

impresa informa

NON E' ANCORA
ABBASTANZA!



Banche imprese un rapporto difficile

editoriale

**Restituzione
interessi
alle imprese
a che gioco
gioca la politica**

focus

**Fotovoltaico
il sole può
riaccendere
anche l'economia
siciliana**

servizi

**Essere
soci
ha tanti
vantaggi**



Portali con te

elezioni nazionali

**Carlo Sangalli
confirmato
alla presidenza
Pietro Agen
entra nella giunta**

Sedi delle organizzazioniCONFCOMMERCIO
UNIONE PER IL COMMERCIO**Ascom - CONFCOMMERCIO**Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania
Tel. 095 7310711 - Fax 095 356211
e-mail: catania@confcommercio.it
Sito web: www.confcommercio.ct.it**FILCAMS Cgil**Via Stellata n. 13 - 95124 Catania
Tel. 095 317850 - Fax 095 314511
e-mail: federazi125@federazioneitalianalavoratori.191.it**FISASCAT Cisl**Via Crociferi n. 55 - 95124 Catania
Fax 095 325120
e-mail: fisascat.ct@tin.it**UILTUCS UIL**Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania
Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113
e-mail: uilitucs.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 **0,45%** calcolato sulla retribuzione mensile per le 14 mensilità (paga base e contingenza) di cui **0,25%** è a carico dell'impresa e **0,20%** 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 Mandrà 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 - AMMORTIZZATORI SOCIALI IN DEROGA

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

FORMAZIONE

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

STUDI E RICERCHE

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

CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

Possono usufruire dei servizi tutte le imprese iscritte all'EBT Catania, anche di nuova costituzione, che si trovano in regola con i versamenti associativi - contrattuali.

Per accedere all'iniziativa del sostegno al reddito l'ammortizzatori sociali in deroga, le imprese devono dimostrare la regolarità dei versamenti degli ultimi cinque anni per tutti i lavoratori iscritti sul libro unico.

*Ente Bilaterale
del Terziario
della Provincia
di Catania*

in questo numero
marzo 2009

- Pag. **5** *inchiesta*
Rapporto banche-imprese dove s'inceppa l'ingranaggio?
- Pag. **8** *focus*
Antonio Strano: «Con le commissioni agiamo in modo più tempestivo»
- Pag. **10** *primo piano*
Il sole può riaccendere anche l'economia siciliana
- Pag. **14** *associazioni*
Medimpresa, insieme per la competitività
- Pag. **18** *quaderni*
Costituzione società agenti di commercio
- Pag. **26** *servizi ai soci*
Arriva la carta di credito integrata 
- Pag. **27** *tesori da scoprire*
Terme achilliane, gioiello nascosto
- Pag. **28** *la voce ai negozianti*
Via Vittorio Emanuele, cronaca di un lento e inesorabile declino
- Pag. **30** *speciale elezioni*
Carlo Sangalli confermato alla guida di Confcommercio fino al 2015
- Pag. **32** *regione*
Nino Strano: «Valorizziamo i porti turistici e integriamo la nostra offerta»
- Pag. **34** *HR / organizzazione*
Lungometraggi e filmati per una formazione più efficace
- Pag. **36** *formazione*
Tutti i corsi Confcommercio
- Pag. **39** *delegazioni*
Misterbianco ricorre al Tar per la Tarsu
- Pag. **40** *confnotizie*
Scialpinismo, il vulcano innevato palcoscenico della Coppa del Mondo

sommario

EDITORIALE

Restituzione interessi alle piccole e medie imprese: a che gioco gioca la politica?



Migliaia e migliaia di aziende rischiano di perdere un contributo promesso e garantito per legge e che attendono da 8 anni soltanto perché qualcuno non percepisce la gravità del problema. Il Presidente Lombardo che certamente conosce la situazione perché tace? Cosa fa l'Assessore Regionale all'Economia Venturi?

Ci troviamo di fronte ad un caso per molti versi incredibile, la Regione Sicilia, ed in particolare gli Uffici dell'Assessorato Bilancio, hanno approntato un sistema chiaro ed apprezzabile per portare a regime la normativa sulla restituzione degli interessi ai piccoli e medi imprenditori, con garanzie Confidi

(continua a pagina 4)

GERENZA

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

Reg. Trib. di Catania n. 28/96
edizione marzo 2010

DIRETTORE RESPONSABILE
Pietro Agen

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

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

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

STAMPA
Simeto Docks Srl
Catania

TIRATURA
15.000 copie

editoriale



(segue da pagina 3)

ed hanno, si deve darne atto, collaborato in ogni modo con Confidi stessi.

Di contro molte banche piccole e grandi, hanno dimostrato un grado di inefficienza incredibile.

Un esempio per tutti. Solo 48 ore prima della scadenza un noto Istituto Nazionale ha fornito i tabulati degli affidamenti rendendo di fatto impossibile completare le pratiche da presentare alla Regione e non si tratta del caso più grave perché altri Istituti, a termine scaduto non hanno consegnato nulla o hanno effettuato semplicemente una consegna parziale.

A fronte di una situazione di questo tipo dove è evidente che nessuna colpa può essere attribuita né agli imprenditori né ai Confidi, appare incredibile la resistenza con cui il Governo regionale rifiuta di concedere la proroga, o meglio sarebbe dire la

“ Se si fosse trattato di 500 lavoratori di un'azienda o della crisi di un'industria ci sarebbe stata una levata di scudi generale ma visto che la questione riguarda piccoli e medi commercianti, artigiani ed operatori dei servizi tutto tace.

riapertura dei termini, per permettere almeno un parziale recupero delle pratiche inevase. Migliaia e migliaia di piccole e medie aziende rischiano così di perdere un piccolo contributo, promesso e garantito per legge e che attendono in alcuni casi da 8 anni, soltanto perché qualcuno non percepisce la gravità del problema. Se si fosse trattato di 500 lavo-

ratori di un'azienda o della crisi di una industria, ci sarebbe stata una levata di scudi generale ma visto che si tratta di piccoli e medi commercianti, artigiani ed operatori dei servizi tutto tace, dimenticando ancora una volta queste aziende che molto lavorano e poco chiedono, garantendo come i dati confermano, la tenuta dell'Economia Siciliana.

A questo punto una domanda sorge spontanea, il Presidente Lombardo che certamente conosce la situazione perché tace? Cosa fa l'Assessore Regionale all'Economia Venturi?

In attesa di una risposta concreta e tempestiva è fin troppo chiaro che il mondo delle piccole e medie imprese Siciliane non subirà in silenzio questo ennesimo atto di disinteresse. Se per avere attenzione in questa terra è necessario urlare, vorrà dire che urleremo, forti delle nostre ragioni e della nostra correttezza.

M.D.M.

Rapporto banche-impresedove si inceppa l'ingranaggio?

“

Maurizio Della Torre di Cofiac: « A causa della globalizzazione del sistema non c'è più dialogo tra imprenditori e istituti di credito, e anche i tempi di risposta si sono dilatati troppo»

”

di Lavinia D'Agostino

Tempo di crisi. I portafogli sono al verde, le massaie tirano la cinghia, le imprese si disperano. Sì, si disperano, perché sembra che negli ultimi tempi dialogare con le banche sia diventato piuttosto difficile. E sembra anche che sia ancor più difficile “conquistare” un fido bancario. Ne abbiamo parlato con **Maurizio Della Torre**, consigliere d'amministrazione di Confidi Cofiac, consorzio Fidi che ha come scopo proprio quello di semplificare l'accesso al credito per le imprese. Da trent'anni Confidi Cofiac, costituito da un gruppo di piccole imprese aderenti alla Confcommercio di Catania, attraverso il meccanismo della mutualità, consente agli imprenditori di ottenere dalle banche convenzionate dei finanziamenti a tassi favorevoli.

Quali sono oggi i rapporti tra banche e imprese?

«A causa di una globalizzazione del sistema bancario non c'è più un rapporto diretto tra il tessuto imprenditoriale (fatto da piccola e media impresa) e gli istituti di credito che, negli ultimi anni, hanno spostato i punti decisionali dal territorio periferico al territorio centrale. Il piccolo imprenditore che ha necessità di dialogare con la banca si può confrontare solo con uno sportello elettronico. D'altro canto la banca, non essendo più sul territorio, non ha più conoscenza dell'imprenditore. In poche parole manca il dialogo tra persone. Tutto si è ridotto a un dialogo tra pratiche dove si valuta l'impresa solo in base a determinati parametri. È per questo che in un momento così difficile hanno trovato spazio banche più piccole, che si muovono sul territorio: conoscono l'affidabilità di un imprenditore, cosa vuole fare, le esigenze del momento».

Un atteggiamento, quello delle banche, dettato dalla crisi?

«Diciamo che è stata una politica di ge-



Maurizio Della Torre

stione. Le banche si sono limitate a volere fare solo raccolta, a volere abbattere i costi limitando gli sportelli sul territorio e centralizzare quindi la capacità decisionale. Un tempo un preposto di un qualsiasi istituto ban-

cario aveva possibilità di finanziare su sua delibera, oggi invece per un qualsiasi finanziamento decide il capo area. Ciò significa che se un imprenditore di Lentini ha voglia di essere finanziato da una grossa banca, la sua pratica farà il giro dell'isola. Se un piccolo imprenditore ha una necessità di cassa quotidiana l'autorizzazione gli deve arrivare dal capo settore, anche per cifre piccole. In pratica non esiste più l'elasticità».

Parliamo di tempistica, con che tempi camminano le pratiche?

«Hanno tempi lunghi. Nel caso di Cofiac

per una richiesta di finanziamento, dal momento in cui viene deliberata da noi a quando l'istituto bancario elargisce il denaro, possono trascorrere anche tre mesi... Sì, lo so, sono tantissimi, ma non dipende da noi. Noi deliberiamo ogni settimana, nella peggiore delle ipotesi concludiamo il nostro iter in 15 giorni. Ma tutto si ferma quando le pratiche vengono trasmesse alle banche. Le cose cambiano con le banche locali, decisamente più veloci. Già in un mese si sa se il finanziamento è passato o no. Le banche, inoltre, oggi vogliono più garanzie rispetto a quattro anni fa. Non rischiano. Gli istituti bancari anche per piccole somme, il cui 50% è garantito da Cofiac, prendono a garanzia i beni dell'imprenditore e non contente richiedono una polizza assicurativa».

Cosa dovrebbe cambiare?

«Sarebbe fondamentale che le banche si riposizionassero sul territorio, per ritro-

(continua a pagina 6)

inchiesta

(segue da pagina 5)

vare un dialogo, per assistere le imprese sane. In questo momento trovo ci sia troppa distanza tra l'istituto bancario centrale e il territorio».

Confidi Cofiac è convenzionata con una decina di banche e registra una cinquantina di nuovi iscritti al mese, per un ordine di 600 nuove iscrizioni all'anno. Avete agevolato molti finanziamenti in questi anni, ma sono più quelli che rientrano o quelli che restano insoluti?

«Nel biennio 2008-2009 su milioni di finanziamenti abbiamo avuto insoluti solo 50 mila euro, una cifra veramente esigua rispetto agli importi finanziati. Per l'anno 2009 con chiusura 2010 prevediamo un incrementato negativo del 50% perché registriamo più sofferenza».

Con questi numeri non dovrete essere una garanzia per le banche?

«La vera garanzia è che Cofiac è una cooperativa molto finanziata, sia da un punto di vista di liquidità che immobiliare. Bisogna anche tener conto che per ogni finanziamento che viene elargito il socio lascia in cassa un quindicesimo del finanziamento, somma che viene accantonata in un conto messo a disposizione dell'istituto bancario che concede il finanziamento. La quota di ogni singolo finanziamento è un montante a garanzia di tutti i finanziamenti, quello che sia chiama *Fondo Rischi*».

Ma con questo sistema bancario non si ferma l'economia?

«È ciò che è accaduto. Fermandosi le banche si è fermata l'economia, anche se la problematica è più ampia e di livello finanziario. Ma è anche vero che se le banche chiudono la loro borsa e non mettono gli imprenditori in condizione di lavorare, si blocca tutto. La crisi viene dal mondo finanziario e non da quello bancario, ma è anche vero che le banche non hanno più fatto il loro mestiere ma hanno fatto finanza. E non è corretto che oggi siano gli imprenditori e tutti i clienti a pagarne i prezzi, perché quando un istituto internazionale fa un investimento sbagliato a farne le spese è il singolo cliente. Comunque le responsabilità della crisi non sono solo delle banche ma anche degli imprenditori, di tutti quelli che hanno utilizzato il denaro richiesto in modo improprio, anche se ovviamente ci sono degli imprenditori che hanno capitalizzato e oggi sono sinceramente in difficoltà».



«Le aziende hanno bisogno di consulenza»

“

Parlano i rappresentanti delle banche, intenzionati a recuperare o mantenere il rapporto con il territorio e gli imprenditori

”

Su questo braccio di ferro tra banche e imprese non si poteva fare a meno di dare a voce a chi queste “amate-odiate” banche le rappresenta. Così ci siamo fatti portavoce di alcuni quesiti e li abbiamo rivolti a quattro personaggi di spicco degli istituti di credito di Catania.

Perché oggi è così difficile per un imprenditore ricevere credito?

«I motivi sono molteplici - dice **Venerando Rapisarda, direttore generale del Credito Etneo** - l'imprenditore deve avere dei requisiti di affidabilità perché noi abbiamo delle responsabilità nei confronti dei nostri depositari. Poi c'è da considerare che il meridione ha un'economia debole e per operare è indispensabile la conoscenza diretta dell'imprenditore».

«La nostra è una banca creata da imprenditori e mirata alle imprese. - dice **Fabio Scaccia, presidente di Banca Base** - Banche come la nostra, nate sul territorio, sono sorte proprio per aiutare e agevolare le piccolissime imprese. Certamente conoscere le imprese e il territorio è fondamentale per il nostro lavoro, ma è ovvio che una banca elar-

gisce denaro a progetti di qualità».

«La lamentela della difficoltà di accedere al credito è storia vecchia, - dice **Massimo D'Olimpio, direttore commerciale Sicilia orientale del Banco di Sicilia** - ha poco a che fare con la

crisi. Per quanto ci riguarda le piccole e medie imprese siciliane hanno usufruito di 450 milioni di euro. Abbiamo supportato circa 600 aziende



Venerando Rapisarda

in difficoltà di liquidità a causa della crisi economica, aziende sane che meritano di rimanere sul mercato e vanno sostenute perché il loro momento di difficoltà è riconducibile esclusivamente a quelle che sono le conseguenze di una crisi economica. È questa la grande responsabilità del sistema bancario: avere la sensibilità e le competenze per riconoscere quelle che sono le

aziende che meritano di essere aiutate».

«Trovo che in questo momento - dice **Pietro Cirrito, vice direttore generale del Credito Siciliano** -, proprio per paura della crisi e del futuro, nessuno investe. In merito al sistema bancario c'è stato il cosiddetto *Avviso Comune*, ovvero la possibilità da parte degli imprenditori di non pagare i debiti a medio termine per un anno, consci che il momento di crisi non è superato stiamo allungando ancora questo periodo, dando altri quattro mesi di tolleranza su tutte le scadenze. Stiamo praticamente allungando l'indebitamento già esistente. Secondo me, comunque, le imprese siciliane vanno aiutate in modo differente, guardando al futuro. Bisogna aiutarle a capitalizzarsi perché le imprese siciliane sono molto indebitate e in caso di crescita dei tassi gli effetti economici saranno pesantissimi. Il vero problema delle imprese siciliane è che qualcuno gli deve fare consulenza, le deve aiutare a impostarsi meglio, e in questo senso le banche dovrebbero fare grandi passi avanti. L'accordo Tremonti Abi - Confindustria sta funzionando. D'altronde non pagare i debiti precedenti è la soluzione in un momento in cui nessuno investe. In questo momento è più utile allungare i debiti che farne di nuovi».



Fabio Scaccia

«Le garanzie sono sempre un presidio del credito, - risponde Rapisarda - ma non c'è mai la sicurezza che rientrerà. Preferisco conoscere personalmente l'imprenditore, sapere cosa fa e che tipo di persona è. Tante volte ci troviamo con pratiche che sul piano documentale sono perfette e poi invece l'operatore non è una persona seria».

Sembra che oggi richiediate più garanzie rispetto a qualche anno fa, forse non avete voglia di investire?

«La banca è anch'essa un'impresa - risponde Scaccia - e deve, da un certo punto di vista, tutelarsi. È normale che chieda garanzie, non per tutta la cifra richiesta ovviamente».

«Non trovo che sia cambiato l'atteggiamento rispetto alla valutazione del credito, - risponde D'Olimpio - piuttosto

“ **Pietro Cirrito, vice direttore del Credito Siciliano: «Trovo che fosse necessario che il sistema italiano avesse delle banche di dimensione europea. L'economia infatti ha bisogno di istituti di credito sia grandi sia piccoli, con scopi diversi»**

può essere cambiata la sostenibilità del credito da parte delle imprese a causa del deterioramento patrimoniale di alcune, e in questo è stato vincente aver lanciato *Impresa Italia* che ha registrato subito una grande sinergia tra banca, associazione di categorie e Consorzi Fidi. Il nostro gruppo è intervenuto con prodotti diversi fino ad arrivare all'*Avviso Comune*. Penso che tutte le aziende che avevano la capacità imprenditoriale di poter sostenere il mercato siano state aiutate. Gli imprenditori che si lamentano secondo me non erano nelle condizioni di poter dimostrare la sostenibilità della propria idea sul mercato. Nessuna banca comunque ha l'obiettivo di non investire il proprio denaro, proprio perché ha una funzione di intermediazione finanziaria. Se la svolge male non riesce a portare a casa il risultato».



Massimo D'Olimpio

avere prospettive anziché bruciare è fondamentale. Quando si concedono soldi in modo errato si fa un danno sia alle aziende buone che alla stessa economia, perché si bruciano risorse, ovvero i soldi dei risparmiatori. Collocare bene il denaro richiede quindi una selezione più attenta. Se in un momento di difficoltà la banca toglie ossigeno a un'impresa, anzitutto non ha fatto i suoi interessi. Per le banche fug-

gire l'investimento sarebbe un autogol».

Molti lamentano la distanza tra banche e imprese dovuta ad una centralizzazione degli istituti di credito. Che ne pensa?

«Noi siamo per una politica sul territorio - risponde Rapisarda - credo che non se ne possa fare a meno».

«Una banca grande oggi si è molto distaccata dal rapporto e dalla conoscenza diretta. - dice Scaccia - Noi siamo oggettivamente molto più vicini, ci conosciamo».

«Lo scorso anno abbiamo attuato una riorganizzazione che aveva lo scopo di avvicinare i centri decisionali al territorio - risponde D'Olimpio -. Abbiamo costituito i Centri Piccole Imprese, uffici dedicati per garantire una gestione concentrata e attenta all'impresa. Da fine anno prevediamo deleghe sia creditizie che di prezzo rilasciate sulle periferie, perché chiamarsi banca territoriale è facile, ma con il territorio bisogna anche colloquiare. L'azienda ha bisogno di una consulenza che bisogna confezionargli su misura. Vicinanza al territorio significa anche relazione - conclude D'Olimpio - che è aiutata dalla stabilità del referente. Sappiamo che quando il referente non cambia il cliente è più soddisfatto. Credo che i grossi gruppi abbiano preso coscienza del fatto che sia necessaria la stabilità del referente sul territorio».



Pietro Cirrito

«Quella della territorialità è il tormentone del momento - dice Cirrito -. Credo che fosse necessario che il sistema italiano avesse anche qualche banca di dimensione europea come gli spagnoli, i tedeschi e i francesi. Io sono dell'opinione che servano sia le banche piccole che quelle grandi, con scopi diversi. Serve la grande banca che può favorire l'internazionalizzazione, la quotazione in borsa e le operazioni complesse, ma servono anche le banche del territorio, che assistano la piccola e media impresa in maniera più personale. Comunque trovo che il bello del mercato sia la concorrenza, quando il cliente può scegliere in modo che tutte le sue esigenze possano essere coperte. Credo che in un'economia servano tutte e due». (l.d.a.)

focus

«Con le nostre Commissioni agiamo in modo più tempestivo»

“

Il direttore Antonio Strano spiega perché sono nati i nuovi organi all'interno dell'associazione e la loro funzione. «Ognuno con la propria delega - dice - per affrontare i problemi velocemente»

”

di Maria Enza Giannetto

«**T**empestività e presa più diretta sui problemi. Sono questi gli obiettivi che ci siamo posti con la nascita delle Commissioni», così Antonio Strano, direttore generale di Confcommercio Catania, presenta gli “organi” nati all'interno dell'Associazione.

«Le Commissioni sono state istituite per affrontare in modo più repentino le varie esigenze e per essere sempre a contatto con i problemi che gli imprenditori affrontano quotidianamente. All'interno della nostra Giunta esecutiva abbiamo deciso di dare deleghe su argomenti specifici per fare in modo che ogni questione possa essere affrontata nel modo più rapido possibile. Si tratta di Commissioni snelle, composte da un massimo di tre componenti che hanno, appunto, il compito di approfondire il problema, proporre soluzioni, interloquire con le varie istituzioni comunali e provinciali».

Come cambia, quindi, il modo di operare di Confcommercio?

«Le commissioni ci consentono di operare in maniera più “pratica” e di agire in maniera parallela su vari fronti, sfruttando al massimo, appunto, il tempo a disposizione. I nostri dirigenti, ricordo, han-



no tutti una loro attività e quindi concentrare la responsabilità di tutte le problematiche su un'unica persona, nella fattispecie, il Presidente Riccardo Galimberti poteva diventare troppo dispersivo».

Come operano, in pratica, le commissioni?

«Lavorando in maniera parallela su argomenti specifici, le Commissioni si specializzano appunto su un argomento e possono tranquillamente essere, su delega del Presidente, voce politica della Confcommercio rispetto all'argomento trattato. Poi ci sono incontri quindicinali o mensili, durante i quali, con l'aiuto anche dei nostri funzionari interni che seguono l'aspetto tecnico, viene “prodotta” la docu-

mentazione, che viene poi presentata all'intera giunta per relazionare sulla questione».

In questo modo tutta la Giunta viene messa al corrente delle varie problematiche, quindi.

«Esattamente. Durante le riunioni vengono riaffrontate tutte le questioni e ogni componente viene messo a conoscenza di tutte le questioni. Da quel momento, nasce la sintesi politica vera e propria rispetto alle varie questioni».

