 18 giugno 2009

**Il presidente
Riccardo Galimberti**

confnotizie

Reattivamente, il free press di enigmistica "commerciale"

“

Distribuita nelle strutture balneari di Catania e provincia, la rivista fonda il suo successo sulla capacità di coniugare intrattenimento e informazione pubblicitaria

”

di Rita La Rocca

È già tornato in tutte le strutture balneari del litorale etneo "Reattivamente", il primo originale free press di enigmistica e intrattenimento, patrocinato dalla Confcommercio di Catania e dalla Sib, che l'estate scorsa ha saputo catturare l'interesse e il consenso di migliaia di bagnanti etnei. Realizzato dallo staff dell'agenzia pubblicitaria catanese Reattiva Advertising, il mensile gratuito Reattivamente è nato un anno fa da un'idea del titolare dell'agenzia, Salvatore Leonardi, e ha raggiunto un ampio pubblico di lettori grazie a una capillare distribuzione quindicinale nelle strutture balneari della Plaia e della Scogliera di Catania.

«Reattivamente è nato dall'esigenza di creare un mezzo di comunicazione originale e innovativo da offrire alle aziende - spiega Salvatore Leonardi -. Il nostro obiettivo era creare uno strumento che intrattenesse i lettori trasmettendo allo stesso tempo informazioni commerciali. Siamo partiti dallo studio di alcune analisi di mercato che ci hanno permesso di constatare che i giornali di intrattenimento (dall'enigmistica al gossip) registrano un notevole incremento delle vendite nel periodo estivo. È nato così un progetto imprenditoriale che comincia a prendere piede a livello nazionale, ricevendo il plauso di molte aziende, italiane e straniere.

Gratuita, tascabile e adatta a ogni fascia d'età, Reattivamente fonda il suo successo sulla capacità di coniugare intrattenimento e comunicazione commerciale. I giochi, le notizie e le barzellette della rivista sono infatti realizzati in modo che le soluzioni o i contenuti mettano in risalto i prodotti, i servizi e le caratteristiche dell'azienda inserzionista.

«Il punto forte della nostra strategia di co-



“

Salvatore Leonardi:

«Abbiamo dato vita

a un importante progetto imprenditoriale che sta raggiungendo dimensione nazionale»



municazione - prosegue Leonardi - è l'interattività dei giochi. Inserendo i contenuti commerciali all'inter-

no di quiz e cruciverba, facciamo conoscere le aziende ai lettori giocando. In un momento di crisi della carta stampata, dovuta a una forte flessione nella raccolta pubblicitaria, il nostro free press raccoglie invece i consensi delle aziende che lo considerano un mezzo di comunicazione strategico e innovativo». La vocazione ludico-ricreativa di Reattivamente non le ha impedito di divenire veicolo di importanti campagne informative e di sensibilizzazione come nel caso

dell'edizione speciale "Riciclamente", realizzata per l'Ato Ct1 Joniambiente, grazie alla quale i lettori, giocando, sono stati informati dell'importanza del riciclaggio dei rifiuti urbani e dei mezzi messi a disposizione dagli enti preposti. Per quest'estate sono in programma nuove edizioni speciali monotematiche di Reattivamente.

E Salvatore Leonardi annuncia anche altre novità: «Da quest'estate la distribuzione della nostra rivista, che è diventata una testata editoriale a tutti gli effetti, non si limiterà alla Scogliera e alla Plaia, ma verrà estesa alle strutture balneari di tutta la provincia di Catania. Inoltre, all'edizione "On the Beach" si aggiungerà, da ottobre, un'edizione invernale che verrà distribuita in 20.000 copie nei principali punti di ritrovo della città».

Dallo scorso 21 aprile, Reattivamente si è arricchita di una nuova edizione, distribuita in 50.000 copie presso le fermate della metro, le stazioni Fs, i principali punti di ritrovo di Roma e le spiagge di Ostia: «Lo scorso Natale, abbiamo lanciato un numero test per esaminare le reazioni e la ricettività del pubblico romano. L'accoglienza della Capitale è stata tale da indurci e proseguire in questa avventura che speriamo si arricchisca presto di nuove edizioni».



L'accoglienza in vetrina

“

Dal 3 al 6 ottobre, alle Ciminiere appuntamento con la VII edizione del salone Rhs, Ristora Hotel Sicilia

”

Giunto ormai alla sua VII edizione è divenuto uno dei più importanti saloni specializzati del Sud Italia che risponde alle richieste di innovazione ed aggiornamento da parte di un'ampia tipologia di aziende in crescita: attività alberghiere, ristoranti, pizzerie, gelaterie, pub, ma anche esercizi commerciali impegnati nella panificazione e nella pasticceria.

