

impresa *informa*



FESTE
Lo shopping
è in centro

editoriale

**Centri commerciali
una lunga
storia fatta
di bugie**

inchiesta

**Immigrati,
integrazione
fa rima
con imprenditoria**

delegazioni

**Bronte, inaugurata
in via Trento
la nuova sede
Ascom locale**

focus

**Al via i Centri
commerciali
naturali, in attesa
dei bandi
della Regione**

Sedi delle organizzazioni



CONFCOMMERCIO
 IMPRESA E SERVIZI

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: fisascac.t@tin.it



UULTUCS UIL

Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania
 Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113
 e-mail: uultucs.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 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 / ammortizzatori sociali in deroga, le imprese devono dimostrare la regolarità dei versamenti degli ultimi cinque anni per tutti i lavoratori iscritti sul libro unico.

in questo numero
dicembre 2010

- Pag. **5** *inchiesta*
L'integrazione passa dall'imprenditoria
- Pag. **8** *focus*
Centri commerciali naturali, al via in attesa dei bandi della Regione
- Pag. **11** *primo piano*
R.Ete Imprese Italia, una nuova voce
- Pag. **12** *faccia a faccia*
Sette domande a Lombardo e Agen Il governatore non risponde
- Pag. **14** *dinastie*
Zaccà / Dalle armi allo sport, la storia del commercio catanese dal 1896
- Pag. **16** *arbitrato*
Conciliazione, il cammino verso il "giusto processo" è più spedito
- Pag. **18** *trasporti executive*
Un lussuoso aereo personale 24 ore su 24
- Pag. **20** *servizi*
L'associazione per crescere, risparmiare e contare di più
- Pag. **28** *la voce ai negozianti*
Via Leopardi, la sosta selvaggia corre dritta fino al mare
- Pag. **30** *associazioni*
L'arte dei fioristi al Trofeo Fabio Proietto
- Pag. **34** *aria di festa*
Auguri in vetrina
- Pag. **38** *Hr/organizzazione*
Conflitti sul lavoro, un male fisiologico che richiede capacità di gestione
- Pag. **40** *delegazioni*
Esposto alla Procura contro Simeto Ambiente
- Pag. **42** *confnotizie*
Email certificata, agevolazione per i soci

sommario

EDITORIALE

Centri commerciali una storia fatta di tante bugie

“

Le indagini hanno messo in luce ciò che sta dietro alle autorizzazioni. Quello che non si è però ancora evidenziato è l'iter che precede l'avvio dei lavori e che ha visto impegnati enti e personaggi politici e non. Personaggi che ora, sulle vicende sembrano colpiti da improvvisa perdita di memoria

Una storia piena di bugie e di silenzi. Le recenti indagini condotte dalla magistratura catanese e dai Carabinieri del Ros hanno aperto uno squarcio sul verminaio che ha caratterizzato le più recenti autorizzazioni per l'apertura di cen-

(continua a pagina 4)

GERENZA

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

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

DIRETTORE RESPONSABILE
Pietro Agen

DIREZIONE E REDAZIONE
c/o Ass. Commerciali
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)

tri commerciali nella nostra provincia (ma non solo, aggiungiamo noi).

Quello che non si è però ancora evidenziato è l'iter burocratico che precede l'avvio dei lavori e che ha visto impegnati enti e personaggi politici e non, che sulle vicende sembrano colpiti da improvvisa perdita di memoria.

Orbene perché si realizzi un centro è necessario avere a disposizione un terreno, è poi necessaria la destinazione d'uso del terreno, ma questo non sembra essere un problema visto che i vari Consigli comunali approvano, in questi casi, la richiesta variante ai piani regolatori.

È poi necessario ottenere il nulla osta dalla conferenza di

“ Quello che stupisce è che al momento del voto in Consiglio Comunale la Confcommercio si trovi sempre sola quando vota contro. I fatti recenti fanno pensare che la speculazione sia ancora in movimento

servizio a cui partecipano con diritto di voto l'associazione dei commercianti, sindacati e comuni limitrofi; nullaosta che non viene praticamente mai negato, in quanto è sufficiente anche il solo voto della Regione e quello del Comune proponente per l'approvazione

della pratica.

A questo punto è fatta, quello che però stupisce è che al momento del voto è che la Confcommercio si trova sempre sola, o quasi, quando, seppure con voto consuntivo, vota contrario.

Sembrano storie del passato ma noi, non siamo convinti che sia così. Le recenti iniziative del comune di Tremestieri Etneo del suo fantasioso sindaco Antonino Basile, fanno pensare che la speculazione sia ancora in movimento, forse quanto è avvenuto non è bastato a far capire che la giustizia è lenta ma prima o poi arriva.

M.D.M.

Immigrati, l'integrazione passa dall'occupazione

“

L'imprenditoria catanese diventa sempre più multi-etnica. Quasi 2000 ditte gestite da extracomunitari e tante esperienze di successo. Un sostegno dallo Sportello Immigrazione della Camera di Commercio

”

di **Maria Enza Giannetto**

Sempre più internazionale. L'imprenditoria catanese assume, pian piano, connotati "stranieri" e si trasforma in multi-etnica. In provincia di Catania, ci sono, infatti, quasi 2000 ditte i cui titolari vengono da 23 Paesi diversi. Si tratta, in gran parte, di ditte individuali, operanti per lo più nei settori tradizionali e soprattutto nel commercio. L'identikit emerge da uno studio condotto dal professore Rosario Faraci e da Rosaria Spina dell'Università di Catania per conto dello Sportello Immigrazione della Camera di Commercio del capoluogo, a due anni dalla sua istituzione.

Integrazione attraverso il lavoro. Perché, è inutile negarlo, senza un progetto di vita tutto è difficile e lo è ancora di più sentirsi parte di una comunità. Lo dimostrano le esperienze di quelli che ce l'hanno fatta, che si sono messi in regola e che, nonostante la crisi, riescono a mandare avanti le loro aziende.

«Inutile ripetere quanto sia importante il lavoro ai fini dell'integrazione sociale - dice il professore Orazio Licciardello, ordinario di Psicologia Sociale all'Università di Catania - . Per integrarsi, però, non è sufficiente convivere. Anche padrone e servo condividevano la stessa casa, ma di certo quella non era integrazione. Il lavoro è un'occasione importante ai fini della progettualità di vita e fornisce occasioni di contatto. Solo quando le persone riescono a stare insieme a certe condizioni imparano ad apprezzarsi. I pregiudizi possono scomparire solo se c'è un tempo sufficientemente lungo, se c'è il sostegno istituzionale e se si può collaborare».

Le imprese avviate da immigrati rappresentano appena il 2,23% di quelle attive nella provincia, ma equivalgono al 32% delle "straniere" di Sicilia un risultato che può anche, facilmente, collegarsi alle azioni di consulenza operate proprio dallo sportello camerale. Perché, con la giusta guida, le attività hanno più possibilità di resistere. Il bilancio delle attività dello Sportello camerale, non può che essere



“

Il Senegal, con 456 imprese, è il Paese più imprenditoriale in città Seguono Cina (347), Marocco (301), Bangladesh (239), Romania (91), Tunisia (60), Venezuela (60), Argentina (51), Albania (42), Pakistan (40)

positivo, anche dal punto di vista della "presentazione". Come dice Pietro Agen, presidente della Camera di Commercio: «Ormai dialoghiamo con i cinque Continenti, grazie al materiale informativo in sette lingue. Ma il vero problema è quello della collocazione. Moltissimi di questi cittadini, spesso giovani e volenterosi, sono vocati al commercio e alla vendita. Purtroppo prevale quella itinerante. Noi

ci stiamo sforzando di indirizzare questi giovani verso attività a posto fisso. Ma li invitiamo anche a non lasciarsi tentare dal commercio di prodotti fraudolenti».

E a proposito di guida e consulenza, Alfio Pagliaro, segretario generale Camera di Commercio dice: «Visto che il percorso di legalizzazione del soggiorno degli immigrati in Italia, non sempre passa da tempi brevi, è importante far sapere che lo Sportello resta aperto a tutti, ma proprio a tutti gli immigrati. Anche coloro che vogliono essere aiutati sul fronte delle difficoltà pratiche e non solo legate al commercio».

«L'immigrazione è senza dubbio un'opportunità - dice Franz Cannizzo, assessore alle Attività produttive del Comune di Catania - ma va governata. Abusivismo e contraffazione hanno ormai raggiunto livelli preoccupanti e non si può abbassare la guardia. È necessario agevolare l'attività legale e la regolarizzazione dei venditori ambulanti».

Dello stesso avviso Rosaria Giuffè, vice

inchiesta

segue da pag. 5

prefetto di Catania e responsabile dello Sportello unico immigrazione. «L'obiettivo principale dello Sportello - dice - è quello di governare il fenomeno, nel rispetto delle regole. Solo attraverso la regolarizzazione e il rispetto dei principi costituzionali si possono affrontare tutte le problematiche connesse all'immigrazione. Sono convinta che si debba seguire quel percorso che Giorgio Paolucci chiama "identità arricchita". I modelli dall'assimilazionismo e dal multiculturalismo sono falliti servono esperienze di convivenza e di reciproco arricchimento».

Una "terza via", insomma, in cui integrazione fa rima con lavoro. E soprattutto con lavoro legale. Che sia imprenditoriale, autoimpiego o assunzione, ma che sia regolare. Ne sono convinti anche i rappresentanti delle associazioni degli immigrati che chiedono, a gran voce, spazi dove essere ascoltati e da cui far emergere anche i limiti delle leggi nazionali.

«Siamo in Italia per lavorare - dice Aida Fall dell'associazione senegalese "Cheikh Ahmadou Bamba" - e per migliorare le nostre condizioni di vita, non per creare problemi al Paese che ci ospita. Certo a volte la disperazione costringe molti immigrati a trovare *escamotage* per sbarcare il lunario e a vendere la propria merce per strada, ma siamo persone oneste, facciamo tanti sacrifici. E poi quando andiamo a spendere i nostri soldi nei negozi catanesi, il nostro denaro ha lo stesso valore di quello degli altri».

In pochi anni il numero degli immigrati presenti a Catania è cresciuto notevolmente. Il vice questore Piero Angelo Sciacca spiega come l'automatizzazione del sistema per il rilascio del permesso di soggiorno abbia accorciato i tempi per la documentazione. Questo significa: burocrazia più celere e minore illegalità.

«Oggi a Catania - spiega - risultano 14702 immigrati regolari, un dato non comprensivo di minori di anni 14 che sono inseriti nel permesso dei genitori (*e ovviamente non comprensivo di tutti quelli in attesa di regolarizzazione o clandestini, ndr*). La comunità maggiormente presente è quella proveniente dallo Sri Lanka con 2673 presenze. A seguire mauriziani (2015), statunitensi (1052), cinesi (984), marocchini (975), albanesi (878), tunisini (698), filippini (523), senegalesi (470). Per quanto riguarda le professioni abbiamo 1900 domestici, 597 governanti, 467 bandanti, 340 commercianti, 241 agricoltura». Cifre destinate a salire. Soprattutto se si



“

Catania si conferma una città accogliente e aperta agli stranieri, ma il territorio non è ancora culturalmente attrezzato. Fra gli immigrati c'è voglia di legalizzare il lavoro sommerso e di operare come veri imprenditori

considera che oggi in Sicilia si assiste anche a un fenomeno particolare, la cosiddetta "immigrazione di ritorno".

«La nostra Isola - spiega Fausto Piazza, direttore dell'Ufficio provinciale del lavoro di Catania - è sempre stata terra d'approdo ma ora si prepara ad accogliere più immigrati visto che, anche a causa della crisi, molti che si erano stabiliti al Nord, tornano in Sicilia dove trovano un "clima" più accogliente. È urgente e necessario, quindi, predisporre progetti di integrazione nel lavoro. A questo proposito, ritengo assolutamente positiva l'esperienza del progetto Claim (Cittadini Lavoratori Immigrati) che ci ha dato prova di come, se messi a contatto con le aziende, i lavoratori immigrati trovano molto più facilmente un lavoro stabile. Il progetto si è svolto in tre fasi: avviamento, apertura

UN ESEMPIO DI BUONE PRATICHE

Cooperativa La Senegalese ecco come la legalità "paga"

Con la loro attività, lo scorso mese di febbraio, hanno ottenuto il premio Ircac per la legalità. Ne sono orgogliosi Magip Sylla e Moussa Mbaye (*nella foto*) rappresentanti della Cooperati-



va "La senegalese" di Catania. Si tratta di una cooperativa composta da 75 immigrati regolari che svolge attività di phone center, trasferimento di denaro all'estero e altri servizi informatici e tecnici per gli immigrati della comunità senegalese nel territorio etneo.

«Siamo senegalesi ma anche siciliani - ha detto Moussa Mbaye -. Noi abbiamo voglia di migliorare il nostro futuro e vogliamo anche essere un esempio per molti nostri connazionali. Per questo dialoghiamo con gli enti e le istituzioni della città. In questo senso abbiamo un accordo con Confcommercio per la predisposizione del nostro Caaf.

«Abbiamo ancora tante cose da fare - dice Magip Sylla -. Vogliamo davvero creare un punto di riferimento per la nostra comunità e riuscire anche ad essere da esempio per tutti gli extracomunitari che vogliono fare impresa a Catania».

UNIVERSITÀ DI CATANIA

Nonostante i numeri, le attività degli immigrati rimangono "estranee" al territorio

C'è volontà di fare impresa tra gli immigrati della provincia di Catania (oltre 14.000 sulla base dei dati forniti dalla Questura). Una forte determinazione dettata spesso dalla necessità di crearsi un lavoro, piuttosto che trovare occupazione in un contesto difficile e ostile, per regolarizzare la posizione individuale e della propria famiglia. Un lavoro imprenditoriale sovente esercitato per strada, organizzato come ditta individuale regolarmente iscritta alla Camera di Commercio, svolto negli ambiti del commercio ambulante e su aree pubbliche, gestito tra mille difficoltà legate alla provvisorietà delle autorizzazioni amministrative e i rischi connessi a fenomeni di intolleranza e criminalità. Eppure, non sono pochi gli imprenditori immigrati della provincia di Catania. Sono quasi 2.000, pari al 13% della forza immigrati del nostro territorio; costituisco-

no il 2% del totale di tutte le imprese attive nella provincia; rappresentano il 32% del totale di tutte le imprese straniere della nostra isola, che ne conta quasi 6.000 (in base ai risultati di una recente ricerca del Cna). Ma, nonostante la forza numerica, tali imprese rimangono ancora per certi versi "estranee" al territorio, allo stesso modo in cui non sono ancora pienamente integrati nel contesto sociale i loro fondatori; sono ostacolate dal territorio e guardate con estrema diffidenza dagli esercenti commerciali che le considerano concorrenti sleali. E poi, sono "sorvegliate speciali" dalle forze dell'ordine. Rappresentano una categoria ancora non ben definita fra le pratiche delle banche; non hanno piena dignità di



rappresentanza nelle associazioni di categoria. Tuttavia, i numeri danno conto di un fenomeno ampio e diffuso. La prima comunità rappresentata è quella del Senegal (456 imprese), seguono Cina (347), Marocco (301), Bangladesh (239) e Romania (91). I settori prevalenti sono commercio e servizi, ma alcune comunità (come Albania e Romania) si sono specializzate anche in altri settori, come l'edilizia. Le imprese immigrate operano in stretto collegamento con la madrepatria, soprattutto in tema di importazioni (la Cina è al terzo posto come Paese importatore in provincia di Catania) e flussi finanziari in entrata e rimesse ai familiari.

Rosario Faraci e Rosaria Spina

sportelli (13 su tutto il territorio provinciale) e tirocinio. I risultati? Ottimi, abbiamo avuto disponibilità da parte di 140 aziende per 276 lavoratori. E poi, abbiamo attivato 50 tirocini dei quali 25 hanno avuto seguito con un onere a carico del datore di lavoro e infine, ben nove assunzioni a tempo indeterminato».

Ma torniamo alle imprese "immigrate" presenti a Catania. Il Senegal, con 456 imprese, è il paese straniero più imprenditoriale. Seguono Cina (347 imprenditori), Marocco (301), Bangladesh (239), Romania (91), Tunisia (60), Venezuela (60), Argentina (51), Albania (42), Pakistan (40). Gli immigrati titolari d'impresa vivono gli stessi problemi dei catanesi: accesso al credito, concorrenza, crisi e calo dei consumi. Ma a queste difficoltà si aggiungono problemi quali i pregiudizi da parte degli altri operatori, che spesso identificano l'attività degli immigrati con "abusivismo e contraffazione". C'è però chi intravede sviluppi e opportunità di crescita anche per l'economia catanese.

«Le imprese gestite da extra-comunitari sono in crescita - dice il presidente di Confcommercio Catania, Riccardo Galimberti - anche se purtroppo, sono ancora pochi quelli che vogliono regolarizzare la propria posizione. Certo negli ultimi anni abbiamo notato un certo incremento della presenza di cittadini extracomunitari nei nostri corsi e qualche imprenditore si è anche avvicinato all'associazione per i servizi di consulenza, ma l'incidenza occupazionale è ancora piuttosto scarsa. Si



tratta, principalmente, di aziende a conduzione familiare che difficilmente assumono altri impiegati. Per favorire l'inserimento socio-lavorativo - conclude Galimberti - anche Confcommercio ha aderito al Progetto Claim».

Insomma, se l'integrazione passa dal lavoro, il lavoro passa dalla consulenza e dall'accompagnamento. Ecco perché l'esperienza dello sportello Immigrazione della Camera di Commercio si configura come un'esperienza importantissima.

«Lo Sportello, unico tra le Camere di Commercio siciliane - dice Franco Virgillitto, vice segretario generale della Camera di Commercio e responsabile del servizio - è nato con l'obiettivo di inserire gli immigrati nel mondo economico con un'attività di impresa che non ha solo un risvolto socio-economico per l'imprenditore im-

migrato ma anche risvolti economici per la nostra città. Lo sportello fornisce orientamento di base, assistenza per superare gli ostacoli di carattere amministrativo nella creazione di attività di impresa. Dobbiamo ricordare che gli immigrati trovano molti ostacoli con la burocrazia in genere e per la mancanza di garanzie per l'accesso al credito. Da questo punto di vista è stata molto importante la figura del mediatore culturale che non è solo un traduttore ma un professionista che conosce bene la cultura di provenienza e sa creare collegamenti e punti di incontro. Una risorsa importantissima di cui abbiamo potuto usufruire grazie al progetto Claim ma che ora chiederemo di mantenere. Il presidente, infatti, insieme ad altri esponenti ha predisposto una comunicazione al ministero per chiedere di mantenere questa figura negli enti istituzionali».

«Per dare una prova concreta di come funziona l'accompagnamento - spiega Salvatore Toscano dello Sportello - . In questo momento stiamo coordinando alcuni incontri periodici con un gruppo di donne immigrate e catanesi che intendono realizzare un'attività imprenditoriale. Si tratta di circa 25 donne, tra cui dottori in ingegneria e giurisprudenza che hanno deciso di creare una cooperativa di servizi. Avvieranno un laboratorio di sartoria con importazione dai loro paesi d'origine. E poi si prevede anche la creazione di baby parking, servizi per gli anziani. Le idee sono tante. C'è solo bisogno di attuarle».

focus

Centri commerciali naturali al via in attesa dei bandi della Regione

“

Già avviate le esperienze di Misterbianco, Giarre e Riposto, ma ancora non è stato emanato alcun bando per accedere ai fondi europei. A Catania, intanto, si parte con le associazioni di zona

”

di Paola Pasetti

Naturali *versus* “artificiali”. Ovvero: la risposta del commercio “tradizionale” all’assedio sempre più stringente dei centri commerciali.