I componenti delle commissioni sono tutti nell'ambito della Giunta.

«In linea di massima sì. Si tratta di componenti della Giunta provinciale, ma ci possono essere casi specifici in cui si sceglie di affidare una delega a un membro che abbia particolari competenze o interessi per una delle aree».

Insomma, è un po' come gli assessori di un'amministrazione comunale.

«In pratica, sì. Nelle loro competenze a ogni referente viene riconosciuto il ruolo formale davanti alle istituzioni».

L'istituzione di queste commissioni ha comportato modifica nello Statuto dell'associazione?

«Assolutamente no. Nel nostro organigramma interno la sinergia fra l'aspetto politico e quello tecnico della questione si interfacciano. Le commissioni hanno l'unico scopo di rendere più snella la struttura, e non certo di complicarla».

COMMISSIONI E COMPONENTI

COMMISSIONI	Referente	Componenti	Funzionario
INFRASTRUTTURE D'AREA	Giovanni Arena	Nico Torrisi, Fabio Scaccia	Antonio Strano
AREA SVILUPPO INDUSTRIALE	Fabio Impellizzeri		Edoardo Brancato
LEGALITA' SICUREZZA	Maurizio Squillaci	Mario Giuffrida, Daniele Trombetta Fecarotta	Antonio Strano
RAPPORTI CON LE BANCHE	Roberto Mazzullo	Salvo Lo Bianco, Maurizio Della Torre	Vasco Agen
TRIBUTI	Rosario Claudio Maravigna	Vincenzo Arnone, Tuccio Davì	Nino Barberi
CENTRO COMM. INGROSSO	Mimmo Ambra	Salvo Napoli	Giuseppe Cusumano
AREE PROTETTE E PARCO ETNA	Daniele Sindoni	Pietro Agen, Francesco Cavallaro	Giuseppe Rapisarda
VALORIZZAZIONE DEL TERRITORIO	Franz Cannizzo	Dario Pistorio, Giuseppe Minniti, Ignazio Ragusa	Antonio Strano
ATO	Serafino Caruso	Stefano Bella, Giuseppe Marletta	Francesco Fazio

Nove gruppi per centrare gli obiettivi

“

Giovanni Arena, Fabio Impellizzeri, Maurizio Squillaci, Roberto Mazzullo, Rosario Claudio Maravigna, Mimmo Ambra, Daniele Sindoni, Franz Cannizzo e Serafino Caruso. I referenti parlano delle loro priorità

”

di Giuseppe Valerio

Le nove commissioni istituite da Confcommercio Catania spaziano in tutti i settori che riguardano il commercio e alcune di esse sono anche decisamente *trasversali*, occupandosi di aspetti che non possono essere circoscritti a un unico ambito. Prova ne sia che la commissione **Infrastrutture d'area**, come spiega il presidente **Giovanni Arena** si propone come strumento “per la crescita del terziario, quindi non solo sviluppando le normali infrastrutture viarie, ma anche i collegamenti ferroviari, navali e aerei nonché i rapporti delle merci e delle persone con questi strumenti”.

La commissione Aree protette e parco dell'Etna, il cui referente è **Daniele Sindoni**, «Si interessa dei problemi che possono avere le imprese circa le nuove strutture che devono nascere nel parco o di altre importanti e attuali vicende come lo sviluppo dei sistemi eolici o a pannelli fotovoltaici. Vogliamo snellire le pratiche burocratiche e rendere chiare le procedure. Vogliamo valorizzare anche il *terzo polo turistico* del nord dell'Etna, da Castiglione a Bronte, una zona che merita più attenzione».

Fabio Impellizzeri che presiede la commissione **Area di sviluppo Industriale**, spiega come il suo lavoro sia al momento quasi completamente assorbito dal problema del pagamento della Tarsu da parte di molte imprese catanesi: «C'è un errore di fondo nell'interpretazione della norma da parte del Comune, le aziende hanno opposto ricorso ma dai giudici non c'è stata uniformità di giudizio: ad alcune è stata data ragione, ad altre torto, in altri casi è stata data una interpretazione della norma. E' un problema gravissimo visto che il normale iter di queste vicende, il Comune che affida alla Serit la riscossione della tassa, sta portando anche ad iscrizioni ipotecarie ai danni di alcune imprese che dunque si vedono negare il credito bancario pur avendo bilanci sanissimi. Al Comune di Catania hanno recepito che la rigida applicazione delle norme porta soltanto ad acuire i problemi. Abbiamo spiegato che nessuno



vuole evadere le tasse ma che è opportuno che la Tarsu non sia un peso esagerato per le imprese. La mia commissione, spero, non dovrà solo e sempre occuparsi di spazzatura. Vorremmo ad esempio che la Zona Industriale di Catania venisse valorizzata: è una delle più belle d'Italia, con le sue strade larghe, le aiuole e le piante di oleandro. Quando arriveremo a pagare le giuste tasse, sottolineo che nessuno le vuole evadere, pretenderemo anche di ricevere un giusto servizio».

Roberto Mazzullo presiede la commissione **Rapporti con le banche**, e si prefigge, nel breve-medio termine di ottenere migliori condizioni bancarie per le imprese che operano nella zona di Catania. «A questo scopo abbiamo avviato una serie di colloqui con i principali istituti bancari, attraverso trattative singole con ciascuno dei *players* presenti sul mercato. Il primo obiettivo è quello di ottenere un nuovo massimo scoperto più basso».

«Questa nuova struttura - spiega **Maurizio Squillaci**, presidente della commissione **Legalità e sicurezza**, serve principalmente ad invogliare gli imprenditori a collaborare contro i reati che colpiscono in maniera diretta le imprese: usura, racket o criminalità organizzata. Tramite la nostra azione, gli imprenditori si sentono finalmente confortati e rappresentati. Offriamo una risonanza agli aventi maggiore rispetto a quanto potrebbe avere il singolo caso, la singola denuncia».

La commissione **Ingresso e centri commerciali**, presieduta da **Mimmo Ambra**, si propone di amalgamare il coordinamento tra le imprese. «Siamo a disposizione dei nostri rappresentanti per consulenze finanziarie ma anche per fornire consigli tecnico-commerciali. Riteniamo che sia giunto il momento di program-

mare il futuro e non solo di affrontare alla meno peggio il presente. Il nostro scopo è dunque quello di coordinare i diversi settori merceologici partendo dai loro problemi e agendo secondo il momento economico particolare e lo sviluppo prevedibile. Vogliamo diventare una volta per tutte il *nord di qualcosa*. Non è solo uno slogan, visto che ci troviamo al nord del Mediterraneo, un bacino molto fertile per le nostre imprese.

Serafino Caruso presiede la commissione **Ato**, dunque intrattiene rapporti con gli Ambiti territoriali ottimali. «Al momento le nostre richieste di dialogo non sono andate a buon fine. In particolare con la Ato Catania 3 viviamo una situazione che direi esplosiva, specie riguardo le richieste arretrate della Tia. A questo scopo la nostra prima iniziativa ufficiale è stata quella di depositare un ricorso al Tar di Catania, del quale attendiamo ancora gli esiti».

Franz Cannizzo, guida la commissione **Valorizzazione del territorio**, una commissione *trasversale* per definizione. «Stiamo lavorando a numerose iniziative coinvolgendo i principali settori economici, industria, turismo e agricoltura. Per sintetizzare posso dire che uno dei nostri scopi principali è quello di rendere Catania nuovamente attraente dal punto di vista commerciale. Per questo stiamo lavorando sulle *Zone franche urbane*, sul *Distretto turistico catanese* oppure pensiamo anche a creare servizi che possano rendere più competitivo il turismo».

Rosario Claudio Maravigna, presidente della commissione **Tributi** non nasconde le difficoltà del suo ufficio. «Il nostro interlocutore principale è il presidente della società di gestione di riscossione dei tributi. Vorremmo ammorbidire certe posizioni perché ci sono aziende che si trovano in difficoltà per la ottusa rigidità degli uffici imposte che non accettano le dilazioni di pagamento. Sia chiaro che le tasse dobbiamo e vogliamo pagarle ma vorremmo ottenere condizioni migliori e una elasticità condivisa da tutti. Credo che comunque ci sia una certa disponibilità ad ascoltarci e a capire le nostre ragioni da parte del nostro primo interlocutore».

primo piano



Il sole può riaccendere anche l'economia siciliana

“

Oltre ai benefici per l'ambiente e al risparmio, il fotovoltaico è un settore con molte potenzialità di investimento per le imprese. Luigi Genuardi, Confcommercio Sicilia: «Il mercato è in crescita»

”

di Mariella Caruso

Project developer fotovoltaico, responsabile settore fotovoltaico, agenti commerciali e procuratori fotovoltaico. Sono solo alcuni degli annunci di ricerca personale legati allo sviluppo di un settore che in Sicilia viene considerato tra quelli con le maggiori potenzialità di sviluppo da imprenditori e commercianti. Oggi un impianto fotovoltaico, oltre a produrre energia pulita, è anche un investimento remunerativo perché chi lo installa può godere degli incentivi statali previsti dal “conto energia”. L'energia prodotta, inoltre, rimane tutta a disposizione di chi ha realizzato l'impianto e può essere utilizzata risparmiando sulla bolletta o può essere venduta. Così gli impianti fotovoltaici, come tutti quelli che sono in grado di produrre

“

Genuardi: «È un periodo di grande fermento e stanno

per arrivare finanziamenti per milioni di euro. In Sicilia la lavorazione partirà nel 2011, quindi, immagino che si tratti di un piano programmatico di aiuti. Le energie alternative sono gli asset su cui si gioca il futuro di questa terra»

re energie dalle fonti rinnovabili, oltre fare bene all'ambiente sono diventati un “affare” per le aziende, industriali e commerciali. A far cambiare rotta al settore delle energie rinnovabili e al fotovoltaico in particolare, è stato il contenimento del prezzo degli impianti che fino a qualche anno fa avevano costi improponibili mentre adesso i costi sostenibili e il ritorno di energia gratuita e rivendibile (esiste però un'ipotesi di riduzione degli incentivi a partire dal 2011 con la legge che sarà discussa a breve dal Governo nazionale), hanno cambiato le prospettive di un settore dove, in Sicilia, stanno per arrivare anche finanziamenti legati anche al polo produttivo nato dalla collaborazione tra Enel Green Power, Sharp Corporation, STMicroelectronics

continua a pag. 12

IL PARERE DEL MINISTRO

Stefania Prestigiacomo: «Puntiamo allo sviluppo sostenibile basato sulla Green Economy»



«La Sicilia, tra le regioni italiane, è quella che possiede le maggiori possibilità di sviluppare energie rinnovabili, che possono diventare il motore di un programma di sviluppo sostenibile capace di dare un nuovo impulso all'economia siciliana. Un'opportunità che bisogna raccogliere subito, soprattutto in un momento difficile come quello che stiamo vivendo».

Il ministro dell'Ambiente, Stefania Prestigiacomo, è naturalmente una delle fautrici dello sviluppo delle energie alternative. «Detto questo, è doveroso sottolineare che nessuna singola fonte è "la" soluzione del problema dell'approvvigionamento energetico. Per questo bisogna puntare al mix energetico, portando almeno al 25% l'incidenza dell'energia prodotta con le fonti rinnovabili nel consumo complessivo dei prossimi anni - sottolinea, però, la responsabile del dicastero -. La filiera italiana sta già dando i suoi primi frutti, anche in ter-

mini di occupazione, e il ministero dell'Ambiente è in prima linea nell'incoraggiarla e sostenerla mediante fondi e provvedimenti ad hoc. Tra l'altro, abbiamo emanato diversi bandi proprio a sostegno delle rinnovabili e dell'efficienza energetica».

«Se parliamo di energia rinnovabile, è inevitabile fare riferimento specifico a quella fotovoltaica, che nella nostra regione, probabilmente, ha le maggiori possibilità di sviluppo, per le ragioni che tutti conosciamo, a partire dalla esposizione alla luce solare - continua il ministro Prestigiacomo -. Sono già stati predisposti, e sono operativi, una serie di strumenti normativi che ne favoriscono la diffusione, come il "Conto energia", i bandi del mio dicastero per l'efficienza energetica e le fonti rinnovabili, la detrazione del 55% per le ristrutturazioni edilizie; tenendo fermo che questa deve avvenire dentro un quadro normativo certo di riferimento che, da un lato dia certezza sui tempi dei procedimenti amministrativi autorizzatori, dall'altro sia schermo ai possibili abusi».

«In definitiva, quello che vogliamo affermare - conclude -, è un nuovo modello di

sviluppo, sostenibile, basato sulla Green Economy. Perché oggi, investire sull'ambiente, conviene; soprattutto in un momento come quello che abbiamo vissuto, con una crisi economica di portata globale ormai alle spalle, è una grande possibilità economica sia per chi intende avviare nuova attività, sia per chi intende procedere a ristrutturazioni aziendali importanti, che possono produrre nuovi posti di lavoro o salvare quelli esistenti. Penso, ad esempio, alla partnership avviata da Enel e Sharp con St Microelectronics per la costruzione, a Catania, del più grande impianto di produzione di pannelli solari d'Italia, salvando i livelli occupazionali che la multinazionale italo francese impiegava nell'insediamento catanese e messo in discussione dalla crisi del settore dell'elettronica. Oppure al progetto Archimede a Siracusa, che sta sperimentando una tecnologia estremamente innovativa. Vengono creati, o salvati, centinaia di posti di lavoro, e si sviluppa un know-how prezioso che può fare della nostra regione quella all'avanguardia nello sviluppo delle energie rinnovabili». (M.Ca)

**Pericoli invisibili,
rischi reali.**



Metti al sicuro il tuo patrimonio informativo!

SPINGUARD

filtro della navigazione web

FIREWALL CLAVIGER

protezione della rete e vpn

SAFEMAIL

casella di posta con antispam e antivirus

ENCRYPTION

archiviazione crittografata dei dati

Verifica lo stato di sicurezza della tua rete, prenota il tuo check-up gratuito. Invia una e-mail a: checkup@globsit.com

GLOBISIT s.r.l. è convenzionata con la ConfCommercio.



GLOBISIT s.r.l. - Via Giacomo Matteotti, 20 - 95033 Biancavilla (CT) Italia
tel./fax +39 095 981130
www.globsit.com - info@globsit.com

primo piano

PROGETTO MILLE TETTI

Salvatore Falletta (Il lavoro solidale): «Con i bandi, le imprese possono installare un impianto a costo zero»

A Catania il progetto si chiama '1000 tetti fotovoltaici', a Siracusa 'Mille tetti per mille impianti fotovoltaici'. A Palermo, dove è partito nel settembre 2009 coinvolgendo 39 comuni della provincia, la denominazione è 'Mille tetti fotovoltaici per Palermo'. Dopo Palermo, Siracusa e Catania l'iniziativa si sposterà a Caltanissetta e ai comuni della fascia tirrenica del Messinese. Il denominatore comune è lo sviluppo del fotovoltaico in Sicilia, gli attori del progetto già in fase di realizzazione anche in Umbria e Calabria, sono la Lega delle Cooperative, il consorzio "Il lavoro solidale", il network sociale Abn-A&B Service e i partner locali di ogni singolo bando: a Catania la Camera di Commercio e a Siracusa la provincia Regionale. "L'obiettivo è quello di dare la possibilità a piccole imprese e privati di dotarsi, a costo zero, di un impianto fotovoltaico di 3 Kwp che equivalgono a circa 4,5 Kwh - spiega il presidente del consorzio "Il lavoro solidale", Salvatore Falletta -. In totale in Sicilia è previsto un investimento per la realizzazione di ben 5000 impianti di questo genere, ovvero l'equivalente di una piccola centrale solare in grado di generare 15 mega di potenza. I bandi prevedono la fornitura e l'installazione gratuita la manutenzione ordinaria e straordinaria per vent'anni, la gestione gratuita del



rapporto con il gestore della rete elettrica e con il gestore dei servizi elettrici sempre per vent'anni. Allo scadere dei venti anni, poi, anche lo smantellamento dell'impianto avverrà in modo gratuito. Se, invece, il proprietario dell'immobile vorrà mantenere l'impianto, questo diverrà di sua esclusiva proprietà con una cifra simbolica di 100 euro più Iva". Un'operazione non indifferente, così come non bisogna sottovalutare l'indotto che gira intorno a un progetto del genere. «Il consorzio 'Il lavoro solidale' raggruppa tredici cooperative di installatori che in una fase iniziale lavoreranno a pieno ritmo così da dare lavoro a tempo pieno a 200 tecnici per otto mesi - spiega Falletta -. Nella fase successiva che è quella della manutenzione che sarà garantita per venti anni l'occupazione stabile sarà pari al 15% di quella iniziale. Inoltre c'è un indotto anche relativo alle pratiche amministrative per l'istruzione». Il perché lo sviluppo del fotovoltaico può essere una reale opportunità per la Sicilia, il presidente del consorzio 'Il lavoro solidale' fa presto a spiegarlo. «La Sicilia è la regione con la maggior quantità di sole che permette la diffusione di energie alternative - ri-

corda -. A promuovere questa diffusione è il Gse, ovvero il Gestore dei servizi energetici. Per quanto ci riguarda realizzando un progetto etico investiamo per la realizzazione di nuovi impianti, in collaborazione con un partner istituzionale, sostituendoci a imprese e cittadini». Ogni impianto fotovoltaico da 3 Kwp costa in media 20.000 euro e tutta l'energia prodotta dall'impianto rimane di proprietà dell'utente che può utilizzarla direttamente o venderla. Qual è, allora, la remunerazione del consorzio? "A rimanere a disposizione delle aziende consorziate in 'Il lavoro solidale' sono gli incentivi del conto energia - chiarisce Salvatore Falletta -. Nel 2010 il contributo dovrebbe essere di 0.40 centesimi di euro per Kwh, nel 2011 lo stesso dovrebbe essere decurtato del 6%". Ad oggi i bandi attivi sono quelli di Catania, partito il 28 gennaio e realizzato con la Camera di Commercio, e quello di Siracusa, le cui domande sono accettate dallo scorso 4 marzo. «Per il bando di Catania, ancora aperto, abbiamo ricevuto diverse centinaia di domande che stiamo valutando con i sopralluoghi - conclude Falletta -. Per la provincia di Siracusa sapremo presto quale sarà l'impatto con piccole imprese e privati». Per informazioni dettagliate è possibile consultare il sito internet www.impiantisolarisicilia.it, o www.consorzioabn.it. Il numero di telefono del consorzio 'Il lavoro solidale' è 095/2500196 al quale si possono rivolgere gli utenti di tutta la Sicilia. (M. Ca.)

segue da pag. 10

che avrà a Catania il suo quartier generale.

«Anche se la produzione partirà nel 2011 la Camera di Commercio di Catania ha già realizzato alcune operazioni particolari di grande valenza - ammette **Luigi Genuardi**, vicepresidente di Confcommercio Sicilia, con delega per il settore -. Per quanto ci riguarda stiamo prestando la nostra attenzione alla commercializzazione dei pannelli fotovoltaici. È un periodo di grande fermento con molte aziende in fase di start-up. Non bisogna dimenticare, però, che, nonostante i ribassi intervenuti negli anni, esiste ancora il problema dei prezzi ancora alti. La conseguenza è che le possibilità di accesso a famiglie e aziende non è allargata. A meno che non vengano utilizzati fondi a livello regionale che possano aiutare aziende e possibili fruitori».

«Quello delle energie rinnovabili, e del fotovoltaico in particolare, sta diventando un mercato molto importante in un panorama di appiattimento generale. Questo potrebbe essere un risveglio utile in una regione come la Sicilia piena di sole che può essere utilizzato come fonte alternativa - continua Genuardi -.

Io opero nel settore Itc e, nell'ultimo periodo, ho ricevuto tante richieste per affiancare ai prodotti che commercializzo anche la vendita di pannelli fotovoltaici. Questo significa che, oltre all'attenzione, esiste già un mercato».

Mercato, però, che come abbiamo detto non può prescindere dai finanziamenti. «Ce ne sono in arrivo per milioni di euro. C'è, però, ancora da capire se verranno destinati alla produzione o alla commercializzazione - spiega il vicepresidente di Confcommercio Sicilia -. Considerando che la produzione in Sicilia partirà nel 2011, posso immaginare che si tratti di un piano programmatico di aiuti piuttosto che di un piano immediato. In ogni caso, dal settore del fotovoltaico può innescarsi un processo virtuoso di crescita per la Sicilia. Non bisogna, infatti, dimenticare che le energie alternative insieme alla sicurezza sono gli *asset* sui quali si andrà a giocare il futuro, quelli sui quali al momento si stanno focalizzando investimenti e finanziamenti, molto più frammentari in altri ambiti».

Non c'è il rischio di un affollamento del mercato tanto da non renderlo redditizio?

«Il meccanismo è sempre quello di do-

manda e offerta - conclude Genuardi -. Dipenderà tutto da come sarà strutturata l'offerta e il marketing territoriale, poi da come la domanda verrà soddisfatta e in quanto tempo. Ad oggi ci sono dossier, tra i quali uno dell'Enel, in cui si dice che il pannello fotovoltaico potrebbe diventare come il telefonino se il prezzo diventerà accessibile. Bisognerà capire quali siano le prospettive e su che fasce si vuole operare, per questo l'aspetto industriale sarà fondamentale. È, comunque, un settore dalle grandi potenzialità in fase di start up. Confcommercio se ne sta interessando anche se il nostro focus, in una regione dove ci sono il 97% di microimprese, deve essere necessariamente il processo di trasformazione di queste ultime in piccole imprese. Si tratta, però, di un meccanismo ancora non applicabile al fotovoltaico dove per il momento, le uniche esperienze di intervento, sono quelle della Camera di Commercio di Catania che potranno poi essere considerate "pilota" per il resto della Sicilia. Sarebbe utile partire con un'operazione di marketing da parte di Confcommercio in modo che nel 2011 le aziende abbiamo già in mano gli strumenti per far sì che si parta davvero».