L'evento Rhs, promosso dalla Fipe - Confcommercio (Federazione Italiana Pubblici Esercizi), si svolgerà dal 3 al 6 ottobre 2009 all'interno del pad. F1 del Centro Fieristico Le Ciminiere di Catania e saranno invitati a visitare il salone espositivo oltre 30.000 aziende della Sicilia, Calabria e Malta del mondo Ho.Re.Ca. (Hotel - Restaurant e Catering).

«Nei momenti di crisi - afferma Dario Pistorio, presidente regionale Fipe - la tecnica non si ferma, l'innovazione per il nostro settore è la prima voce per lo svi-



Dario Pistorio



Domenico Ambra

luppo e l'immagine della propria impresa. Rivolgo personalmente l'invito a tutti gli operatori specializzati del settore a visitare il Salone RHS - Ristora Hotel Sicilia dove si può trovare un panorama completo di prodotti e servizi per qualificare il proprio business».

All'interno di questa sesta edizione sarà presente il 6° Salone "Sicilia nella Ristorazione", dove piccole e medie aziende artigianali siciliane potranno presentare i loro prodotti rivolti al settore interessato.

A sostegno della kermesse espositiva un ricco programma di momenti dimostrativi: corsi, forum, degustazioni, dimostrazioni tecniche di cucina, pasticceria e panetteria. «Eventi del genere - spiega Domenico Ambra (Presidente Expò Mediterraneo - Sistema Confcommercio Catania) - qualificano e arricchiscono la nostra cultura rivolta soprattutto al turismo. Un'adeguata scelta di at-

trezzature e arredi, l'uso sempre più frequente di prodotti tipici Siciliani nei ristoranti e nel settore alberghiero ha consentito in questi ultimi anni di esportare con successo l'immagine della nostra Sicilia all'estero. «La nostra Organizzazione con il proprio programma di eventi fieristici specializzati da anni promuove a 360° il territorio Siciliano spaziando dal mondo dell'Ho.Re.Ca. al florovivaismo mediterraneo, dalla comunicazione pubblicitaria al settore tessile e abbigliamento».

Rhs coinvolge produttori, concessionari e distributori di: macchine, attrezzature, arredi da interno ed esterno per hotel, ristoranti, pizzerie, bar, gelaterie, gastronomie, panifici ed attività ricettive; forniture per catering e hotellerie; imballaggi e confezioni; prodotti alimentari freschi, conservati, semilavorati e lavorati; vini, liquori, birre, bevande ed acque minerali; attrezzature professionali per la pulizia; abbigliamento da lavoro; prodotti e servizi di informatica, telefonia e gestione amministrativa; sistemi di sicurezza; climatizzazione e condizionamento; decori e vetrinistica.

Fiera d'estate village

“

Dai prodotti tipici al giardinaggio. La XV edizione dell'evento fieristico partirà a Pedara il 9 agosto

”

Fiera d'Estate Village apre i battenti il 9 agosto 2009 per la sua 15ª edizione, e si colloca ormai tra le più importanti vetrine espositive che si svolgono in Sicilia. L'evento fieristico si terrà, come lo scorso anno, all'interno del Campo Scuola e nelle aree limitrofe di P.zza Don Bosco, in pieno centro storico di Pedara, con a disposizione dei visitatori due grandi parcheggi adiacenti l'area espositiva.

In un'area espositiva di oltre 10.000 mq. saranno allestiti oltre 180 stand, per soddisfare tutte le età, tutte le esigenze e tutti i gusti.

«La Fiera d'Estate Village è senza dubbio una delle manifestazioni più attese della nostra estate; costituisce, insieme con il premio Ara di Giove, l'evento di maggior richiamo per i visitatori, i turisti e i peda-



resi stessi», dice l'avv. Anthony Emanuele Barbagallo, Sindaco di Pedara.

La manifestazione si svilupperà attraverso un itinerario che consentirà al visitatore di apprezzare le molteplici offerte di vari settori merceologici: prodotti tipici, articoli di artigianato, prodotti e servizi per la



casa, articoli per il giardinaggio e florovivaismo, arredi e complementi, auto e moto, prodotti tipici ed eno - gastronomici, hobbistica e tempo libero, informatica ed editoria, e tanto altro.

«In tutti questi anni - spiega - Fred Distanza - Presidente Confcommercio Pedara - compito primario della Confcommercio di Pedara è stato quello di puntare con molta scrupolosità sulla qualità delle aziende espositrici, così facendo abbiamo ottenuto apprezzamenti sia dal pubblico che dagli stessi espositori».