Se la grande distribuzione si arrocca nelle luminose cattedrali dello shopping aperte sette giorni su sette, i commercianti, inevitabilmente schiacciati da questi seducenti “paesi dei balocchi”, uniscono le proprie forze e offrono quanto hanno di meglio: la possibilità di passeggiare tra vie, piazze e gallerie, per ritrovare il gusto di fare acquisti all’aria aperta, a contatto con il paesaggio urbano, con la vita “vera” della città.

I Centri commerciali naturali (Ccn) - questo il loro nome - non sono una novità: in Giappone e Canada esistono da decenni; in Italia, specie nel Centro-Nord, se ne contano sempre di più.

In Sicilia, seppure con un certo ritardo, l’esperienza dei Ccn è appena cominciata. La formula, del resto, c’è; l’esperienza - quella fornita da Confcommercio, che mette a disposizione know-how e risorse - pure. E allora non resta che rodare questa macchina, partita esattamente un anno fa: il 30 novembre 2009, infatti, sono scaduti i termini per la presentazione dei progetti alla Regione (per la precisione all’Assessorato allo Sviluppo economico), che nel giro di qualche mese avrebbe dovuto dare il proprio parere.

I tempi non sono stati esattamente quelli prospettati, ma qualcosa si è fatto: come a Misterbianco, dove il Centro commerciale naturale, che oggi ha 27 aderenti, ha ricevuto l’accreditamento nello scorso aprile. «Siamo stati i primi ad essere accreditati in Sicilia - dice **Serafino Caruso**, presidente della Confcommercio di Misterbianco - Finora è stato svolto un bel lavoro di gruppo: in questi primi sei mesi di vita abbiamo realizzato il nostro logo e il sito internet (www.ccn-centrostoricomisterbianco.it). A giugno abbiamo anche realizzato la prima Notte bianca, che ha riscosso notevole succes-



“

«I tempi - sottolinea Francesco Sorbello - sono stati più lunghi del previsto a causa della burocrazia regionale. Non si è ancora capito che la celerità degli interventi è fondamentale»

so. Il vero problema, però è che la Regione non ha ancora indetto i bandi che ci consentirebbero di accedere a finanziamenti importanti, come quelli relativi alla riqualifica del territorio, alla valorizzazione del centro storico o alla realizzazione di parcheggi».

In effetti uno degli obiettivi principali perseguiti con la costituzione dei consorzi dei Centri commerciali naturali era quello di poter accedere ai Fondi strutturali europei 2007-2013. Un’occasione da non lasciarsi sfuggire - sono previsti finanziamenti anche a fondo perduto - e soprattutto da cogliere prima che il denaro non utilizzato torni al mittente.

«Le istituzioni sono assenti - denuncia il presidente di Confcommercio Misterbian-

co - Persino il Comune ci ha dimenticato: ci saremmo aspettati una quota minima del bilancio comunale, un gesto che avrebbe dovuto rendere tangibile la vicinanza delle istituzioni a un progetto coraggioso, realizzato peraltro in una terra dove la cultura associativa da sempre incontra parecchie difficoltà. E invece niente».

Ancora nessun sostegno economico dall’esterno, ma il Centro commerciale naturale “Centro storico Misterbianco” non si ferma. In vista delle Festività, ha organizzato dall’8 al 12 dicembre “Natale insieme” allo Stabilimento Monaco, un’antica distilleria in disuso dal 1920 e ristrutturata con i fondi Urban. «Lì - spiega Serafino Caruso - realizzeremo due aree espositive, dedicate rispettivamente alle imprese commerciali e alle associazioni. Cinque giorni che costituiranno un momento di aggregazione importante fra aziende, artigiani, associazioni no-profit presenti nel nostro territorio e la cittadinanza tutta».

Altra storia quella del Ccn **Jonia Shop** - nato nel 2007 sotto l’egida di Confcommercio - che raggruppa imprese di **Giarre** e **Riposto** e che in questi anni ha portato avanti diverse iniziative di marketing territoriale.

«Purtroppo Jonia Shop non ha potuto ri-

cevere l'accreditamento regionale indispensabile per partecipare ai bandi e accedere ai fondi per i Ccn - spiega **Armando Castorina**, presidente di Confcommercio Giarre -. Il motivo è tecnico: la legge prevede che l'ambito territoriale di un Ccn sia circoscritto a un Comune». Una "falsa partenza" alla quale, però, si è posto rimedio con la costituzione di due consorzi distinti, che raggruppano rispettivamente i soci di Jonia Shop di Giarre e quelli di Riposto.

«La mancata emanazione dei bandi da parte delle Regione - sottolinea Castorina - desta non poca preoccupazione. Rispetto a quando è nato Jonia Shop, infatti, è cambiato il modo delle imprese di rapportarsi al progetto: chi è entrato nei Ccn che si sono formati adesso lo ha fatto soprattutto in vista dei finanziamenti, per cui c'è minore disponibilità a mettere tutto il denaro di tasca propria».

Intanto Jonia Shop cede progressivamente il passo alle due nuove realtà territoriali. tanto più che a metà novembre anche il consorzio di Riposto, che conta 39 soci, ha ottenuto il riconoscimento della Regione: «Dobbiamo ultimare alcuni adempimenti burocratici e fiscali - spiega **Daniele Trombetta**, presidente del Ccn oltre che di Confcommercio Riposto - ma il più è fatto. Per noi questo Ccn rappresenta una sfida importante, anche perché il nostro territorio ha una forte densità di centri commerciali artificiali. L'attività di promozione di Confcommercio è stata fondamentale per la costituzione del consorzio, perché rappresenta una garanzia per i commercianti che, nonostante il momento di crisi, hanno deciso di fidarsi. Negli ultimi anni come Ascom di Riposto abbiamo messo in moto una serie di attività per rivitalizzare il commercio e lo stesso faremo con il Ccn: perciò, anche se a gennaio la Regione non dovesse aver emanato i bandi per i finanziamenti, attiveremo comunque una serie di iniziative di marketing».

Tra i primi obiettivi, il nome e il logo del Ccn, l'istituzione di una fidelity card e la realizzazione di un calendario di iniziative nel centro storico di Riposto.

Intanto anche a **Catania**

l'iter per la realizzazione dei Centri commerciali naturali ha compiuto qualche importante passo avanti. È di qualche settimana fa la risposta ufficiale della Regione in merito a quattro dei sei progetti presentati: avanti tutta per

Marina, Liotru, I Viali e Italia; stop, invece, per **Etnea e Rapisardi**, che andranno in qualche modo riformulati. La Regione ha infatti precisato che il territorio su cui insiste il Ccn non deve superare i 1500 metri di lunghezza, per cui probabilmente si procederà a uno "spezzettamento" e a un incremento dei soci, che devono essere almeno 20 tra esercenti, associazioni, onlus e privati.

«Produrremo i documenti richiesti entro fine dicembre - anticipa **Francesco Sorbello**, di Confcommercio Catania -. A quel punto la Regione emanerà un decreto che ci permetterà di costituirci in consorzio, e allora potremo partecipare anche ai bandi regionali in materia di arredo urbano e marketing territoriale».

Fatti due conti, i consorzi catanesi potrebbero diventare realtà entro primavera.

«Purtroppo - continua Sorbello - i tempi sono stati più lunghi del previsto; verrebbe da dire che forse la Regione non crede abbastanza nei Ccn, o forse dovrebbe organizzarsi meglio e adeguarsi ai tempi delle aziende, perché la celerità degli interventi è fondamentale, pena la perdita di efficacia degli stessi. Anche l'Amministrazione comunale dovrebbe cominciare a muoversi, anzitutto continuando nell'opera di realizzazione dei parcheggi, senza i quali qualsiasi progetto che miri al rilancio del commercio nel centro storico rischia di perdere forza».

Intanto, però, gli operatori catanesi non perdono tempo: grazie a Confcommercio sono state create, nelle aree a maggiore densità commerciale, delle **associazioni di zona**, uno strumento propeudeutico rispetto ai futuri Ccn, che consentirà di avere il polso della situazione sul territorio. Quelle istituite finora sono **Etnea** (coordinato da Luis Laudonia), **Corso Italia** (Domenico Ferrera), **via Leopardi** (Salvatore Leonardi ed Elena Ternullo) e **D'Annunzio** (Giancarlo Tropea), mentre si sta ancora lavorando per un comitato di corso delle Province.

Primo banco di prova di queste associazioni sarà l'organizzazione dell'imminente periodo natalizio con una serie di eventi (*vedi box*) che accenderanno i riflettori sulle aree commerciali della città. «Si tratta di un'iniziativa autofinanziata - spiega **Giovanni Saguto**, presidente dell'Ascom di Catania - realizzata per gestire in regime "d'urgenza"

IL NATALE A CATANIA

Concerti, spettacoli, degustazioni e... ascese in mongolfiera

In attesa dei centri commerciali naturali, Natale in centro, a Catania, sarà pieno di eventi grazie alle quattro (*tante sono nel momento in cui andiamo in stampa*) associazioni di zona Etnea, Italia, D'Annunzio e Leopardi fortemente volute da Confcommercio.

In particolare, sarà montato un palco tra corso delle Province e corso Italia, e verranno allestiti gazebo in corso Italia (all'altezza di Palazzo delle Scienze, via Pasubio e largo Aquileia), in viale Jonio, via Giacomo Leopardi e via D'Annunzio.

«Tra i principali momenti, sul palco di corso Italia, sabato 11 alle ore 17 - annuncia Edoardo Brancato di Confcommercio - è previsto il concerto di musiche natalizie del coro dell'Istituto Dante Alighieri di Catania; sabato 18 sarà la volta del coro dell'Istituto Roberto Rimini di Acì Trezza. Il 12 e il 19 dicembre, invece, sono previste performance teatrali e "Percorsi di gusto" con dimostrazioni e momenti di degustazione a cura dell'Istituto Alberghiero di Catania e della scuola di cucina "Congusto».

Nei gazebo, per tutto il periodo prefestivo, altre degustazioni e dimostrazioni, ma anche performance musicali. «Quanto a via Etnea - dichiara Brancato - siamo ancora in fase di organizzazione, ma è già previsto il posizionamento di una mongolfiera che si eleverà per circa 70 metri da piazza Università e dove i catanesi, dietro un'offerta, potranno salire per godere del panorama della città».

il momento prefestivo. L'idea è quella di elaborare per ciascuna zona un progetto differente con manifestazioni, occasioni di intrattenimento, iniziative di marketing mirate. Ma anche dopo Natale queste associazioni avranno un seguito, costituiranno un osservatorio permanente, saranno punto di riferimento ed elemento di proposta, soggetti capaci di difendere la categoria dei commercianti e la dignità del posto in termini di pulizia, ordine, sicurezza, manutenzione».

Tutti progetti che matureranno pian piano in seno a Confcommercio e che, nelle intenzioni, faranno da supporto anche all'attività dei Centri commerciali naturali. «L'intervento di Confcommercio è stato fondamentale - sottolinea Saguto -, ha spalancato una porta che prima veniva socchiusa con diffidenza, perchè mancava un punto di riferimento serio, che potesse farsi garante di fronte agli operatori commerciali, specie in un momento difficile come quello attuale, in cui conquistare la fiducia e chiedere un atto di coraggio è particolarmente difficile».





Piano Formativo:

"FORMAZIONE SISTEMA CONFCOMMERCIO SICILIA"

RUP: pr420 pf1189 av109 2

Soggetto Presentatore: Confcommercio Imprese per l'Italia - Sicilia

Soggetto Attuatore: ATS Isfoter Catania e Formaitalia

Aziende beneficiarie:

- Confcommercio Sicilia
- Confcommercio Catania
- Confcommercio Trapani
- Confcommercio Palermo
- Confcommercio Caltanissetta
- Confcommercio Agrigento
- Confcommercio Enna
- Un. Gen. Commercianti Provincia di Messina
- Ascom fidi Enna
- Confidi Cofiac soc. Coop.
- Isfoter
- Ascom Service Messina srl
- Promoter srl
- Associazione Expo' Mediterraneo



OBIETTIVI

Il piano formativo offre, ai dipendenti delle ASCOM delle provincie Siciliane, l'opportunità di sviluppare competenze professionali idonee e coerenti all'attività svolta in seno alle organizzazioni al fine di fornire un valido supporto tecnico a tutti gli imprenditori che si associano a CONFCOMMERCIO e che vedono nell'associazione un valido strumento a supporto dello sviluppo della propria attività imprenditoriale. Il piano ha come obiettivo primario la formazione di risorse umane capaci di offrire servizi consulenziali attuando anche azioni di sensibilizzazione verso le imprese ed i lavoratori soprattutto delle realtà medio-piccole presenti nel territorio siciliano. L'iniziativa formativa proposta mira a formare gli operatori che nelle associazioni imprenditoriali affiancano le aziende e le accompagnano a scoprire nuovi servizi, a superare le difficoltà, a identificare il partner giusto per risolvere problemi e affrontare nuove sfide.



For.Te.

For.Te. nasce a seguito dell'Accordo istitutivo sottoscritto il 25 luglio 2001 da Confcommercio, ABI, Confetra e ANIA e CGIL, CISL, UIL. La volontà delle Parti sociali che hanno promosso For.Te. è stata quella di mettere insieme le principali Associazioni di categoria del terziario per costituire un Fondo capace di garantire opportunità di formazione continua per tutti i lavoratori del settore privato.

La principale attività del Fondo è quella di promuovere, approvare e finanziare piani formativi aziendali, territoriali, settoriali e individuali, concordati tra le Parti i cui beneficiari sono i lavoratori delle imprese aderenti a For.Te.

Chi può aderire

Tutte le aziende che sono tenute a versare il contributo contro la disoccupazione involontaria per i propri dipendenti (di cui all'art. 12 della legge n. 160/1975, così come modificato dall'art. 25 della legge quadro sulla formazione professionale n. 845/1978 e successive modificazioni) possono aderire a For.Te.

Come aderire

Aderire a For.Te. è semplice, basta indicare sul modello UNIEMENS, il codice adesione Fondo "FITE". L'adesione a For.Te. è gratuita, non comporta alcun costo né per l'azienda né per i lavoratori, e vale sino a revoca.

Una nuova "voce" per le imprese

“

Dall'unione di cinque associazioni di categoria, nasce R.ETE. Imprese Italia, il cui obiettivo è modernizzare la rappresentanza delle aziende per rinnovare l'economia

”

di Rita La Rocca

«**R**.ETE. Imprese Italia nasce per dare al popolo del fare impresa un'identità e una capacità di rappresentanza e di rappresentazione comuni e quindi più forti, perché il nostro obiettivo non è dar vita a un'associazione interconfederale che si limiti a riunire le nostre aziende, ma modernizzare la rappresentanza delle imprese per modernizzare l'economia e la società italiana».

Con queste parole, il 10 maggio scorso, il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli ha salutato la nascita di **R.ETE. Imprese Italia**, un'associazione che intende rilanciare il ruolo delle Pmi, dell'impresa diffusa, dell'artigianato, del commercio, dei servizi e del turismo come asse portante del sistema produttivo del nostro Paese. I primi passi in questa direzione erano stati mossi già nel 2006 con la costituzione del "Patto del Capranica", a cui aderirono le cinque organizzazioni imprenditoriali che ora sono confluite in R.ETE. Imprese Italia - Casartigiani, Cna, Confartigianato, Confcommercio, Confesercenti - con l'obiettivo di esternare in modo unitario il proprio dissenso rispetto ad alcuni provvedimenti contenuti nella Legge Finanziaria dell'allora Governo Prodi. Il patto suggellato ha creato un legame informale tra le cinque organizzazioni che si è tradotto nella produzione di documenti condivisi e nella scelta di portavoce unitari ai tavoli di concertazione istituzionale, governativa e parlamentare. Partendo da questa proficua esperienza di collaborazione e dalla certezza che le Pmi e l'impresa diffusa rappresentino la chiave di volta della competitività italiana e la struttura portante dell'economia reale e dei processi di sviluppo, i presidenti delle cinque organizzazioni, Giacomo Basso, Ivan Malavasi, Giorgio Natalino Guerrini, Carlo Sangalli e Marco Venturi, hanno deciso di tradurre il "patto del Capranica" in un'identità associativa strutturata, impegnandosi a fornire dimensione, visibilità e fon-



Sopra, la presentazione, lo scorso 10 maggio, di R.ETE. Imprese Italia. A sinistra Carlo Sangalli

damenta al progetto.

È nata così R.ETE. Imprese Italia che si propone come un nuovo soggetto per l'interlocuzione con gli attori istituzionali, sociali ed economici, di livello locale, nazionale ed internazionale.

«Il nostro obiettivo - continua il presidente Sangalli - è dare voce al popolo del fare impresa al cui destino è inescandibilmente legato il futuro del nostro Paese. Ci proponiamo di superare le logiche di rito della concertazione e riequilibrare la rappresentanza delle imprese, valorizzandone l'apporto ai processi evolutivi del sistema-Paese». Del resto appare sempre più evidente che le Pmi e l'impresa diffusa posseggono le competenze e i requisiti per giocare un ruolo da protagoniste nel trainare il Paese fuori dalla crisi economica. Pur in condizioni estremamente avverse di forte concorrenza e di crescita lenta, le imprese italiane hanno infatti mantenuto inalterata la voglia di rischiare e di crescere, creando un sistema di relazioni ampio per rimanere competitive sul mercato. Per questo R.ETE. Imprese Italia lavora per costruire le condizioni che consentano alle aziende di esprimere compiutamente le loro potenzialità, dialogando attivamente con gli attori istituzionali politici, economici e sociali, elaborando programmi e proposte sulle questioni di interesse comune alle imprese aderenti alle organizzazioni

fondatrici e promuovendo presso la società civile i valori dell'impresa, del lavoro e dell'etica imprenditoriale.

Inoltre, come suggerisce il nome stesso (R.ETE sta per Rappresentanza e Territorio), l'associazione è attenta e sensibile agli stimoli che provengono dal territorio. La funzione di ascolto e di scambio con le aree locali rappresenta, infatti, un insostituibile strumento di conoscenza, di approfondimento e di crescita della cultura imprenditoriale. «Per la nostra associazione il valore del territorio è molto importante - continua Sangalli -. Le Pmi sono strettamente interconnesse con il territorio in cui nascono e in cui operano, ma sono anche coscienti del fatto che oggi il mercato non è più locale ma internazionale. La forza di R.ETE. Imprese Italia sta nel favorire l'integrazione tra imprese e territorio creando una forma di coesione sociale forte e radicata e quindi difficile da smantellare».

«La crisi - conclude Sangalli - ci ha insegnato che può essere sconfitta e superata portando avanti il valore e le potenzialità delle Pmi e dell'impresa diffusa. Noi presidenti aderenti a R.ETE. Imprese Italia ci rendiamo conto che ci stiamo assumendo una grossa responsabilità, però sappiamo anche che con il nostro lavoro diamo al Paese, alla politica, alle istituzioni e alle forze sociali una grande opportunità che speriamo non venga sprecata».

faccia a faccia

Le sette domande

- 1** Termini Imerese chiuderà, Trenitalia abbandona la Sicilia, la Cgil dice che il 40% dei siciliani ha un reddito prossimo alla povertà e le statistiche nazionali indicano che la qualità della vita nelle nostre città è agli ultimi posti del Paese: secondo lei, qual è la strada maestra per rilanciare l'economia dell'Isola?
- 2** Ci indica tre cose azioni da avviare da subito, dal prossimo gennaio, e tre cose da realizzare nel medio termine?
- 3** Il governo della Regione appare "paralizzato" da continue lotte intestine e rese dei conti personali. Come se ne esce?
- 4** Perché l'alleanza con il Pd sarebbe una novità "rivoluzionaria" per la politica siciliana?
- 5** Come può svilupparsi un'economia "sana" senza scendere a compromessi con la criminalità?
- 6** Chi sono oggi i mafiosi e cosa vogliono?
- 7** Presidente, chi ha tradito?