Plano Formativo:

"H.R. Advanced"

RUP: PR324_PF144. For.Te AV 01/07

Soggetto Presentatore: Ascom Confcommercio Catania

Soggetto Attuatore: Isfoter

Terzo delegato: Metaconsulting By MC Sicilia srl

Aziende beneficiarie:

- **Pubbliservizi spa**
- **Sac spa**
- **Vigli sud srl**
- **Veritas sud srl**
- **Union company srl**

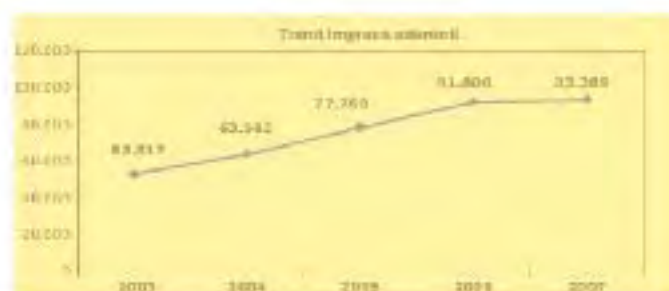
Plano delle attività formative:

- > **Self Governance e team management**
n° edizioni 9 per un totale di 404 ore (aule e on the job)
- > **Strategie di comunicazione assertiva e relazionale**
n° edizioni 9 per un totale di 423 ore (aule e on the job)
- > **Governance della sicurezza**
n° edizioni 4 per un totale di 80 ore (aule e on the job)
- > **Elementi di security comportamentale**
n° edizioni 4 per un totale di 80 ore (aule e on the job)
- > **Tutela della persona fisica**
n° edizioni 4 per un totale di 40 ore (aule e on the job)
- > **Marketing**
n° edizioni 1 per un totale di 107 ore (aule e on the job)
- > **Tecniche di vendita**
n°1 edizioni 1 per 80 ore (aule e on the job)



Le imprese di For.Te.

Attualmente aderiscono a For.Te. 93.369 imprese, con 1.531.711 lavoratori dipendenti. Il trend delle adesioni al Fondo è in costante crescita; dal 2003 al maggio 2007 esse sono aumentate del 77,7% con un incremento annuo di circa il 20%. In corrispondenza della crescita delle adesioni si è incrementato anche il numero dei lavoratori dipendenti nelle imprese: 73% in più dal 2003 ad oggi.



associazioni

Insieme per vincere la sfida della competitività

“

L'obiettivo di Medimpresa è diventare un punto di riferimento per le aziende dell'Asi catanese

”

Fornire agli imprenditori strumenti che stimolino e perseguano l'attuazione delle idee, che accrescano le potenzialità degli uomini al fine di garantire alle imprese il massimo successo, migliorando al contempo la qualità della vita di tutti. È questa la mission di Medimpresa, la nuova associazione nata nell'ambito di Confcommercio che riunisce alcune delle imprese dell'Asi di Catania. L'assemblea costituente ha eletto presidente dell'associazione l'imprenditore catanese Nunzio Tasca, già a capo della Simeto Srl. Vicepresidente, nonché ideatore del progetto associativo, è Fabio Impellizzeri, giovane imprenditore alla guida della Inalme Srl, affiancato da Antonio Consiglio (ACF Network), da poco insignito della carica di secondo vicepresidente, e da Eduardo Brancato, segretario di Medimpresa e funzionario della Confcommercio Catania.

Nata in un contesto territoriale oppresso da una sterile tendenza verso il rinnovamento ma al tempo stesso rinvigorito dalla presenza di imprese che puntano al miglioramento e allo sviluppo, Medimpresa fa leva sulla passione che i siciliani nutrono per la propria terra e per le proprie radici che li aiuta ad emergere e distinguersi nel mondo.

Sviluppo; innovazione; costante formazione delle risorse umane; promozione del concetto di responsabilità sociale delle imprese; incremento della visibilità delle aziende associate, dei gruppi di acquisto, dei consorzi e delle convenzioni; sostegno a progetti caratterizzati da sinergie tra il mondo della scuola e dell'università e le imprese; promozione delle capacità imprenditoriali dei giovani, ma soprattutto sviluppo delle potenzialità degli uomini e delle donne siciliane. Questi sono alcuni dei temi sui quali punta la propria attenzione Medimpresa.

L'obiettivo della nuova associazione è diventare il punto di riferimento per gli imprenditori e i lavoratori, il fulcro di un network di aziende che si propone di dialogare con le istituzioni e gli enti preposti alla gestione delle aree Asi e perseguire obiettivi che garantiscano lo scardinamento delle logiche di mala gestione, il conseguimento di migliorie strutturali e ambientali e una più efficiente gestione pubblica.



Oggi, grazie a Medimpresa, i dirigenti dell'Asi di Catania possono finalmente dialogare e confrontarsi su temi che riguardano il territorio, le imprese insediate e lo sviluppo che tutti auspicano. Naturalmente la strada che conduce verso un concreto miglioramento è ancora lunga e spesso i principali ostacoli sono posti proprio dall'apparato burocratico, ma per i dirigenti di Medimpresa questo costituisce uno stimolo in più per cambiare la situazione eliminando le barriere e le "cancrene" del sistema.

La sfida della competitività si può vincere solo se il sistema delle infrastrutture è efficiente. Per questo motivo Medimpresa non si vuole nascondere dietro slogan enfatici il cui unico scopo è riempire le pagine dei giornali, ma intende spronare le classi politiche e gli enti locali ad impegnarsi verso una concreta soluzione dei problemi.

Tra i risultati di questo nuovo atteggiamento vi è il percorso intrapreso per la risoluzione dell'annosa questione Tarsu. Invece di polemizzare sulle responsabilità, sui disservizi e sullo stato in cui versano le strade dell'Asi, si è scelto di confrontarsi per trovare urgentemente le soluzioni che possano risolvere la questione sia dal punto di vista pratico, lavorando sull'ottimizzazione delle risorse disponibili e sulla sinergia tra gli enti preposti, sia dal punto di vista normativo e regolamentare.

Per contattare Medimpresa: 095 7310711 (referente Eduardo Brancato), oppure scrivere a: info@medimpresa.org o medimpresa@confcommercio.ct.it.

Registro di Pubblica Sicurezza Norme per il possesso e l'uso

Relativamente alle normative di pubblica sicurezza nel dettaglio orafa, l'Ado Confcommercio Catania (Associazione Provinciale Dettaglianti Orafi Gioiellieri Argentieri Orologiaia) informa che: ai sensi dell'art. 128 del Testo



Unico delle leggi di P.S. 18/06/31 n. 773 e art. 247 del relativo regolamento di attuazione, si è obbligati al possesso, alla conservazione e al corretto uso del registro di P.S.; occorre che lo stesso venga bollato in ogni foglio, numerato dall'Autorità di P.S. ed esibito a ogni richiesta degli ufficiali e degli agenti di P.S., i quali appongono la data e la firma ogni qualvolta procedono all'esame; che va utilizzato per la gestione delle riparazioni, l'acquisto di oggetti da privati e loro successivo utilizzo (anche se l'Ado in questo caso, consiglia di utilizzare due registri separati), la gestione di merce di privati in visione. Tale obbligo deriva dalla necessità di dimostrare, in occasione di controlli, la provenienza degli oggetti usati dei quali si abbia il possesso a qualsiasi titolo, dietro presentazione di documento di riconoscimento.

Presso la segreteria dell'Ado Confcommercio Catania si possono ritirare i registri per la lavorazione e riparazione di oggetti preziosi. È inoltre consigliabile presentare una dichiarazione (presa d'atto) alla Questura di appartenenza con cui si comunica che si intende effettuare operazioni concernenti la compravendita o trasformazione di oggetti preziosi usati.

Per informazioni rivolgersi alla signora Anna Taccia ai numeri 095 7310705 - 095 359276, o alla segreteria dell'Ado Confcommercio in via Mandrà n. 8 a Catania.

Mario Giuffrida è stato riconfermato presidente

Si è tenuta l'1 marzo l'assemblea provinciale dell'Ado aderente alla Confcommercio Imprese per l'Italia Catania. L'assemblea ha provveduto al rinnovo delle cariche sociali per il prossimo quadriennio, riconfermando fiducia, in modo



unanime, al presidente uscente Mario Giuffrida, imprenditore per tradizione di famiglia, nipote e figlio d'arte. Infatti, già nel lontano 1930, fu il nonno Mario ad aprire il primo negozio di orologeria che oggi lui stesso gestisce. Dopo quasi dieci anni alla guida dell'Ado Confcommercio Catania, Mario Giuffrida trova ancora oggi l'entusiasmo e la disponibilità per farsi portavoce delle istanze dei soci e dei colleghi, cercando sempre di trovare una soluzione ai problemi della categoria, mantenendo i rapporti con le istituzioni locali e creando sempre nuove occasioni di confronto con le realtà esterne anche a livello internazionale. L'assemblea ha inoltre eletto consiglieri: Aurelio Cavalieri; Sergio Cosentino; Ugo Longobardo; Gaetano Musumeci; Pietro Parisi; Marina Rapisarda; Domenico Toscano.

FAI SICILIA

Giovanni Agrillo è il nuovo presidente regionale



Si è tenuto a Catania, alla presenza del segretario nazionale di Conftrasporto, dott. Pasquale Russolo, lo scorso mese di dicembre, l'incontro delle confederazioni Fai (Federazioni autotrasportatori italiani) provinciali per la costituzione dell'organo regionale.

Da tempo la direzione nazionale aveva l'intenzione di riunire tutti i componenti delle varie province siciliane che ad oggi rappresentano le più importanti aziende di trasporto e logistica della regione. L'obiettivo consiste nel formare un gruppo di lavoro atto alla rappresentanza della categoria a 360 gradi, e unito per offrire servizi inerenti il settore, dare supporto con corsi di formazione, creare opportunità e affrontare a livello istituzionale le varie problematiche infrastrutturali della Sicilia. Sin dall'inizio nella riunione si è prospettata un'intesa perfetta sui ruoli e i rispettivi progetti. L'intera commissione ha deliberato all'unanimità il nuovo presidente: Giovanni Agrillo.

Angelo Ercolano (presidente Fai Catania) e Marcello Costanzo, i vicepresidenti, avv. Ignazio Cammalleri (presidente Fai Palermo), il segretario Fabrizio Crisafulli, Salvatore Cozza, Paolo Di Maio, Angelo Tinnarello, i Consiglieri. Si sono definite anche le sedi a Catania e Palermo, rispettivamente presidenza e segreteria della Fai Sicilia. «Credo che questo nuovo gruppo - ha affermato il nuovo presidente Giovanni Agrillo -, così unito nelle sue finalità, possa rappresentare un valore aggiunto e un punto di riferimento per il nostro settore in Sicilia. Proprio per manifestare fin da subito i nostri intenti abbiamo previsto un incontro con gli associati al fine di comunicare i progetti e le intese raggiunte con il governo relativamente alla finanziaria 2010».

Uras-Federalberghi una donna al vertice

“

Grazia Romano, eletta a capo della sezione Giovani: «Costituiremo comitati dove mancano»

”

Grazia Romano è il nuovo presidente dei giovani di Uras-Federalberghi Sicilia. Trent'anni, laureata in Relazioni pubbliche, titolare dell'hotel Villa del Bosco e Vdb-next e già presidente del Comitato giovani di Catania, è stata eletta all'unanimità nel corso dell'assemblea che si è svolta a Modica, nella sede dell'hotel Torre del Sud.

Ad aprire i lavori il padrone di casa, il presidente del Comitato di Ragusa, Rosario Dibennardo, che ha sottolineato la massiccia presenza degli albergatori provenienti dalle diverse province siciliane e anche dalle isole Eolie.

Grande soddisfazione ha espresso il coordinatore regionale uscente, Pierpaolo Biondi, che ha messo in luce il carattere di continuità della nuova presidenza: «Uno straordinario consenso, risultato del clima disteso e costruttivo che ha caratterizzato il mio lungo mandato».

«Grazia Romano saprà guidare brillantemente il gruppo dei giovani siciliani, il più numeroso e attivo d'Italia che conta cento iscritti e che si è contraddistinto per le iniziative originali e indispensabili per tutto il comparto turistico siciliano - ha detto il presidente di Federalberghi Sicilia, Nico Torrisi -. Ancora una volta Federalberghi Sicilia si riconferma l'associazione più rappresentativa tra tutte le associazioni degli albergatori». «Sono onorata ed entusiasta della fiducia che mi è stata accordata - ha dichiarato il neo presidente, Grazia Romano -. Lavorerò affinché il mio incarico possa consolidare sempre più lo spirito di appartenenza a questa associazione, con la volontà di costituire nuovi comitati nei territori in cui non sono presenti. Il mio obiettivo è quello di contribuire alla creazione di una rete di giovani che possa rappre-



sentare un vivace laboratorio di idee».

Congratulazioni e auguri anche dall'assessore provinciale al Turismo di Ragusa, Girolamo

Carpentieri e dal presidente della Provincia regionale di Catania, Giuseppe Castiglione: «Un'imprenditrice giovane e capace, già ai vertici provinciali di categoria, che saprà mettere a disposizione del comparto turistico la propria competenza e coinvolgere con entusiasmo i giovani albergatori siciliani per una stagione di rilancio del settore».

Ad affiancare Grazia Romano sarà la giunta esecutiva composta da Giada Cingari, vicecoordinatore, Giancarlo Azzolini, Salvo Cimino, Alessandro Faranda, Mavie Fesco, Mirco Ficarra, Giuseppe Finocchiaro, Daria Micciché, Simona Modica, Giuseppe Musumeci, Daniele Praino, Simona Riggio, Anna Spinella, Olga Sturiale e Diego Vermiglio.

associazioni

Un codice etico per il buon vicinato



vande, l'occupazione del suolo pubblico. Problematiche che, nel corso di quasi un

ventennio, sono emerse nella gestione di esercizi commerciali del centro storico. «Siamo convinti che si possa tornare ai fasti di un tempo - ha dichiarato il presidente Dario Pistorio -. Per questo ci siamo permessi di indicare alle nostre imprese brevi e semplici suggerimenti in grado di innalzare gli standard qualitativi e nel contempo di gestire razionalmente l'afflusso degli utenti e dare la giusta accoglienza ai turisti». Il Codice Etico è stato sottoscritto anche dal sindaco di Catania Raffaele Stancanelli e dal presidente della Camera di Commercio Pietro Agen-

“

La Fipe e il Conals indicano alcune soluzioni per la convivenza tra residenti e gestori dei locali

”

La Fipe, Federazione italiana pubblici esercizi, e la Fipe/Conals (Comitato nazionale locali serali) hanno presentato il nuovo Codice Etico per gli imprenditori che operano nel centro storico catanese. Si tratta di una serie di articoli,

assemblati dalla Fipe di Catania, con lo scopo di indicare ai pubblici esercizi con tipologia di somministrazione A, B, C e D le migliori soluzioni a questioni come la convivenza con i concittadini residenti in quella zona, la qualità di alimenti e be-

IL CODICE ETICO "CENTRO STORICO"

Art. 1) Immissioni acustiche

Nel porre risalto al principale punto di rottura tra i residenti e gli operatori economici, ci sembra superfluo ricordare le vicende più eclatanti che hanno avuto come oggetto la diffusione sonora. Esiste una normativa ministeriale, recepita dal Comune, che deve essere rispettata: non può dare adito a dubbi, infatti, la sempre più pregnante limitazione in ordine ad immissioni sonore, stante la sensibilizzazione della tutela ambientale *tout-court*. È intuitivo che il rispetto dei limiti imposti dal decreto ministeriale, oltre ad evitare sanzioni, riduce al minimo lo "scontro" con i residenti e costituisce un primo esempio di comportamento socialmente apprezzabile.

Art. 2) Occupazione suolo pubblico

Nel rinviare ad un articolo seguente le questioni relative all'installazione dei *dehor* (tavoli, sedie, ombrelloni, eccetera), peraltro non sufficientemente regolamentata dalla pubblica autorità, appare utile preliminarmente indicare alcuni suggerimenti generali. Innanzitutto, il rispetto degli spazi assegnati dal Comune. Ciò dovrebbe bastare ad evitare "incomprensioni" con l'esercizio commerciale limitrofo e inutili diatribe con il residente. Qualora, però, nonostante il rispetto di tali spazi, ci si renda conto della limitazione di diritti altrui, si ritiene opportuno che l'esercente provveda, di fatto, a ovviare all'inconveniente sorto, anche prevedendo, a priori, tali eventuali ipotesi (soprattutto per evitare smontaggi nel corso della serata lavorativa). Riteniamo superflua ogni raccomandazione in ordine alla pulizia dello spazio dopo l'occupazione, e al rispetto degli orari di montaggio e smontaggio dei *dehor*.

Art. 3) Qualità di alimenti e bevande

Riteniamo debba considerarsi questione centrale e della massima importanza. Rispetto al passato vi è una diffusa sensibilizzazione in tema di alimenti, *tout court* intesi.

Sia la normativa comunitaria che quella nazionale hanno posto l'attenzione e stimolato l'adozione di metodiche di tracciabilità degli alimenti per assicurarne la sicurezza, essendo garanzia dell'intera collettività un'elevata qualità dei prodotti. Del resto, gli stessi consumatori hanno

un interesse primario ad avvertire con immediatezza se il locale ha posto in essere le attività atte a garantire la qualità e la sicurezza del servizio; essendo, allo stesso tempo, consapevoli che un prezzo troppo basso non sempre garantisce la qualità.

Art. 4) Divieto di somministrazione di bevande alcoliche a soggetti a rischio

Pur affidando all'esperienza del singolo esercente la valutazione caso per caso, dobbiamo far evidenziare il divieto assoluto di somministrazione di sostanze alcoliche a chi si trovi in condizioni di sovraeccitazione e/o di ebbrezza, ai minorenni, in guisa tale da costituire un attentato all'incolumità personale e a quella di altri avventori, nonché dar luogo a probabili cause di schiamazzi notturni o altre a problematiche di ordine pubblico. Si evidenzia, inoltre, che il divieto di adulterato o contraffazione è punito a norma di Legge secondo gli art. 442 e 444 del Codice Penale, al fine di tutelare i consumatori finali.

Art. 5) Filiera corta

Le imprese si impegnano a promuovere, verso la propria clientela, la filiera corta a tutela dell'agricoltura locale e le coltivazioni biologiche, diffondendo rispetto dell'ambiente e delle nostre tradizioni alimentari.

Art. 6) Accoglienza della clientela

Il servizio ai tavoli dovrà essere svolto con la massima cura e attenzione sin dall'ingresso del cliente all'interno del locale. È primaria la manifestazione di educazione e cordialità, onde trasmettere serenità all'avventore. Scendendo nello specifico, sarebbe utile che il menù si presentasse redatto almeno in una lingua straniera (preferibilmente inglese) che fosse esposto all'esterno dei locali; mentre, si ricorda, è già obbligatorio esporre i pezzi delle singole portate.

Art. 7) Installazione dei dehor

Ferme restando le regole generali indicate nel precedente Art. 2), in assenza di regolamentazione comunale e mutando gli schemi regolamentari adottati da altre amministrazioni comunali, si indicano i seguenti criteri:

- L'installazione di *dehor* è

consentita esclusivamente alle attività autorizzate a somministrare al pubblico alimenti e bevande che dispongono di servizi igienici.

- L'occupazione di suolo per i *dehor* deve realizzarsi in prossimità dell'attività autorizzata a somministrare al pubblico alimenti e bevande, garantendo la maggiore attiguità possibile alla stessa, fatti salvi i diritti di terzi.

- Qualora il richiedente non ottenga il nulla osta all'installazione di *dehor* da parte della proprietà dell'edificio o delle aree private gravate di servitù di uso pubblico, secondo i soggetti interessati, lo stesso può chiedere l'attivazione di un tavolo di concertazione presieduto da un rappresentante dell'Amministrazione comunale che, avvalendosi dei settori competenti, proporrà eventuali mediazioni alla proprietà e dai rappresentanti delle organizzazioni sindacali.

- Al fine di consentire il transito pedonale deve essere garantita una distanza del *dehor* dall'edificio non inferiore a metri 2. Per occupazioni riguardanti marciapiedi in zone di rilevanza storico ambientale, la larghezza per il passaggio pedonale non può essere inferiore a metri 1,20.

- Elementi e strutture che compongono o delimitano i *dehor*, incluse le proiezioni al suolo delle sporgenze delle coperture, devono coincidere con le dimensioni dell'area data in concessione.

- Nel caso in cui l'installazione sia realizzata, anche parzialmente, sulla carreggiata, l'ingombro del manufatto deve essere tale da mantenere liberi da qualsiasi tipo di occupazione gli spazi necessari al traffico dei mezzi di soccorso e delle Forze di Polizia, oltre che dei mezzi adibiti alla raccolta dei rifiuti solidi urbani.

- L'occupazione non deve interferire con gli attraversamenti pedonali né occultare la segnaletica stradale verticale presente. In corrispondenza di intersezioni stradali con semafori, l'occupazione non deve occultare la perfetta visibilità delle luci semaforiche e/o del traffico veicolare.

- L'eventuale occupazione di suolo pubblico per l'installazione di *dehor* in aree attrezzate per la sosta (strisce blu e bianche) nell'intero territorio

comunale è limitata a due posti auto.

- Al fine di evitare fenomeni di disturbo della quiete pubblica, nei *dehor* è vietata l'effettuazione di trattamenti musicali, nonché qualsiasi tipo di diffusione sonora, tranne quelle previste dalle ordinanze sindacali.

Art. 8) Pulizia dei luoghi

Per quanto concerne l'occupazione del suolo pubblico, si è già detto in precedenza. Per gli interni, appare ovvio (se non superfluo) rinviare alla normativa vigente in materia: così come appare ovvio che la pulizia costituisce indice preminente di scelta di un locale da parte del consumatore. È auspicabile, inoltre, che si inizi ad attuare una raccolta differenziata dei rifiuti in modo da permettere una razionale distribuzione ai fini del riciclo degli stessi.

Art. 9) Istituzione dei Comitati di zona

È volontà di questo organismo costituire dei Comitati di zona al fine di controllare l'applicazione delle norme contenute nel presente codice etico, nonché quello (preminente) di raccogliere informazioni, osservazioni, richieste, quesiti, eccetera che possano interessare le materie già trattate dal presente codice e/o quelle materie che potrebbero trovarvi ingresso.

Art. 10) Sanzioni (rinvio)

Se lo scopo ultimo della creazione di questo codice etico è quello della valorizzazione dell'intero comparto, lo stesso verrebbe mortificato se la sua osservanza venisse affidata all'arbitrarietà del singolo.