Si stimano ogni anno oltre 200.000 visitatori provenienti da tutta la Sicilia ma anche da altre regioni d'Italia e dall'Estero. Fiera d'Estate Village è anche spettacolo, musica, folklore, animazione e degustazioni.

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

Il risarcimento di un danno può essere tassato?

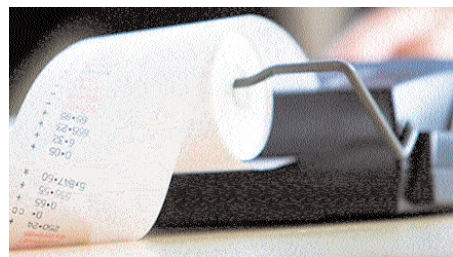
d. A seguito di una controversia legale ho finalmente ottenuto un risarcimento del danno subito dalla mia attività commerciale. Adesso l'ufficio delle imposte vuole tassare questa somma. È corretto?

Lettera firmata

r. Concettualmente, il risarcimento del danno ha la funzione di restaurare, in forma specifica o per equivalente in denaro, la situazione precedente all'evento dannoso, e non è un guadagno da sottoporre a tassazione. Se, tuttavia, si tratta di proventi conseguiti in sostituzione dei redditi, come ad esempio il risarcimento della perdita commerciale per mancato guadagno, essi sono da considerarsi come redditi della stessa categoria di quelli sostituiti o perduti. La tassazione dell'Ufficio sul risarcimento è dunque legittima nella parte in cui esso reintegra la mancata percezione dei redditi, ma non è legittima se il risarcimento non rappresenta alcuna reintegrazione del reddito.

Antonio Vellini
Consulente convenzionato
Confcommercio Catania

Condotta negligente. Ci si può rivalere sul consulente?



d. Anni fa il consulente che teneva la contabilità del mio negozio non ha provveduto, per un certo tempo, a eseguire i miei pagamenti di imposta. In un secondo momento ho sanato tutto, ma adesso l'Ufficio delle imposte vuole ancora applicare le sanzioni per omissioni e

ritardi. Ho già spiegato che la colpa non era mia. Come posso difendermi?

Lettera firmata

r. La regola generale è che il contribuente resti personalmente responsabile per i versamenti di imposta principale e per le sanzioni per ritardi o omissioni. Esistono tuttavia alcune cause di non punibilità - di cui beneficia il contribuente - che riguardano esclusivamente le sanzioni e che operano in presenza di condizioni piuttosto rigide, essendo necessario provare che l'omissione è causata dalla responsabilità esclusiva altrui e che i fatti sono stati denunciati all'autorità giudiziaria.

Fuori da queste fattispecie, e fermo restando l'obbligo di pagamento dell'imposta principale, il contribuente potrà semmai, dopo avere pagato, rivalersi direttamente contro il professionista che con la sua condotta illecita o negligente lo ha inopinatamente costretto a subire sanzioni pecuniarie.

Antonio Vellini
Consulente convenzionato
Confcommercio Catania

Sicurezza, la legge vale anche se c'è un solo dipendente

d. Un esercizio commerciale avente un solo dipendente è soggetto al nuovo Testo unico? Deve approntare o autocertificare il documento di valutazione dei rischi e nominare il medico competente?

Lettera firmata

r. Ai fini dell'applicazione del T.U., si prescinde dal numero dei dipendenti occupati. Pertanto, basta occupare un solo lavoratore per dover osservare le disposizioni di legge in materia di sicurezza. Tra queste, è basilare la valutazione di tutti i rischi secondo le indicazioni di cui agli articoli 28 e 29 e tenendo conto delle procedure standard che dovranno essere definite con apposito decreto interministeriale. Fino alla sua emanazione i datori di lavoro che occupano fino a 10 lavoratori potranno autocertificare l'avvenuta valutazione dei rischi che, in tal caso, potranno effettuare

direttamente. Perché ciò sia possibile occorre che lo stesso datore di lavoro abbia frequentato un corso di formazione di durata non inferiore a 16 e non superiore a 48 ore, definiti mediante accordo in sede di conferenza permanente Stato-Regioni. Nel frattempo, e fino alla pubblicazione dell'accordo, sarà valida la formazione effettuata ai sensi dell'art. 3 del D.M. 16 gennaio 1997 (16 ore).