“

Ecco **LE DOMANDE** che avremmo voluto fare al governatore Raffaele Lombardo nell'ambito di un confronto con il Vicepresidente nazionale di Confcommercio Pietro Agen.

Malgrado le nostre ripetute richieste, segno solo dell'ansia di fare bene il nostro mestiere, **NON ABBIAMO AVUTO RISPOSTE.**

Restiamo convinti che un organo di informazione libero abbia il dovere di fare le domande e che compito dei politici sia quello di dare le risposte. Quelle del governatore, continueremo ad aspettarle.

La redazione di Impresainforma

”

«La politica e il ricco Nord hanno ingannato i siciliani»

“

Confronto “dimezzato” tra il Presidente Lombardo e il vicepresidente nazionale di Confindustria Pietro Agen che risponde alle 7 domande su rilancio dell’economia, partiti, governabilità e legalità»

”

di **Gennaro Giacobbe**

1 «Dovremmo avere una classe politica leghista ma, questa è una battuta. Intendo dire che abbiamo bisogno più che mai di bravi amministratori come lo sono quelli del Carroccio, cosa che non vedo in Sicilia, a nessun livello. Bisognerebbe, innanzitutto, cominciare a dare esempi virtuosi, ognuno nei propri ambiti, dimostrare di saper cambiare un poco alla volta, perché i miracoli non si fanno in due giorni, dalla spesa corrente agli investimenti: la Sicilia è dilaniata da un sistema che favorisce stipendi, precariato, di contro non si riesce mai a programmare. Paradossalmente, però, sembra che il problema continui ad essere l’assunzione nelle Ato o la stabilizzazione di un esercito di precari. Ad un sindacato che chiede lavoro una Regione intelligente dovrebbe rispondere “imprenditoria” perché sono le aziende l’unico modo per creare occupazione. Forse, però, il presidente Lombardo pensa ad un modello di sviluppo di tipo *sovietico* dove la Regione assicura a tutti uno stipendio».

2 «Avviare i lavori per il completamento dell’anello autostradale siciliano con priorità ai collegamenti Catania - Siracusa - Ragusa- Agrigento, fondamentale per lo sviluppo. Secondo, un rilancio forte dell’aeroporto di Catania che ha ancora grandi margini di crescita. Terzo, un collegamento ferroviario veloce Catania/Palermo. Senza una rete di collegamenti viari efficiente la nostra Regione sarà sempre fuori mercato. Per completare il discorso le aggiungo che l’aeroporto di Comiso è strategico ma, contrariamente a quanto pensa il governatore non lo si deve considerare in concorrenza con quello di Catania ma in sinergia per lo sviluppo della Sicilia orientale. Sarebbe sciocco far credere che è meglio investire sull’uno o sull’altro, occorre potenziarli entrambi. A medio termine, la prima cosa da fare è sfruttare l’opportunità dei fondi sociali europei verso una rimodulazione dei



Por che permettano di investire gran parte delle risorse per la riqualificazione e messa in sicurezza dei nostri centri storici. Solo immettendo sul mercato una grande quantità di denaro per le ristrutturazioni otterremo un moltiplicatore dell’economia pari a tre volte e mezzo. Tre i risultati: sviluppo del settore turistico, moltiplicatore dell’economia e sicurezza. Con una sola spesa si crea un sistema virtuoso, invece di sprecare soldi per corsi di formazione fantasma o per stabilizzare precari o presunti tali, tutti, comunque, assunti senza concorsi».

3 «Semplice, andando a votare. Sono un tecnico della democrazia e dico che quando una coalizione di governo non regge, è doveroso ridare la parola al popolo. Saranno gli elettori che diranno se vogliono il Lombardo bis, - anche se siamo già al quater - o se, invece, vogliono cambiare sistema».

4 «Non ho nulla in contrario alle alleanze col Pd, anche se bisognerebbe sottolineare che si tratta di patti che coinvolgono solo una parte del Pd, una quota dell’Udc e una costola di Forza Italia. Comunque sia, la mia convinzione è che questi accordi debbano nascere da una volontà popolare e non per una strategia partitocratica che troppi siciliani non capiscono. Quello che, invece, si capisce, chiaramente, è che i vecchi partiti non tengono più e che il

governatore ha dimostrato una grande abilità politica per approfittare di questo sfaldamento: Lombardo è stato astuto nel dividere tutto e tutti ma, a furia di spaccare si distrugge anche la Sicilia».

5 «Occorre una netta presa di coraggio di tutti, perché le responsabilità del proliferare delle mafie vanno divise, equamente, tra mondo dell’imprenditoria società civile e politica. Se da un lato lo Stato ottiene clamorosi successi nella lotta ai latitanti, nel sequestro dei patrimoni mafiosi, nell’opposizione al racket e usura dall’altro ha saputo dare pochi segnali nell’azione contro la mafia economica che, attenzione, non è solo siciliana. Certo fa ben sperare una magistratura attenta che riesce a colpire e a svelare intrecci affaristico-criminali, come le recenti indagini, proprio qui a Catania, confermano. La politica, deve stare lontana da certi interessi».

6 «La criminalità mira ad avere il controllo economico, pilotare appalti e grandi investimenti.

Attenzione, però, questo non deve essere una scusa per non fare le cose, per paralizzare tutto. Servono forme di controllo ancora più rigide e, sono convinto che così come per battere il terrorismo servirono leggi speciali, per vincere contro le infiltrazioni malavitose bisognerebbe avere il coraggio di togliere il controllo dei grandi appalti e soprattutto dei subappalti a comuni e province per cederlo direttamente alle prefetture».

7 «La politica ha ingannato la Sicilia e, a costo di apparire in controtendenza, dico che anche il Nord, ricco, non ha investito nel Meridione ma, ha troppo spesso speculato, attirato da vantaggi di varia natura per poi, puntualmente, abbandonare tutto alle prime difficoltà. Il caso Fiat è emblematico: se avessimo investito sul territorio tutto il danaro che è stato impiegato per Termini Imerese negli anni, la Sicilia sarebbe diventata la Florida d’Europa».

dinastie



Padre e figlio, Orazio e Francesco Zaccà all'interno del negozio di via Giuseppe De Felice

Dalle armi allo sport, la storia del commercio catanese dal 1896

“

Fondata come Armeria moderna di Vincenzo Zaccà e figlio, l'azienda è stata trasformata dal nipote Orazio in negozio specializzato di articoli sportivi, già nel dopoguerra. Un'intuizione che si è rivelata vincente

”

di Lavinia D'Agostino

È probabilmente la famiglia più conosciuta di Catania. Non solo perché commercianti da più di un secolo, ma anche perché hanno segnato la vita pubblica e i cambiamenti sociali della città, tanto che sono due le strade che li ricordano: via Vincenzo Zaccà e via Zaccà - Rosolia imprenditori, una traversa tra via Umberto e via Giuseppe De Felice, quest'ultima oggi quartier generale dell'ultracentenaria azienda Zaccà Sport. Ma non è tutto. I Zaccà sono talmente noti e talmente storici, che il loro nome appare persino in letteratura - ne "Un bellissimo novembre" di Ercole Patti e in "A Vilanza" (1907) di Luigi Pirandello, solo per citarne alcuni - e negli archivi di famiglia ci sono lettere dei primi

del '900 firmate da Alfred Nobel, commerciante di polvere da sparo noto per aver inventato la dinamite.

Fondata nel 1896 come *Armeria Moderna di Vincenzo Zaccà e figlio*, oggi l'azienda, trasformata in attività specializzata in articoli sportivi (dalla ginocchiera all'attrezzatura sportiva), viene retta dalla terza generazione che fa capo, comunque, a Orazio Zaccà, vero innovatore e precursore del settore.

Ma andiamo per gradi. L'armeria di Vincenzo Zaccà, nobile artista e galantuomo a cui è intestata l'omonima via, nasce in via Etna - nei pressi del Palazzo delle Poste - in un momento in cui la caccia era un settore fiorente: la società di tipo agricolo utilizzava le armi sia per la caccia che per la difesa personale. «Era un momento in cui - racconta Fran-



Il negozio di via Giuseppe De Felice negli Anni 60

cesco Zaccà, il primo dei tre figli di Orazio - esistevano i grandi proprietari terrieri e in ogni famiglia accanto al crocifisso c'era un chiodo per appendere la cacciagione». Le redini dell'azienda passano ben presto a Francesco Zaccà sr

che prende in moglie Dorotea, la figlia di Orazio Rosolia Morina, uomo politico di Agira nonché titolare di una delle più importanti ditte di cuoiami e pellami conciati del meridione. Da quest'unione nascono due figli maschi: Vincenzo, che diventerà avvocato, e Orazio che, dall'età di 16 anni affianca il padre nell'armeria, per poi prenderne definitivamente le redini ampliandone le dimensioni e soprattutto diversificandone l'offerta. Nel 1936 il negozio si sposta dalla centralissima via Etna alla via Giuseppe De Felice perché è qui che Francesco Zaccà sr, con l'aiuto del padre, acquista un intero palazzo. «Il nostro stabile fu costruito da quello che ai tempi era considerato il migliore del suo settore: l'architetto Fichera - racconta Orazio Zaccà con una punta di orgoglio - quando ci fu il terremoto ci siamo mossi pochissimo, e nemmeno una crepa! Quando arrivammo questo quartiere era molto degradato, era pieno di catapecchie abitate da un gran numero di ricettatori e le strade non erano transitabili neppure a piedi, per quanto erano strette. Da allora è cominciata la bonifica di tutto il quartiere: da via De Felice al largo dei Vespri. Mi impegnai personalmente affinché si procedesse con gli espropri... ma tutti pagati secondo il giusto valore, intendiamoci! E poi furono costruite e affidate le case popolari, rifatte le strade. Il quartiere si è trasformato». E la "trasformazione" non riguardò solo il quartiere. Nell'immediato dopoguerra l'Italia si trasformava, e con lei anche l'armeria Zaccà che aprì, grazie a una intuizione del giovane Orazio, agli articoli sportivi: «sci, costumi da bagno e attrezzi per l'atletica leggera, in un momento in cui a Catania i negozi di articoli sportivi quasi non esistevano. Ci giunge notizia dal nord Italia - racconta Francesco Zaccà jr che attualmente siamo l'azienda più antica d'Italia in questo settore».

«Ricordo - aggiunge Orazio Zaccà - che cominciammo con mille sci Lamborghini, mille scarponi e alcune giacche a vento... le vendemmo in un soffio». Da lì in poi è stato un crescendo. La fascia dei praticanti sportivi si allargò a macchia d'olio e l'azienda, prima si è fidelizzata sul territorio, e poi si è ingrandita, tanto che oggi distribuiscono anche alcuni prodotti con il loro marchio (in particolare attrezzature home gym) in scala nazionale. Oltre ai tre figli di Orazio Zaccà (Francesco, Alfredo ed Emanuele, ognuno impegnato in un settore diverso dell'impresa di famiglia), l'azienda conta anche le mogli (nel punto vendita di via De Felice incontriamo infatti



Nella foto a sinistra i coniugi Zaccà: l'armiere Francesco Zaccà con la moglie Dorotea Rosolia, i genitori di Orazio Zaccà; a destra, alcuni ordini degli Anni 30 dell'Armeria Vincenzo Zaccà e figlio

sia la signora Laura, moglie di Orazio Zaccà, che la signora Giuseppina, moglie di Francesco jr) e una ventina di dipendenti sparsi tra i punti vendita di via De Felice, il negozio di Misterbianco e quello di San Giovanni La Punta, all'interno del centro commerciale "I Portali". Ma qual è il segreto del vostro successo? «Oltre aver indovinato il prodotto giusto nel momento giusto - risponde Francesco jr - sicuramente abbracciamo un unico credo: la serietà e la dedizione al lavoro. Una politica gestionale che ci ha fatto resistere all'usura del tempo. E poi siamo consapevoli che oggi il "momento giusto" non arriva, bisogna crearlo». «Ho sempre pensato che fosse necessario osservare una buona condotta, non fare cose infamanti e, soprattutto, avere intuito. - dice Orazio Zaccà - Ho sempre pensato di somigliare molto a mio nonno materno (Orazio Rosolia da cui ha ereditato anche il nome di battesimo, ndr) un grande uomo e un grande commerciante. Sono convinto di aver gestito bene il mio tempo, cosa fondamentale per potermi permettere tutte le attività che ho portato avanti negli anni». Infatti per Orazio Zaccà - insignito di diversi titoli, onorificenze e riconoscimenti - il lavoro è stata solo una parte della sua vita, coltivando contemporaneamente mille interessi. «Un uomo polivalente», come lo definisce il figlio Francesco riferendosi ai tanti interessi del padre: lo sport (atleta impegnato nella ginnastica artistica è stato anche il precursore del

“

**Francesco Zaccà jr:
«Il segreto del
nostro successo?**

**Abbiamo un unico credo
che ci ha tramandato
nostro padre Orazio,
la serietà e la dedizione
al lavoro. Una politica
che ci ha fatto resistere
all'usura del tempo»**

“braccio di ferro”), la scrittura (è autore della prima “Enciclopedia sportiva” italiana e del volume “Come si vince al braccio di ferro”), la politica (ha ricoperto diverse cariche istituzionali a livello cittadino, provinciale e nazionale) ma soprattutto l'amore più grande, la musica. Baritono per caso e per passione, ha coltivato - e coltiva tutt'oggi - la passione per il canto che lo ha portato ad essere, prima allievo e poi amico, del baritono Gino Bechi, ma anche protagonista di diversi programmi televisivi e radiofonici, sia locali che nazionali. Insomma la famiglia Zaccà, e in particolare il mecenate Orazio, è una pietra miliare della storia commerciale di Catania, ma anche del suo vissuto artistico.

arbitrato



Conciliazione, il cammino verso il “giusto processo” è più spedito

“

L'istituto della Camera arbitrale diventa sempre più centrale nella risoluzione delle vertenze tra aziende e agenti di commercio. In questo modo si evitano le lungaggini della giustizia ordinaria

”

di Giuseppe Valerio

Nella relazione dello scorso anno, Gabriele Alicata, presidente della Camera arbitrale e di Conciliazione della Camera di Commercio di Catania, scriveva: «L'anno si chiude aprendo alla speranza di vedere superati gli ostacoli sulla strada della realizzazione del “giusto processo” con un più fattivo impegno del nostro legislatore per l'attribuzione alla mediazione finalizzata alla conciliazione di un ruolo importante per la risoluzione consensuale delle controversie civili e commerciali, in materia di diritti disponibili, attraverso una omologazione degli istituti con norme e strutture quanto più possibile conformi, sia in campo nazionale, dove già UnionCamere svolge da qualche anno un'attività a ciò finalizzata, sia in campo europeo, che internazionale».

“

Scopo principale della Commissione è quello di trovare un punto di incontro tra le parti altrimenti non resta che percorrere la via giudiziale che quasi sempre si dimostra molto lunga e costosa

Auspici poi effettivamente avveratisi, visto che lo stesso Presidente, nella relazione dello scorso ottobre, dopo avere confermato quanto scritto in precedenza, ha potuto sottolineare che «Quest'anno il cammino verso questi obiettivi sembra più certo: a renderlo tale è l'emanazione del Decreto legisla-

tivo n.28 del 04/03/2010 (nel quale vengono riprese le indicazioni comunitarie e gli orientamenti per l'omologazione degli istituti), attuativo della delega prevista dall'art.60 delle Legge 18/06/2009, n.69, e della ormai imminente emanazione di quello ministeriale, previsto dall'art.16 del Decreto legislativo anzidetto». «La Camera arbitrale e di Conciliazione della Camera di Commercio di Catania - si chiude la relazione del presidente Alicata - è in attesa dell'emanazione del detto decreto per dare attuazione alle relative disposizioni».

Il Consiglio direttivo della Commissione catanese quest'anno ha subito qualche lieve modifica rispetto allo scorso anno e risulta adesso così composto: Gabriele Alicata (presidente); Salvatore Bonura (I vice Presidente); Roberto Cunsolo (II vice Presidente); Maria Gra-

zia Tomasello, Giuseppe Calvo, Vincenzo Di Cataldo, Domenico Fabiano, Filippo Nasca, Pierluigi Salsano e Giuseppe Ursino (componenti).

Ma come funziona, dunque la Camera arbitrale e di Conciliazione? Una prima risposta la fornisce Giuseppe Cunsolo, segretario della Commissione di conciliazione nonché responsabile provinciale sindacale degli Agenti di commercio Fnaarc. «Precisiamo per i non addetti ai lavori - spiega Cunsolo - che io mi occupo delle vicende che intercorrono tra gli agenti di commercio e le aziende, rappresentando gli agenti. Questi ultimi si rivolgono alla nostra segreteria quando hanno la necessità di controllare la effettiva e integrale applicazione del contratto, la congruità della eventuale disdetta del contratto inviata loro dall'azienda e per il calcolo delle provvigioni. Dopo una accurata analisi delle "carte" prodotte dall'agente, il mio compito è quello di contattare l'azienda e chiedere la conciliazione. A questo punto la Commissione di conciliazione si riunisce e le parti in causa sono diversamente rappresentate: le aziende, solitamente, si fanno rappresentare da un tecnico di parte, mentre l'agente viene "instradato" da me. Scopo principale della Commissione è quello di trovare un punto di incontro. Se le parti restano troppo distanti, si spedisce il verbale all'Ufficio provinciale del lavoro per l'archiviazione, mentre le parti vanno a seguire la via giudiziale». «Ma il mio compito - prosegue Cunsolo - ovviamente non si è ancora esaurito: se il giudice chiamato a dirimere la vertenza dà incarico a un tecnico terzo, il mio ruolo diventa quello di tecnico di parte dell'agente».

La crisi economica che sta attanagliando i mercati si evidenzia con numerosi "tentativi" delle aziende di disdette di procura, licenziamenti, riduzioni di zona o di prodotti. «In questi casi - continua a spiegare Cunsolo - l'agente può rifiutare le modifiche al contratto originario e si può arrivare anche alla disdetta del contratto». «In realtà - afferma il segretario della Commissione di conciliazione -, la mediazione può essere per entrambe le parti vantaggiosa. Mettiamola così: le aziende "ci provano", ma hanno quasi sempre ragioni oggettive e valide per "mutare" verso il basso il contratto con l'agente; lo stesso agente capisce che irrigidirsi su posi-



“

**Giuseppe Cunsolo,
Confcommercio: «Gli
agenti si rivolgono**

**a noi quando vogliono
controllare l'effettiva
applicazione e la congruità
della disdetta del contratto
inviata loro dall'azienda
e per verificare le provvigioni».**

zioni di intransigenza può essere controproducente, dunque riscontriamo un deciso aumento nel numero di ricorsi alla nostra Commissione. Proviamo a mediare sui tagli e portare le parti verso un accordo perché andare per le lunghe e arrivare alle vie giudiziali, può diventare antieconomico, per entrambe le parti».