Sebbene sia sempre auspicabile un consenso consapevolmente espresso sulla base di convincimento personale anziché quale diretta conseguenza di un atto coercitivo, non si può non cogliere l'occasione per prevedere una giusta reazione alla mancata osservanza dei suggerimenti sopra indicati. Senonché riteniamo opportuno che tale previsione avvenga all'interno del codice etico; ferma restando in ogni caso l'ipotesi di violazioni gravi o reiterate nel tempo, per le quali, con l'adozione del presente codice, ogni organizzazione di categoria si impegna a prevedere l'esclusione del proprio associato.

Nuove norme tutelano la salute dei consumatori

“

Un'ordinanza del Ministero vieta l'impiego di additivi e miscele nel settore della ristorazione

”

La Gazzetta ufficiale n. 40 del 18 febbraio riporta l'ordinanza del Ministro della Salute del 29 gennaio concernente "Misure urgenti in merito alla tutela della salute del consumatore con riguardo al settore della ristorazione". Con tale provvedimento, è fatto divieto "a chiunque operi nel settore della ristorazione di detenere e di impiegare additivi e miscele di additivi alimentari per i quali la normativa vigente ha stabilito campi e dosi massime di impiego, fatto salvo l'impiego di edulcoranti, a condizione che sia garantita la corretta informazione".

Si tratta di una norma abbastanza complessa e quindi di non immediata comprensione, ma che, nella sostanza vieta l'impiego dei suddetti additivi con la sola eccezione degli edulcoranti. Al contrario, possono essere impiegati additivi alimentari per i quali non sono stabilite dosi massime, sempre che si rispettino i piani HACCP (art. 5 regolamento CE 852/2004) e si informi il consumatore in

base ai principi dell'etichettatura. È questa un'eccezione al principio generale di non obbligo di indicazione degli ingredienti dei prodotti oggetto di somministrazione. Lo stesso articolo vieta agli operatori della ristorazione la detenzione e l'impiego di sostanze in forma gassosa. L'articolo 2 pone l'obbligo a chiunque operi nel settore della ristorazione di informare i consumatori sull'aggiunta di additivi e miscele di additivi nelle preparazioni alimentari dallo stesso effettuate, nonché sulla presenza di allergeni negli additivi e nelle miscele di additivi impiegati. Anche in questo caso si è di fronte ad una eccezione alla generale disciplina sull'etichettatura. Chiunque contravviene all'ordinanza, è soggetto alle sanzioni previste dall'articolo 650 del codice penale (arresto fino a tre mesi o ammenda fino a 206 euro). La Fipe nazionale, è già intervenuta sul Ministero della Salute per ottenere i necessari chiarimenti richiedendo un incontro ai massimi vertici.

PUBBLICI ESERCIZI

Rinnovo autorizzazione amministrativa

L'apertura di attività degli esercizi di somministrazione di alimenti e bevande è soggetta ad autorizzazione rilasciata dal Comune competente.

Le autorizzazioni amministrative sono rilasciate a tempo indeterminato e si riferiscono esclusivamente ai locali e alle aree in esse indicati. L'autorizzazione all'apertura è subordinata all'accertamento dei requisiti personali, morali e professionali nonché al rispetto dei criteri stabiliti dal "Regolamento comunale per l'esercizio delle attività di somministrazione alimenti e bevande". L'autorizzazione ha validità quinquennale e deve essere rinnovata con comunicazione contenente i dati dell'esercizio, entro il 31 dicembre dell'anno in cui scade il quinquennio, indipendentemente dalla data di rilascio dell'autorizzazione.

FIPE E FEDERALBERGHI

Pasti per celiaci, al via i corsi gratuiti

Per andare incontro alla richiesta sempre più crescente di menù che contengono preparati senza glutine da parte di una larga fetta di clientela, Fipe Confcommercio Catania e Federalberghe Confcommercio Catania invitano gli associati che intendano produrre pasti per celiaci a partecipare ai corsi gratuiti, realizzati dal Sian delle Asp regionali, in collaborazione con l'Associazione Italiana Celiachia, indirizzati ai cuochi e agli albergatori. I corsi si articoleranno in due giornate di tre ore ciascuna e si terranno nelle sedi dell'Istituto professionale di Stato Servizi alberghieri e della Ristorazione "Karol Wojtyła" di Catania e "Medi" di Randazzo. Ai partecipanti che avranno frequentato le sei ore complessive di corso sarà rilasciato un attestato di partecipazione. La richiesta di partecipazione dovrà essere inviata secondo un modulo di iscrizione da ritirare nella sede di Confcommercio Imprese per l'Italia di via Mandrà 8 oppure direttamente al Sian Catania. Per ulteriori informazioni rivolgersi alla sig.ra Anna Taccia (095.7310705) oppure al sig. Vecchio (095.7310743); oppure si può inviare un'e-mail all'indirizzo cata-nia@confcommercio.it.

CONVENZIONE FIPE-SCF

Pagamenti entro il 31 marzo Sconti per gli associati Fipe

La Scf, Consorzio Fonografici, non è la Siae. Infatti mentre la Siae rappresenta l'autore delle composizioni musicali, Scf rappresenta gli artisti interpreti ed esecutori ed i produttori fonografici. La Fipe Confcommercio Imprese per l'Italia ha sottoscritto una convenzione con SCF con la quale vengono definiti i compensi dovuti per i diritti connessi per l'utilizzazione dei fonogrammi nei pubblici esercizi (bar, ristoranti, locali serali, discoteche) esclusivamente quali musica di ambiente attraverso qualsiasi apparecchio che diffonda musica d'ambiente quali: lettori Cd, mp3 players e simili, radio e televisioni nei pubblici esercizi. Per musica d'ambiente si intende la musica di sottofondo.

Scf riconosce ai soli esercenti associati al sistema organizzativo Fiper uno sconto pari al 30%, il compenso è determinato in relazione alla superficie del pubblico esercizio, suc-

cessivamente, al termine di scadenza, che per il 2010 è fissato al 31 marzo, non verrà applicata la convenzione. In caso di apertura di nuovi pubblici esercizi il pagamento andrà fatto entro 30 giorni dall'inizio dell'attività. Per le imprese che non hanno corrisposto i diritti per gli anni pregressi, che hanno già ricevuto o riceveranno da Scf fatture o ingiunzioni di pagamento, devono provvedervi. A favore di coloro che entro il 31 marzo provvederanno al pagamento viene applicato uno sconto di 35 euro. Per beneficiare dello sconto bisogna sottoscrivere un modulo, a disposizione dei soci presso la Segreteria Fipe, allegando copia del bollettino di versamento del compenso 2010. Relativamente alla diffusione in discoteche, sale da ballo e locali di intrattenimento danzante, la Fipe informa che in data 30 dicembre 2009 ha sottoscritto, sempre con Scf, una nuova convenzione che sostituisce quella siglata nel 2004. Per qualsiasi chiarimento potrà essere richiesto allo 095/7310705 alla Anna Taccia o tramite e-mail fipe@confcommercio.ct.it.

i quaderni/FNAARC

a cura della Federazione
Nazionale Associazioni Agenti
e Rappresentanti di Commercio



Costituzione società agenti di commercio

Molto spesso non si conoscono le implicazioni normative, contrattuali e previdenziali che accompagnano la costituzione di società di agenti di commercio, siano esse società di persone o società di capitali. Ecco qualche chiarimento in merito.

Implicazioni normative: in caso di controversia con le case

mandanti, a differenza di quanto avviene per gli agenti costituiti in forma di ditta individuale (o impresa familiare), le società di agenti di commercio non possono richiedere la conciliazione presso la Direzione Provinciale del Lavoro ed affrontano l'eventuale causa presso il tribunale ove ha sede la casa mandante, secondo il rito ordinario (vale a dire mediamente non meno di cinque anni e con costi significativi). La materia è regolata dagli articoli 409 e seguenti del Codice di Procedura Civile.

Implicazioni contrattuali: a differenza di quanto avviene per gli agenti costituiti in forma di ditta individuale (o impresa familiare), l'indennità di clientela viene percepita dalle società di agenti solo in caso di cessazione del rapporto di agenzia per iniziativa della casa mandante. Infatti nel caso delle società di agenti non trova applicazione la norma degli Accordi Economici Collettivi che prevede che l'indennità suppletiva di clientela venga pagata all'agente di commercio anche in caso di cessazione del rapporto di agenzia per iniziativa dell'agente di commercio, se lo stesso ha maturato il diritto alla pensione di vecchiaia Enasarco e, nel caso di agenti operanti per case mandanti commerciali anche in presenza del diritto alla pensione di vecchiaia INPS. L'indennità di clientela viene corrisposta all'agente costituito in forma di impresa individuale, nella ipotesi di sua disdetta del contratto di agenzia, anche in caso di morte o di

invalidità permanente e totale.

Il motivo risiede nel fatto che nel caso delle società, il rapporto di agenzia viene costituito fra la casa mandante e la società di agenti (non il singolo agente), ed è inoltre possibile che le società possano variare la composizione (vale a dire le persone che le compongono) senza che da questo derivi una alterazione del rapporto di agenzia fra casa mandante e società di agenti.

Pertanto non si riscontrano i presupposti indicati dagli Accordi Economici Collettivi per il pagamento della indennità di clientela ad un agente costituito in forma individuale (o impresa familiare), poiché solo in questo caso esiste una identificazione perfetta fra colui che esercita l'attività di agenzia e la maturazione del diritto alla pensione di vecchiaia Enasarco (ed anche pensione di vecchiaia INPS per gli agenti operanti per case mandanti commerciali), ovvero il caso di morte o invalidità permanente e totale.

È bene puntualizzare quindi che l'agente di commercio che decidesse di trasformare la propria ragione sociale da ditta individuale in società (di persone o di capitali) perderà il diritto alla corresponsione della indennità suppletiva di clientela, a meno che sia in possesso, al momento della trasformazione, dei requisiti per la pensione di vecchiaia Enasarco (e anche pensione di vecchiaia Inps per gli agenti operanti per case mandanti commerciali). Precisiamo che al fine della maturazione al diritto della indennità di clientela (in caso di disdetta del rapporto da parte dell'agente costituito in forma di impresa individuale) il riferimento è unicamente alla pensione di vecchiaia (Inps o Enasarco) e non alla pensione di anzianità Inps.

Un'ulteriore considerazione deve essere fatta per quanto attiene alla indennità di fine rapporto (più conosciuta come Firr), che viene accantonata dalla casa mandante presso la Fondazione Enasarco in nome della società di agenti (non dei singoli soci) e che verrà pagata alla società di agenti solo al termine del rapporto di agenzia.

Implicazioni previdenziali: la contribuzione previdenziale Enasarco è prevista in favore dei soci illimitatamente responsabili nel caso di agenti di commercio costituiti in forma di società di persone (vale a dire gli accomandatari nel caso di società in accomandita semplice e di tutti i soci nel caso di società

in nome collettivo). La contribuzione previdenziale Enasarco non è prevista in favore di società di agenti costituite in forma di società di capitali. Per quanto attiene alla previdenza Inps, è prevista per i soci titolari di reddito di impresa e partecipazione, vale a dire gli accomandatari nel caso di società in accomandita semplice, tutti i soci nel caso di società in nome collettivo e dei soci amministratori delle società di capitali, se in favore degli stessi viene erogato un dividendo.

Non esiste invece alcuna diversità di trattamento per quanto attiene alla fiscalità perché le norme fiscali specifiche per l'attività di agenzia commerciale hanno medesima applicazione sia per gli agenti di commercio costituiti in forma di ditta individuale (o impresa familiare), di società di persone o di società di capitali.



Patto di non concorrenza postcontrattuale

A seguito di richieste di chiarimento pervenute alla Federazione, in merito all'applicazione del patto di non concorrenza postcontrattuale, riportiamo la decisione del Tribunale di Trento in composizione monocratica quale Giudice del Lavoro, del 20 maggio 2005. La sentenza interviene nel merito di una situazione che spesso ricorre nei mandati di agenzia, vale a dire la previsione di un patto di non concorrenza post contrattuale per una zona più estesa rispetto a quella conferita all'agente nel mandato di agenzia. La decisione del Tribunale stabilisce che "Il patto di non concorrenza post contrattuale è nullo quando la zona di estensione del divieto di concorrenza è più ampia della zona oggetto del mandato".



Non congruità e non coerenza originata dalle aliquote

A seguito delle numerose richieste di chiarimento pervenute alla Direzione della Federazione, riguardanti situazioni di non congruità rispetto agli studi di settore originate da una differenza fra l'aliquota di provvigioni del singolo incarico di agenzia e quella media del settore merceologico di riferimento, Fnaarc

ricorda che la materia era stata affrontata già nel 2004, attraverso un preciso intervento presso l'Agenzia delle Entrate, a seguito del quale la stessa Agenzia aveva fornito un chiarimento agli uffici territoriali. Il chiarimento aveva il fine di una attenta valutazione da parte degli uffici delle situazioni sopra indicate per evitare accertamento e/o contenzioso, alla luce del fatto che non era stato commesso alcun reato di natura tributaria.

Nel merito, la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 27 del 18 giugno 2004, riprendendo le indicazioni della Fnaarc in ordine all'applicazione degli studi di settore, ha precisato che:

«Occorre tener presente che, in alcune particolari situazioni, possono verificarsi scostamenti, anche notevoli, fra i ricavi dichiarati e quelli stimati dovuti alla significativa differenza fra le provvigioni dichiarate dal singolo operatore e quelle osservate tra i soggetti appartenenti allo stesso cluster. Tali scostamenti possono originare situazioni di "non congruità" o di "non coerenza" per alcune tipologie di intermediari di commercio. Può, infatti, accadere che situazioni di mercato o particolari intese fra aziende mandanti e agenti di commercio, prevedano una percentuale di provvigioni molto inferiore al "valore medio" calcolato dallo studio di settore. In questi casi, sarà cura dell'ufficio, nella fase del contraddittorio con il contribuente, esaminare tutta la documentazione idonea a provare i più bassi valori delle provvigioni contrattualmente stabiliti e valutare, quindi, la rispondenza della singola realtà economica ai risultati di Gerico».

Si tratta di una disposizione di grande rilevanza da utilizzare anche in sede di eventuale contenzioso con l'Amministrazione Finanziaria. Il senso della disposizione è quello di riconoscere che possono esistere, come esistono, situazioni nelle quali l'agente di commercio, per propria capacità, movimentando grandi quantità di merci e/o servizi, a fronte delle quali, come è pratica corrente, la provvigione viene ridotta da parte delle aziende ad una misura inferiore o molto inferiore rispetto all'aliquota media del settore. In questa ipotesi, senza la precisazione indicata nella Circolare dell'Agenzia delle Entrate, si sarebbe verificata la assurda situazione per cui un agente di commercio, che non aveva infranto alcuna norma fiscale, sarebbe risultato non congruo o non coerente rispetto agli studi di settore.

Altra significativa puntualizzazione della citata Circolare è quella sottoriportata:

«si evidenzia altresì che per alcuni intermediari classificati contrattualmente come plurimandatari, ma operanti di fatto per una sola azienda, si possono verificare situazioni di "non congruità", che sono invece sensibil-

mente corrette nel caso in cui gli stessi operatori vengano classificati come monomandatari. Anche in questo caso, sarà cura dell'ufficio, verificare attraverso idonea documentazione fornita dal contribuente la corretta classificazione dell'agente di commercio e valutare (inserendo nel software Gerico, la diversa modalità organizzativa), l'eventuale diversa stima dei ricavi per quegli agenti che operano in forza di un mandato conferito come plurimandatario, ma che da almeno 12 mesi stiano operando per conto di una sola azienda mandante».

*a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio*

§ 2010, nuove regole per l'invalidità civile



Da quest'anno le domande per il riconoscimento dell'invalidità civile debbono essere presentate non più alle Asl ma all'Inps che fino a tutto il 2009 si è limitato solo al pagamento delle prestazioni.

Si tratta di una piccola rivoluzione che ha come obiettivi sia il superamento dei tempi lunghi per la concessione delle prestazioni e sia la scarsa efficacia nei controlli relativamente al fenomeno dei falsi invalidi.

Le nuove regole introdotte dalla legge n. 102 del 2009 non hanno modificato i requisiti per l'accesso alle diverse prestazioni dell'invalidità civile.

La procedura da seguire

Dal primo gennaio, dunque, le domande per il riconoscimento di questa prestazione vanno presentate all'Inps ed esclusivamente per via telematica.

Le stesse modalità debbono essere seguite anche dal medico che certifica le infermità che possono dare diritto ai previsti benefici economici come la pensione, l'assegno di accompagnamento e le indennità di frequenza per i minori.

L'accertamento dell'Inps non fa venir meno, comunque, il ruolo delle Asl alle quali spetta di accertare il requisito sanitario tramite una commissione nella quale è sempre presente un medico dell'Inps.

Ricevuta la domanda l'istituto previdenziale rilascia sempre per via telematica una ricevuta che contiene anche l'indicazione della data, dell'ora e della Asl presso la quale va effettuata la visita medica.

Se l'esito, poi, della visita medica è positivo, è necessario inserire nella pratica (sempre telematicamente) i dati per la liquidazione del beneficio a cui si ha diritto.

In ogni caso l'Inps prima di dare il via libera al pagamento procede a verificare - dove sono previsti - anche i requisiti di reddito che consentono di beneficiare della prestazione. Con il nuovo procedimento telematico l'Istituto stima che la durata media del percorso, che va dalla presentazione della domanda fino alla concessione, si dovrebbe ridurre dai precedenti 345 giorni a soli 120 giorni.

La semplificazione del contenzioso

La frammentazione delle competenze viene superata anche per quanto riguarda il contenzioso, che rappresenta al momento oltre 350 mila cause pendenti.

La semplificazione consiste essenzialmente nel fatto che dal 1° luglio 2009 l'Inps è l'unico legittimato passivo, cioè la sola controparte nelle cause di invalidità civile.

Sono stati, infatti, soppressi sia l'obbligo di notifica dei ricorsi per il mancato riconoscimento della prestazione agli uffici dell'Avvocatura dello Stato, sia la disposizione che rendeva obbligatoriamente parte in causa (lite consorte) il Ministero dell'Economia.

Il destinatario delle notifiche è, quindi, solo l'INPS che nei giudizi sarà rappresentato sempre dalla propria struttura medico/legale. Si ricorda, infine, a tutti coloro che debbono presentare le domande di prestazione secondo la nuova procedura telematica, che gli uffici del Patronato Enasco, sono pronti a fornire gratuitamente tutta l'assistenza del caso. Ove occorra, anche il certificato sanitario potrà essere predisposto da un medico, esperto nel settore, convenzionato col Patronato.

l'associazione



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

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 2010

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2010**



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

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

Ecco alcuni dei tanti servizi:

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

ADERIRE A CONFCOMMERCIO NON COSTA, ANZI!

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

l'associazione / i servizi

Per crescere, risparmiare contare di più


CONFCOMMERCIO
 IMPRESE PER L'ITALIA

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.

ASSEGNI

CENTAX

Centax S.p.A. opera nel mercato dei servizi finanziari telematici, ed è leader nel servizio di garanzia assegni. Gli associati Confcommercio nuovi clienti Centax possono usufruire di speciali condizioni per il servizio di Garanzia Assegni, con possibilità di aggiunta di pos e di servizi acquiring, per Carte di Credito e Bancomat.

AREA CREDITO

COFIAC

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

Credito d'esercizio, Scopertura c/c,
Anticipi su appunti s.b.f.

fino a 500.000 euro. Tempi di restituzione: da 2 a 5 anni; Rate mensili al **tasso del Euribor 3m + 1,50%**;

Credito d'impianto "Mutuo Ipotecario"

fino a 1.500.000 euro. Tempi di restituzione: 10 anni. Rate mensili o trimestrali al **tasso del Euribor 3m + 1,50%**;
CO.FI.A.C. s.c.r.l.
e-mail: info@cofiac.it

AREA FORMAZIONE

FORMAZIONE ORDINARIA

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

FORMAZIONE STRAORDINARIA

CORSI: Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;
CORSI: gratuiti per addette alle vendite, inglese, veterinaria;
FONDO FORTE: in base alle richieste provenienti dal nostro mondo associativo

PRONTI A RIPARTIRE CON VOI.

Confcommercio. Insieme alla tua impresa, verso nuovi traguardi.
Mai come oggi le imprese hanno bisogno di supporto, tutela e di un'associazione che le rappresenti di fronte alle banche, alle istituzioni e al mercato. Per questo associarsi a Confcommercio è la scelta vincente per ripartire, insieme, verso un futuro migliore.

www.confcommercio.it
www.associati.confcommercio.it

800.915.915

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

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 CONTRATTURALE**
- 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



CARTA DI CREDITO

La Confcommercio presenta la sua nuova Carta di Credito, con la doppia veste di tessera associativa e carta di credito dalle condizioni vantaggiosissime. Addebitabile su qualsiasi banca. Disponibilità flessibile a partire da 2.600 euro al mese. Addebito mensile dopo 35 giorni dall'invio della lettera d'addebito con risparmio medio di 50 giorni di valuta. Canone annuo di 20euro, riaccredito al superamento di 1000 euro di spesa annua. Zero commissioni per rifornimento carburante. Commissioni di prelievo contante dimezzate. Pacchetto assicurativo dedicato. Progettata con ABCapital, realizzata da Deutsche Bank, utilizzabile negli esercizi commerciali che espongono il marchio mastercard. Valida per accedere a sconti e convenzioni del sistema Confcommercio.

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, 3. Nuova convenzione con Geofonia.



La convenzione stretta con Teleunifonia offre agli associati un servizio di telefonia semplice, trasparente e vantaggioso, soprattutto per le chiamate internazionali. Il prodotto chiamato Geofonia, consente di chiamare, inviare sms e messaggi senza cambiare operatore telefonico.

. CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

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



. 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 SPETTACOLO



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



Grazie all'accordo Scf, Società Consortile Fonografici, viene riconosciuto agli associati Confcommercio dal 15% al 30% di sconto sulle tariffe sulle pratiche presentate con l'assistenza delle Associazioni provinciali di appartenenza.

. CONVENZIONI ASSICURATIVE



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 consen-

tono un risparmio certo, da verificare caso per caso, rispetto alle tariffe applicate da Enel (www.asec.ct.it).

. CONVENZIONI AUTO



Fiat Group Automobili ha predisposto 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 eventuali promozioni finanziarie mensili proposte dalla Marca Fiat Professional con comunicazioni specifiche. Per beneficiare della convenzione è necessario presentare al concessionario l'attestato d'iscrizione Confcommercio.