Nuccio Sapuppo
Responsabile
Servizio sicurezza sui luoghi di lavoro
Confcommercio Catania

Valutazione dei rischi, quali sono i nuovi criteri?



d. Quali sono i nuovi criteri stabiliti dal Testo Unico a cui deve essere adeguato il documento di "valutazione dei rischi"?

Lettera firmata

r. Il datore di lavoro per effettuare la valutazione dei rischi (art. 28) di cui all'articolo 17, c. 1, let. a), si deve adeguare ai seguenti criteri:

- valutazione dei rischi per la scelta delle attrezzature di lavoro e delle sostanze o dei preparati chimici impiegate; nonché nella sistemazione dei luoghi di lavoro;
- valutazione dei rischi per la sicurezza e la salute dei lavoratori, ivi compresi quelli riguardanti gruppi di lavoratori esposti a rischi particolari, tra cui anche quelli collegati allo stress lavoro-correlato;
- valutazione dei rischi riguardanti le lavoratrici in stato di gravidanza;
- valutazione dei rischi connessi alla differenze di genere, all'età, alla provenienza da altri Paesi.

Nuccio Sapuppo
Responsabile
Servizio sicurezza sui luoghi di lavoro
Confcommercio Catania

IL PATRONATO ENASCO

Da 38 ANNI AL SERVIZIO DEI CITTADINI



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

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

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

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

- ***pensione di vecchiaia, anzianità, inabilità, ai superstiti e pensione in convenzione internazionale;**
- ***assegno di invalidità;**
- ***servizi per gli invalidi civili: riconoscimento qualifica, assegno, pensione ed indennità di accompagnamento,**
- ***supplemento, ricostituzione e riliquidazione della pensione;**
- ***assegno sociale;**
- ***prosecuzione volontaria;**
- ***verifica ed aggiornamento della posizione assicurativa;**
- ***pratiche ENASARCO;**

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

CAAF 50&PIU'

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

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

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

Il CAAF è a disposizione per:

- * compilare insieme al pensionato l'apposito modello reddituale (red);
- * trasmettere la dichiarazione all'istituto senza ulteriori incombenze.

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

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

ANCHE QUESTO SERVIZIO È GRATUITO

ATTENZIONE!

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

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

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

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

Ufficio Provinciale

Via Maistra n. 8 (trav. 187 V.le M. Rapisardi)
Tel. 095/7313287 - 095/239495 Fax 095/7313287

Sito Internet www.enasco.it
E-MAIL enascocct@enasco.it

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

SIAMO ARRIVATI SULLA PIU' ALTA VETTA D'EUROPA....

MA SIAMO DA 30 ANNI, OGNI GIORNO VICINO A COMMERCianti, OPERATORI TURISTICI, ARTIGIANI, IMPRESE DI SERVIZI E PICCOLE E MEDIE AZIENDE.

IL CONFIDI COFIAC Soc.Coop.p.azioni

E' IL PRIMO CONFIDI NATO IN SICILIA L'08 MAGGIO 1979, IN QUESTI ANNI ABBIAMO GARANTITO OLTRE 10.000 FINANZIAMENTI AIUTANDO LE IMPRESE SICILIANE A CRESCERE.

IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO E': CORTESIA, RAPIDITA', CORRETTEZZA, ECONOMICITA'
LA NOSTRA PUBBLICITA' NON PROMETTE SOGNI MA CONCRETA REALTA'!

FINANZIAMO:

LIQUIDITA';
ACQUISTO SCORTE;
ACQUISTO ATTREZZATURE E BENI STRUMENTALI;
ACQUISTO IMMOBILI AZIENDALI

CON IMPORTI DA 5.000,00 A 1.500.000,00 EURO
(FINO A 500.000,00 CON ABBATTIMENTO TASSI REGIONE SICILIA)

PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

SCOPERTURE DI CONTO CORRENTE;
A) ANTICIPI SALVO BUON FINE, P.O.S. E SU APPUNTI;
B) PRESTITI CHIROGRAFARI FINO A 7 ANNI
C) MUTUI FINO A 15 ANNI;
D) LEASING

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

O PRESSO UNA DELLE SEDI CONFCOMMERCIO CT OPERANTI NELLA PROVINCIA DI CATANIA.

IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A.

E' RICONOSCIUTO DALLA REGIONE SICILIANA CON D.D.G. N. 261 DEL 07.08.2006
E GODE DELL' ABBATTIMENTO TASSI IN FAVORE DELLE AZIENDE ADERENTI

PRESSO IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A. E' ATTIVO IL FONDO PER LA PREVENZIONE DELL' USURA DI CUI ALLA LEGGE 108/96