Il ruolo di Cunsolo potrebbe essere facilmente accostato a quello di un avvocato difensore: «Ma solo in parte, perché noi tuteliamo lo nostra parte con l'applicazione rigorosa delle leggi vigenti».

Intanto nelle procedure di conciliazione qualcosa è cambiato. Spiega Silvia Carrara, responsabile Area lavoro della Confcommercio di Catania: «La legge 4 Novembre 2010 n.182, Collegato Lavoro, in vigore dal 24 novembre 2010, ha abolito l'obbligatorietà del tentativo di

conciliazione nelle controversie individuali di lavoro. L'esperimento sulla composizione amichevole delle liti tra imprese e dipendenti finora costituiva condizione di procedibilità per la proposizione della domanda davanti al giudice del lavoro. La causa che iniziava senza il preventivo tentativo di conciliazione veniva dichiarata improcedibile e sospesa per consentire il tentativo di conciliazione.

Con la riforma introdotta, le parti, d'ora in poi, hanno la facoltà di richiedere il tentativo di conciliazione solo se ne hanno interesse e quindi per quei casi dove le parti hanno già trovato un accordo o lo stanno per trovare diversamente saranno libere di adire immediatamente l'autorità giudiziaria. In un solo caso il tentativo di conciliazione rimane obbligatorio: chi deve impugnare un contratto di lavoro certificato dovrà prima esperire il tentativo di conciliazione presso la commissione che ha emesso la certificazione».

L'attività della Camera arbitrale e di Conciliazione della Camera di Commercio di Catania, in ogni caso si è ampliata negli ultimi anni. A dare ragione di tale affermazione è ancora l'ultima annuale relazione del presidente Alicata che spiega: «Le richieste pervenute nel secondo semestre del 2009 sono state 237; ad esse, per completare l'anno, vanno aggiunte quelle dei primi sei mesi del 2010, cioè le 261 pervenute al 30 giugno 2010, per un totale nell'anno di riferimento di 498, cioè 18 in più rispetto alle 480 del periodo precedente». Delle 498 richieste di conciliazione, 270 sono state accettate, contro le appena 71 del periodo precedente; delle 270 richieste di conciliazione che sono effettivamente approdate in Commissione, 163, pari ad oltre il 60%, sono andate a buon fine. Nel periodo precedente solo 25 richieste su 71 erano state accettate, con una percentuale del 33%. Ovvio che il ricorso all'arbitrato e soprattutto il suo buon esito sia da considerare un grande risparmio per la comunità sotto tutti gli aspetti: innanzitutto per le parti in causa che in tempi relativamente brevi (infinitamente brevi, se paragonati ai tempi della giustizia ordinaria), trovano una soluzione ai loro problemi. Per la collettività questo si traduce benefici economici derivanti dalla prosecuzione della "normale" attività commerciale.

trasporti

Un lussuoso aereo personale 24 ore su 24, per tutte le destinazioni

“

La Rasar, che prossimamente renderà noti gli accordi della convenzione stipulata con la Confcommercio, offre servizi jet executive in tutta Europa e nel Mediterraneo

”

Rasar offre servizi jet executive in tutta Europa e nel Mediterraneo servendosi delle più innovative tecnologie motoristiche. La nostra organizzazione vanta la capacità di far decollare un velivolo in poche ore dopo la richiesta del cliente, garantendo il servizio 24 ore su 24.

La nuova generazione di aerei impiegata permette di operare su qualunque aeroporto, con tratte dirette spesso non servite dai vettori tradizionali, consentono di operare anche da piste corte assicurando la massima flessibilità di movimento e la praticità di spostamento, coniugando massima sicurezza, efficacia, confort e velocità.

Per esempio: raggiungere Bari, Trento, Cagliari oppure Casablanca, da Catania, Palermo e Trapani con voli diretti, si traduce in un considerevole risparmio di tempo e di denaro.

Le compagnie vi portano verso i propri Hub di riferimento, da cui prendere coincidenze per destinazioni



spesso non vicine alla sede in cui dovete recarvi. Il transito e diverse variabili, come attese a bordo per la mancanza delle scale o dei bus interpista, possono facilmente fare perdere le coincidenze programmate comportando un aumento spropositato di tempo improduttivo che spesso si traduce in una giornata persa ed una notte in albergo. L'aerotaxi vi permette di ottimizzare il vostro tempo, riducendo al minimo il periodo trascorso in aerostazione e slegandovi dal vincolo degli orari inflessibili dei carrier tradizionali. Arrivate in aeroporto e, in pochissimi minuti, partite. L'aereo di Rasar vi aspetta.

L'intero aeromobile è a vostra disposizione in modo da farvi decidere quando, dove e con chi si vuole partire.

Un volo privato vi assicura la certezza di raggiungere i vostri appuntamenti in tutta tranquillità e con innumerevoli vantaggi: a partire dalla flessibilità dell'orario di partenza, all'eliminazione



rasar

L'utilizzo degli aeromobili Rasar consente di velocizzare le operazioni di imbarco e sbarco in tutta sicurezza e offrono ogni genere di confort.



delle code lunghe ai check-in, controlli e pratiche doganali.

E' sufficiente arrivare in aeroporto 15 minuti prima della partenza o essere prelevati da una limousine ed essere accompagnati direttamente sottobordo.

Una volta a bordo, entrerete in un mondo completamente unico nel suo genere, in cui lo stile italiano domina una atmosfera elegante ma allo stesso tempo calda e confortevole, abbandonatevi al vero relax sulla nostre como-

dissime poltrone rivestite con pelli di altissima qualità, mentre la silenziosità della nostra cabina trasformerà il vostro viaggio in un dolce momento, dedicato a una delle persone che più amate, voi stessi.

Rasar è lieta di offrire una serie di servizi, che potrete richiedere al momento della prenotazione, appositamente studiati per incontrare le vostre esigenze più bizzarre e sollevarvi da qualunque preoccupazione o pensiero, per esempio: autista e/o limousine; catering personalizzato; elicottero, luxury boat; servizi estetici; baby sitting, dog sitting, hostess e interpreti; guide, catering da ristorante a 5 stelle.

Siamo lieti di fornire ogni tipo di assistenza 24 ore su 24 attraverso un numero dedicato.

A breve sarà comunicata la convenzione che Confcommercio sta per stipulare con la Rasar a beneficio di tutti gli associati, che prevede una serie di vantaggi e sconti sui servizi offerti.

a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ On line l'estratto contributivo Inps

Oltre 20 milioni di lettere sono partite dall'Inps per consentire agli assicurati di controllare la propria posizione contributiva. Si tratta di tutti coloro che hanno svolto attività di lavoro dipendente nel quinquennio 2005-2009.

Nella nota l'Istituto previdenziale mette al corrente l'interessato della possibilità di consultare on-line il proprio rendiconto contributivo, riferito a ciascuna annualità, distinto per datore di lavoro.

C'è da dire che le prime lettere sono state già inviate a maggio e hanno raggiunto 200 mila persone che compiono l'età pensionabile quest'anno e nel 2011. Mentre alla fine di settembre la comunicazione viene inviata anche a tutti gli iscritti alla gestione separata dei parasubordinati.

Per fruire del servizio è necessario disporre di un codice di accesso. L'assicurato che è già in possesso del "pin" Inps lo può utilizzare anche a questo scopo. Stessa procedura per chi dispone della Carta nazionale dei servizi (Cns).

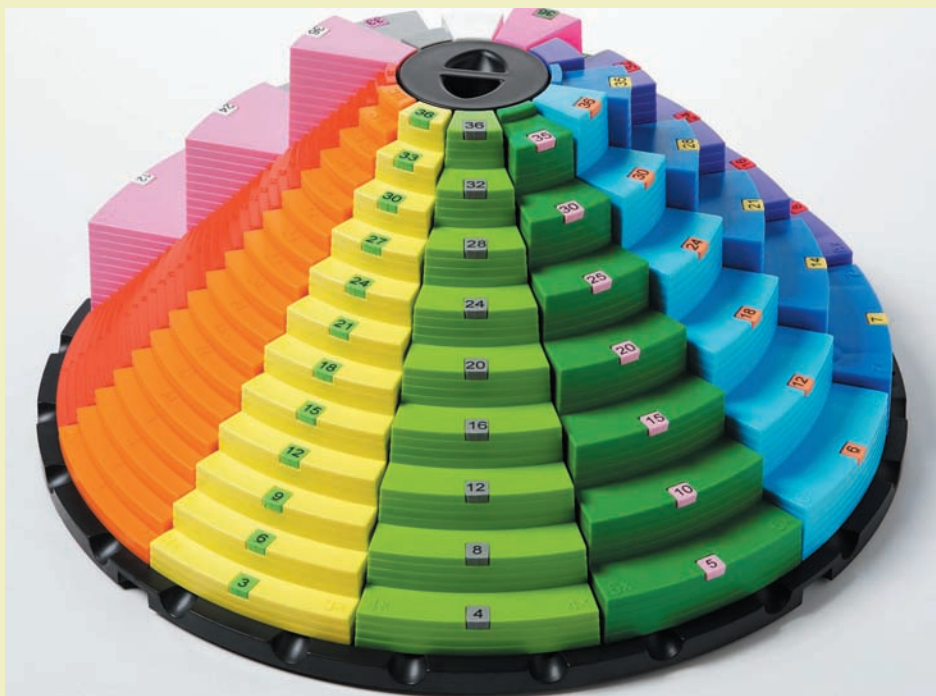
Se invece il lavoratore non ha né l'uno né l'altra, nella lettera dell'Inps sono riportati otto dei 16 caratteri del codice di accesso (Pin), per ottenere il resto della password la soluzione più veloce consiste nell'andare nella sezione "attiva il tuo Pin" del sito dell'Ente e inserire i numeri che sono riportati nel retro della propria tessera sanitaria.

L'assicurato può, dunque, verificare se i dati in possesso dell'Istituto, trasmessi dall'azienda per cui ha lavorato, sono completi ed esatti e cioè: data di inizio e fine rapporto, l'imponibile contributivo, settimane retribuite, accrediti figurativi ecc.

Se si riscontrano anomalie o informazioni non corrette c'è la possibilità di segnalare gli errori direttamente on-line dalla procedura Inps "Cud previdenziale" oppure rivolgersi all'Ente di patronato.

E' importante a questo punto ricordare, data la nuova procedura telematica adottata dall'Inps ed il particolare controllo da effettuare sulla propria posizione contributiva, che negli uffici del Patronato 50&Più Enasco, presenti in ciascuna provincia, è stato previsto un apposito servizio gratuito con esperti operatori in grado di fornire tutte le informazioni e i chiarimenti necessari.

§ Pensioni, nuove regole in vigore a partire da gennaio 2011



A poco più di due anni di distanza dalla riforma del Welfare del 2008 le pensioni cambiano di nuovo e per la maggior parte dei lavoratori italiani si allontana ancora il momento dell'uscita dal lavoro.

Infatti, dal 2011 in poi il traguardo della pensione si sposta in avanti per effetto della cosiddetta finestra mobile o a scorrimento introdotta dalla manovra estiva sui conti pubblici (Legge n. 122 del 2010).

Si tratta in pratica di una decorrenza personalizzata collegata al momento in cui si raggiungono i requisiti per il pensionamento di anzianità e di vecchiaia.

Diversi sono solo i tempi di attesa per ottenere il primo assegno: 12 mesi per i dipendenti, 18 mesi per i lavoratori autonomi e per i collaboratori iscritti alla gestione separata dell'Inps.

In altre parole, per i lavoratori dipendenti la finestra si apre a partire dal 13° mese successivo al raggiungimento dei requisiti di età e contribuzione, mentre per i lavoratori autonomi e parasubordinati dal 19° mese successivo.

Il nuovo sistema è certamente più semplice ed equo visto che non ci sono più vantaggi e penalizzazioni legati al mese di nascita, anche se ciò non toglie che dal 2011, rispetto ad oggi, tutti andranno in pensione più tardi.

E' importante sottolineare che dalla finestra mobile si salvano, oltre coloro che

raggiungono i requisiti entro il 2010, anche tutti quelli che si trovano in una delle situazioni indicate nell'apposito riquadro. (vedi tabella C)

TABELLA C

CHI RESTA CON LE VECCHIE FINESTRE*

Pensione di anzianità e vecchiaia maturate entro il 2010

- **Lavoratori che maturano i requisiti entro il 31 dicembre 2010**
- **Donne che entro il 2015 optano per la pensione di anzianità contributiva**
- **Dipendenti in preavviso alla data del 30 giugno 2010**
- **Lavoratori che al raggiungimento di una certa età perdono l'abilitazione a determinate mansioni (es. piloti)**
- **Fino ad un massimo di 10.000 lavoratori collocati in mobilità o esodati da banche e assicurazioni**

* Le finestre sono due all'anno (gennaio e luglio) per la pensione di anzianità. Quattro all'anno (gennaio, aprile, luglio e ottobre) per la pensione di vecchiaia e per quella di anzianità maturata con almeno 40 anni di contributi

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

LA INVITIAMO A RESTITUIRCI LA SEGUENTE SCHEDA

via e-mail a: segreteria@confcommercio.ct.it

via fax allo: 095 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 2011

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2011**



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 ottenere 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 appalti s.b.f.

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

Credito d'impianto "Mutuo Ipotecario" **fino a 1.500.000 euro. Tempi di restituzione:** 10 anni. Rate mensili o trimestrali al **tasso del Euribor 3m + 1,50%**;

CO.FI.A.C. s.c.r.l.
e-mail: info@cofiac.it

AREA FORMAZIONE

FORMAZIONE ORDINARIA

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

FORMAZIONE STRAORDINARIA

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

UNA GRANDE CONFEDERAZIONE È L'INSIEME DEI SUOI ASSOCIATI.

Entra in un sistema vincente con Confcommercio Card.

Confcommercio - Imprese per l'Italia riunisce più di 740mila associati: anche per questo è la più grande organizzazione italiana di rappresentanza d'impresa. Aderisci anche tu: con la nuova Confcommercio Card, hai tutti i privilegi della tessera socio in una carta di credito vantaggiosa per te e per la tua impresa.

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, concertini 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.

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



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 territoriali-

le le fatture Enel dell'ultimo anno e compilare la scheda di rilevazione consumi.

• CONVENZIONI AUTO



Fiat Group Automobiles 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
franza@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 Previtera
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
DELEGATO
Francesco Fazio
TELEFONO
340.4080206

NICOLOSI

INDIRIZZO
Via Dusmet, 16
RICEVIMENTO
Martedì
DELEGATO
Orazio Valenti
TELEFONO
320.0475149
E-MAIL
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

PALAGONIA

INDIRIZZO
Via Vittorio Emanuele, 132
DELEGATO
Gaetano Ingo
TELEFONO
095.7955752 - 328.8655506
E-MAIL
confcommerciopalagonia@virgilio.it

PATERNÒ

INDIRIZZO
Piazza Regina Elena, 8
RICEVIMENTO
Lun e Merc: 8-14/15-17,30; Ven: 15-17,30
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
Cjurca
TELEFONO
095.662691

RAGALNA

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

E-MAIL
di.sa@videobank.it

RANDAZZO

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

RIPOSTO

INDIRIZZO
c/o Giarre**

S.M. DI LICODIA

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

S. VENERINA

INDIRIZZO
Via Bongiaro, 78
DELEGATO
Barberi
TELEFONO
095.954075 - fax: 095.950525

SCORDIA

INDIRIZZO
Via Statuto, 196
RICEVIMENTO
Lun/Ven: ore 16-19
DELEGATO
Maria Pina Gambera
TELEFONO
095.650907 - 328.1188734
E-MAIL
mariapina@gambera.it
scordia@confcommercio.ct.it

TRECASTAGNI

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

VIAGRANDE

INDIRIZZO
Via della Regione, 7
DELEGATO
Francesco Sorbello
TELEFONO
328.8632334
E-MAIL
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

ZAFFERANA

INDIRIZZO
Via Rocca d'Api, 6
RICEVIMENTO
Mercoledì 16.30-19.30
DELEGATO
Nuccio Sapuppo
TELEFONO
339.3110902
E-MAIL
sapupponuccio@tiscali.it

segue da pag. 19

LAVORATORI DIPENDENTI

Dal 2011 chi matura i requisiti per la pensione di anzianità con meno di 40 anni non ha più le due finestre annuali di gennaio e luglio.

Con la finestra mobile l'assegno spetta 12 mesi dopo il perfezionamento del diritto.

Rispetto ad oggi, la maggiore attesa varierà da uno a 6 mesi visto che dai 12 mesi bisogna togliere quelli previsti attualmente.

Sono invece i pensionati di vecchiaia a pagare un pedaggio più pesante. Anche per loro la decorrenza scatta dopo 12 mesi dalla maturazione dei requisiti ma potendo contare oggi su finestre più ravvicinate (quattro all'anno) vedono salire il numero dei mesi di attesa. Dovranno lavorare infatti dai 7 a 9 mesi in più.

LAVORATORI AUTONOMI

L'applicazione delle nuove finestre è particolarmente dolorosa per i lavoratori autonomi. Dal 2011 artigiani, commercianti e coldiretti possono percepire il primo assegno dopo 18 mesi dalla maturazione dei requisiti per il trattamento di anzianità e di vecchiaia.



Per il ritiro anticipato con meno di 40

anni di contributi il ritardo rispetto ad oggi varia, come per i dipendenti, da uno a 6 mesi. La vera stangata, più pesante rispetto a quella prevista per i dipendenti, gli autonomi la ricevono sulla pensione di vecchiaia.

La maggiore attesa varia, infatti, dai 9 ai 12 mesi. Si pensi, ad esempio, ad un commerciante, che compie i 65 anni all'inizio di marzo 2011: il periodo di attesa - cioè il tempo che intercorre tra il momento di maturazione del requisito per la vecchiaia e la decorrenza della pensione - è, come già detto, di 18 mesi. Quindi percepirà la pensione da ottobre 2012, con un aumento di ben 12 mesi rispetto a quanto gli sarebbe accaduto con il sistema attuale delle finestre.

Per le pensioni di inabilità e per quelle a favore dei familiari superstiti la decorrenza resta quella prevista dall'attuale normativa. Spetterà rispettivamente come è adesso dal primo giorno del mese successivo alla presentazione della domanda o del decesso del lavoratore dante causa.

La tabella A che si riporta indica le nuove "finestre 2011" con la decorrenza delle

TABELLA A

LE NUOVE FINESTRE DAL 2011

REQUISITI MATURATI ENTRO IL 2011	LAVORATORI DIPENDENTI	LAVORATORI AUTONOMI E SUBORDINATI
	Decorrenza pensione di vecchiaia e anzianità	Decorrenza pensione di vecchiaia e anzianità
GENNAIO	FEBBRAIO 2012	AGOSTO 2012
FEBBRAIO	MARZO 2012	SETTEMBRE 2012
MARZO	APRILE 2012	OTTOBRE 2012
APRILE	MAGGIO 2012	NOVEMBRE 2012
MAGGIO	GIUGNO 2012	DICEMBRE 2012
GIUGNO	LUGLIO 2012	GENNAIO 2013
LUGLIO	AGOSTO 2010	FEBBRAIO 2013
AGOSTO	SETTEMBRE 2012	MARZO 2013
SETTEMBRE	OTTOBRE 2012	APRILE 2013
OTTOBRE	NOVEMBRE 2012	MAGGIO 2013
NOVEMBRE	DICEMBRE 2012	GIUGNO 2013
DICEMBRE	GENNAIO 2013	LUGLIO 2013

TABELLA B

PENSIONI DI ANZIANITA': I REQUISITI

Anno di pensionamento	Le quote: età anagrafica più contributi	
	Lavoratori dipendenti	Lavoratori autonomi
Dal 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
Dal 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

pensioni (vecchiaia e anzianità) rispettivamente per i lavoratori dipendenti e per gli autonomi e parasubordinati.