Dalla convenzione Confcommercio-**BMW** nascono interessanti offerte che riguardano l'allestimento di alcune versioni di modelli di punta del catalogo della casa bavarese: a essi vengono applicate condizioni di grande favore riservate a Confcommercio. I modelli che, almeno in questa fase iniziale, sono soggetti a trattamento di privilegio sono: BMW Serie 1, BMW Serie 3, BMW Serie 5 e BMW X3.

. CONVENZIONE TIRRENA 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.

. CONVENZIONE SICURITALIA



Dalla partnership con Sicuritalia Group, leader della sicurezza in Italia, è nato il "Progetto Sicurezza", un insieme di prodotti e servizi di vigilanza che offre a tutti gli associati Confcommercio la messa in sicurezza dei propri esercizi commerciali associati, con un trattamento economico che garantisce un rapporto qualità/prezzo di grande favore con sconti per la fornitura in comodato gratuito degli impianti tecnologici del 20% sul costo complessivo.

. CONVENZIONE CARBURANTI



Dalla convenzione tra Shell EuroShell Card - a carta carburante, utilizzata per il pagamento dei rifornimenti degli autoveicoli aziendali un'offerta per le imprese associate a Confcommercio, anche a partire da un solo automezzo. L'associato può richiedere tante tessere quanti sono gli automezzi della sua flotta, con una notevole facilità di gestione (sconto garantito in qualsiasi momento, basta tenere la tessera nel cruscotto del mezzo). Euroshell Card prevede uno sconto di 2 centesimi al litro iva inclusa in fattura sui rifornimenti effettuati sulle reti Shell, Api, IP e Tamoil, applicabile anche per i rifornimenti "fai da te" o "self-service". La Carta euroShell è gratuita per un anno dalla richiesta della carta. Dal secondo anno la carta costa solo 10 euro + Iva l'anno sarà per sempre gratuita se abbinata alla Carta di Credito Confcommercio.

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/Giov: ore 9.10-13
Mart/Merc/Ven: ore 15.30-19

DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
095.7722402 - 337.630036

E-MAIL
confcommercio.bronte@tiscali.it

CALTAGIRONE

INDIRIZZO
Viale Milazzo, 53

DELEGATO
Michele Scaletta

TELEFONO
0933.27035
E-MAIL
caltagirone@confcommercio.ct.it

GIARRE

INDIRIZZO**
Via Don Tommaso Cannizzaro, 19

DELEGATO
Saretto Previtara
TELEFONO
095.937709
E-MAIL
giarre@confcommercio.ct.it

GRAMMICHELE

INDIRIZZO
Via Crispi, 48

DELEGATO
Sergio La Spina
TELEFONO
333.7714477
E-MAIL
grammichele@confcommercio.ct.it

GRAVINA DI CATANIA

INDIRIZZO
Via Etna, 303

RICEVIMENTO
Giovedì: ore 16-19

DELEGATO
Toscano Cesare
TELEFONO
095.397411
E-MAIL
cesare.toscano@confcommercio.ct.it

LINGUAGLOSSA

INDIRIZZO
via Viola, 2

RICEVIMENTO
Lunedì: 15.30-18

DELEGATO
Antonello Saitta
TELEFONO
337.630036

E-MAIL
confcommercio.bronte@tiscali.it

MANIACE

INDIRIZZO
Corso Maniace, 32/a

DELEGATO
Tommaso Di Bella
TELEFONO
095.690297 - 348.3410547
E-MAIL
rag.tommasodibella@virgilio.it

MAZZARRONE

INDIRIZZO
Via Principe Umberto, 159

DELEGATO
Sergio La Spina
TELEFONO
0933.29512 - 0933.29840

E-MAIL
sergiolaspina@tiscali.it

MILITELLO V.C.

INDIRIZZO
Via Caduti del XVI Marzo, 10

RICEVIMENTO
Martedì: 15.30-18.30

DELEGATO
Giuseppe Cusumano
TELEFONO
338.8277311

E-MAIL
gi.cusumano@tiscali.it

MINEO

INDIRIZZO
Vico delle Scuole, 2 - Via Niscima, 16

DELEGATO
Bafumi Salvo
TELEFONO
0933.983052 - 338.9402096
E-MAIL
bafumisalvo@tiscali.it

MISTERBIANCO

INDIRIZZO
Misterbianco piazza Indipendenza, 7

RICEVIMENTO
Martedì: ore 8-14; Venerdì ore 08-17

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 Bongiorno, 78

DELEGATO
Barberi
TELEFONO
095.954075 - fax: 095.950525

SCORDIA

INDIRIZZO
Via Statuto, 196

RICEVIMENTO
Mar/Gio: ore 16-19

DELEGATO
Maria Pina Gambera
TELEFONO
095.650907 - 328.1188734

E-MAIL
mariapina@gambera.it

TRECASTAGNI

INDIRIZZO
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

a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ Finestre 2010 per anzianità e vecchiaia

Nessuna modifica è stata introdotta quest'anno relativamente ai requisiti per la pensione di anzianità e per le "Finestre" di uscita per la pensione di vecchiaia. Le regole dunque restano quelle fissate con la riforma del Welfare del governo "Prodi" (legge n. 247 del 2007). Ma vediamo cosa ha previsto il provvedimento.

Pensione di anzianità

Per questa prestazione previdenziale il 2010 può considerarsi un anno di tregua.

Dopo il debutto a luglio 2009 del sistema delle quote, i lavoratori dipendenti possono lasciare il lavoro con 59 anni di età se hanno almeno 36 anni di contributi, oppure 60 e almeno 35: sono queste le sole due combinazioni possibili di questa "quota 95" vincolata. Infatti non si può scendere né sotto i 35 anni di contributi, né sotto i 59 anni di età.

Dal gennaio 2011 l'età sale a 60 anni per chi ha 36 anni di contributi, in alternativa alla combinazione 61 + 35 (quota 96). Infine dopo altri due anni, quindi dal gennaio 2013, si passa a "quota 97": 61 anni di età e 36 anni di contributi oppure 62 e 35.

Per i lavoratori autonomi, invece, tutte queste soglie di età e quote sono aumentate di un anno.

Resta la possibilità per tutti di ottenere la pensione di anzianità senza vincoli di età se sono stati accumulati almeno quarant'anni di contributi.

Nella tabella 1 sono indicati tutti i requisiti previsti per i dipendenti e per gli autonomi nei prossimi anni.

Per quanto riguarda le "finestre" d'uscita restano confermate quelle già previste dalla riforma Maroni per il 2008 (v. **tabella 2**), mentre per quei lavoratori che totalizzano 40 anni di anzianità contributiva, sempre dal 2008 sono state confermate le quattro "finestre" attualmente previste (gennaio, aprile, luglio e ottobre di ciascun anno).

Anche in questo caso a risentirne maggiormente sono i lavoratori autonomi per i quali l'attesa minima è passata dai 6 ai 12 mesi.

Pensione di vecchiaia

Anche quest'anno i pensionati di vecchiaia,

PENSIONE DI ANZIANITÀ: I REQUISITI (tab. 1)

Anno pensionamento	Le quote: età anagrafica più contributi	
	Lavoratori dipendenti	Lavoratori autonomi
Dall'1/7/2009 al 31/12/2010	Quota 95 composta da: 59+36 oppure 60+35	Quota 96 composta da: 60+36 oppure 61+35
Dall'1/1/2011 al 31/12/2012	Quota 96 composta da: 60+36 oppure 61+35	Quota 97 composta da: 61+36 oppure 62+35
Dall'1/1/2013	Quota 97 composta da: 61+36 oppure 62+35	Quota 98 composta da: 62+36 oppure 63+35

Per entrambe le categorie, in alternativa a questi requisiti, si può andare in pensione con 40 anni di contribuzione a prescindere dall'età anagrafica.

PENSIONE DI ANZIANITÀ: LE FINESTRE (tab. 2)

a) lavoratori dipendenti	
Requisiti maturati con meno di 40 anni di contributi	Decorrenza della pensione
Entro il 1° semestre dell'anno	1° gennaio dell'anno successivo
Entro il 2° semestre dell'anno	1° luglio dell'anno successivo
Requisiti maturati con 40 anni di contributi	Decorrenza della pensione
Entro il 1° trimestre dell'anno	1° luglio dello stesso anno
Entro il 2° trimestre dell'anno	1° ottobre dello stesso anno
Entro il 3° trimestre dell'anno	1° gennaio dell'anno successivo
Entro il 4° trimestre dell'anno	1° aprile dell'anno successivo
b) lavoratori autonomi	
Requisiti maturati con meno di 40 anni di contributi	Decorrenza della pensione
Entro il 1° semestre dell'anno	1° luglio dell'anno successivo
Entro il 2° semestre dell'anno	1° gennaio del 2° anno successivo
Requisiti maturati con 40 anni di contributi	Decorrenza della pensione
Entro il 1° trimestre dell'anno	1° ottobre dello stesso anno
Entro il 2° trimestre dell'anno	1° gennaio dell'anno successivo
Entro il 3° trimestre dell'anno	1° aprile dell'anno successivo
Entro il 4° trimestre dell'anno	1° luglio dell'anno successivo

PENSIONE DI VECCHIAIA: LE FINESTRE (tab. 3)

PERFEZIONAMENTO REQUISITO ANAGRAFICO E CONTRIBUTIVO	DECORRENZA PENSIONE	
	Lavoratori dipendenti	Lavoratori autonomi
Entro il 31 marzo	1° luglio dello stesso anno	1° ottobre dello stesso anno
Entro il 30 giugno	1° ottobre dello stesso anno	1° gennaio dell'anno successivo
Entro il 30 settembre	1° gennaio dell'anno successivo	1° aprile dell'anno successivo
Entro il 31 dicembre	1° aprile dell'anno successivo	1° luglio dell'anno successivo

che fino al 2007 hanno ricevuto l'assegno dal mese successivo al compimento dell'età, debbono fare i conti con le "finestre". Mentre resta - per il settore privato - il requisito di 65 anni per gli uomini e di 60 anni per le donne, con il raggruppamento delle uscite in scaglioni è stato previsto, di fatto, l'aumento dell'età pensionabile nella misura di almeno tre mesi

per i lavoratori dipendenti e di almeno sei mesi per i lavoratori autonomi. Le uscite, dunque, sono diverse a seconda della categoria di appartenenza. Come mostra la **tabella 3**, per i lavoratori dipendenti la decorrenza è fissata all'inizio del secondo trimestre successivo a quello in cui si maturano i requisiti anagrafici e contributivi. L'attesa per il primo assegno diventa decisamente più severa per i lavoratori autonomi: ad artigiani, commercianti e coltivatori diretti si applicano le finestre di uscita previste per il pensionamento di anzianità con 40 anni di contributi. Di conseguenza, un uomo che compie 65 anni a febbraio dovrà aspettare il 1° ottobre per ricevere la pensione. Austerità anche per le donne del settore del pubblico impiego. Da quest'anno per il trattamento pensionistico di vecchiaia sono richiesti almeno 61 anni di età, che saliranno con scatti di un anno ogni due fino al 2018 per raggiungere il limite di 65 anni già attualmente previsto per gli uomini. Le nuove regole sono state introdotte così come richiesto dall'Unione Europea con la sentenza n. 44 del 2007 della Corte Europea. È stato stimato che l'innalzamento del limite di età interesserà circa diecimila donne ed in particolare quelle nate nel 1950 e 1951, che potranno ottenere la pensione rispettivamente all'età di 61 o 62 anni tra il 2011 e il 2013. Si salvano da questo nuovo provvedimento le lavoratrici dipendenti che hanno compiuto 60 anni di età entro il 2009 anche se decidono di mettersi in pensione nel corso del 2010.

servizi

Arriva la nuova carta di credito integrata di Confcommercio, per aziende e privati

“

Studiata insieme ad Ab Capital e Deutsche Bank, la card riservata agli iscritti è valida come tessera associativa, garantisce vantaggi economici ed è accettata anche nel circuito Mastercard

”

Utile, unica, indispensabile. È arrivata la nuova carta di credito della Confcommercio, presentata ufficialmente dal funzionario Area Marketing associativo Confcommercio Roma e dai rappresentanti di AB Capital e Deutsche Bank, partner dell'iniziativa. La nuova carta è stata creata in due differenti tipologie: personale e aziendale.

Quella *Personale* è destinata ai titolari di ditte individuali, mentre quella *Aziendale* è appunto destinata alle società. Nel caso delle aziende, comunque, il legale rappresentante può scegliere se usufruire della carta personale anziché di quella aziendale, indifferentemente. La nuova carta di credito varata da Confcommercio non è solo una normale e comoda carta, ma racchiude in sé anche i privilegi della tessera socio, che da quest'anno gli associati possono richiedere presso la sede provinciale di Confcommercio.

«La carta di credito Confcommercio - spiega Giuseppe Cusumano, vice direttore di Confcommercio Catania - è stata appositamente studiata insieme ad AB Capital e a Deutsche Bank, per gli associati. È un'unica carta che raggruppa tutti i vantaggi di una carta di credito e tutti i vantaggi della tessera Confcommercio.

Questa Carta di Credito, infatti, ha delle caratteristiche che permette notevoli risparmi. Anzitutto è addebitabile su qualsiasi banca, garantisce una disponibilità flessibile a partire da 2.600 euro al mese, l'addebito mensile avviene dopo 35 giorni dall'invio della lettera d'addebito, con un risparmio medio di 50 giorni di valuta».

Ma non è tutto. La carta di credito Confcom-

mercio offre un'altra serie di vantaggi, come un canone annuo di soli 20 euro, zero commissioni sul rifornimento di carburante e un abbattimento del 50% sulle commissioni applicate sul prelievo di contanti. La carta prevede, inoltre, un pacchetto assicurativo dedicato, è utilizzabile in oltre 29 milioni di esercizio (anche quelli del circuito Mastercard), è valida per accedere a sconti e convenzioni del sistema Confcommercio, ed è riservata esclusivamente alle imprese associate.

Tra i tanti vantaggi della nuova carta di credito quelli che certamente sono più evidenti riguardano i costi, estremamente vantaggiosi rispetto a qualsiasi altro tipo di carta.

Richiederla è semplicissimo, basta recarsi presso la sede della Confcommercio di Catania (via Mandrà) o presso le sedi distaccate, e presentare le copie del documento di identità e del codice fiscale. Per la carta di credito aziendale, invece, bisogna presentare bilancio aziendale, visura camerale, statuto e atto costitutivo, verbale di attribuzione dei poteri al sottoscrittore, elenco titolari effettivi e, ancora, copia dei documenti del legale rappresentante e del destinatario della carta: documento d'identità e codice fiscale, di entrambi.



LE CARATTERISTICHE

Carta di credito *Personale*

Lettera d'addebito	il 26 di ogni mese
Addebito	35 gg dal ricevimento della lettera
Spese invio lettera	euro 1,75
Imposta di bollo	zero
Commissione prelievo contanti	2%
Commissione carburante	zero
Commissione annua	euro 20,00
Fido	euro 2.600,00

Carta di credito *Aziendale*

Lettera d'addebito	il 27 di ogni mese
Addebito	dopo 10 gg dal ricevimento della lettera
Spese invio lettera	euro 0,52 + 0,07 per ogni altra carta
Imposta di bollo	zero
Commissione prelievo contanti	4%
Commissione carburante	zero
Commissione annua	euro 20,00
Fido	euro 2.600,00

Confronto con le altre carte

	Personale	Aziendale
Lettera d'addebito	il 15 di ogni mese	il 15 di ogni mese
Addebito	immediato	immediato
Invio lettera	euro 1,75	euro 2,30
Imposta di bollo	euro 1,80	euro 1,80
Commissione prelievo contanti	4%	4%
Commissione carburante	euro 0,77	euro 0,77
Commissione annua	euro 30,90	euro 150,0 in media
Fido	In base alla tipologia del cliente	In base alla tipologia del cliente

tesori da scoprire

Terme Achilliane, gioiello nascosto

“

Dopo i lavori, dal 2006, è possibile visitare il *frigidarium*, una parte dei “bagni” di età romano imperiale che si trova sotto Piazza Duomo. La gestione è affidata al Museo Diocesano

”

di Annamaria Balistreri

Chiuse e riaperte più volte a tutela dell'incolumità pubblica e a causa di allagamenti, dal settembre 2006, in seguito a vari interventi di recupero e restauro e ai lavori di ripavimentazione di Piazza Duomo, le Terme Achilliane, gioiello sotterraneo catanese, sono state restituite alla loro città e sono tutt'oggi fruibili.

Il nome, derivante o dal nome del costruttore, o dalla presenza di una statua dedicata ad Achille, è stato dedotto da un'iscrizione su lastra di marmo del V sec., ridotta in frammenti e conservata al Museo Civico di Castello Ursino, che fa riferimento oltre al nome del complesso anche a dei lavori di ristrutturazione.

Di età romano-imperiale e databili intorno al III secolo d.C., si estendono sotto la Cattedrale, sotto il Museo Diocesano, sotto il Comune, sotto la Pescheria e sotto la via Garibaldi.

Per accedervi, sul lato destro della facciata della Cattedrale di Sant'Agata, c'è un cancelletto, una breve gradinata e

una porta, seguita da un passaggio ipogeico. Superato lo “shock” per le pompe idrovore, installate per evitare allagamenti causati dal passaggio del fiume Amenano, i cultori dei beni archeologici e non, hanno la possibilità di ammirare parte di quello che fu uno dei tanti bagni, probabilmente pubblici, presenti a Catania in età romana.

La parte di edificio visitabile è costituita da quello che gli studiosi pensano fosse una parte del *frigidarium*: una sala rettangolare con quattro pilastri, sui quali s'impostano le volte a botte, ed al centro una vasca che doveva essere rivestita in marmo bianco, così come i pavimenti, al cui centro si suppone ci fosse una colonna. Sulle pareti, grazie ad un minuzioso lavoro di restauro realizzato dalla Soprintendenza, si possono oggi ammirare stucchi raffiguranti animali e girali d'uva



Nota della redazione: avremmo voluto documentare la bellezza del sito archeologico con qualche scatto fotografico, purtroppo all'interno delle Terme non è permesso fotografare.

con grappoli attaccati e con una serie di putini dediti alla raccolta, posizionati sempre in maniera diversa. Per visitare le Terme Achilliane bisogna rivolgersi al Museo Diocesano.

Le visite sono possibili dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 17 e il sabato dalle 9 alle 13. La domenica su prenotazione. Prezzo del biglietto: 2,50 euro.

ROSA MARIA DI NATALE

La rivoluzione nel “Potere di link”

Le nuove tecnologie uccideranno la carta stampata? Assolutamente no. Almeno a quanto sostiene, supportata da tesi autorevoli e da anni di ricerca accademica, Rosa Maria Di Natale in “Potere di link. Scritture e letture dalla carta ai nuovi media” (Bonnano editore, 2009). Nel suo saggio, con prefazione firmata dal compianto giornalista Enrico Escher, la giornalista catanese, docente a contratto di “Giornalismo e nuovi media” a Scienze della Comunicazione di Catania, ripercorre la “storia” tracciando un legame tra la scrittura e la cosiddetta “rivoluzione digitale”.

«Non ci può essere - dice l'autrice - scrittura consapevole, on-line o su carta, senza la conoscenza del percorso storico. Chi vive di scrittura creativa, scientifica, divulgativa - deve conoscerne i presupposti. Io credo che questo saggio possa essere utile a tutti quelli che vogliono capire i meccanismi che stanno alla base della scrittura e soprattutto delle nuove tecnologie».

I nuovi mezzi sono un arricchimento frutto di un percorso e non una rivoluzione. «Non esistono - dice l'autrice - mezzi nuovi. Sono tutti il risultato di un percorso storico che viene dalla narrazione orale, approda alla carta e oggi all'e-book, all'ipertesto. Nessuna fantascienza dietro i “miracoli” del digitale. Digitale o carta stampata possono collaborare, in un processo di reciproco arricchimento».

Tra blog, siti internet e condivisione Web 2.0 la scrittura incontra la multimedialità. Il risultato? La rivoluzione è solo questione di medium.



ANTONELLO ZITELLI

Come essere “Sempre chiari e convincenti”

Come si prepara un discorso? Come si scrive un comunicato stampa e a chi bisogna inviarlo? I personaggi pubblici, a tutti i livelli, devono tenere discorsi, rilasciare interviste e dichiarazioni ai media. Comunicare efficacemente, utilizzare il linguaggio più appropriato e gli strumenti più adatti è strategico per ottenere buoni risultati. “Sempre chiari e convincenti”, scritto dal giornalista professionista Antonello Zitelli - volto noto del giornalismo televisivo, già collaboratore di Libero, Il tempo e Odeon tv, e docente a contratto di comunicazione per la Facoltà di Lettere e filosofia dell'Università di Catania e per il gruppo Focus management school - è un piccolo manuale che ogni amministratore pubblico dovrebbe tenere sempre a portata di mano. Uno strumento utile a parlamentari, sindaci, assessori, consiglieri comunali, aspiranti politici, ma anche a comunicatori e consulenti. Il testo è consigliato dall'Associazione disciplinare Conscom, il Registro nazionale dei sociologi e dei consulenti della comunicazione. «Nelle cento pagine del libro - dice Zitelli - spiego quali sono i meccanismi che regolano la comunicazione con i media, cos'è una notizia, come e quando si scrive un comunicato stampa, si prepara un discorso e

si organizza un evento. Il tutto con esempi pratici e un linguaggio estremamente semplice». Nel libro ci sono tutti i suggerimenti per evitare l'imbarazzo davanti alla platea e agghiacciati vuoti mentali davanti a un foglio bianco o a un microfono. Il libro, di cui Zitelli è anche editore, si trova solo su (www.antonellozitelli.it).



voce ai negozianti

Via Vittorio Emanuele, cronaca di un lento e inesorabile declino

“

A due passi da piazza Duomo il commercio langue soffocato dal traffico caotico e la gran parte dei pochi parcheggi esistenti sono posteggi riservati

”

Via Etnea su tutte, ma il centro storico di Catania non vive solo del suo “salotto buono”. Da piazza Duomo, dal suo lato sud, parte via Garibaldi (della quale ci siamo occupati nei mesi scorsi) mentre tangente all'intero lato nord della piazza, tanto da costituire anche l'ingresso del Municipio, c'è la via Vittorio Emanuele II, una delle rette ponente-levante nella pianta della città. La via Vittorio Emanuele nasce nel cuore più popolare della città, a due passi dal Fortino e da lì scende dritta dritta, fino al mare che lambisce gli archi della Marina e il “Passiaturi”.