Nulla cambia, poi, sul piano dei requisiti per l'ottenimento delle predette pensioni.

Pensione di vecchiaia

I requisiti previsti per il 2011 per questa prestazione, sono:

- 65 anni di età per gli uomini e 60 anni per le donne (61 anni di età per le donne del pubblico impiego);
- minimo contributivo di 20 anni;
- cessazione dell'attività lavorativa come dipendente (non vale per gli autonomi).

Pensione di anzianità

Per questa prestazione bisogna invece considerare che dal 2011 la quota - cioè la somma di età anagrafica e anzianità contri-

butiva - aumento di un anno. Per cui i requisiti sono:

- quota 96, con età di almeno 60 anni per i lavoratori dipendenti e quota 97, con età di 61 anni per i lavoratori autonomi; (vedi Tabella B)
- in alternativa, anzianità contributiva di 40 anni indipendentemente dall'età anagrafica (anche in questo caso si applicano le finestre mobili);
- cessazione dell'attività lavorativa come dipendenti (non vale per gli autonomi).

E' opportuno, comunque, data la particolare e complessa applicazione normativa, rivolgersi agli uffici del Patronato 50&Più Enasco che, gratuitamente e presenti su tutto il territorio nazionale, sono in grado di fornire tutte le informazioni, i consigli e i chiarimenti necessari.

Mem, Platarum, Pubblicità tre saloni per rilanciare l'economia

“

Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania organizza tre grandi eventi espositivi per incentivare i rapporti commerciali e sostenere lo sviluppo delle aziende”

”

Ritorna il **Mem, Moda Expò Mediterraneo**, il Salone dell'abbigliamento moda, intimo ed accessori. La manifestazione fieristica, che si terrà dal **12 al 14 Febbraio** a Le Ciminiere di Catania, è organizzata da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania in collaborazione con la F.n.a.a.r.c. (Federazione nazionale associazioni agenti e rappresentanti di commercio) ed è rivolta agli uffici e studi di rappresentanza, alle aziende produttrici, agli artigiani e agli stilisti (ingresso riservato agli operatori del settore). Nelle precedenti edizioni sono stati esposti oltre 1.200 collezioni di capi d'abbigliamento ed accessori di marchi nazionali ed esteri, tanto che oggi il Mem è divenuto un importante evento in Sicilia interessando operatori specializzati anche del Sud Italia.

Info su www.modaexpomediterranea.it. Dal **18 al 20 febbraio** il Centro fieristico Le Ciminiere ospiterà la terza edizione del salone espositivo dedicato alle produzioni florovivaistiche mediterranee: **Plantarum Aetnae**, il salone del Florovivaismo Mediterraneo promosso dalla



Il 10 febbraio, alle Ciminiere, torna il salone Moda Expo Mediterraneo

Confvivi e curato per la parte tecnica organizzativa da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania. Indirizzato alle aziende del settore e della filiera florovivaistica provenienti da tutta Europa, ha l'obiettivo di incentivare i rapporti commerciali e incrementare i contatti con nuovi partner, ma mira anche ad agevolare le piccole e medie aziende del settore ad inserirsi e confrontarsi con i mercati internazionali. Negli oltre 5.000 mq. di area espositiva sarà possibile presentare le proprie colture florovivaistiche, attrezzature, macchinari, vasi, terricci, concimi, semi e diversi servizi per le aziende. Durante la manifestazione sono previsti convegni, aggiornamenti tecnici,

forum e concorsi vari. Info su www.plantarumaetnae.it.

Infine dal **4 al 6 marzo** si accenderanno i riflettori sulla quinta edizione di **Expo della Pubblicità**, l'unico salone regionale della pubblicità e comunicazione, della promozione aziendale e soluzioni per la stampa professionale. Organizzato da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania - Imprese per L'Italia, al Centro fieristico Le Ciminiere, è l'occasione

giusta per toccare con mano il campo della "promotion" e le sue potenzialità, scoprire cosa vuol dire affidare a tecnici e professionisti del settore l'identità e l'immagine della propria azienda, nonché confezionare il "messaggio" da veicolare. Chicche esclusive in anteprima, seminari tematici e dimostrazioni pratiche: la comunicazione vista in ogni suo aspetto, da quello puramente creativo al campo della digitalizzazione e dell'informaticizzazione. La manifestazione sarà aperta sia agli operatori specializzati che a tutte le imprese che vogliono acquisire informazioni nel campo della comunicazione e dell'immagine. www.expodella-pubblicita.it.



Rhs, si lavora già al 2011

“

Grande successo per il Salone regionale della ristorazione dello scorso ottobre che ha richiamato 5.000 presenze

”

Grande successo per la manifestazione fieristica RHS - Ristora Hotel Sicilia che si è svolta dal 16 al 19 Ottobre scorsi al Centro Fieristico Le Ciminiere di Catania, organizzata da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania - Imprese per L'Italia. L'ottava edizione del salone specializzato nel settore alberghiero e nella ristorazione ha richiamato un pubblico che ha sfiorato le 5.000 presenze. Nato per soddisfare le esigenze di innovazione e di aggiornamento da parte di settori aziendali in costante crescita, RHS 2010 ha dato spazio a circa 100 stand, allestiti da oltre 50 aziende. Particolare attenzione e successo hanno riscosso le attività del nutrito

calendario di forum e dimostrazioni svoltesi all'interno della kermesse espositiva, come *Speciale forum di panetteria e prodotti da forno* a cura dell'Ass.i.pan Confcommercio Regionale (Associazione italiana panificatori) con il patrocinio dell'Unicef di Catania e in collaborazione con Abbetnea Confcommercio (Associazione Bed & Breakfast); *Gara di Pizza* a cura dell'A.p.i. gruppo Sicilia (Associazione pizzerie italiane). *Speciale forum di tecniche di cottura* a cura del gruppo Zanussi - Electrolux; *Il taglio dei formaggi e la sua coltelleria, degustazione di Dop Siciliane* a cura dell'O.n.a.f. (Organizzazione nazionale assaggiatori formaggi). Uno degli eventi di punta è stato sen-

z'altro quello delle selezioni nazionali per il *Campionato italiano di cioccolateria* a cura di Barry Callebaut Italia, vinto dal trapanese Vito Carlo Filingeri che, sfidandosi in una gara molto impegnativa, sia per le abilità tecniche richieste sia per la lunga durata (8 ore e trenta minuti senza interruzioni), si è aggiudicato oltre alla medaglia d'oro anche la partecipazione al Campionato italiano di cioccolateria di Rimini (Sigep, gennaio 2011).

È già in cantiere l'edizione 2011 di RHS, con eccezionali novità e appuntamenti interessanti dedicati agli operatori del settore della ristorazione, pasticceria e panetteria.



moda expo mediterranea

XIII Salone specializzato dell'abbigliamento, intimo ed accessori

12 - 14 Febbraio 2011

Le Ciminiere Catania

www.modaexpomediterranea.it

Plantarum aetnae

Salone del
Florovivaismo Mediterraneo
3ª edizione

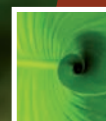
18|19|20
FEBBRAIO
2011

Centro fieristico
**Le Ciminiere
Catania**

"La Terra ci rende i tesori che a Lei affidiamo"

www.plantarumaetnae.it

Visita il nostro sito e scarica il Tuo invito.



5° EXP

DELLA PUBBLICITÀ

Salone della comunicazione
promozione aziendale
e stampa professionale

4-6 marzo 2011
LE CIMINIERE - CATANIA

www.expodellapubblicita.it

voce ai negozianti

Via Leopardi, la sosta selvaggia corre dritta fino al mare

“

Arteria prettamente residenziale, seppure a vocazione commerciale, scorre parallela al Corso Italia e risente, allo stesso modo, perenni problemi di traffico e parcheggio

”

Via Giacomo Leopardi è una bella strada larga che parte da piazza della Guardia, praticamente sul lungomare, e corre dritta fino al cuore di Catania. Come tutte le arterie di una certa larghezza, via Leopardi è letteralmente soffocata dal traffico che ristagna principalmente a causa della sosta selvaggia degli automobilisti più indisciplinati. Eppure è una zona commerciale di alto livello, dove si trovano esercizi commerciali con tipologie merceologiche variegata. Gli «sfoghi» di piazza Ariosto e piazza Corsica in realtà non servono a migliorare la situazione della sosta e l'intero quartiere risente del problema. Risultato: residenti esasperati e commercianti che lamentano grosse difficoltà nel mandare avanti le loro attività.



Una veduta di via Giacomo Leopardi. La sosta in doppia fila è una costante a qualsiasi ora del giorno.



Marina Rapisarda gioielleria

«Da sempre - spiega Marina Rapisarda, responsabile dell'omonima gioielleria di via Leopardi, i nostri clienti hanno lamentato il problema del parcheggio, oggi, in parte, risolto dalla presenza delle strisce blu. Certo sarebbe auspicabile prevedere una prima fascia gratuita di permanenza dell'auto, ad esempio per 30 minuti, in luogo degli attuali 15, tanto da consentire la sosta per acquisti veloci. Si è parlato della costruzione di un parcheggio multipiano in piazza Europa, nonché di un altro in piazza Ariosto, ma a tutt'oggi, non si è visto nulla, con grandi problemi per residenti, commercianti e clienti. Questi ultimi, per ovviare a tale inconveniente, sono costretti a farsi accompagnare appositamente presso il nostro negozio, impegnando altre persone (costrette in macchina per il tempo necessario all'acquisto). Oppure ricorrono alle due ruote, al taxi o, in subordine, prefe-

riscono raggiungerci a piedi. Non pochi sono i nostri clienti che completano il loro acquisto con la sgradevole sorpresa di una multa per sosta vietata. Tendenza questa in diminuzione a causa della costante presenza degli agenti preposti che direttamente impediscono sul nascere tali infrazioni». Per quanto riguarda la sicurezza della zona Marina Rapisarda spiega che «Spesso è possibile vedere pattuglie di Polizia "frequentare" la zona e ciò di sicuro rende più sereni sia noi commercianti che i nostri clienti. Non ho notato, viceversa, un vigile che si "dedichi" in particolar modo a questo quartiere. Piuttosto sono quotidiane le presenze dei vigili urbani e degli ausiliari del traffico». In chiaro-scuro anche il giudizio sulla pulizia della strada: «Fino a qualche anno fa - spiega -, al mattino intorno alle 8, veniva eseguita regolarmente la pulizia dei margini stradali. Oggi, purtroppo, questo avviene sempre più di rado. E' stato invece fortunatamente ripristinato il servizio gratuito di ritiro a domicilio dei materiali da imballaggio particolarmente ingombranti, e questo è un dato positivo». «Ho letto - prosegue Marina Rapisarda - dell'iniziativa messa in atto dai negozianti di alcuni

quartieri di rimanere aperti la domenica al fine di competere con gli orari ed il calendario di apertura dei centri commerciali. La nostra azienda non patisce particolarmente tale competizione, probabilmente perchè il nostro cliente ricerca un ambiente più riservato, un interlocutore qualificato, nonché un prodotto più esclusivo difficilmente disponibile negli ormai numerosi centri commerciali presenti. Comunque, a margine delle svariate iniziative degli enti preposti al fine di promuovere le zone commerciali del centro urbano, suggerirei di prevedere un certo numero di stalli gratuiti riservati alla sosta breve. Concluderei con la constatazione che il miglioramento della fruizione dei servizi della collettività avanzi con difficoltà su un percorso non scevro da ostacoli di natura burocratica. Ne sono esempio i mai realizzati parcheggi multipiano, i discontinui servizi di raccolta di rifiuti ingombranti, l'inadeguato servizio di pulizia delle strade. Purtroppo rimango fiduciosa nel futuro che, mi auguro, ci garantirà migliori servizi pubblici, non ultimo un più efficiente sistema di trasporti, anche grazie all'ampliamento della rete della Metropolitana.



Giovanni Di Pisa modellismo e giocattoli

CdF, il negozio di Giovanni Di Pisa, è molto noto ai bambini che amano i giocattoli e agli appassionati di modellismo. Si trova in via Firenze, a pochi metri da piazza Corsica e da via Leopardi. Anche lì, traffico e soprattutto parcheggio sono il principale dei problemi: «La mancanza di parcheggio - spiega il commerciante - e la difficoltà a trovarlo anche in doppia fila per l'eventuale sosta temporanea dovuta all'acquisto è cronica e viene lamentata da molti clienti, praticamente tutti quelli che sono costretti a spostarsi in auto. Penso che un controllo più continuo da parte dei vigili potrebbe far cessare la cattiva abitudine di lasciare l'auto in sosta vietata o doppia fila per lunghi periodi. Purtroppo posso constatare direttamente che i controlli sono molto rari e di conseguenza il pericolo che si corre è molto limitato». «Per quanto riguarda la sicurezza, si vedono in giro varie auto delle forze dell'ordine ma solo di passaggio, magari dirette altrove; di pattuglie a piedi ne vedo relativamente poche». Altra nota dolente è la manutenzione stradale e quella dei marciapiedi: «E' veramente nulla - spiega Di Pisa -, buche, selciato divelto, mattonelle mancanti. E' veramente un pericolo passeggiare, senza dimenticare le "sorprese canine" disseminate qua e là». «Mi chiede che rapporti abbiamo con le amministrazioni? A parte quelli di natura economica, cioè tasse, gabelle e quant'altro, da parte mia non ho visto alcuna promozione per aiutare i commercianti cittadini contro lo strapotere dei centri commerciali, anche perché il loro punto a favore è la facilità di parcheggio e l'ampia scelta di negozi di vario genere. Ma tant'è. Senta, adesso posso farle io una domanda? Ma mi spiega com'è che a Catania c'è la più alta percentuale di centri commerciali di tutta Italia?».



In alto, sosta selvaggia anche davanti la chiesa in piazza della Guardia. Il parcheggio a spina di pesce, qui sopra, e la corsia bus, finalmente impediscono la consueta doppia fila.



Elena Ternullo intimo

Un negozio prestigioso per una clientela raffinata: «Vita Intima» si trova all'intersezione tra via Santangelo Fulci e via Leopardi. Inutile dire che anche Elena Ternullo lamenta per prima cosa il problema della sosta: «Le righe blu non ci hanno aiutato affatto. Persino noi commercianti siamo

costretti a pagare 50 euro al mese per un posto auto nei pressi. E poi i vigili sono diventati inflessibili: da almeno due mesi a questa parte, e non si capisce perché, "bastonano" gli automobilisti solo sulla via Leopardi mentre nelle strade limitrofe trionfano anarchia e abbandono. Ma lasciamo stare. ché poi sembra che noi commercianti vogliamo il caos nelle strade». «Piuttosto - spiega Elena Ternullo, cambiando completamente discorso - chiediamo l'intervento della Camera di Commercio affinché si tolga quella legge iniqua, scusi non ne ricordo il numero identificativo, ma è una questione davvero importante, che impone il 10% di multa alla seconda presentazione di un assegno. Si tratta di quel provvedimento per cui se nei 60 giorni successivi non si paga il famigerato 10%, si viene iscritti automaticamente alla Centrale di allarme interbancaria e per sei mesi non si possono più emettere assegni, di fatto una vera e propria interdizione. Una "batosta" stupida e iniqua che fa il paio con la ormai acquisita "elasticità zero" delle banche». Per quanto riguarda il tema della sicurezza Elena Ternullo spiega che è costretta a pagare una vigilanza privata: «La delinquenza sta aumentando, purtroppo, e le ronde pubbliche sono abbastanza poco visibili, anzi mi domando persino se ci siano ancora, perché da

un pezzo non ne vedo più in giro». «Dal punto di vista dell'igiene - spiega Elena Ternullo - la pulizia è inesistente: i cassonetti della via Fulci spesso vengono devastati. E la spazzatura resta lì per giorni senza che nessuno se ne curi». L'idea di organizzare in centro i centri commerciali naturali trova la titolare di Vita Intima favorevole: «Sarebbe probabilmente una buona cosa, coinvolgente, ma purché non resti la solita politica dell'annuncio, dell'armiamoci e partite. E poi, in realtà, la nostra zona commerciale non è stata neanche interpellata da questo punto di vista. La verità è che siamo scoraggiati da questa crisi che chissà mai quando finirà». Elena Ternullo gestisce anche alcuni punti vendita all'interno dei centri commerciali della fascia etnea: «E anche lì - spiega - non è che le cose vadano poi tanto meglio. Quando aprì Etnapolis le presenze erano incredibili altissime, ma poi la crisi è arrivata anche lì. Quella de I Portali sembrava una soluzione d'élite, ma alla fine sono proliferati troppo i centri commerciali e le persone si sono gioco forza dovute "diluire"».



Mariarosa Santagati abbigliamento

«Se vuole farmi delle domande, faccia pure, ma prima mi lasci parlare che ho un po' di sassolini da togliermi». Mariarosa Santagati, titolare del negozio di abbigliamento Ethic, aspetto dolce che nasconde grinta da vendere, attacca con un lungo *cabier de doléances*: «Problema sicurezza: siamo abbandonati, senza ronde. Passano i vigili ma soltanto per fare multe e fare scappare i clienti. Di recente poi, non so perché, stanno martellando solo la via Leopardi, incuranti che nelle strade limitrofe c'è la sosta in tripla fila fissa. E poi la città, compresa questa zona, di notte non è controllata. Vogliamo parlare dei centri commerciali? Ma come si fa a fermarli? In centro i negozi stanno chiudendo tra l'indifferenza generale. Non so proprio dove andremo a finire in questa città. Sì, adesso arriva il Natale? Solita storia, dal Comune ci diranno: "facciamo le luci", ma poi non faranno nulla e, pagando di tasca nostra, cercheremo, in ritardo, di abbellire strada e marciapiedi. Pulizia. I cassonetti spesso vengono danneggiati da vandali e la raccolta ne soffre. Passano anche settimane prima che venga messo un nuovo cassonetto in ordine. Mi lasci ancora dire che il coordinamento tra noi commercianti è un po' scarso. Però una lettera di richiesta di spiegazioni al Comune sul comportamento intollerante e rigido dei vigili vogliamo proprio farla. Ecco, adesso, se vuole, può iniziare con le domande».

associazioni

L'arte dei fioristi al Trofeo Fabio Proietto



“

L'evento dello scorso 21 novembre ha riscosso ampio successo, la giusta risposta al momento di crisi del settore

”

Una manifestazione “fuori dagli schemi”, una vetrina ricca di estro, fantasia e professionalità. Sono stati questi gli “ingredienti” principali del 1° Trofeo Fabio Proietto, un evento di gran rilievo nel settore floreale della provincia di Catania - promosso dal sindacato fioristi Federfiori - Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania, l'Ingresso Fiori Proietto e la Scuola di arte Floreale - che si è svolto lo scorso 21 novembre al Garden Hotel di Catania. Una collaborazione felicemente riuscita quella degli organizzatori che hanno ottenuto un risultato che è stato sotto gli occhi di tutti, dagli addetti ai lavori ad una platea attenta e interessata. Una manifestazione fuori dagli schemi tradizionali che ha avuto tra gli obiettivi il confronto tra colleghi, il contatto con il grande pubblico e la divulgazione dell'arte floreale in Sicilia.

Il Trofeo è stata la giusta risposta al momento di crisi economica che sta attraversando il commercio dei fiori e delle piante ornamentali.

«Oggi possiamo dire con orgoglio di aver centrato l'obiettivo - ha detto Rosario Alfino, presidente Fioristi Catania - e come sempre hanno vinto l'entusiasmo, la disponibilità di moltissimi amici nel voler rilanciare il proprio settore, il sentimento e la passione degli operatori per la propria professione, la ferrea volontà di dar vita a un'iniziativa mirata a far emergere i punti di ec-



Partecipanti al 1° Trofeo Fabio Proietto

cellenza del settore».

Una giornata in cui il fiore e l'arte della sua manipolazione sono stati protagonisti assoluti. Le diverse iniziative inserite nell'ambito manifestazione hanno toccato largo consenso e hanno lanciato messaggi di sostanza, sottolineando che insieme si possono raggiungere risultati importanti. «Siamo orgogliosi per il successo dell'evento - continua Alfino - e vogliamo accomunare in un unico grande ringraziamento tutti coloro che hanno collaborato alla realizzazione e alla riuscita dell'intera manifestazione. Un grazie va in particolare ai concorrenti, ai collaboratori, a tutti gli sponsor che hanno condiviso i nostri sforzi. Con l'auspicio che questo risultato non sia la meta finale, ma l'inizio di un futuro ricco di manifestazioni come questa, finalizzate solo ed esclusivamente alla promozione delle doti di creatività ed abilità dei fioristi siciliani».

AUTOSTRASPORTATORI

Il Fai Catania cambia sede

L'associazione provinciale della F.a.i. (Federazione autotrasportatori Italiana) aderente a Conftrasporto, è la più grande associazione italiana tra imprenditori del settore del trasporto merci per conto di terzi, su strada diretta. Voluta dagli



autotrasportatori, la Fai Catania dallo scorso novembre ha trasferito la propria sede presso i locali, messi a disposizione da Confcommercio Catania, in Via Mandrà 8 al Box F. Si tratta di un segnale importante rivolto alle aziende di autotrasporto che trovano nell'associazione il loro riferimento sindacale e politico, per far valere i loro diritti e tutelare il loro lavoro. Costituita il 12 giugno 1963, la Fai nazionale conta più di 30.000 imprese e più di 50 associazioni territoriali di rappresentanza. Con 75.000 automezzi rappresenta circa il 50% del parco veicolare circolante adibito al trasporto merci su strada. In oltre 30 anni di attività, mantenendo una posizione apolitica, la Fai svolge un ruolo sindacale importante, rendendosi portavoce della categoria. La Fai è presente all'interno di importanti organizzazioni ed enti, nazionali ed internazionali, nonché in comitati e commissioni permanenti. Dal 2009 il presidente dell'associazione provinciale della Fai è l'etneo Angelo Ercolano. Il Consiglio direttivo è composto da Giovanni Agrillo, Salvo Luigi Cozza, Andrea Currò, Luigi Nicosia, Gaetano Nicolosi, Fabrizio Crisafulli. La Fai di Catania conta numerose aziende con un parco veicolare di oltre 1500 mezzi. La necessità di organizzare un nuovo piano della logistica a supporto delle merci deperibili in partenza dalla Sicilia, la necessità di realizzare un tavolo di contrattazione con la filiera produttiva volto a modernizzare i processi logistici, il problema della sicurezza nelle strade e le innumerevoli difficoltà che le aziende di autotrasporto sono costrette ad affrontare quotidianamente per espletare al meglio e nel rispetto della legge, il proprio lavoro, le risorse sulla finanziaria per l'Ecobonus e il Ferrobonus che incentivano le autostrade del mare e del treno, sono alcuni degli importanti temi su cui la Fai - Conftrasporto rende ogni giorno il suo contributo a tutela della categoria. Fai Catania: Telefono 095.7310771; 334.7778803, e - mail info@faicata.it, fax mail 095.5183166.

FIPE - L'INIZIATIVA NATALIZIA

“Gratta e torna”, un gioco per fidelizzare la clientela

La Fipe Confcommercio, Impresa per l'Italia Catania, che rappresenta 1800 aziende nel settore dei servizi di ristorazione, (come bar, pasticcerie, ristoranti, discoteche e pub) nel territorio della Provincia di Catania, ha sottoscritto una convenzione rivolta agli operatori del settore.

Si tratta di una sorta di “gioco” chiamato “Gratta e torna”, una novità assoluta ed esclusiva che permette ai soci Fipe, in un modo simpatico ed elegante, di fidelizzare la propria clientela incrementando magari i guadagni e promuovere il frequente ritorno nel proprio esercizio. Il sistema è semplice: a tutti i clienti che avranno effettuato un minimo di consumazione presso i pubblici esercizi che aderiscono a “Gratta e Tor-



na”, verrà omaggiato un biglietto da grattare.

Con ogni biglietto si possono vincere sconti o premi di cui si potrà usufruire solo nel momento in cui il cliente tornerà nello stesso esercizio in cui ha vinto.

Per ricevere informazioni e aderire all'iniziativa, già operativa nel periodo Natalizio e che proseguirà anche nel 2011, i soci Fipe Confcommercio potranno collegarsi al sito internet www.fipecatania.org, oppure contattare la Fipe Confcommercio Impresa per l'Italia Catania (referente Sig.ra Anna Taccia) telefonando allo 095.7310705 o anche inviando un fax al numero 095.356211 o una e-mail a: fipe@confcommercio.ct.it.

Enopolis, il vino siciliano apre nuove collaborazioni

“

Fipe, Federalberghi, Regione Siciliana e l'Ais Sicilia insieme per migliorare la qualità dell'offerta turistica

”

Visite culturali, convegni, dibattiti sulla realtà e sulle prospettive delle produzioni enologiche siciliane e tante degustazioni, offerte da una cinquantina di aziende che hanno aderito all'iniziativa, sono state al centro del nutrito programma di "Enopolis", la manifestazione enologica che si è svolta nella suggestiva cornice dell'ex Monastero dei Benedettini di Catania lo scorso 30 ottobre, organizzata dall'Associazione italiana Sommelier Sicilia (Ais Sicilia), con la partecipazione dell'assessorato regionale alle Risorse agricole e alimentari, e le due associazioni del Sistema Confcommercio, Fipe e Federalberghi, che hanno collaborato dando un importante contributo alla promozione del vino siciliano e delle produzioni d'eccellenza.

«In un momento in cui il rapporto tra i giovani, il vino e le bevande alcoliche in genere è visto solo come uno sbalzo - spiega Dario Pistori, presidente regionale della Fipe - manifestazioni come questa sono utili per avviare l'utenza, soprattutto quella più giovane, a un bere consapevole. Avvicinare al piacere del bere attraverso degustazioni di prodotti di eccellenza è un modo per abituare i ragazzi a scegliere la qualità e imparare ad apprezzare il buon vino. Bere con moderazione, solo per il piacere del palato e non per sballarsi in di-



scoteca».

Enopolis rappresenta ogni anno una vetrina per i vini, i liquori, le grappe ma anche per gli oli, non soltanto di produzione locale, ma anche per le eccellenze di tutto il territorio italiano. Un appuntamento per scoprire le peculiarità del territorio attraverso un assaggio di Rosso dell'Etna, di un Amarone della Valpolicella o di un Franciacorta D.O.C.G..

«Ancora una volta la Sicilia e Catania hanno saputo accogliere al meglio lo straordinario mondo del vino fatto di secoli di cultura, storie e vite di uomini e donne - dice Camillo Privitera, presidente regionale Ais -. La location del monastero dei Benedettini ha dato un

Fipe Confcommercio organizza corsi gratuiti di cucina per celiaci, riservati ai cuochi. Moduli di iscrizione presso Confcommercio Imprese per L'Italia oppure al Sian Catania. Informazioni al numero 0957310705 oppure fipe@confcommercio.ct.it

tocco di magia all'intero evento. Il chiostro, le antiche cucine e i sotterranei si sono riempiti dei profumi e dei colori del vino. Le degustazioni e le conferenze hanno dimostrato ancora una volta come il mondo dell'enogastronomia possa continuare a crescere e diventare, oltre che affermazione di identità culturale, anche volano di sviluppo economico. La partecipazione di visitatori provenienti da altre regioni e dall'estero - ha

continuato Privitera - ha dimostrato che il settore dell'accoglienza deve giovare dell'interesse che il vino suscita. Si è dimostrato il grande potenziale della Sicilia e di Catania per organizzare eventi che siano di interesse per il pubblico, dove gli operatori commerciali e i buyer trovano quanto di buono il mondo del vino e i settori ad esso collegati possono offrire».

Enopolis è stata un'ottima occasione di confronto che ha portato a un coinvolgimento operativo fra Fipe, Federalberghi, Regione Sicilia e Ais Sicilia, per promuovere e migliorare la qualità complessiva dell'offerta siciliana. Un grande successo che si è concluso con un impegno sulle cose da fare e da migliorare, e che guarda con fiducia al futuro del vino made in Sicily.

PRECURSORI PER IL TASSO ALCOLEMICO

La Fipe fornisce gratuitamente le locandine e applica uno sconto sull'acquisto del kit Bacco Box

Con l'entrata in vigore dell'ultima fase della legge sulla sicurezza stradale, i locali che somministrano alcolici (bar, ristoranti, pizzerie, ma anche circoli, agriturismi, chioschi, camion e baracchini, enoteche, alberghi, campeggi, fiere, sagre, feste varie e simili) e la cui attività si protrae oltre la mezzanotte, si sono adeguati alla normativa mettendo a disposizione dei clienti i precursori per la rilevazione del tasso alcolemico e affiggendo le tabelle indicative dei tassi. All'osservanza di tale obbligo non sono tenuti gli esercizi che non effettuano intrattenimenti danzanti e musicali e che cessano la loro attività entro le ore 24. Il lavoro di concertazione svolto dal Fipe con il ministero della Salute, ha consentito una stesura più chiara e fruibile delle stesse tabelle i cui titoli in inglese consentono la consultazione anche agli stranieri. Le tabelle, da esporre in un posto visibile ai clienti, sono contenute in tre manifesti da affiggere congiuntamente e sono corredate anche da informazioni sui sintomi correlati ai vari livelli di assunzione di bevande alcoliche. Le locandine sono fornite gratuitamente dalla Fi-

pe Confcommercio di Catania e anche i precursori Bacco Box da tavolo possono essere acquistati presso la sede di via Mandrà, al prezzo speciale di 60 euro + Iva riservato a tutti gli iscritti in regola con la quota associativa. Tabelle e precursori consentono al cliente di affrontare più serenamente la guida ed evitare, in caso di fermo delle forze dell'ordine, di incorrere nelle sanzioni previste per guida in stato di ebbrezza. Il limite di legge da non superare per guidare e non incorrere in ammenda, è quello di 0,5 grammi di tasso alcolemico. Il valore 0,5 corrisponde a circa tre - quattro bicchieri di vino assunti da una donna di 60 chili a stomaco pieno, o a poco meno di mezzo litro per un uomo di 80 chili, sempre a stomaco pieno. Va ricordato, tuttavia, che per alcune categorie di conducenti permane il tasso zero di alcol nel sangue. Le sanzioni prevedono la confisca dell'automobile per il consumatore che supera il livello 1,5 di alcolemia. Per informazioni contattare la segreteria Fipe al numero 095.7310705.

associazioni

Temporary shop, il nuovo volto del marketing arriva a Catania

“

Nati nel 2003 in Gran Bretagna sono negozi “a tempo” che fanno leva sull’“acquisto d’impulso” È il mezzo ideale per i brand emergenti, attenti alle applicazioni di marketing non convenzionale

”

In una società mordi e fuggi anche un negozio o un ufficio, un deposito o uno spazio espositivo possono avere vita breve. Non perché abbassino le saracinesche per fallimento o cessata attività, ma perché si reinventano, si trasformano, lasciano spazio ad altro. Questa è la filosofia del Temporary, l'ultima frontiera del retail e del marketing. Per conoscerlo meglio la Confcommercio di Catania ha ospitato il 2° Convegno nazionale di Assotemporary, l'Associazione nata nel 2008 in seno a Confcommercio Milano per promuovere e coordinare il nuovo fenomeno. “Temporary Shop e Business Center: come cambia il mondo del commercio e dei servizi nella società con - Temporanea” questo il tema della tavola rotonda, moderata dal segretario generale di Assotemporary Massimo Costa esperto conoscitore della nuova tendenza, e che ha visto l'intervento di esperti del settore come Elizabeth Warren, presidente Assotemporary; Gianluca Pollesel, vicepresidente vicario Assotemporary; Paolo Comini, vicepresidente Assotemporary; Lorena Virlinzi, consigliera di Assotemporary per il dipartimento business center. All'incontro hanno partecipato, tra gli altri, anche Franz Cannizzo, assessore alle attività produttive del Comune di Catania; Alfio Pagliaro, segretario della Camera di Commercio di Catania; Riccardo Galimberti, presidente Confcommercio Catania; Antonio Nicolosi, presidente Fimaa (Agenti immobiliari confcommercio); Domenico Ambra, presidente Fnaarc; Caterina Cirelli, docente della facoltà di Economia dell'Università di Catania; Giovanni Piccin, consigliere dell'Ordine dei Commercialisti di Catania. «Temporary Shop e Business center sono i fenomeni del momento. - ha detto Massimo Costa - Negozi la cui lunghezza di vita è predeterminata e limitata nel tempo. Vengono aperti con l'obiettivo di giocare sulla curiosità indotta proprio dalla loro principale caratteristica: la temporaneità. Uffici efficienti che forniscono tutti i servizi e le utenze, segretarie multilingue, impianti tecnologici avanzati. Uno nuovo modo di venire incontro alle esigenze di chi fa business».

Forte di questo ruolo di guida di un settore tra i più innovativi, Assotemporary da alcuni mesi ha esteso la sua rappresentanza di categoria alla realtà dei business center.



Il 2° Convegno nazionale di Assotemporary, a Catania

«Il nostro motto è: per un'ora, per un giorno, per un mese, per un anno. - spiega Lorena Virlinzi, imprenditrice che da tre anni ha avviato un Beasy Bureau a Catania - Ci rivolgiamo a tutte quelle persone abituate a lavorare con il telefonino ma senza una sede fissa. Aziende non appartenenti al nostro territorio che hanno bisogno dei servizi di un ufficio per un periodo più o meno breve».

Il fenomeno dei temporary shop piace a un pubblico giovane, esigente e attento alle novità. È un mezzo ideale per i brand emergenti e cult, cioè quelli più attenti alle applicazioni di marketing non convenzionale, ed è una formula di comunicazione finanziariamente meno impegnativa di altre. Tutto questo è il Temporary Shop, i negozi “a tempo” nati in Gran Bretagna nel 2003 e che stanno diventando sempre più diffusi nel mondo. Utilizzati per il lancio di un nuovo prodotto o per un'iniziativa speciale, per offerte promozionali o con fini di sperimentazione, i temporary shop sono entrati a far parte del complesso processo di strategie di comunicazione e marketing aziendale.

Nei temporary shop aperti all'improvviso, e senza alcuna pubblicità, si tende a sfruttare la leva dell'acquisto d'impulso.

«Secondo gli psicologi - continua Massimo Costa - nel consumatore si genererebbe un comportamento d'acquisto non ragionato e tendente a gratificazioni di carattere psicologico, come la caccia all'occasione. Per un'azienda è il sistema migliore per far

fuori le rimanenze di magazzino o per vendite esclusive in edizione limitata. Il temporary shop si rivela molto utile per le aziende che non hanno un retail network proprio, e che di conseguenza non hanno la possibilità di conoscere da vicino il proprio cliente, per profilare il proprio consumatore. Per quelle che invece vorrebbero lanciarsi nel retail con propri negozi monomarca, costituiscono un'ottima opportunità per effettuare test-pilota».

C'è anche il caso di aziende internazionali che, presenti a una fiera italiana ma senza punti vendita nel territorio, hanno colto l'occasione per aprire un temporary shop durante il periodo della fiera per testare il mercato italiano e per sfruttare il passaggio di buyer internazionali in un contesto la cui immagine rispecchi meglio i valori del marchio. E c'è, infine, chi ha giocato tutte le sue carte su questa formula divenendo un vero specialista, come l'americana Vacant, i cui negozi aprono per un solo mese in grandi scatinati delle maggiori città del mondo (New York, Tokyo, Los Angeles, Shanghai, Londra, Parigi, Berlino, Stoccolma). Poi chiudono e si spostano in un'altra città, in una logica itinerante che genera una sorta di “negozio mobile”. Vengono posti in vendita pezzi unici, edizioni limitate dei brand più noti o emergenti. La sede dei temporary shop viene di volta in volta comunicata via e-mail ai membri del Vacant Club con breve preavviso rispetto all'apertura, ma il passaparola è velocissimo, e il successo ogni volta è replicato.

Enasarco, la verità sulla Fondazione

“

Contributi, età pensionabile e prestazioni. È in arrivo un nuovo regolamento con modifiche importanti

”

Nell'ottobre del 1998 la Fondazione Enasarco aveva un deficit di circa 400 miliardi di lire. L'atto più coraggioso sarebbe stato quello di aumentare di 5 anni il requisito pensionistico e non erogando pensioni per 5 anni si sarebbe risanato il deficit. Questa la proposta dei ministeri. La Fondazione, invece, ha apportato variazioni modificando, in modo graduale, l'età pensionabile e rivedendo e modificando le altre prestazioni, senza creare eccessivi malcontenti nella cate-

The screenshot shows the Enasarco website interface. At the top, it says 'FONDAZIONE ENASARCO' and 'DA 76 ANNI LA CASSA DI PREVIDENZA DEGLI AGENTI E DEI RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO'. Below this, there are several sections: 'HOME' with links for 'LA FONDAZIONE', 'MAPPA DEL SITO', 'BANDI DI GARA', 'HELP', and 'DOWNLOAD'; 'AGENTI' with links for 'AGENZIE', 'PENSIONATI', 'ASSOCIAZIONI', and 'CAF ONLINE'; 'ENASARCO NEWS' with 'LE ULTIME NOTIZIE' and 'ENASARCO MAGAZINE'; 'CONTACT CENTER' with phone number '199.30.30.33' and hours 'Dal lunedì al venerdì 8.30 - 19.00'; 'PROGETTO MERCURIO' with the headline 'Piano di vendita del patrimonio immobiliare' and 'DA INQUILINO A PROPRIETARIO IL PASSO È BREVE. NON DEVI NEANCHE USCIRE DI CASA.'; 'VIDEO GALLERY'; 'AGENTI' and 'AZIENDE' sections with images of people; and 'ENASARCO NEWS' with 'Estratti conto 2009'.

goria. L'Enasarco poi nel 2005 è stata sottoposta a commissariamento, e alla fine, esaminati bilanci e conti, nel 2006 si è evidenziata come una Fondazione sana con un saldo del bilancio previdenziale di circa 6.000.000 di euro. L'anno 2007 è stato caratterizzato da un consuntivo di circa 80.000.000 di euro, grazie alla diminuzione di costi di produzione, al ridimensionamento delle perdite e all'aumento del numero degli iscritti. Dunque, nel complesso, una Fondazione sana, con i conti in ordine (come aveva anche riconosciuto il commissario Giovanni Pollastrini al termine del suo incarico), una Fondazione che paga puntualmente le pensioni e che opera con circa la metà dei dipendenti presenti al momento della privatizzazione (nel 1998 i dipendenti erano circa un migliaio). La Legge Finanziaria 2007 ha innalzato da 15 a 30 anni le riserve liquide per gli enti di previdenza privatizzati, fra i quali l'Enasarco, che, per fronteggiare il problema, ha preso la decisione di attuare un piano di dismissione del patrimonio immobiliare, poichè il rendimento risulta molto basso e non vi sono le condizioni di poterlo incrementare, così come più volte segnalato dalla Corte dei Conti e dai ministeri. Nel 2008 e nel 2009 c'è stata una diminuzione del flusso contributivo conseguente alla crisi Economica che ha evidenziato i suoi effetti già alla fine del 2008. Dalle ultime notizie si evidenzia che i bi-

lanci attenzionati riguardano il rendiconto tecnico che registra le entrate e le uscite previdenziali della Fondazione (entrate che diminuiscono in quanto stanno affluendo meno contributi, per tutto ciò che di negativo che succedendo nel mercato, uscite che aumentano, in quanto nel tempo aumenta il numero dei pensionati).