Ce ne sarebbe abbastanza per definirne un'arteria ma per i commercianti della zona è ormai ridotta ad una vena con scarso sangue di riporto, una zona che sopravvive a dispetto di tutto e tutti, specie la sua parte più nobile, quella che attraversa - proprio davanti al Municipio - piazza Duomo.

I problemi evidenziati nella zona sono gli stessi che attanagliano il centro di uno spazio metropolitano come quello di Catania: traffico caotico, impossibilità di trovare un parcheggio, controlli della polizia urbana limitati dalle perenni e mai risolte carenze di organico, volume d'affari tremendamente limitato dalla crisi infinita del meridione cui si è aggiunta negli ultimi anni anche la crisi economica mondiale. Ma, giusto per rientrare in ambito locale, anzi ultra locale, quello che rende perplessi molti operatori commerciali della parte di mezzo di via Vittorio Emanuele II, negli immediati dintorni di piazza Duomo, è la incredibile presenza di stalli riservati, quelli cioè evidenziati da strisce gialle. Si tratta di parcheggi che il comando della



Una vista di via Vittorio Emanuele II, una delle grandi direttrici est-ovest della città. Sulla sinistra lo spazio occupato dal Duomo, sulla destra il Municipio. Al centro le auto in sosta negli stalli gialli riservati.

Guardia di Finanza (situato nell'attigua piazza San Francesco), la Questura e il Comune di Catania si sono riservati e nella quale non stanno quasi mai auto di servizio ma vetture private. Basta fare un giro e guardare le auto in sosta: tranne rarissime eccezioni, nessuna presenta sul parabrezza qualsivoglia pass o permesso. L'area delimitata con le strisce gialle è vastissima e, con grande scorno dei commercianti della zona che hanno chiesto spiegazioni, viene giustificata con la necessità di garantire un parcheggio a chi si deve recare in centro per prendere servizio. Anche i commercianti “prendono servizio”, anche loro svolgono una funzione utile alla collettività e comunque la vastità, per estensione e per numero di stalli, dell'area gialla appare davvero sovradimensionata e favorisce il declino della zona.



Angelo Malannata
emporio
del Duomo

Angelo Malannata è una presenza fissa nella zona dove, dal 1990, ha condotto diverse attività commerciali. Pur non essendo il commerciante più anziano della zona, per età e per anni di presenza, è una persona combattiva che non riesce a digerire lo stato di abbandono da parte delle istituzioni in cui versa l'intera zona: «Una volta, diciamo fino ad una ventina di anni fa, il quadrilatero delimitato piazza Duomo, via Garibaldi, piazza Mazzini e via Vittorio Emanuele costituiva da sempre e per tradizione il vero centro nevralgico del commercio all'ingrosso. La presenza di numerose botteghe di grossisti costituiva un concreto polo di attrazione per i commercianti di tutta la Sicilia, non solo orientale, e della Calabria. Molti altri arrivavano anche da Malta».

La normale evoluzione dei traffici commerciali e il conseguente aumento dei volumi degli stessi ha determinato l'impossibilità "storica" a che questa tradizione proseguisse. Il via vai di camion di clienti e fornitori è diventato impossibile da sostenere a causa dell'esponenziale aumento dei volumi di traffico veicolare. Ma secondo Malannata «Le cose sono drasticamente mutate quando l'amministrazione comunale ha deciso, in seguito alla ristrutturazione di piazza Duomo, di chiudere al traffico la stessa piazza, contribuendo così alla crisi definitiva delle attività commerciali alle spalle di piazza Duomo e di piazza Università».



«Il quartiere - prosegue Malannata - si è totalmente degradato. Di fatto è in mano agli extracomunitari. Assistiamo impotenti al susseguirsi delle egemonie delle varie etnie, prima i nordafricani, poi i senegalesi, adesso gli indo-pakistani. Tutta gente che ha diritto di vivere e lavorare purché nella legalità. Invece ci fanno una concorrenza incontrastabile e molto sleale. Per mia abitudine tendo a muovermi in prima persona e non a delegare. Ho parlato con la Guardia di Finanza cui ho raccontato fatti e precisato luoghi ed eventi: mi hanno risposto che contro gli abusivi loro non possono fare granché, che quello degli extracomunitari è un problema più ampio e più vasto. E allora chi è che deve risolverlo, visto che la risposta del Comune è sempre un irritante "stiamo provvedendo"?».



«Passiamo giornate - si sfoga il commerciante catanese - senza incassare un euro, viviamo nel traffico e nello smog, i vigili urbani latitano. Quando chiamo l'Annona anche loro mi rispondono "stiamo provvedendo" ma io che sono sul posto vedo che non accade assolutamente nulla».

Poi c'è il problema dei parcheggi: «La turnazione reale negli stalli blu, tra permessi e tagliandi da mezza giornata, è pura utopia. Ad aggravare la situazione c'è la innegabile realtà che tra dipendenti comunali, polizia e guardia di finanza il quartiere è pieno di stalli riservati alle forze dell'ordine, per non parlare di quello che accade qui e in piazza Duomo quando c'è consiglio comunale...». «L'altra beffa - conclude Angelo Malannata - è quella della zona a traffico limitato. Com'è possibile che il traffico è limitato ma circolano un sacco di auto in deroga? Com'è possibile parcheggiare persino davanti al Duomo senza che nessuno intervenga? La gran voglia di piantare tutto cresce ogni giorno di più».

Nella zona di via Vittorio Emanuele, vicino a piazza Duomo ci sono tantissime "righe gialle" riservate alle forze dell'ordine

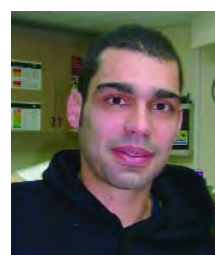


Francesco Lanzafame gioielleria

Francesco Lanzafame conduce l'omonima gioielleria di via Vittorio Emanuele II da quasi 20 anni e ha le idee chiare in merito al declino vissuto dal quartiere. «L'abbandono della zona da parte di commercianti e soprattutto clienti è stato determinato dall'avvento in massa di centri commerciali e ipermercati. Posso constatare direttamente che le gioiellerie situate all'interno dei centri commerciali non sono troppo competitive, hanno difficoltà a fidelizzare il cliente ma godono della posizione strategica dei siti dove insistono dove è abbastanza facile parcheggiare e dove si può stare più tranquilli e al riparo da caldo, freddo o pioggia. Quella che più pesa è dunque la mancanza delle istituzioni che sembra non abbiano interesse alcuno a mantenere vivo il centro storico; vedo un enorme abusivismo, anche se non nel mio settore merceologico. L'amarezza più grande è quella di constatare come tra le autorità è come se chi si sveglia prima al mattino cominci a co-

mandare: manca un ordine preciso, una sinergia delle attività. Nel tempo abbiamo assistito a "grandi campagne" per cui un giorno si reprime la sosta selvaggia, ma in breve ci si dimentica del problema e questo rifiorisce per magia, un'altro l'abusivismo, un'altro ancora si effettuano controlli fiscali a tappeto. Tutto lecito ma accade sistematicamente che poco dopo ci si dimentichi del problema, così la gente si riabituata alla sosta selvaggia ma poi improvvisamente si torna a colpire. Manca coordinamento, manca continuità».

Un dato positivo secondo Lanzafame è il servizio dei carabinieri di quartiere: «E' davvero utile, coi militari abbiamo un buonissimo rapporto e la loro presenza funge da deterrente. E' un servizio utile ma credo che dovrebbe essere quanto meno potenziato». Anche Lanzafame, però, non può fare a meno di sottolineare la eccessiva presenza di stalli gialli riservati: «Parcheggiano auto private e non di servizio e questo non è giusto. Un quartiere intero di strisce gialle per esigenze personali e non di servizio. Qui ci vorrebbero gli stalli "blu veloci". Perché non si realizzano i parcheggi *mordi e fuggi*? 50 centesimi per mezz'ora e via».



Dino Puglisi corriere espresso

Un corriere espresso a due passi dal Municipio sembrerebbe davvero una buona idea, «Se ci fosse la possibilità di usu-

fruire per poche decine di minuti una volta al giorno di uno spazio anche limitato dove fare sostare i nostri camion» Dino Puglisi, che gestisce dal 2005 un franchising di posta privata, spiega con un esempio pratico: «Alle 18 inviamo il materiale raccolto durante la giornata, basterebbe uno spazio limitato all'area occupata dal nostro furgoncino o, vista la sua assenza, un minimo di elasticità da parte dei vigili urbani che "giocano" a fare gli inflessibili solo quando dicono loro. Qui il traffico è caotico, i parcheggi quasi nulli e la presenza delle forze dell'ordine mi sembra solo di facciata. Di fatto tutte le traverse che collegano via Vittorio Emanuele e via Garibaldi danno una sensazione di degrado. Ed è vergognoso trovare nella zona la immensa quantità di parcheggi riservati alle auto private di funzionari e dipendenti di vari enti. Anche la vicina zona a traffico limitato sembra una sonora preda in giro. Troppe auto in circolazione o in sosta dove non dovrebbero neppure esserci e noi negozianti, per non parlare dei clienti, non troviamo posti liberi. Questa è diventata un'area per la casta».

interviste raccolte da Giuseppe Valerio fotografie di Massimiliano D'Amico

speciale elezioni

Carlo Sangalli confermato alla guida di Confcommercio fino al 2015

“

L'assemblea nazionale ha votato anche i componenti della Giunta confederale che, come da nuovo statuto, è composta da quindici membri. Pietro Agen è stato il secondo degli eletti

”

di Gennaro Giacobbe

Sembra passato un secolo da quel dicembre 2005, da quando Guardia di Finanza e magistrati romani scoperchiarono i brogli della gestione dell'allora presidente di Confcommercio Sergio Billè che, secondo le accuse dei giudici, ogni anno, avrebbe distratto dalla cassa comune a tutti gli associati, 14 milioni di euro. È trascorso poco tempo ma, la rivoluzione è stata profonda. A partire da quell'estate caldissima del 2006, quando l'assemblea di Confcommercio elesse Carlo Sangalli, l'imprenditore comasco, ex deputato della DC dal 1968 al 1992, già presidente della camera di commercio milanese. "L'uomo giusto al posto giusto", era questa la frase che i 250 delegati ripetevano dopo gli scossoni dell'inchiesta giudiziaria e i timori di una scissione all'interno della stessa Confcommercio. E oggi, (4 marzo ndr) che l'Assemblea di Confcommercio-Imprese per l'Italia ha riletto, per acclamazione, Sangalli alla guida della Confederazione per il prossimo quinquennio 2010-2015 e nominato in giunta nazionale (secondo degli eletti) Pietro Agen, sembra più che mai confermato il giudizio positivo su un presidente definito come "l'abile traghettatore".

Allora Agen, missione compiuta?

«Ma certo. Al di là delle interpretazioni Sangalli è stato capace, sereno e, soprattutto, corretto, come un buon padre di famiglia. Ha saputo condurre il veliero Confcommercio al di fuori della bufera, in nuove acque molto più calme. È riuscito anche in un delicato passaggio forse sottovalutato, dal logo Confcommercio al logo Confcommercio Imprese per l'Italia. Quindi stiamo dirigendo verso politiche di sviluppo e stiamo crescendo».

Cos'è il logo Imprese per l'Italia?

«Praticamente è l'affermazione di una rappresentanza più ampia rispetto a quella originaria di Confcommercio che nasce come organizzazione dei



LA NUOVA GIUNTA CONFEDERALE

Dino Abbascià

Pietro Agen

Alessandro Ambrosi

Paolo Barberini

Renato Borghi

Giovanni Bort

Maria Luisa Coppa

Giancarlo Deidda

Giacomo Errico

Ugo Margini

Carlo Massoletti

Franco Pecorini

Sergio Rebecca

Lino Stoppani

Paolo Uggè



Il presidente Carlo Sangalli

pure rimane il nostro logo storico».

Cosa ha apprezzato di più della gestione Sangalli?

«Lo stile sobrio, sereno, mai sopra le righe, per certi versi anche modesto, nei limiti in cui la ri-

servatezza è un pregio: il non mettersi in mostra, per badare più alle questioni concrete rispetto alla facciata. Di questo Confcommercio aveva bisogno».

Ci sarà qualcosa, però, che rimprovera al suo presidente ?

«Sì, a volte eccede in questa sua volontà di non apparire personalmente. Si fa vedere poco in televisione e, dato che conosco le sue capacità oratorie, posso garantirle che avrebbe la possibilità di dare un'immagine all'esterno ancora più forte di quella che già abbiamo».

commercianti ma che oggi è contemporaneamente movimento di tutte quelle aziende che si definiscono in una parola sola, terziario, e quindi una miriade di realtà innovative, in crescita».

Quali?

«Dalla logistica ai trasporti, dall'innovazione tecnologica al settore sanitario, dal turismo a tutti gli altri comparti che si riconoscono in questo grande logo di "Imprese per l'Italia". Quindi aziende senza più una specifica appartenenza al settore Confcommercio che

Qual è la mission del nuovo consiglio d'amministrazione?

«Abbiamo già messo a posto tutti i bilanci, abbiamo una contabilità estremamente trasparente e una gestione assolutamente corretta, cose che, in passato, non sempre erano state così limpide. Abbiamo fatto crescere tutte le nostre organizzazioni, strutture collaterali che oggi sono diventate fondamentali per l'acquisizione di un ruolo più moderno, dinamico e vicino alle esigenze degli iscritti. La presidenza col secondo mandato dovrà consolidare i risultati raggiunti e, soprattutto, rendere l'associazione omogenea su tutto il territorio nazionale, in maniera che non ci siano, in qualche regione, locomotori e in altre carretti che avanzano ancora stentatamente. Confcommercio deve essere in prima linea per lo sviluppo in tutta Italia con la stessa forza».

A Catania come stanno le cose?

«Catania è stata una delle pochissime associazioni italiane che ha reagito ai metodi della gestione *billeiana*, l'ha fatto palesemente, rischiando e pagando. Nonostante tutto siamo cresciuti, ci siamo consolidati: quando si fa opposizione se non si diventa forti, si viene spazzati via soprattutto in una organizzazione centralistica come era quella che ha caratterizzato i mandati di Billè. Il dopo Billè ci ha visto riprendere in pieno la collaborazione che avevamo interrotto per motivi comprensibili: il problema della trasparenza, della democrazia interna. Il fatto che siano state reintrodotte alcune regole chiave che Catania aveva da sempre applicato, e che Roma aveva cancellato, dimostra che veramente si è voltata pagina. Una per tutte: i mandati non possono essere rinnovati per più di una volta e questo è un segno di volontà di cambiare. Billè eliminò quella norma dallo statuto, Catania non l'ha mai cancellata: l'aveva, l'ha e continuerà ad averla».

Cosa chiederete alla controparte politica?

«Quello che domanderemo dovrà essere frutto di un lavoro di squadra, della nuova giunta, del nuovo gruppo dirigente. Posso dire che mi batterò, come rappresentante del Meridione, per una maggiore attenzione al Sud».

Mi indica tre priorità per il suo mandato?

«Il primo imperativo è consolidare la lotta nei confronti di qualsiasi forma malavitosa con una accentuata atten-



Pietro Agen: «Le mie priorità sono

il consolidamento della lotta alla criminalità, lo sviluppo turistico del Sud, e le infrastrutture dei collegamenti»



Pietro Agen

zione al fenomeno della corruzione. Giustissima, encomiabile l'opposizione al racket e all'usura, ma è necessario allargare la visione al malaffare, alla corruzione, vera "madre di tutti i mali". È ormai chiaro che molto spesso le stesse cosche riescono ad infiltrarsi grazie ad appalti truccati, ed

è in queste occasioni che gli uomini delle organizzazioni criminali entrano nei gangli del potere rendendo, di fatto, quasi impossibile estirpare e separare l'economia sana da quella avvelenata dalle varie mafie. Questo ci rende anche poco competitivi perché il Sud sconta un costo aggiuntivo alla criminalità».

Anche il Nord però non se la passa di certo meglio. Qualcuno, anni fa, diceva che i mafiosi prendono l'aereo...

«Sì, certamente, ma la definirei più una mafia finanziaria. Andate a vedere quanto costa un metro quadro di un centro commerciale e quanto si spende invece per un metro quadro di un'opera pubblica. Scopriremo che dove c'è il privato si paga tutto incredibilmente meno, quindi anche senza voler pensare alla corruzione c'è un sistema che non funziona e ci siamo anche resi conto che il cemento depotenziato ce lo ritroviamo sia nel pubblico sia nel privato. Secondo: infrastrutture dei collegamenti. Sono convinto che il Sud abbia un'incredibile potenzialità di sviluppo turistico ma che se non vengono affrontate le politiche del trasporto, rete viaria, portuale, aeroportuale, non si va da nessuna parte. Ci vuole un grande progetto e anche qui bisogna uscire dai localismi: resto di stucco quando sento proposte sull'aeroporto di Messina, o di Agrigento. Tra poco qualcuno proporrà di costruire un'aerostazione a Capo Passero. Insomma, non possiamo lasciare alla miopia delle autonomie locali,

scelte che devono essere strategiche. Ci vuole un piano organico, altrimenti il Sud non decolla».

E del ponte sullo Stretto che ne pensa?

«Lo considero un'opera utile, oltretutto di grandissimo *appeal*, quindi non solo nella sostanza anche nell'immagine, fondamentale per dire che c'è un Sud diverso. Però, se la rete delle autostrade, delle ferrovie, degli aeroporti resta così com'è, gli effetti reali di sviluppo saranno abbastanza limitati».

La terza priorità?

«Mi conforta la presenza del Ministro Brambilla che ha avuto una formazione in Confcommercio ed è quindi sensibile alle tematiche di un grande piano turistico per lo sviluppo del Sud come strumento essenziale per un'ulteriore crescita dell'intera ricettività italiana. Mentre il Nord ha saputo sfruttare molto bene le montagne e le stazioni sciistiche, il Centro è riuscito a tenere per la presenza dei grandi siti storici e le città d'arte, al Sud, se escludiamo l'eccezione della penisola di Sorrento e Napoli, c'è davvero poca cosa; Taormina e qualche altro sito. Tutto il meridione d'Italia non riesce a fare quanto il Trentino Alto Adige fa da solo. Eppure l'Italia ha il più grande patrimonio artistico culturale del mondo e la Sicilia avrebbe potenzialità enormi: pensi solo all'attrattiva che la sola Catania avrebbe da offrire: l'Etna, la città romana sotterranea, il Castello Ursino, il barocco di via Crociferi, la spiaggia sabbiosa, la scogliera. Ma la lista potrebbe essere davvero lunga. Ecco, sono convinto, però, che dobbiamo rimettere in rete una proposta turistica organica, l'aver frazionato in modo irragionevole l'offerta è un punto di debolezza».

Cioè?

«Non dico che la Sicilia non debba farsi pubblicità ma, questo messaggio deve essere inserito dentro un grande contenitore vincente che si chiama Italia. Se pensiamo che ogni regione, ogni comune, ogni provincia, faccia una comunicazione turistica per conto proprio, allora non abbiamo capito niente».

Chi dovrebbe capire?

«Gli amministratori dei piccoli comuni che, dimostrando poca lungimiranza, si ostinano a presentarsi da soli ai grandi appuntamenti fieristici sui mercati internazionali. Senza ottenere, com'è ovvio, alcun vantaggio per la propria terra».

regione



Porto turistico Marina di Ragusa

«Valorizziamo i porti turistici e integriamo la nostra offerta»

“

Con il programma operativo Fesr 2007-2013 sono partiti i bandi regionali riguardanti il turismo
L'assessore Nino Strano: «Scommettiamo sulla costa come porta d'accesso all'intero sistema isolano»

”

di Mara Guerra

Duecentoquarantaquattro milioni di euro per incentivare lo sviluppo del settore turistico in Sicilia. Grazie ai fondi infrastrutturali relativi al Programma operativo regionale Fesr 2007-2013, arriva una ventata di incentivi al settore. Sono stati firmati dall'assessorato regionale al Turismo, retto dal senatore Nino Strano, diversi bandi riguardanti le linee di intervento per il settore turistico. Nel dettaglio si parla di 58 milioni per i porti turistici, 16 milioni per greenways, 26 milioni per promozione e ricerca marketing, 24 milioni per arredo urbano e segnaletica, 125 milioni per



infrastrutture alberghiere. Punta di diamante dell'intero "progetto" è proprio lo stanziamento previsto per i **porti turistici**. Completato il Por 2006, con 100 milioni investiti per la riqualificazione dei porti esistenti ed emanato il bando della programmazione Fesr 2007-2013, sono ora disponibili 85 milioni di euro per la nautica da diporto. I porti complessivamente individuati, sono 42, per una copertura geografica di tutte le coste siciliane. I porti

"hub" sono quelli di Marsala, Sant'Agata di Militello e Marina di Ragusa. Nel bando sono compresi anche interventi nelle isole e arcipelaghi di Sicilia. «La nautica da diporto - spiega l'assessore **Nino Strano** - avrà le risorse per il completamento e la realizzazione di infrastrutture portuali. Le scelte relative agli investimenti da realizzare dovranno considerare il porto turistico non come un semplice punto di arrivo del diportista nautico, bensì come una delle porte di accesso all'intero sistema turistico siciliano, punto di partenza di possibili itinerari per la fruizione e integrazione con gli altri segmenti dell'offerta turistica anche retrostante la costa».

Sedici milioni per greenways.

Ma gli investimenti dei fondi europei non finiscono qui. È stato emanato il bando europeo per **16 milioni e 500 mila euro** per la realizzazione di **piste**

ciclabili e pedonali lungo linee ferroviarie non più utilizzate, ma che scorrono lungo percorsi naturalistico-ambientali (progetti relativi ai finanziamenti previsti dalla linea di intervento 3.3.2.4 del Fesr 2007-2013 "Attivazione di un piano strategico regionale per la mobilità dolce e/o non motorizzata - sedime ferroviario - greenways").