Il bilancio consolidato che è attivo con somme da investire (pur essendoci un buon attivo nel bilancio consolidato, i Ministeri sono contrari a una compensazione, ovvero a spostare l'attivo del bilancio consolidato nel bilancio tecnico).

La conclusione, quindi, è: o si costituisce un fondo di riserva di 30 anni o si va al commissariamento.

L'Enasarco ha chiesto lumi a un studio di Attuariali e dall'esito sono state consigliate, per garantire tranquillità e risposte ai Ministeri, modifiche del Regolamento, che potrebbero però intaccare la misura dei contributi, l'età pensionabile e le prestazioni erogate.

Il 17 novembre il Consiglio d'Amministrazione ha esaminato le modifiche proposte dallo studio degli Attuariali e dopo l'incontro con le Parti Sociali delibererà il nuovo regolamento. A noi non resta che aspettare e solo dopo commentare. Ma non dovremo forse anche commentare le riforme dell'Inps, che prima nel 2008 e ora dall'1 gennaio 2011, per l'ennesima volta, ha modificato i requisiti per l'età pensionabile?

Enasarco Catania

ADO

Al Tarì il presidente e la Miss



All'annuale appuntamento col Tarì di Marcianise (Ce), l'importante salone del lusso e del buongusto, il presidente provinciale dell'Ado - Confcommercio Mario Giuffrida, posa in compagnia di Francesca Testasecca, Miss Italia 2010.

FNAARC

La tombola della befana

The advertisement features logos for F.N.A.A.R.C., Confcommercio, and ACRAAP. It includes a cartoon illustration of Befana, the witch of Epiphany, and a drawing of a lottery ticket. The text reads: 'CineStar "I Portali" Befana 2011 F.N.A.A.R.C.' Below this, the program details are listed: 'Programma Ore: 10.00 Accoglienza Ore: 11.00 Film: Le Avventure di Sammy in 3D Ore: 12.30 Sorteggio regali e intrattenimento con l'Animazione dell'Associazione G.&V. Ore: 13.00 Conclusione con regali per i piccoli'. It also mentions the patronage of the Comune di San Giovanni la Punta and Allgrùp.

La Fnaarc di Catania in collaborazione con l'Acrap (Associazione culturale e ricreativa agenti e progresso) è lieta di invitare tutti gli Agenti di Commercio e i loro familiari alla tradizionale festa della Befana 2011.

L'omaggio sarà consegnato a tutti i bambini presenti in sala al di sotto dei 12 anni.

L'ingresso gratuito è consentito solo con il biglietto di invito da ritirare presso la sede Fnaarc di via Mandrà, 8 Catania 0957310736, responsabile ragioniere Giuseppe Cunsolo.

aria di festa

1. Yamamay gioca sul contrasto bianco/nero. Propone un'idea natalizia dove purezza e sensualità s'incontrano, tra ali d'angelo e corsetti provocanti

2. Le vetrine di Idea Carta brillano di tradizione. Tra vischio, alberi ben adornati e addobbi colorati si respira già una calda atmosfera natalizia



Auguri in vetrina

“

Da Babbo Natale alle tulle, dal gazebo al vischio. Un giro tra i negozi della città addobbati per le festività natalizie. Impresainforma ha selezionato dieci allestimenti tra i più belli

”



2



3



4

3. Vita Intima saluta l'arrivo del Natale con colori pacati e l'eleganza che da sempre contraddistingue questo negozio sito in via G. Leopardi

4. Da Intimissimi, un turbine di tulle bianco impreziosito da decorazioni d'argento dà luce ad una vetrina in perfetto stile "Bianco Natale"



5

5. Un "luminosissimo" Gigi Tropea delizia i passanti con le decorazioni del suo negozio in corso Italia. Lucine, Babbo Natale e presepe: il Natale è arrivato



6

6. Minimal, essenziale, come nel suo stile, Zara Home propone in vetrina decorazioni natalizie color crema, bianco, argento ed oro, per nulla sfarzose, ma eleganti



7

7. Coin Casa sceglie il bianco e il rosso come colori per l'albero di Natale e per la sua vetrina che augura a tutti un buon Natale internazionale



8

8. Il Natale di Ragazzini Generali è all'insegna del bianco. Fiocchi di neve, orsi polari e slitte, riescono a creare in poco spazio un ambiente fiabesco



9

9. Rosso è il colore natalizio per Calzedonia. Una sola tinta per una decorazione semplice ma perfettamente armonizzata con gli articoli esposti in vetrina



10

10. Non può definirsi una semplice decorazione e ricorda certi negozi d'oltreoceano, la struttura che adorna in modo originalissimo il negozio di Giancarlo Tropea in via G. D'Annunzio

a cura di
Marina Currao

formazione

Tutti i corsi della Confcommercio
per la crescita imprenditoriale

“

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

”

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

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



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 complessivamente) 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.

FONDO FOR.TE

Al via i voucher individuali: grande successo per il nuovo strumento di formazione continua

In questa particolare fase la qualità, le competenze e "il saper fare" dei lavoratori sono la principale misura anticrisi. Su di loro scommettono le imprese del settore terziario, che negli ultimi mesi ha vissuto una forte dinamica del mercato del lavoro e rappresenta il settore ormai più importante, rispetto al numero di occupati nel mercato del lavoro italiano.

Il Fondo For.Te, il principale Fondo paritetico per la formazione continua del settore Terziario, costituito da Confcommercio, Confetra e Cgil, Cisl e Uil ha dato il via in questi giorni ai voucher individuali. Si tratta di una delle iniziative più innovative e di successo per migliorare e diffondere la formazione continua in azienda. Uno strumento nuovo, studiato per rispondere ai bisogni di tutte le

aziende, con una particolare attenzione alle piccole e piccolissime imprese, che costituiscono gran parte delle aziende del terziario e che hanno maggiori difficoltà di accesso alla formazione.

For.Te ha realizzato, attraverso un invito pubblico rivolto agli Enti di formazione, un catalogo nazionale attento ai fabbisogni ed alle richieste delle imprese, costituito da 233 Enti e da 3.274 iniziative selezionate, fruibili in modo capillare su tutto il territorio nazionale.

Con il via libera ai voucher, mercoledì trenta giugno, in meno di una giornata sono stati richiesti voucher per un valore complessivo di quasi 4.700.000 euro, da 1.453 aziende, per la formazione di 3.182 lavoratori. Le imprese e i lavorato-

ri individuano quindi l'iniziativa formativa dal catalogo ed il finanziamento viene erogato senza nessun impegno economico da parte dell'azienda.

La dimostrazione dell'efficacia della misura viene proprio dalle imprese con meno di cinquanta dipendenti, che in poche ore dall'apertura, hanno richiesto voucher per più di 2.022 lavoratori.

«Si tratta - sostiene il Presidente del Fondo For.te, Sergio Rebecca - di una iniziativa innovativa, studiata per incontrare le necessità delle imprese in un momento in cui i fondi paritetici devono operare come riferimento contro la crisi e per la ripresa dell'occupazione. Il successo di questo avviso dimostra come il Fondo stia operando in grande sintonia con le imprese aderenti e i lavoratori».

Un supporto per attivare tirocini post laurea e trovare il personale migliore

“

Al Centro di Orientamento e Formazione dell'Università di Catania si incontrano la domanda e l'offerta di lavoro. Servizi garantiti alle aziende convenzionate

”

Stage, tirocini, incontro tra domanda e offerta di lavoro. Gli uffici Placement dell'Università di Catania strutturati in seno al Centro Orientamento e Formazione, erogano già da tempo, in linea con la legge Biagi, qualificati servizi di placement. Nello specifico, attraverso l'ufficio Stage e Tirocini, garantiscono alle aziende convenzionate il supporto necessario all'attivazione dei tirocini post laurea, mentre attraverso l'ufficio Permanent Job assicurano alle aziende che avviano processi di recruiting, la collaborazione nelle fasi di ricerca e pre-selezione.

La collaborazione tra le aziende e il Centro Orientamento e Formazione dell'Università di Catania è regolata da una convenzione, stipulata ai sensi del regolamento per le prestazioni in conto terzi e altre prestazioni esterne a pagamento, avente ad oggetto, a scelta del committente, i servizi inclusi nelle Carte *Base* e *Plus*, o quelli erogati singolarmente. I servizi offerti, la maggior parte dei quali a titolo completamente gratuito, riguardano l'accreditamento (proces-



so attraverso cui all'azienda che intende fruire dei servizi di placement - stage e tirocini o permanent job - viene riconosciuta la partnership con l'Ateneo); una convenzione per stage e tirocini (da stipularsi tra azienda e Ateneo per l'attivazione dei tirocini post laurea); la promozione del logo aziendale linkato sul portale del Centro orientamento e formazione; la pubblicazione di tutti gli annunci di ricerca personale sul portale del Centro orientamento e formazione e, mediante link, sull'home page

del sito dell'Università di Catania e la divulgazione degli annunci di ricerca di personale mediante la mailing list del Centro orientamento e formazione, a target di destinatari prescelti. Il supporto riguarda anche la raccolta, l'archiviazione e la selezione dei curriculum vitae; lo screening dei curricula per individuare le candidature con i requisiti richiesti dall'azienda e l'individuazione di una rosa di candidati potenzialmente idonei e, ancora, l'organizzazione di una Campus Day Recruiting (giornata di presentazione aziendale e dei profili professionali, rivolta ad una platea appositamente informata e interessata a intraprendere un iter selettivo con l'azienda). Inoltre, le aziende potranno partecipare a workshop su tematiche legate al mercato del lavoro all'interno delle singole Facoltà, e realizzare interviste che saranno messe in onda dall'emittente universitaria, Radio Zammù, e in streaming. Infine, le aziende potranno utilizzare i locali del Centro orientamento e formazione per lo svolgimento di colloqui di selezione e potranno partecipare a eventi.



Servizi di Placement

Carta BASE	€ 580,00 + IVA
Accreditamento	gratuito
Convenzione Stage e tirocinio	gratuito
Logo aziendale linkato	€ 100,00
Posting degli annunci	€ 200,00
Utilizzo mailing list	gratuito
Raccolta CV	gratuito
Screening dei CV*	€ 280,00
Utilizzo dei locali del COF	gratuito

(*) per tutti i processi di selezione attivati durante la vigenza dell'atto convenzionale.

Singoli servizi	
Logo aziendale linkato al sito web dell'azienda	€ 200,00
Posting degli annunci di ricerca di personale sul sito del C.O.F.	€ 200,00
Divulgazione degli annunci di ricerca di personale tramite mailing list	€ 150,00
Raccolta CV	€ 150,00
Screening CV*	€ 280,00
Preselezione delle candidature volta ad individuare una rosa di 6/8 candidati potenzialmente idonei per profilo *	€ 600,00
Organizzazione di un Campus Day Recruiting	€ 500,00
Intervento sulla radio d'Ateneo, trasmissione "Curriculum - dall'Università al Lavoro"	€ 200,00
Partecipazione ad uno degli eventi (Career Day, Job Fair etc) organizzato dall'Ateneo	Da determinare
Utilizzo dei locali del COF per lo svolgimento di selezioni in loco	€ 200,00

Gli importi indicati sono da intendersi IVA esclusa.

(*) per ogni processo di selezione

Carta PLUS	€ 1.380,00 + IVA
Accreditamento	gratuito
Convenzione Stage e tirocinio	gratuito
Logo aziendale linkato	€ 100,00
Posting degli annunci	€ 200,00
Utilizzo mailing list	gratuito
Raccolta CV	gratuito
Screening dei CV*	€ 280,00
Preselezione delle candidature**	€ 400,00
Organizzazione di un Campus Day Recruiting	€ 400,00
Testimonianze in workshop di Facoltà	gratuito
Intervento radiofonico	gratuito
Utilizzo dei locali del COF	gratuito

(*) per tutti i processi di selezione attivati durante la vigenza dell'atto convenzionale

(**) sino a due processi di selezione annui

HR/organizzazione

Conflitti sul lavoro, un male fisiologico che richiede capacità di gestione

“

Incomprensioni e attriti punteggiano spesso la vita aziendale. Se non risolti correttamente, creano un clima malsano, diminuiscono la coesione del team e riducono la produttività

”



di Rino Sardo

La vita aziendale è punteggiata da numerosi momenti di asperità, di disaccordo, di incomprensione. La gestione e la risoluzione di questi conflitti sono

spesso causa di fatica e stress che conduce a un giudizio negativo sui conflitti stessi, visti come un intralcio inutile e ridondante al raggiungimento dei risultati organizzativi.

Numerose sono, infatti, le situazioni di potenziale conflittualità legate a incomprensioni relative ai contenuti della comunicazione, ai conflitti relazionali, a quelli sui valori e al sistema organizzativo: conflitti tra unità che hanno missioni contrastanti, tra funzioni che sono legate da un rapporto cliente-fornitore, conflitti legati alla definizione dei ruoli o delle posizioni.

Il conflitto è sempre presente, secondo il tasso fisiologico proprio di ogni entità sociale. Quando, però, non trova canali di elaborazione, allora crea gravi danni, rallenta l'attività, porta a vertenze giudiziarie lunghe e inutili. È più opportuno imparare a gestirlo, a prevenirlo e a risolverlo, se pensiamo a quanto tempo ed energie liberi professionisti, consulenti, dirigenti e impiegati investono per trattare, concludere accordi, risolvere controversie commerciali, e a quanto sia vitale per un'azienda mantenere i legami con le parti e controparti.

Se ci soffermiamo, in particolare, sui conflitti in ambito lavorativo, possiamo affermare che essi producono un clima malsano che riduce la produttività, diminuisce la presenza stessa del lavoratore sul luogo di lavoro aumentandone le assenze e qualche volta provocando *burn out*; in altre parole, la crisi soggettiva di quella persona, fino al punto da non essere più in grado di svolgere adeguatamente il proprio lavoro o da costringerla a chiedere



“

I contrasti sono ineluttabili, ma secondo alcuni studiosi sono sempre, in qualche modo, positivi: “parlano”, descrivono una situazione organizzativa da interpretare

un cambio di lavoro o, in casi estremi, a licenziarsi.

Si può dire, al contrario, che un buon clima lavorativo, delle buone relazioni interpersonali e di gruppo, l'accettazione e il sostegno reciproci sono strumenti essenziali per una buona qualità del lavoro svolto, per far diminuire le assenze e aumentare la creatività, l'innovazione e il cambiamento. Molti studi sul tema sostengono infine che la qualità del servizio

offerto ai propri clienti da un gruppo di lavoro è direttamente proporzionale alla qualità della vita di quel gruppo stesso.

È necessario, allora, da un lato costruire, attraverso la formazione, delle competenze di gestione delle dimensioni conflittuali; dall'altro lavorare sul clima organizzativo, affinché si diffondano culture di fiducia e di cooperazione.

La prima considerazione, indispensabile nell'affrontare la problematica dei conflitti aziendali, scrive Maria Cristina Bombelli in “La gestione dei conflitti in azienda”, riguarda la comprensione dell'ineluttabilità dei conflitti: non può esistere una situazione organizzativa scevra da conflitti perché molti di loro sono fisiologici, appartengono all'inevitabile dinamica del confronto tra persone.

Un secondo elemento di premessa riguarda il fatto che il conflitto “parla”, descrive una situazione organizzativa che deve essere interpretata. Esso può essere segno di vitalità, di dinamismo, di cambiamento in atto; può anche essere segnale di gravi problemi che non sono risolti.

Alcuni osservatori rilevano come il conflitto sia positivo, sempre e comunque. La tesi che la Bombelli sostiene è: esistono diverse tipologie di conflitti e una competenza manageriale importante risiede nella capacità di discernere le relazioni di causa sottostanti ai diversi conflitti per poi eventualmente introdurre dei cambiamenti.

È importante una mappa di decodifica dei conflitti che aiuti a comprenderne la natura e le possibili soluzioni. Infatti, alcune tipologie di conflitti sono più "plastiche" di altre. Ovvero per alcuni la soluzione è piuttosto semplice, per altri quasi impossibile. Inoltre, alcune tipologie di conflitti che affondano le loro radici in determinati stili di leadership possono avere delle conseguenze letali sul clima organizzativo: essi sono come dei virus che si propagano per l'organizzazione, ammorbandola.

Relativamente ai conflitti, continua la Bombelli, essi hanno una valenza più o meno ampia in conseguenza del disegno organizzativo che può essere orientato a prevenire situazioni di non chiarezza strutturali. Questo, tuttavia, non è sempre possibile: in particolare, osservando le tendenze organizzative di appiattimento e di evidenziazione dei processi orizzontali, molti aspetti di competenza relativa delle persone, gli approfondimenti disciplinari, le dimensioni a matrice, contribuiscono a creare dei conflitti che non possono essere risolti *ex ante* nel disegno organizzativo. Una diagnosi della tipologia di conflitto può quindi aiutare a orientare i comportamenti operativi dei singoli.

È necessario connettere il task aziendale con le situazioni conflittuali mettendo in evidenza come, senza un'attenta gestione dei conflitti, alcune "performance" attese sono irrealizzabili. Queste ultime considerazioni vogliono mettere in luce l'importanza di alcuni "invisibili assets" - quale il clima organizzativo - sulla qualità dei risultati ottenibili.

La capacità di gestire i conflitti è, quindi a tutti gli effetti, una competenza manageriale di primaria importanza, anche se poco immediatamente visibile.

Può una singola persona, dirigente, fare la differenza in organizzazioni complesse? Se lo chiede Maria Martello, docente di Psicologia dei rapporti interpersonali



“ Occorre sviluppare ed educare la nostra intelligenza emotiva, spesso trascurata, ma così importante da determinare successi personali e professionali



presso l'Università Ca' Foscari di Venezia. Essere dirigenti, dice la Martello, non è mai stato semplice, ma i cambiamenti radicali che hanno luogo oggi rendono questo compito ancora più complesso e difficile. A volte, la presenza di micro e macroconflitti rende difficile guidare l'azienda verso i livelli desiderati: si guasta il clima relazionale, è minata la coesione dei team di lavoro, diminuisce la motivazione e aumenta il senso di fallimento. Il calo dell'auto-

stima e la demotivazione diventano le reazioni più frequenti di fronte alle situazioni manifestamente o potenzialmente conflittuali. In questi casi ci si chiede se si hanno sufficienti strumenti personali per far fronte alle prove che la vita professionale ci pone, preoccupandoci dell'intelligenza razionale, l'unica che sappiamo di aver sviluppato nel corso dei nostri studi. Difficilmente ci interroghiamo sul livello di padronanza dell'intelligenza emotiva, della quale, a volte, non abbiamo giusta consapevolezza o, molto spesso, non ci siamo occupati. Eppure, questo tipo d'in-

telligenza è così fondamentale da determinare, di fatto, il nostro successo professionale e personale. Occorre svilupparla e educarla.

Possiamo concludere affermando che l'osservazione e l'interpretazione dei conflitti sono importanti per trovare delle corrette strade di soluzione. Come abbiamo avuto modo di rilevare, vi sono organizzazioni potenzialmente più conflittuali di altre. I luoghi di lavoro dove l'integrazione tra le diverse posizioni è relativa, dove i task sono semplici, non hanno nella gestione dei conflitti un tratto peculiare. Viceversa, le organizzazioni piatte, in cui i processi orizzontali hanno una grande importanza, se diventano preda di conflitti interni, rischiano un decadimento sostanziale di efficacia ed efficienza.

Quindi, una competenza manageriale importante riguarda la capacità diagnostica rispetto alla propria situazione organizzativa e una conseguente abilità di gestire i conflitti in relazione alla tipologia di obiettivi e di contesto.

Abbiamo anche osservato come lo stile, e quindi la cultura organizzativa, è *in primis* collegata ai comportamenti delle persone situate al vertice dell'organizzazione. È questa una consapevolezza importante: sapere che i propri comportamenti "fanno scuola" dovrebbe aiutare a muoversi in una situazione professionale anche in questi aspetti. Il comportamento organizzativo, la capacità di comunicazione, la gestione dei conflitti sono *skills* manageriali di primaria importanza e come tali dovrebbero essere riconosciute.

Il conflitto di per sé non è, a mio avviso, né negativo né positivo. È piuttosto la gestione del conflitto stesso che porta ad effetti utili o dannosi sulla base dei quali giudichiamo un conflitto proficuo, svantaggioso o pericoloso.

delegazioni

Esposto alla Procura
contro Simeto Ambiente

“

L'iniziativa delle sedi provinciali di Confcommercio, in testa
quella di Misterbianco, sostenuta da oltre 5000 firme

”

Il problema economico si è trasformato in un disagio sociale. Imprenditori, commercianti e semplici cittadini vessati da una tassa rifiuti ritenuta da una sentenza del Tribunale illegittima, confusi da un quotidiano ricevere cartelle esattoriali, avvisi di pagamento, atti di contestazione, sperduti da un ufficio all'altro in cerca delle corrette informazioni.

Dopo un migliaio di ricorsi, le sedi provinciali della Confcommercio, in testa quella di Misterbianco, hanno deciso di presentare un esposto alla Procura della Repubblica contro Simeto Ambiente, sostenuti anche da una possente raccolta firme avviata nei 18 comuni gestiti dalla società di gestione dei rifiuti urbani ed assimilati agli urbani, con l'aiuto del comitato civico "Rialzati Motta".

«Siamo in pieno allarme sociale - esordisce il presidente della Confcommercio di Misterbianco Serafino Caruso -. Simeto Ambiente è riuscita a scontentare tutti: i Comuni sono sul lastrico, i cittadini non sanno più cosa pagare. Chiediamo un intervento urgente da parte della Regione per regolarizzare il pregresso, mi riferisco alle bollette dal 2004 al 2009. La lotta all'evasione non si deve arrestare. Pagare tutti per pagare meno».

Il presidente Caruso presenta l'esposto in compagnia degli avvocati Antonino Anzalone (Confcommercio) e Maria Lucia Naselli (comitato civico "Rialzati Motta") che espongono con chiarezza le motivazioni che hanno portato al provvedimento e riassumono i passaggi più significativi di quello che definiscono il "disastro" compiuto da Simeto Ambiente.

«Le problematiche che ci hanno spinto all'esposto - spiega Maria Lucia Naselli - sono principalmente due: l'illegittimità della tariffa, che, secondo il decreto Ronchi n. 22/97 deve essere stabilita solo ed esclusivamente dall'Ente locale, e segnatamente al Consiglio Comunale, mentre la Simeto Ambiente Spa ha ritenuto e continua a ritenere, illegittimamente, la propria competenza nel determinare la tariffa (denominata Tia, ossia "tariffa di igiene ambientale"), per poi affidarne la riscossione coattiva alla Serit Sicilia Spa, Agente della Riscossione per la provincia di Catania. E l'attività di accertamento che la Simeto Ambiente ha iniziato nel 2008, a partire dal 1° gennaio 2004 (data in cui si è concretizzato il passaggio dalla Tarsu alla Tia, e quindi dal regime pubblicitario a quello privato), emettendo migliaia di atti di contestazione, per "omessa comunicazio-



ne di occupazioni locali" o "rettifica elementi" comunicati da parte dei contribuenti, e realizzati sempre seguendo il principio, sopra riferito, della determinazione arbitraria della tariffa, impreziosito stavolta dall'irrogazione di non meglio specificate penalità».

A ciò si aggiunga, spiegano ancora gli avvocati, che gli importi indicati negli atti di contestazione - notificati direttamente dalla Società d'Ambito Simeto Ambiente Spa - dovevano essere pagati su un conto corrente postale intestato a "T&T Spa violazioni Simeto Ambiente", ossia "Tecnologia e Territorio Spa", con sede in Milano, società di cui si disconosce l'aggiudicazione di un eventuale bando di gara promosso dalla Società Simeto Ambiente Spa.

«Davanti tutti questi abusi - interviene l'avvocato Anzalone - i cittadini, personalmente o tramite l'assistenza di un legale, hanno proposto ricorsi dinanzi alla Commissione Tributaria Provinciale di Catania, avverso le fatture Tia 2008, gli atti di contestazione 2004, 2005 e 2006, le fatture Tia 2009, e da ultimo le cartelle di pagamento relative alle fatture Tia 2008. Ebbene, la Commissione Tributaria, con la sentenza n. 469 del 20/4/2010, ha accolto il primo di questi ricorsi, consacrando un principio noto ma mai rispettato dai diretti interessati: le tariffe Tia determinate ed approvate dalla Simeto Ambiente sono assolutamente illegittime. I giudici tributari hanno sostenuto che l'unico soggetto competente per legge a determinare le tariffe in questione è l'Ente locale, segnatamente il Consiglio comunale: non è possibile che un soggetto diverso da quello legittimamente approvato la tariffa, non è legale. Alla sopra riferita sentenza, che ha fatto da apripista, ne sono seguite altre tutte conformi alla prima, che hanno accolto i ricorsi ed annullato gli atti impugnati. La cosa che ci rammarica - conclude Anzalone - è che la controparte non si è mai costituita, mai comparsa in udienza, mai cercato una forma di dialogo».

GIARRE

"I buoni del Natale"

Il Natale si avvicina e il direttivo della sede giarrese di Confcommercio, insediatisi da qualche mese, punta proprio sulle iniziative natalizie per farsi conoscere. «Durante l'assemblea dei soci - spiega il presidente Armando Castorina - è emersa la volontà di promuovere la piattaforma commerciale giarrese al di là dei confini cittadini. Per questo quasi l'80% dei fondi raccolti dai commercianti per il Natale sarà investito in una campagna pubblicitaria che si rivolgerà al territorio della provincia». L'iniziativa, che si chiama "I Buoni del Natale" ha per slogan "A Giarre c'è tutto e costa meno". «Il 12 e 19 dicembre - spiega Rosario Salanitri, membro del direttivo - degli artisti esporranno e si esibiranno per le strade di Giarre, nell'ambito dell'iniziativa "Buoni dell'arte". Tutte le domeniche ci sarà l'isola pedonale e il 6 gennaio si terrà il sorteggio dei "Buoni a sapersi" con un montepremi di 500 euro. Inoltre, chiunque farà acquisti nei negozi aderenti riceverà in omaggio un pernottamento in Bed & breakfast offerto da Asso B&B».

Maria Gabriella Leonardi

RIPOSTO

Magica convenienza

Torna a Riposto l'iniziativa di Confcommercio "Magica atmosfera di convenienza": chi farà acquisti tra l'8 dicembre e il 6 gennaio (venerdì, sabato e domenica) riceverà buoni sconto dal 20 al 50% da utilizzare nei primi tre mesi del 2011. Il Natale nella cittadina jonica sarà pieno di iniziative organizzate dall'Ascom di Riposto: «Sabato 11 e domenica 12 dicembre nella chiesa SS. Apostoli si terrà "Cori e voci bianche in armonia" - spiega il presidente Daniele Trombetta - con il Coro Arcobaleno della scuola "Crispi" di Riposto e del coro di Giarre "Jonica Junior"». E ancora: l'11 in piazza S. Pietro si svolgerà la Gara di addobbo degli abeti per le scuole. Il 14, sotto i portici del Municipio, "Gara del dolce jonico", con degustazione di prodotti di pasticceria e rosticcerie locali. Il 19 in corso Italia, "Verde Natale", gara di addobbo per commercianti e associazioni di volontariato. Il 28, "Pranzo di Natale" per gli anziani soli e che vivono disagi sociali. Infine, il 6 gennaio la premiazione di "Natività in vetrina", dedicato al presepe in vetrina più bello.

Bronte, inaugurata in via Trento la nuova sede dell'Ascom locale

“

Presenti alla cerimonia il sindaco Pino FIRRARELLO e il vice presidente di Confcommercio Catania NINO NICOLOSI. L'immobile ospiterà numerosi corsi e attività di formazione

”

Un nutrito gruppo di operatori economici insieme ad una pattuglia di Autorità cittadine hanno fatto da cornice allo “svelamento” del logo di Confcommercio posto all'ingresso della nuova sede di Bronte. A scoprire l'aquila, simbolo dell'associazione, e tagliare il nastro inaugurale sono stati il sindaco della città, senatore Pino FIRRARELLO, ed il vice presidente di Confcommercio Catania NINO NICOLOSI, dando l'avvio ufficiale alle numerose attività che da oggi si svolgeranno nei luminosi ed ampi locali di via Trento 7, acquistati da Confcommercio.



Completata la cerimonia, gli intervenuti, accompagnati dal direttore generale di Confcommercio Catania ANTONIO STRANO e dal suo vice GIUSEPPE CUSUMANO, hanno preso posto nel salone delle riunioni che presto dovrebbe divenire anche aula corsi per le numerose attività di formazione organizzate da Confcom-

mercio. Dopo i ringraziamenti di rito, il senatore FIRRARELLO e NICOLOSI hanno ringraziato i partecipanti focalizzando l'attenzione sull'importanza dell'Associazione in ogni realtà cittadina e di quanto lo sia particolarmente per il vetusto ma spesso fragile sistema economico brontese.

Parole di elogio e ringraziamento per i presidenti NINO CASTIGLIONE, TINO MELI, TONIO SCHILIRÒ e PINO GRASSO, presenti all'inaugurazione, che, succedutisi alla guida della locale Confcommercio, hanno rappresentato per oltre un quarantennio un'importante sprone alla vita amministrativa della città. È stata inoltre auspicata per l'Ascom brontese un prossimo consiglio direttivo che possa riprendere con rinnovato vigore le attività associative, ovviamente, e quelle più propriamente politiche, poichè quelle tecniche e di supporto sono sempre state

presidiate e portate avanti dal responsabile di delegazione ANTONIO SAIITA. Da oggi quindi a Bronte una nuova sede per un'associazione veterana a difesa delle attività economiche di questa laboriosa cittadina ai piedi dell'Etna ed ormai assunta a ruolo di patria del pistacchio.

CALTAGIRONE

Con il gruppo bancario Unicredit una virtuosa alleanza per lo sviluppo del territorio

Si è svolto giovedì 25 novembre presso i locali della Confcommercio di Caltagirone un incontro tra i vertici territoriali dell'Unicredit e il Consiglio direttivo della Confcommercio Calatino.

Erano presenti a rappresentare il gruppo Unicredit il dott. Cesare Carletta, direttore Area commerciale di Caltagirone e Paternò; la dottoressa Francesca Cannao, Responsabile commerciale; il dott. Maurizio Lauricella, Direttore Centro sviluppo di Caltagirone e Paternò; il dott. Francesco Ciccarello, Direttore Centro Piccole Imprese Area Caltagirone e Paternò; la dottoressa Antonella Fiantaca, Capo del Personale; il dott. Giuseppe Pellagra, Specialista Confidi e Finanza Agevolata Area Sicilia Sud.

Presenti per Confcommercio il Presidente Rosario Bruno, i componenti del Consiglio direttivo di Caltagirone, il vice direttore generale Giuseppe Cusumano ed i funzionari Michele Scaletta e Sergio La Spina. I dirigenti del Gruppo Unicredit hanno evidenziato che la nuova Area di Caltagirone e Paternò ha competenze decisionali su un vasto territorio che comprende i comprensori del Calatino e di Paternò, ed è in grado di deliberare direttamente su circa il 90% delle richieste degli imprenditori garantendo tempi di risposta certi e criteri di valutazione più aderenti al territorio, grazie soprattutto alla collaborazione della Confcommercio e dei Confidi ad essa collegati.

L'intervento infatti dell'Associazione e la garanzia di Confidi Cofiac e

Confidi Confcommercio semplificano l'accesso al credito, abbattendo notevolmente i tassi, e permette l'accesso a numerose agevolazioni. Nonostante il periodo di crisi, Unicredit attraverso gli strumenti predisposti - e in primo luogo Impresa Italia - ha erogato in Sicilia ben 480 milioni di euro. I rappresentanti di Confcommercio esprimono soddisfazione per il ritorno a Caltagirone di un Centro Decisionale che, oltre a poter dare pronte risposte alle imprese in tempi brevi, rappresenta una inversione di tendenza rispetto a quanto si è verificato negli ultimi anni, dove Caltagirone è stata spesso depauperata di importanti uffici centri decisionali sia pubblici che privati (la recente storia dell'Azienda ospedaliera ne è un esempio) e si augurano che questa scommessa dell'Unicredit che ha puntato su Caltagirone possa essere un punto di partenza per il rilancio dell'intero territorio.



confnotizie

E-mail certificata
agevolazioni per i soci

“

Entro novembre 2011 le aziende dovranno adempiere alla legge. Incentivi della Camera di Commercio per le prime 300

”

Da qualche giorno le imprese operanti nel territorio della provincia di Catania possono attivare delle caselle di posta elettronica certificata. Questo nuovo servizio consentirà alle aziende costituite in forma di società di adempiere all'obbligo di comunicare al Registro delle imprese il proprio indirizzo di posta certificata, come previsto dalla legge.

In particolare le società di nuova costituzione devono comunicare la propria Pec al Registro delle imprese al momento dell'iscrizione, mentre le società già esistenti dovranno adempiere entro 3 anni dal momento d'entrata in vigore della legge, quindi entro novembre 2011.

Il prodotto predisposto da Confcommercio Catania in convenzione con la Camera di Commercio di Catania e con InfoCert, è basato sul servizio Legalmail, e in particolare sull'offerta standard che normalmente avrebbe un canone annuo di 25.00 euro. Grazie agli accordi con la Cciaa e con InfoCert la Confcommercio è in grado di erogare il servizio con il canone annuo di euro 7.50 + Iva.

Per il primo anno le prime 300 caselle che saranno richieste usufruiranno di un contributo della Camera di Commercio di Catania pari a euro 3.75, per cui il costo effettivo per il primo anno sarà di sole euro 4.50 Iva compresa (euro 3.75 + Iva). Le pec rilasciate



sono personalizzate con il dominio pec.confcommercio.ct.it (ad esempio: nomeditta@pec.confcommercio.ct.it) ciò anche allo scopo di fidelizzare le imprese che aderiranno al servizio.

Grazie all'accordo con Infocert la Confcommercio è anche in grado di comunicare l'indirizzo Pec in tempo reale al Registro delle imprese senza ulteriori costi, a differenza di quanto avviene per le per le Pec erogate da altri (Aruba, Telecom italia ecc.), la cui comunicazione avviene tramite una pratica telematica comunicata per cui si pagano le spese di spedizione e il costo dell'intermediario (la pratica è esente da bollo e diritti).

Sul sito www.confcommercio.ct.it/posta-elettronica-certificata.cfm sono specificate tutte le caratteristiche e i numeri utili per il supporto tecnico e per l'accesso alla documentazione ed al servizio.

PARCHEGGIO FONTANAROSSA

Sconti per i tesserati



Parcheggio all'aeroporto? Problema risolto!

La Confcommercio di Catania ha stipulato una interessante convenzione con il parcheggio auto "Park Air" di via San Giuseppe la Rena n. 19/C (Catania), a due passi dall'aeroporto Fontanarossa. Gli associati Confcommercio potranno usufruire di tariffe agevolate semplicemente presentando la tessera associativa.

Tariffa Giornaliera

Pari ad euro 5.00, comprensivi di Iva, per il parcheggio giornaliero (24ore), con scatti ogni 12 ore ad euro 2,50.

Esempio: se un associato lascia l'auto dalle ore 20 del venerdì sera alle ore 8 del lunedì mattina, la tariffa applicata sarà pari ad euro 12,50

Tariffa "a scalare"

Attivazione di schede pre-pagate che funzionano come una semplice ricarica telefonica. Gli associati potranno ricaricare la scheda dell'importo prescelto, utilizzando il credito per il parcheggio senza alcun limite temporale. Inoltre, solo per gli associati Confcommercio, all'importo ricaricato verrà aggiunto il 20%. Esempio: se un associato fa una ricarica pari a 10 euro, avrà caricato un credito pari a 12 euro. Inoltre il parcheggio Park Air offre i seguenti servizi:

- Parcheggio auto
 - Parcheggio camper
 - Lavaggio auto e camper
 - Servizio navetta gratuito da e per l'aeroporto di Catania H24
- Servizio prenotazione on-line tramite sito internet www.parkair.eu.

ENTRO SEI MESI PROCEDURA OBBLIGATORIA

Camera di commercio, si depositano i listini on line

Nel quadro di attuazione delle linee strategiche stabilite dagli organi di governo dell'ente camerale in materia di semplificazione amministrativa e di e-government, dal 15 novembre scorso è attivo, per le aziende in possesso di strumenti per la firma digitale, il servizio di deposito on line dei listini attraverso, l'invio all'indirizzo cciaa.catania@ct.legalmail.camcom.it.

Il listino sarà protocollato informaticamente e risulterà formalmente depositato ai fini della richiesta di visto di conformità su preventivi, ovvero per la dichiarazione di avvenuto deposito.

Tale procedura, nella fase di avvio limitata

alle sole aziende in possesso del dispositivo di firma digitale, sarà resa obbligatoria entro sei mesi.

È opportuno utilizzare il nuovo sistema anche nel periodo in cui l'uso è facoltativo, al fine di testarne la funzionalità e non trovarsi impreparati al momento in cui sarà reso obbligatorio.

Istruzioni per l'uso sono disponibili sul sito www.ct.camcom.gov.it.

Per ulteriori informazioni è possibile contattare il funzionario responsabile, Dott. Carmelo Milazzo, ai numeri 095/7361321 e 095/7361323, oppure via e-mail: carmelo.milazzo@ct.camcom.it.



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' poi, tramite una società convenzionata, assiste i contribuenti che non fossero in grado di compilare il modello 730, fornendo la necessaria consulenza.

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

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

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

Ufficio Provinciale

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

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

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

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

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

IL CONFIDI COFIAC Soc.Coop.p.azioni

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

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

FINANZIAMO:

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

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

PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

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

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

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

IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A.

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

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