L'intervento riguarda la realizzazione di "greenways", ossia "percorsi verdi" dedicati a una circolazione non motorizzata in grado di connettere le popolazioni con le risorse del territorio, lungo le seguenti sei linee ferroviarie dismesse: Caltagirone-Piazza Armerina-Dittaino; Siracusa-Ragusa-Vizzini Val d'Anapo; Noto-Pachino (Vendicari); Palermo-Corleone-San Carlo; Castelvetrano-San Carlo-Burgio; Castelvetrano-Porto Empedocle-Agrigento.

Ventiquattro milioni per arredo urbano e segnaletica

Il dipartimento regionale Turismo, Sport e Spettacolo ha anche pubblicato due bandi di gara relativi alle linee di intervento 3.3.2.2 e 3.3.3.3 del Fesr Sicilia 2007/2013, riguardanti infrastrutture di superficie, arredo urbano e segnaletica informativa, per complessivi 24 milioni di euro.

«Con questi interventi - spiega l'assessore Nino Strano - vogliamo consentire una migliore fruizione del territorio siciliano, attraverso la valorizzazione turistica delle aree urbane, riqualificando e migliorando la qualità del tessuto urbano, azione sicuramente complementare al miglioramento e all'ampliamento dell'offerta ricettiva locale».

Il primo bando riguarda interventi infrastrutturali per la riqualificazione, a finalità turistica, degli spazi pubblici attraverso la realizzazione e il miglioramento delle infrastrutture di superficie sia primarie che secondarie quali, ad esempio, strade interne al perimetro dei centri storici dei comuni, strade esterne di elevato interesse turistico, piazze, giardini, illuminazione artistica dei centri storici.

Beneficiari dell'intervento sono gli enti locali, gli enti pubblici non economici, e gli organismi di diritto pubblico. La dotazione finanziaria prevista ammonta a 20.030.534 euro.

L'altro bando finanzia la realizzazione di interventi nei centri a maggiore attrattività turistica e nei siti di interesse per una migliore fruizione dei visitatori, quali la realizzazione di adeguata segnaletica stradale e pannelli informativi. Possono usufruirne l'amministrazione della Regione Siciliana, gli enti locali e



“ I fondi verranno utilizzati, tra l'altro, per la realizzazione di piste ciclabili e greenways. Sono, inoltre previsti finanziamenti per la riqualificazione dell'arredo urbano

e gli enti strumentali, per una dotazione finanziaria di 4.020.329 euro

Ventisei milioni per promozione e ricerca marketing

Quattro bandi per l'ammontare di 26 milioni di euro (25 per la linea di intervento 3.3.1.2 e un milione per la 3.3.3.5) riguardano la promozione e il marketing. In particolare si tratta delle gare per l'affidamento di: contratto di appalto di servizi e forniture per la progettazione e realizzazione di una campagna di comunicazione integrata per la promozione turistica della Sicilia; contratto di appalto di servizi e forniture per la progettazione e realizzazione di una campagna di comunicazione integrata per la promozione turistica della Sicilia a supporto del calendario re-

gionale delle manifestazioni di grande richiamo turistico; servizio relativo alla predisposizione di una ricerca di marketing che analizzi il grado di attrattività turistica della Sicilia; servizio relativo alla predisposizione di una ricerca di marketing che analizzi le performance di sviluppo turistico, attuali e potenziali, del territorio siciliano, con particolare riferimento a singoli ambiti geoturistiche.

«La promozione turistica - spiega Strano - è lo snodo centrale di questo assessorato, perchè la capacità di attrarre turisti e viaggiatori è essenziale per la crescita dell'intero settore turistico alberghiero».

Centoventicinque milioni per infrastrutture alberghiere

È stata emanata infine la direttiva della programmazione Fesr 2007-2013 che dispone 125 milioni di euro per la definizione dei bandi "per l'attuazione della linea d'intervento Offerta turistico-alberghiera". Si tratta di investimenti di risorse comunitarie per le imprese turistico-alberghiere già esistenti, fino a un importo massimo per singola iniziativa di otto milioni di euro, relativo al 50 per cento delle spese ammissibili, per l'ampliamento e la riqualificazione della ricettività alberghiera.

I testi e gli allegati, sono disponibili sul sito: www.regione.sicilia.it/turismo alla sezione "Bandi e avvisi".

HR/organizzazione

Lungometraggi e filmati per una formazione più efficace

“

Negli ultimi anni le proiezioni si sono dimostrate un valido mezzo per i trainer e un prezioso supporto per l'apprendimento. Lo dicono anche consulenti, psicologi e registi

”



di Rino Sardo

La formazione manageriale si confronta “da sempre” con la questione della sua capacità di creare luoghi e occasioni in cui le persone au-

mentino e migliorino (rispetto al naturale maturare dell'esperienza) il proprio apprendimento favorendo così la propria crescita professionale. Negli ultimi anni il cinema si è dimostrato un potente mezzo a disposizione dei formatori e un efficiente supporto all'apprendimento individuale, di gruppo e organizzativo.

Ma è possibile utilizzare il cinema nella formazione manageriale? Per rispondere a questo quesito prendiamo in prestito alcuni passi del libro “Nuovi schermi della formazione”, edito da Guerini e associati e scritto a sei mani da Massimiliano Santoro, Giuseppe Varchetta e Dario D'Incerti, rispettivamente consulente, psicologo e regista. *L'utilizzo di lungometraggi, spezzoni, video professionale e altre immagini in movimento al fine di facilitare i processi di apprendimento è noto. Guardare sullo schermo delle tranches di realtà immaginaria, ricostruita ad uso e costume di uno spettatore, aiuta il docente a farsi meglio capire e il discente a memorizzare ciò che vuole e deve imparare. In nome di questo semplice quanto efficace valore aggiunto, si fa ormai largo uso del cinema nei processi educativi-formativi. In azienda, soprattutto, sta diventando una pratica diffusa e ricorrente che consente di far “vedere” una determinata situazione, di far capire una cosa che si vuole sottolineare, magari di dare un'idea su una situazione potenziale stimolando la fantasia del partecipante con una proiezione verosimile che lo aiuti ad entrare in situazione. E tutta-*



“

Guardare sullo schermo delle scene di realtà aiuta il docente a farsi capire e il discente a memorizzare ciò che vuole e deve imparare. Per questo motivo l'utilizzo di filmati è una pratica sempre più diffusa nei processi formativi aziendali

via quest'uso “didascalico” del cinema non esaurisce le grandi potenzialità di uno strumento che può incidere profondamente nei processi di apprendimento non solo individuali ma anche socio-organizzativi.

Il cinema è evento, è rappresentazione, è concentrazione di accadimenti e trasmissione di esperienze al tempo stesso. «Quando ci si domanda -scrive Cesare Musatti- per quale motivo il cinematografo ha una così grande presa sul pubblico, perché esercita un'influenza molto maggiore che non il teatro o qualsiasi altra forma di spettacolo, la risposta non può essere trovata che in questa possibilità che il cinematografo ha di trasportare lo spettatore in un'altra realtà (...). La sala scompare veramente per la realtà della scena presentata: nella quale lo spettatore è trasportato con un incantamento indubbiamente assai più profondo e radicale

che durante una rappresentazione teatrale». Sarebbe un grave errore ritenere che il cinema possa creare un'illusione oggettiva della realtà: esso richiama piuttosto la facoltà di immaginare. In altre parole induce lo spettatore a creare realtà immaginate, rappresentative di situazioni particolari; lo stimola ad evocare piuttosto che a ricreare. Quindi per imparare da un film è necessario che lo spettatore simuli la realtà e si immedesimi in questa simulazione, provando

alcune delle sensazioni dei personaggi rappresentati, cioè che si metta nei loro panni.

In questo processo possiamo riconoscere due tipologie di immaginazione stimolata dallo spettacolo cinematografico: l'immaginazione dell'evento e l'immaginazione dello stato mentale del personaggio rispetto all'evento. Se la prima operazione è piuttosto semplice, dipendendo prevalentemente dalla capacità di regista e sceneggiatore di ricreare scenari "credibili", la seconda è più complessa e, ovviamente, soggettiva, perché richiede un immedesimarsi nel personaggio, un prenderne le parti, un provare a pensare che cosa faremmo noi se ci trovassimo nella sua situazione. Perché il film non solo ci induce a credere nella realtà della storia raccontata, trasformandoci in altrettanti testimoni virtuali dell'evento, ma ci può far provare le stesse sensazioni che potremmo vivere noi stessi se ci trovassimo in una sensazione analoga. L'instabilità di questa condizione è tuttavia evidente, essendo troppi e troppo poco controllabili i fattori in gioco. Come possiamo provare pietà per un personaggio che sappiamo non essere mai esistito? O immedesimarci in un'avventura impossibile o in una storia di fantascienza? In questa operazione - tutt'altro che disperata - entrano in gioco diversi fattori per la soluzione di problemi di diversa natura: se l'emozione richiede un certo livello di convinzione e di immersione nella realtà, l'unico modo che abbiamo per emozionarci è creare una simulazione di questa stessa realtà. In questo gioco la soggettività del narratore-regista e quella dello



“ **Il testo filmico deve essere pensato come il risultato di un processo che coinvolge più soggetti comunicanti tra loro** ”

spettatore sono gli elementi inscindibili di un processo di comunicazione molto più vasto e complesso.

Il film non è uno strumento neutro di comunicazione, tanto meno in un contesto formativo. Nella relazione binaria emittente-ricevente si inseriscono infatti altri codici, altri attori, altri elementi di mediazione culturale che forniscono a loro volta, nuovi codici interpretativi e simbolici.

All'attore-soggetto che interpreta la volontà dell'autore seguendone non passivamente le indicazioni, si aggiunge nel contesto didattico il formatore-docente che accompagna e attribuisce significati contestualizzati alla narrazione. Entrambi, il primo quando si gira il film, il secondo nel momento della sua proiezione in aula, sono interpreti attivi del processo di comunicazione e come tali contrattano il significato con l'autore e, soprattutto nel secondo caso, con lo spettatore. In questo senso il testo filmico deve essere pensato come il risultato di un processo che coinvolge, sempre, più soggetti in comunicazione tra loro.

Autore, attore, formatore, spettatore, gruppo, concorrono, ogni qualvolta

sia proposto un film, nella costruzione di valori e significati instabili che è necessario presidiare, monitorare accompagnare, nella loro instabilità, nel conseguimento di un risultato di apprendimento efficace.

Quando poi il formatore propone in aula una parte del film, sia questo uno spezzone o un brano completo, avviene un ribaltamento quasi totale del rapporto regista-spettatore a favore di quel formatore-formatando. In pratica il formatore espropria il regista della funzione di narra-

tore divenendo lui stesso l'artefice della narrazione e il principale contrattore di significato con i partecipanti del suo corso. Scegliere un brano di un film, proporlo insieme con un altro o solo, decidere se portare avanti una discussione di gruppo su quello che si è appena visto oppure se lasciare sedimentare le immagini e le emozioni sono altrettante operazioni manipolatorie della narrazione proposte dagli autori che trasformano la narrazione filmica in altro. A questo punto tutto è deposto nelle mani del formatore che sceglie il come e il quando della proiezione divenendone il principale narratore; ma il rischio che questo processo, non monitorato accuratamente, si trasformi in un'imposizione arbitraria di scelte non motivate, appare evidente: il formatore non può e non deve diventare il dominatore di una scena che non gli appartiene, né tanto meno il demiurgo che interrompe la proiezione arbitrariamente giocando sulle emozioni di partecipanti che si sono affidati a lui per apprendere. Ancora una volta si pone la questione di una corretta costruzione del setting di riferimento, della scelta delle modalità di erogazione, della gestione dei tempi. Come nel cinema, anche nell'aula di formazione nulla è casuale e nulla può essere lasciato al caso. Solo a queste condizioni il cinema (o meglio la finzione cinematografica, la fiction appunto) può far sentire i partecipanti di un processo di apprendimento come i testimoni oculari di quello che è descritto sullo schermo, cioè diviene esperienza collettiva e condivisa a supporto del processo di apprendimento.

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 seconda della tipologia dell'azienda; Corsi Antincendio: rischio base di 4 ore, rischio medio di 8 ore, rischio elevato di 16 ore; **Corsi di specializzazione:** "Come avviare un Bed&Breakfast", "Internet" e "Turismo"; **Corsi in sostituzione del libretto sanitario:** obbligatori per le aziende del settore alimentare e somministrazione.

TERZIARIO

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

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

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

nua 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.

Job Placement, i servizi del Cof e le convenzioni con le aziende

“

Il Centro orientamento e formazione dell'Università di Catania, attraverso gli uffici "Stage e tirocini" e "Permanent Job", opera anche in sinergia con le associazioni di categoria

”

I servizi di Job Placement sono erogati dal Centro di orientamento e formazione (Cof) dell'Università di Catania (attivo dal 1995) attraverso due unità operative: Ufficio Placement - *Stage e Tirocini* e Ufficio Placement - *Permanent Job*.

L'esigenza di strutturare l'erogazione dei servizi di placement in due unità operative distinte, ma allo stesso tempo operanti in stretta connessione tra loro, nasce dalla peculiarità dei diversi ambiti di operatività. Da una parte l'inserimento lavorativo "temporaneo" in azienda, realizzato mediante attivazione di stage e tirocini, con l'esigenza di gestire un'ampia serie di adempimenti amministrativi connessi; dall'altra l'inserimento lavorativo "permanente" realizzabile solo attraverso un focus molto attento sull'iter selettivo e la necessaria gestione delle attività di studio, monitoraggio e interconnessione con la Borsa nazionale continua del lavoro volute dalla cosiddetta Legge Biagi.

Ufficio Placement - Stage e Tirocini.

L'Ufficio opera dal 1995 in seno al Cof ed è stato istituzionalizzato nel 2007. L'Ufficio gestisce tutti i percorsi di stage e tirocini post laurea. Inoltre, in sinergia con gli uffici Stage delle diverse Facoltà eroga un servizio di orientamento, coordinamento e supervisione dei processi di attivazione degli stage curriculari, contribuendo a renderli coerenti con i percorsi formativi e accessibili a tutti gli interessati. Esso si pone quale ufficio centrale e volano principale di promozione delle attività di stage e tirocini e utile riferimento per gli Uffici Stage delle Facoltà, con cui si raccorda e sviluppa sinergie, al fine di raggiungere quei risultati che isolatamente questi ultimi difficilmente conseguirebbero. L'ufficio, infatti, è quotidianamente impegnato da una parte nell'attività di ricerca di potenziali strutture ospitanti, dall'altra nell'attività di accoglienza e orientamento dei giovani laureati.

L'attività svolta dall'ufficio vede coinvolti, attraverso varie forme di collaborazione, altre università (Bocconi e Federico II) centri di ricerca, enti di formazione, sin-

dacati, Camera di commercio, associazioni di categoria. Gli utenti registrati all'interno della banca dati dell'ufficio placement sono circa 1400. L'attività di attivazione di stage e tirocini ha subito un forte incremento a partire dal 2005/06 portando alla stipula di circa 550 convenzioni (tra queste si annoverano le convenzioni quadro con le associazioni di categoria che permettono all'ufficio di collaborare con più di 10mila strutture ospitanti). L'ufficio non gestisce i percorsi di stage e tirocinio all'estero, di competenza dell'Ufficio Relazioni Internazionali.

Le aziende siciliane rappresentano circa il 60%. I settori maggiormente rappresentati sono quello informatico, ingegneristico ed economico. I laureati avviati a stage nell'ultimo anno sono stati 495 e 42 sono stati assunti dopo lo stage (il 10% del totale circa) prevalentemente nel settore ingegneristico, economico e amministrativo. L'accesso ai servizi avviene attraverso il web site o tramite lo sportello informativo centralizzato, aperto due volte a settimana. Non sono attivati sportelli informativi nelle singole Facoltà.

Ufficio Placement - Permanent Job.

Nato nel 1999 in seno al Cof con la denominazione di Career Centre, è stato recentemente ristrutturato nella sua organizzazione interna e rinominato (novembre 2007) iniziando adesso per la prima volta ad occuparsi di intermediazione. Attualmente l'Ufficio Placement- *Permanent Job* opera con l'obiettivo di rendere agevole, veloce ed efficace l'inserimento lavorativo dei laureati dell'ateneo catanese, facilitando l'incontro tra domanda e offerta di lavoro. Esso svolge, pertanto, il compito di dare sostegno a studenti, laureandi e laureati nella ricerca di occupazione e in generale di orientarli e fornire loro



competenze in materia di mercato del lavoro. L'ufficio è costantemente impegnato, da una parte nella ricerca di opportunità lavorative da offrire ai propri utenti, attivando e gestendo una fitta rete di relazioni con il sistema imprenditoriale nazionale e multinazionale; dall'altra nell'erogazione agli utenti di servizi di formazione e orientamento del mercato del lavoro. L'ufficio organizza, infatti, ciclicamente

workshop volti a fornire agli interessati "Strumenti chiave per l'accesso al mondo del lavoro" ed eroga servizi di consulenza personalizzata (bilancio di competenze, informazioni sulle varie tipologie contrattuali e in genere sulle professioni). L'ufficio opera in collaborazione con associazioni di categoria ed agenzie di lavoro. L'accesso ai servizi avviene attraverso il web site o tramite lo sportello informativo centralizzato aperto due volte a settimana. Non sono attivati sportelli informativi nelle singole Facoltà.

Entrambi gli uffici, oltre a partecipare ad eventi fieristici quali la Borsa internazionale del Placement o saloni del placement-orientamento, gestiscono una serie di servizi trasversali e funzionali ad entrambi: prima accoglienza (informazioni generali, registrazione e indirizzo verso l'ufficio competente) erogata dal lunedì al venerdì; organizzazione di workshop, Career Day e Campus Day Recruiting in collaborazione con l'Ufficio Comunicazione del Cof; orientamento e consulenza personalizzata.

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.

in città

Teatro Stabile: un'impresa culturale tra bilancio, offerta e marketing

“

Il direttore Giuseppe Dipasquale parla di quanto sia difficile coniugare budget e necessità di offrire proposte di qualità. «Finanziare la cultura significa creare un processo virtuoso anche per l'economia»

”

di Maria Enza Giannetto

È il teatro di prosa più importante della città e una delle istituzioni culturali più conosciute dell'intera Isola. Il teatro Stabile di Catania, 50 anni festeggiati nel 2009, offre cultura, intrattenimento e occasioni di approfondimento al suo pubblico. Ma fare cultura, oggi, significa anche fare impresa. E far quadrare i conti. Un teatro, oggi, per sopravvivere deve trasformarsi prima di tutto in un'impresa culturale, in grado di competere con le altre organizzazioni culturali (e non solo) sia per ottenere l'attenzione del consumatore, "nel mercato del tempo libero", sia per ottenere la quota di fondi statali e di finanziamenti, necessari per sopravvivere (sponsor, aziende, amministrazioni). E per far quadrare i conti serve un manager. In questo caso, il manager in questione è Giuseppe Dipasquale, direttore del Teatro Stabile di Catania dal 2008.

Direttore, come nelle imprese commerciali, un teatro offre cultura ma deve fare i conti con il bilancio. Come si coniugano le due esigenze?

«La cultura ha un costo. Purtroppo in Italia non si è ancora arrivati a maturare che finanziare la cultura significa creare un processo virtuoso anche per l'economia di un Paese. Il privato crede poco nel teatro come strumento di affermazione della propria immagine aziendale. Questo cambiamento capita solo quando l'istituzione teatrale acquista il profilo di alto valore culturale. Allora ci sono anche privati che investono in misura proporzionata per ottenerne un vantaggio di ordine curricolare. Tuttavia l'arte, intesa come bene immateriale, si adatta alle esigenze di bilancio. Le buone idee sono tali anche con un budget contenuto. È l'azione di impatto che può essere penalizzata dalle risorse effimere».

Cosa vuol dire fare impresa culturale?



Ci parli dell'azienda Teatro Stabile di Catania.

«Gli obiettivi principali per una istituzione culturale, quale è o dovrebbe

essere il teatro sono differenti in relazione alla natura stessa dell'azione teatrale. Sul piano del marketing è fondamentale, per esempio, il processo di osmosi, di scambio, che la proposta artistico culturale deve far crescere nei confronti dei propri fruitori, genericamente il pubblico. Questo va circoscritto non solo in termini numerici, ma anche come procedimento di "educazione" al gusto (un filosofo dell'Ottocento parlava di vedere interpretante) e di diversificazione della scelta. Vale a dire: il pubblico che compra lo spettacolo non è un pubblico certo,

ma fluttuante per oscillazioni del gusto. Dunque va continuamente catturato, motivato e fidelizzato. Per questo le nuove metodologie organizzative devono procedere alla analisi sincronica (non tralasciando quella diacronica) dei bisogni, motivazioni e desideri che un pubblico territoriale sviluppa. Per sintetizzare ogni modello organizzativo deve adattarsi al modello di riferimento che l'orizzonte d'attesa del proprio pubblico determina.

Lei è direttore da due anni, vuole tracciare un bilancio di questo biennio?

«Dopo due anni dall'insediamento, insieme con il presidente Pietrangelo Buttafuoco possiamo dire, con orgoglio e una certa soddisfazione, che pur avendo ereditato una situazione non del tutto rosea, siamo riusciti ad ottenere ottimi incrementi. Alla fine della stagione 2008/2009 il numero degli abbonamenti si era già incrementato di circa 16%. Ma il dato significativo arrivava dalle presenze complessive. Si parte dai biglietti venduti: 23.439 nella stagione 2007/2008; 42.918 in quella 2008-2009, con un incremento del 85% circa. Numeri che si moltiplicano va-

lutandoli come presenza globale di spettatori (ovvero biglietti venduti su ogni singolo spettacolo più quota abbonamenti). Si raggiungono così 101.101 presenze per il 2007/2008 e 234.984 per il 2008/2009, con un incremento di oltre il 100%. Per la stagione corrente, i dati sono ancora più confortanti: rispetto al 2007/2008 si registra un incremento del 33% circa, suscettibile in queste ultime settimane dell'anno di ulteriore miglioramento».

Quali i prossimi progetti?

«Stiamo impaginando la nuova stagione 2010/2011 che sarà presentata a maggio. Grosse novità sul fronte della scuola, dell'impegno sociale e degli spettacoli di intrattenimento. E per l'estate, continueremo nello spazio del Cortile Platamone, concesso dal Comune di Catania, l'attività di Estatestabile».

Misterbianco ricorre al Tar e chiede il ritorno alla Tarsu

“

Serafino Caruso, presidente Commissione Ambiente Confcommercio contro la Tariffa d'igiene ambientale

”

di Matteo Sciuto

Un ricorso al Tar per chiedere il ritorno alla Tarsu, al posto della Tia, la Tariffa d'igiene ambientale. A presentarlo è la Confcommercio di Misterbianco, traino di altre 12 delegazioni della provincia etnea, che ha definito la Tarsu del 2003, come "unica tariffa equa" e le disposizioni del commissario dell'Agenzia regionale Rifiuti e Acque finanziariamente disastrose.

«Premettiamo subito che noi contribuenti, imprenditori e utenti domestici, vogliamo pagare - spiega il presidente della Commissione Ambiente di Confcommercio Serafino Caruso - ma pagare il giusto e, soprattutto, pagare tutti». Per superare la crisi, Confcommercio individua alcune strade. In primo luogo la modulazione delle fatture emesse tra il 2004 e il 2009 in riferimento alla Tarsu 2003, ritenuta l'unica giuridicamente riconosciuta. Ancora, l'aggancio della tassa sui rifiuti alle utenze elettriche, allo scopo di far emergere il sommerso in modo tale da contrastare l'evasione e l'elusione. Infine la necessità di sgravare nelle fatturazioni future coloro i quali hanno nel frattempo pagato con la nuova Tia, riconducendo anche



questi pagamenti alla Tarsu del 2003.

«Il problema della raccolta dei rifiuti - continua il presidente Caruso - sembra essere senza via d'uscita, come una matassa dalla quale non si riesce a districarsi. A subirne le conseguenze sono naturalmente gli

utenti che da sei anni a questa parte subiscono la mala gestione del consorzio di gestione e sono vessati da bollette esagerate. Noi riteniamo che solo una legge regionale possa mettere ordine in questo contesto, dove alcuni Comuni sono tornati alla Tarsu, consentendo agli utenti di pagare una tariffa più bassa poiché i costi vengono ripartiti al 60% ai contribuenti e il 40% ai Comuni, mentre altri Comuni mantengono la Tia, i cui costi sono interamente a carico del contribuente. Tutto ciò costringe Simeto Ambiente ad aumentare le tariffe a scapito di quei Comuni che adottano la Tia per rientrare nei bilanci creando discriminazioni e malumori tra i contribuenti».

SCUOLA&LEGALITÀ

Tavola rotonda alla Gabelli



«Scuola e legalità» è stato il tema dell'incontro organizzato dall'associazione antirackett-antiusura "Rocco Chinnici" del Sistema Confcommercio con gli studenti della scuola media "Gabelli" di Misterbianco che si è tenuto nell'aula magna dell'istituto con alcune figure impegnate quotidianamente a combattere l'illegalità. Una tavola rotonda che ha visto la partecipazione attiva di circa 200 alunni della scuola media inferiore che hanno rivolto, con grande curiosità e voglia di approfondire tematiche legate alla legalità, domande competenti e interventi costruttivi. A rispondere alle domande dei ragazzi sono stati la dott.ssa Marisa Acagnino, consigliere di Corte d'Appello, il ten. Giuseppe Fiore, comandante dei Carabinieri della Tenenza di Misterbianco, e il presidente dell'associazione antirackett dott. Claudio Riscato. Ha introdotto i lavori, moderati dal dirigente scolastico, prof. Santo Mancuso, la prof.ssa Spatuzzi, referente della legalità della scuola. «L'impegno delle associazioni antirackett del Sistema Confcommercio è a 360 gradi - ha spiegato il presidente Riscato - e sui ragazzi puntiamo molto perché siamo convinti che una cultura "antimafiosa" debba essere insegnata sin da piccoli. La scuola è il luogo giusto per spiegare ai giovani cosa è bene e cosa è male, per insegnare a riconoscere fenomeni come il racket e l'usura e per conoscere la costituzione».

L'INIZIATIVA

Imprenditori, politici, amministratori e istituti bancari a confronto sullo sviluppo

Un patto per Misterbianco è quanto scaturito dal convegno "Imprese e banche, sviluppo possibile", organizzato dalla locale sede della Confcommercio per rispondere alle crescenti difficoltà che incontrano le piccole e medie imprese a relazionarsi con gli istituti di credito.

Un'occasione di confronto tra imprenditori, politici, amministratori e istituti bancari al quale hanno preso parte il presidente regionale della Confcommercio Pietro Agen, l'assessore regionale al Lavoro Lino Leanza, l'assessore provinciale Massimo Pesce, il sindaco Ninella Caruso e il commer-



cialista Giovanni Privitera.

«Certamente non è un convegno a risolvere i tanti problemi - ha spiegato il presidente della Confcommercio di Misterbianco Serafino Caruso - ma questo è stato un primo momento assai significativo di una fase di collaborazione proficua tra i vari soggetti responsabili. In questo contesto il nostro ruolo non può più essere limitato al mantenimento delle convenzioni bancarie-credizie già esistenti, ma deve ascoltare le nuove esigenze delle imprese, traducendole in sviluppo operativo concreto». Nel corso dell'incontro, l'as-

sessore Leanza, su richiesta di alcuni imprenditori, si è impegnato nelle prossime settimane a snellire le procedure che riguardano i rimborsi alle aziende che hanno assunto in base alle leggi regionali, e il presidente Pietro Agen ha ribadito la volontà dell'impegno di Confcommercio a farsi promotore con gli istituti bancari al fine di agevolare il credito per dar modo alle aziende di investire creando un circuito virtuoso sul territorio.

La prima notizia è arrivata nel corso del convegno e riguarda l'apertura, nel centro etneo, del primo sportello in provincia della Confidi in modo da essere come punto di consulenza sul territorio per tutti gli imprenditori.

Carmelo Santonocito

Scialpinismo, il vulcano innevato palcoscenico della Coppa del mondo

“

Grande successo per l'organizzazione della gara che si è svolta sul versante Sud-Est in occasione del IV Trofeo internazionale dell'Etna, nonostante la poca visibilità e il forte vento

”

Lo scorso mese di febbraio sulle nevi del versante Sud-Est dell'Etna si è corsa la quarta prova della Coppa del Mondo di scialpinismo, in occasione del Trofeo internazionale dell'Etna. Una scelta, quella di disputare una gara così importante, che ha sicuramente caricato di super lavoro gli organizzatori, ma che ha ripagato di tutti gli sforzi fatti avendo avuto la piena soddisfazione da parte dei tecnici, degli atleti e dei membri della Federazione internazionale di scialpinismo, la Ismf.

Una competizione agonistica di altissimo livello che ha portato a Nicolosi, quartier generale della manifestazione, 11 nazioni (Italia, Austria, Spagna, Francia, Svizzera, Andorra, Canada, Usa, Slovenia, Belgio e Germania) per un totale di oltre 120 iscritti tra atleti di Coppa del Mondo e atleti iscritti alla Fisi. A complicare le cose sono state le condizioni meteo sul vulcano che hanno messo a dura prova organizzatori e concorrenti. Già il venerdì precedente i responsabili del percorso avevano deciso di disputare la gara lungo un percorso di riserva, all'interno della Valle del Bove. Scelta fatta per mettersi al riparo dalle gelide raffiche di vento. La poca visibilità e il forte vento (oltre i 120 chilometri all'ora) non hanno dato tregua nemmeno il giorno della gara. Alle prime ore dell'alba i crateri dell'Etna erano ancora spazzati dal vento e la visibilità era nulla, ma la decisione di annullare la gara non è mai stata presa seriamente in considerazione. Gli organizzatori hanno deciso prima di ritardare la partenza alle 10.15, poi di far partire la gara alle 11.15 su un percorso più breve a bassa quota. La scelta di ritardare la partenza è stata premiata, le nuvole pochi minuti prima delle 11 si sono diradate, anche se il vento non ha cessato di soffiare.

Lo spagnolo Kilian Jorned Burgada con il tempo di 1.19.30 e l'azzurra Roberta Pedranzini hanno dominato la prova di Coppa del Mondo. La gara in campo



“

CLASSIFICA MASCHILE

- 1. Kilian Jornet Burgada, Spagna (1.19.30)**
- 2. Manfred Reichegger, Italia (1.19.53)**
- 3. Florent Perrier, Francia (1.20.35)**

Classifica femminile

- 1. Roberta Pedranzini, Italia (1.33.03)**
- 2. Francesca Martinelli, Italia (1.34.01)**
- 3. Mireia Miro, Spagna (1.35.22)**

maschile si è decisa nella penultima salita quando lo spagnolo, dopo aver lasciato la compagnia di Florent Troillet, di Damiano Lenzi e di Florent Perrier già all'inizio della salita precedente, aumentando ulteriormente il ritmo ha staccato anche l'italiano Manfred Reichegger che sino a quel momento conduceva la gara.

In campo femminile le due ragazze ita-

liane, Francesca Martinelli e Roberta Pedranzini hanno condotto la gara al comando, spalla a spalla, sino alla penultima salita dove la Pedranzini ha lasciato sul posto la sua compagna di fuga. Alle spalle delle due azzurre, la spagnola Mireia Miro ha condotto una gara all'attacco sin dalle prime fasi, ma questa condotta le ha fatto bruciare troppo velocemente le energie. Risultato, la spagnola si deve accontentare del terzo gradino del podio.

La competizione è stata organizzata dallo sci club locale Sud Est ski team Aetna, con la collaborazione della Regione Siciliana, della Provincia regionale di Catania, e del Comune di Nicolosi. Sul campo di gara c'è stato il prezioso aiuto del Corpo Forestale, della Guardia di Finanza, della Polizia, dei Carabinieri, delle Guide Alpine dell'Etna, del Soccorso Alpino, dei Rangers Europa, della Protezione civile, delle associazioni volontaristiche "I cavernicoli", "I caproni" e della Polisportiva Albosaggia.

SAC

Bando Retail e Food&Beverage

La Sac, Società Aeroporto Catania, bandisce gara mediante procedura aperta per l'assegnazione, in regime di subconcessione, di spazi da destinarsi all'esercizio di attività commerciali "retail e food&beverage" (Land side e Air side). La procedura di gara sarà un'asta pubblica ad unico incanto con il sistema delle offerte segrete in rialzo sul prezzo a base d'asta. Le offerte, in lingua italiana, dovranno pervenire entro le 12 del 19 aprile 2010, all'Ufficio protocollo della Sac SpA, Aeroporto di Fontanarossa, Catania. La gara sarà esperita il 20 aprile alle 9.30. La documentazione è disponibile all'Ufficio Sviluppo Commerciale, o sul sito Internet www.aeroporto.catania.it al link "bandi". Per informazioni rivolgersi al dott. Daniele Casale (Marketing&Sales) allo 095.7239406.

Il Tribunale apre le porte alla città



“

Lo scorso gennaio una delegazione di Confcommercio ha visitato le sedi del palazzo di Giustizia. Molti i disagi

”

Grazie ad una brillante idea dell'Anm, Associazione Nazionale Magistrati - Giunta Distrettuale di Catania, una rappresentanza della Confcommercio di Catania ha avuto la possibilità di entrare all'interno del Tribunale della città e dei più importanti uffici giudiziari per verificare in prima persona come funziona la macchina giudiziaria.

«Giustizia: questa sconosciuta» è il nome dell'iniziativa che ha visto l'apertura, per sette giorni lo scorso mese di gennaio, degli uffici giudiziari ai cittadini, un modo per far conoscere quali sono le reali condizioni in cui si trovano a lavorare magistrati e avvocati.

La delegazione della Confcommercio, guidata dal segretario dell'associazione antiracket-antiusura «Ugo Alfino» Francesco Fazio e formata dal coordinatore delle associazioni antiracket del sistema Confcommercio Claudio Riscato, dal presidente della commissione sicurezza Maurizio Squillaci, dal componente del diret-

tivo dell'associazione «Ugo Alfino» Tullio Cosentino e dalla stagista Tiziana Gemma, ha avuto come cicerone il magistrato Marisa Acagnino, uno dei promotori dell'iniziativa. La visita guidata è iniziata dagli uffici della Procura di via Crispi, due piani di stanze condivise a turno da sostituti procuratori, assistenti e poliziotti, e corridoi intasati da avvocati e rispettivi clienti in attesa davanti alle aule. Ovunque faldoni, fascicoli e carpete accatastati alla meno peggio su scaffalature, tavoli e scrivanie, quando va bene, ma spesso sul pavimento, nei corridoi. Al lavoro, dietro la scrivania sommersa dalle carte, il gruppo ha incontrato il sostituto procuratore Angelo Busacca, col quale si sono intrattenuti facendo domande sul lavoro della Procura. «I fascicoli non si contano, si pesano - risponde amareggiato -. Non importa quanti ne abbiamo sulla scrivania, ma quanti fogli e pagine ci sono all'interno. Da lì si misura la mole di lavoro. Un carico che rischia di penalizzare

tutta l'attività. La procura ordinaria - continua Busacca - funziona con 20 persone, più 10 nella DDA. E naturalmente siamo sotto organico». Continua il tour. Ma quali sono gli uffici più «trafficati»? Incalza con le domande la nostra delegazione. «Sicuramente l'ufficio esecuzioni civili mobiliari e immobiliari - spiega Marisa Acagnino - le aule dove sono in corso separazioni e divorzi, ma non se la passano meglio nella sezione Lavoro o nell'ufficio Statistica. Spazi angusti, ascensori non funzionanti, fotocopiatrici insufficienti. Ogni aula trabocca di gente che si riversa nei corridoi». Prossima tappa del tour il Tribunale, perché gli uffici giudiziari sono ubicati in plessi diversi, in zone diverse. La dottoressa Acagnino risparmia alla delegazione la sezione Lavoro «sistemata» in via Verona o il Tribunale dei minori di via Fianchetti, ma per avvocati, giudici e magistrati c'è da mettere in conto anche il disagio di doversi spostare da un ufficio all'altro, in giro per la città.

Pescheria, un corso per emergere dall'abusivismo

La «normalizzazione» della vendita del pesce nel mercato di piazza Alonzo Di Benedetto, dove è iniziato il percorso di riordino e legalizzazione rivolto alle aree mercatali della città, passa anche dalla formazione che la Confcommercio etnea ha fornito agli operatori economici del mercato attraverso un corso di 100 ore che ha qualificato 29 pescivendoli. Un corso fortemente voluto dall'amministrazione comunale che, coinvolgendo la Confcommercio e l'ASP 3, vuole dare la possibilità a tutti i venditori di pesce abusivi di mettersi in regola e continuare a lavorare nel rispetto della legalità. Alla consegna degli attestati di fine corso erano presenti il Sindaco di Catania, Raffaele Stancanelli, l'assessore comunale alle attività produttive Mario Chisari, il presidente di Confcommercio Catania Giovanni Saguto e il dirigente Ignazio Ragusa, ed Emanuele Farruggia in rappresentanza dell'ASP 3.

«Tra i vari compiti della Confcommercio - ha detto il presidente Saguto - c'è quello di mediare tra le esigenze dei commercianti e l'amministrazione. Anche in questo caso abbiamo svolto il nostro compito, con un

“

Grande partecipazione al percorso di riordino organizzato dal Comune in sinergia con Confcommercio e l'Asp 3

”



lavoro sinergico tra istituzioni e operatori del settore. La condizione necessaria per operare è il rispetto delle regole e il percorso intrapreso dagli operatori economici è iniziato sotto i migliori auspici.

Grande, infatti, è stata la risposta da parte dei commercianti.

«Grazie al raccordo con la Confcommercio abbiamo messo in atto il percorso di normalizzazione di una situazione che stava degenerando - ha detto Stancanelli - dare il buon esempio, non vuol dire perdere il lavoro, ma esercitarlo con rigore».

Entusiasti gli operatori commerciali, tanti giovani ma anche tanti «vecchi del mestiere», che hanno partecipato al corso portato avanti con convinzione e grande trasporto da Nuccio Sapuppo, funzionario Confcommercio. Ma tutti gli attori hanno creduto in questo progetto, come ha voluto sottolineare Emanuele Farruggia del servizio veterinario dell'ASP 3. Il percorso per gli ex abusivi è appena cominciato. Ora dovranno procedere all'iscrizione alla Camera di Commercio e attendere l'autorizzazione ad usufruire del suolo pubblico. Nel frattempo continua il loro cammino nella legalità.

«Abbiamo comprato i banchi, gli attrezzi e gli indumenti a norma - spiega Leonardo Torre, rappresentante dei pescivendoli - il corso ci ha dato sicurezza per un futuro nuovo. Alla Pescheria il pesce è controllato e si lavora nell'ordine e nella pulizia, ma lamentiamo ancora la mancanza di autobus e di parcheggi per venire incontro all'utenza».

Confambiente, l'associazione cresce nel rispetto per l'ambiente

“

La famiglia Confcommercio si allarga con la nascita della nuova sezione che associa gli imprenditori nell'ambito della gestione dei rifiuti. Neo presidente Gaetano Monastra

”

Cresce la famiglia della Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania con la nascita di Confambiente, nuova sezione formata da imprenditori le cui attività si svolgono nel campo della gestione dei rifiuti.

Cinque tra le più grosse aziende del settore della provincia di Catania hanno dato vita a un nuovo sindacato provinciale che vede alla guida Gaetano Monastra della Ecop, vice presidente Francesco Failla titolare della FG recupero RAEE (rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche) e consigliere Gianfranco Vullo della Medieco Servizi. Segretari sono stati nominati Francesco Fazio ed Eduardo Brancato, funzionari Confcommercio.

«Abbiamo fatto una scelta politica aderendo a Confcommercio - ha spiegato il neo presidente Gaetano Monastra - . Il nostro orientamento va verso soluzioni che prediligono la raccolta differenziata rispetto alla termodistruzione».

Confambiente nasce a Catania ma con



l'obiettivo di svilupparsi in tutta la Sicilia con un coordinamento regionale.

«La nostra provincia - continua Monastra - conta circa 200 imprese che si occupano della gestione dei rifiuti, dalla raccolta al trasporto sia di quelli destinati allo smaltimento finale che al recupero, dagli impianti di stoccaggio, rottamazione, selezione, al recupero e bonifica dei siti contaminati da amianto, dalla depurazione delle acque alla consulenza ambientale. Per cui è importante mante-

nerci uniti sotto l'egida di un'associazione che ha un forte peso sociale ed è ben rappresentata come la Confcommercio. Soprattutto in un momento come questo che vede il problema dello smaltimento e della gestione dei rifiuti al centro delle cronache».

Le priorità che Confambiente si è data sono l'istituzione di un codice etico

dove il rispetto per l'ambiente sta al primo posto; guidare gli associati al rispetto dei codici comportamentali; uniformare il comportamento degli organi di controllo tramite la costituzione di un Osservatorio nazionale; offrire consulenza sulle nuove procedure di tracciabilità dei rifiuti introdotte dal nuovo sistema telematico Sistri; formare e informare gli operatori del settore; attuare una politica di contenimento dei costi accorciando la filiera.

FIDAPA

Un convegno sul futuro delle donne nelle imprese

«Le donne e il mondo delle imprese. Quale futuro?», questo il tema scelto dalla sezione di Catania della Fidapa per puntare i riflettori sull'universo femminile impegnato nell'imprenditoria isolana, una realtà purtroppo sottovalutata dove le donne cercano di farsi spazio in una Sicilia che dedica a loro ancora spazi troppo ristretti. Ospite delle autorità e socie fidatine il presidente della Camera di Commercio di Catania Pietro Agen, invitato dalla presidente del sodalizio Carmen D'Avola Saguto (nella foto), che ha spiegato con una lucida analisi lo spaccato di una Sicilia che stenta a riprendersi dall'ultima crisi finanziaria.



«Ci sono grandi difficoltà nella nostra isola - ha detto il presidente Agen - che conta 50.000 giovani disoccupati. È povera di strutture logistiche, manca la formazione e risorse sprecate hanno contribuito al calo occupazionale. L'ultimo anno ha visto la chiusura di molte aziende a fronte delle poche che sono state create. In questo scenario è difficile azzardare ipotesi sull'imprenditoria femminile ma sta di fatto

che la Sicilia, con una popolazione giovane, ha maggiori opportunità di altre regioni più «vecchie». La scolarità favorisce le donne che sono rispetto agli uomini più titolate, più preparate, più ricche di progettualità e più «oneste» in quanto per tanto tempo lontane dal potere».

Ovviamente per avere successo le donne devono avvalersi di iniziative pubbliche per il supporto alle imprese, secondo Pietro Agen, e devono dare il loro contributo alla moralizzazione del sistema.

«L'imprenditoria femminile - ha continuato Agen - può avere un futuro roseo privilegiando i prodotti di «nicchia», considerato che il domani è affidato soprattutto al settore del turismo e a quello dell'artigianato, guardando con un occhio attento alle realtà russe e cinesi, attuali punti di riferimento per fare impresa».

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 e dalla copertura di apposita polizza assicurativa.

ANCHE QUESTO SERVIZIO È GRATUITO

ATTENZIONE!

IL C.A.A.F. 50&PIU' non, 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 Maestra n. 8 (trav. 187 V.le M. Rapisardi)

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

Sito Internet www.enasco.it

E-MAIL enascoc@enasco.it

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

CARTA DI CREDITO CONFCOMMERCIO.
ESSERE SOCI HA TANTI VANTAGGI. PORTALI SEMPRE CON TE.



CHIEDILA SUBITO ALLA TUA ASSOCIAZIONE.

Per informazioni: www.associaticonfcommercio.it
Numero verde **800.915.915**

I PRIVILEGI DELLA TUA TESSERA SOCIO, LA COMODITÀ DI UNA CARTA DI CREDITO.

- Tessera Associativa e carta di credito in un'unica Card.
- Addebitabile su qualsiasi banca.
- Disponibilità flessibile a partire da 2.600 euro al mese.
- Addebito mensile dopo 35 giorni dall'invio della lettera di addebito con un risparmio medio di 50 giorni di valuta.
- Canone annuo di 20 euro, riaccreditato al superamento di 1.000 euro di spesa annua.
- Zero commissioni per rifornimento carburante.
- Commissioni di prelievo contante dimezzate.
- Pacchetto assicurativo dedicato.
- Progettata con ABCapital, realizzata da Deutsche Bank, utilizzabile negli esercizi commerciali che espongono il marchio MasterCard: oltre 29 milioni in tutto il mondo.
- In esclusiva per le imprese associate.
- Valide per accedere a sconti e convenzioni del Sistema Confcommercio.



Partner finanziari Confcommercio Card:

