

# impresa *informa*



## IMPRENDITRICI I successi ripagano i sacrifici

*editoriale*

**Povera Sicilia!  
Ma c'è ancora  
qualche possibilità  
di ripresa**

*focus*

**Piano per il Sud  
il parere della  
Confcommercio**

*intervista*

**Pietro Agen:  
«Il ddl regionale  
sul commercio  
è un pasticciaccio»**

*primo piano*

**50&Più Enasco  
da quarant'anni  
al servizio  
dei pensionati**

# ergo soft

software house

I Software  
gestionali  
per il tuo  
Business



Per maggiori informazioni vai sul sito  
[www.ergosoft.it](http://www.ergosoft.it)  
o a pagina 18

*in questo numero*  
marzo 2011

- Pag. **5** *inchiesta*  
**Imprenditrici: «Essere autorevoli richiede uno sforzo in più»**
- Pag. **8** *focus*  
**Francesco Rivolta: «Il Piano per il Sud aiuta tutto il Paese»**
- Pag. **10** *primo piano*  
**50&Più Enasco, da quarant'anni al servizio del mondo senior**
- Pag. **12** *intervista*  
**Agen: «Il riordino dell'assessore Venturi è solo un brutto pasticciaccio»**
- Pag. **14** *dinastie*  
**La pasticceria Mantegna all'avanguardia da tre generazioni**
- Pag. **16** *ascom siracusa*  
**Il presidente Sandro Romano: «Puntiamo su comunicazione, formazione e territorio»**
- Pag. **18** *ergosoft*  
**Sistemi gestionali per il tuo business**
- Pag. **19** *quaderni*  
**Riforma della previdenza Enasarco**
- Pag. **20** *servizi*  
**L'associazione per crescere, risparmiare e contare di più**
- Pag. **28** *la città che vorrei*  
**Giarre, il grido d'allarme dei commercianti**
- Pag. **30** *associazioni*  
**Fimaa/ Nino Nicolosi confermato presidente**
- Pag. **34** *vetrine*  
**Finestre sulla primavera**
- Pag. **36** *confnotizie*  
**Commercianti e magistrati uniti nella legalità**
- Pag. **38** *Hr/organizzazione*  
**Colloqui di lavoro, occhio al curriculum ma anche al profilo sul social network**
- Pag. **40** *delegazioni*  
**La famiglia si riscopre "agenzia di legalità"**

# sommario

## EDITORIALE

### Povera Sicilia! Ma c'è ancora qualche possibilità di ripresa

“

Una regione allo sbando, dove la speculazione e gli sprechi la fanno da padrone e dove, invece di sviluppo, si parla di legge elettorale e nomine. Eppure, questa terra ha ancora qualche speranza. Si devono, però, saper prendere decisioni difficili e seguire alcune regole semplici

**C**i chiediamo ogni giorno se esistano le condizioni per la ripresa. Disoccupazione giovanile ai massimi europei, esportazioni vicino a zero se si esclude il transito dei derivati petroliferi che certo lasciano più inquinamento che benessere.

(continua a pagina 4)

## GERENZA

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

Reg. Trib. di Catania n. 28/96  
edizione marzo 2011

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Pietro Agen

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

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

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

**STAMPA**  
**Simeto Docks Srl**  
Catania

**TIRATURA**  
15.000 copie

# editoriale

(segue da pagina 3)

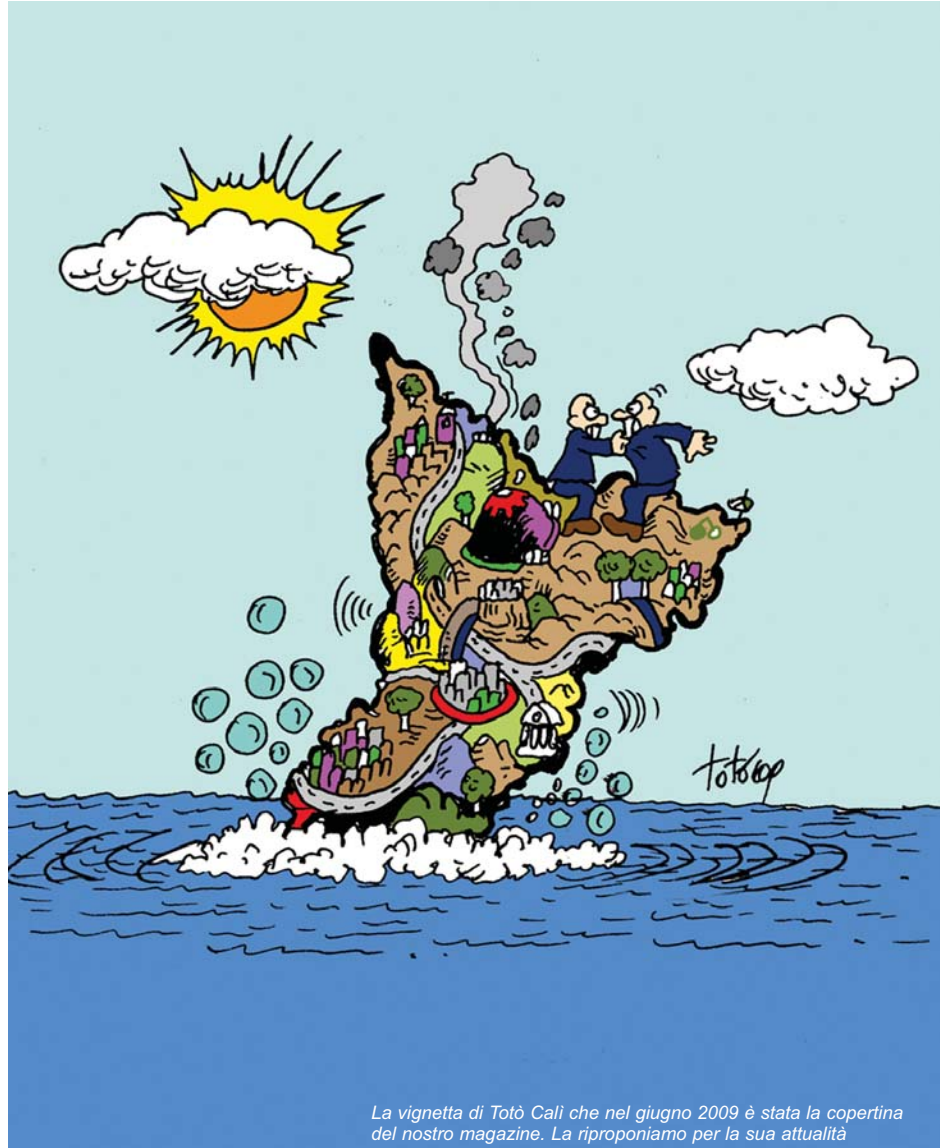
E poi, ancora, infrastrutture assenti e disastrose, la maggior parte delle risorse impiegate per mantenere un vero e proprio esercito di dipendenti regionali, provinciali, comunali, per finanziare pseudo enti di formazione di cui ben pochi sentono il bisogno, per mantenere in vita società ed enti che sono diventate nel tempo veri e propri stipendifici.

Questo è il quadro di una regione allo sbando, dove la speculazione e gli sprechi la fanno da padroni, dove invece che di sviluppo si parla di legge elettorale, dove da tre anni si susseguono cambi di dirigenti e nomine di commissari che sembrano rispondere più all'esigenza di sopravvivere che a quella di puntare ad un reale sviluppo.

Ma allora viene da chiedersi, può questa nostra povera Sicilia continuare a coltivare la speranza? La risposta, nonostante tutto, è sì. La ripresa è possibile. La Sicilia ha cento, mille opportunità ma non sarà facile, sarà come ripartire da zero!

Il rilancio sarà realizzabile se si sapranno prendere decisioni difficili, se si oserà agire con scelte coraggiose. In questo senso vogliamo dettare alcune semplici regole a chi ci governa:

- 1) Programmare e non improvvisare
- 2) Le scelte dettate dalle proteste sono magari popolari ma raramente giuste
- 3) Il passato ci insegna che le aziende inquinanti producono falso sviluppo (lasciamole al Nord)
- 4) Assumere dipendenti dove non servono significa sprecare risorse e vanificare le speranze



La vignetta di Totò Calì che nel giugno 2009 è stata la copertina del nostro magazine. La riproponiamo per la sua attualità



**Qualche consiglio:  
cercare manager**

**di successo, valorizzare i beni culturali, non improvvisare, fare solo investimenti mirati, puntare sulla legalità.**

**Se ognuno farà la sua parte, il resto di sicuro verrà da solo**

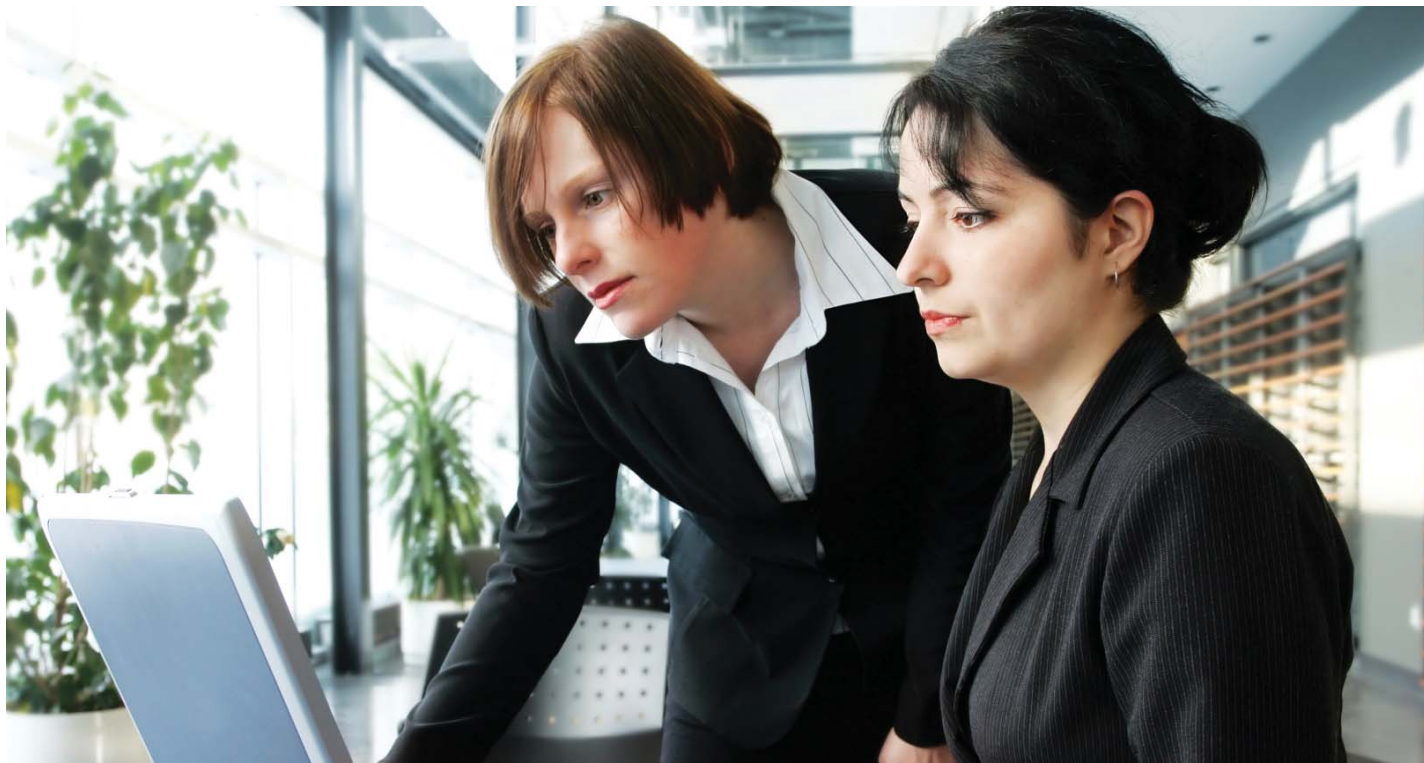
ze di sviluppo

- 5) Solo gli investimenti mirati producono vera ricchezza
- 6) Qualche no in più e qualche sì in meno ci aiuteranno a cre-

scere

- 7) Cerchiamo manager di successo e non raccomandati o compagni di partito
- 8) Non vi è sviluppo senza legalità: corruzione, racket e usura sono facce diverse di una stessa medaglia
- 9) Turismo, rispetto del territorio, valorizzazione di beni culturali, rilancio delle eccellenze agroalimentari e artigianali sono le carte vincenti per una Sicilia di successo
- 10) Ognuno, nel suo piccolo, provi a fare il suo dovere. Il resto verrà da solo!

M.D.M.



# Imprenditrici: «Essere autorevoli richiede uno sforzo in più»

“

**A Catania ci sono 21.428 imprese in rosa e, nonostante la crisi, tengono bene. Caparbie, intraprendenti e predisposte al sacrificio, le donne a capo di un'azienda fanno fatica ma alla fine sfatano ogni pregiudizio**

”

di **Maria Enza Giannetto**

Sarà forse questione di solidarietà femminile, ma la “donna-crisi” sembra colpire meno le imprese in rosa. Nonostante la congiuntura negativa, dati alla mano, le aziende condotte da donne tengono meglio (e sopravvivono di più) rispetto a quelle gestite dagli uomini. Secondo i dati del Report 2010 a cura di Unioncamere, alla fine del 2009, le imprese in rosa, nel tessuto imprenditoriale catanese, ammontavano a 21.428 (tabella a pagina 6). Il calo c'è stato: nel 2008 erano 24.687, ma la flessione è minore rispetto a quello che è successo con le aziende gestite da uomini. La diminuzione del numero di imprese al femminile registrata nel corso del 2009 (anche se non in linea con il dato generale che è aumentato dello 0,5) non è però - come si legge nel report - da addebitare alla carenza di determinazione dell'imprenditore donna o della sua capacità organizzativa e di tenuta del mercato. Insomma, è un ca-

“

**Secondo il rapporto di Unioncamere**

**la manager italiana ha 54 anni, forti aspettative professionali e nella maggioranza dei casi è più presente nel Meridione**

lo fisiologico dovuto alla congiuntura negativa.

I dati della provincia di Catania trovano conferma in quelli del più recente Rapporto nazionale sull'imprenditoria femminile (presentato il 28 gennaio scorso) realizzato da Unioncamere con la collaborazione del ministero dello Sviluppo economico e del Dipartimento per le Pari opportunità (box a pagina 7).

Dal rapporto risulta che, in Italia, le imprese “rosa” sono ben 1,4 milioni, crescono più di quelle maschili e resistono meglio alla crisi. Interessante anche l'identikit della donna imprenditrice che ne viene fuori: età media di 54 anni, forti aspettative professionali, scesa in campo da pochi anni e nella maggioranza dei casi è più presente nel meridione. Una donna, l'imprenditrice che, sempre più spesso, si mette in gioco per scelta e non per necessità. Resiste più della media alle “intemperie” del mercato e predilige una dimensione “micro”. Insomma, piccole e medie imprese, in linea di massima, come quelle presenti in provincia di Catania. E proprio alle pmi si rivolge, ad esempio, il Comitato imprenditoriale femminile, nato da qualche anno all'interno della Camera di Commercio, in seguito al recepimento del Protocollo d'Intesa tra il ministero delle Attività produttive e l'Unione italiana delle Camere di com-

**continua a pag. 6**

# inchiesta

segue da pag. 5

SEZIONI ECONOMICHE ATTIVITÀ	SETTORE ATTIVITÀ COLLETTIVE	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI	SETTORE ATTIVITÀ INDIVIDUALI
A Agricoltura, allevamento, silvicoltura	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
B Pesca, acquicoltura, allevamento di animali	12	12	12	12	12	12	12	12
C Manifatture e miniere	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
D Energia, acqua, gas, calore, refrigerazione, aria condizionata	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
E Commercio al dettaglio, riparazione, manutenzione	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
F Albergo, ristorazione, cultura, sport, tempo libero	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
G Trasporti, informazione e comunicazione	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
H Altre attività finanziarie e assicurative	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
I Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, istruzione	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
M Intermediazione finanziaria e assicurativa	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
N Servizi di alloggio e ristorazione	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
O Attività di servizi di informazione e comunicazione	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
P Servizi di intermediazione finanziaria e assicurativa	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
Q Intermediazione finanziaria e assicurativa	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124
TOTALE	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124	1.124

Fonte: MOVIMENTO SE - Elaborazioni della Camera del Commercio C.C.I.A.A. di Catania

Tabella 15. Mezzi, imprese femminili e comitati per settore di attività e regione (dati in milioni, 2009)

mercio. Il comitato si occupa di individuare e promuovere le azioni e gli strumenti più idonei per migliorare e moltiplicare concretamente le opportunità per le donne di realizzare attività di impresa, contribuendo anche alla diffusione di quella cultura imprenditoriale necessaria alla crescita e al consolidamento delle iniziative. Il comitato supporta le imprenditrici e soprattutto diffonde l'informazione, che spesso manca, sulle opportunità d'impresa.

La stessa voglia di sostenere le iniziative al femminile è alla base di Terziario donna, l'organizzazione rappresentativa delle imprenditrici associate al sistema Confcommercio (che sono circa il 50% dell'intera base associativa), che operano nei settori del commercio, del turismo, dei servizi e delle piccole e medie imprese. L'organizzazione delle imprenditrici ha ottenuto, sin dal 1993, un riconoscimento formale nello Statuto Confcommercio che attribuisce al Gruppo lo scopo di "concorrere, per i particolari profili dell'imprenditoria femminile, valorizzandone gli apporti specifici, alla organizzazione alla tutela e alla promozione degli interessi rappresentati dal sistema confederale".

«Il comitato imprenditoria femminile - come spiega Gabriella Vicino, gioielliera, presidente di Terziario Donna Catania e rappresentante del settore commercio all'interno del gruppo - è un vero e proprio fulcro di informazione e orientamento per tutte le donne che intendono avviare un'attività produttiva e per le nuove imprese femminili localizzate nel territorio della provincia di Catania. Lo scopo è aiutare le donne nella realizzazione della propria idea imprenditoriale».

“**Terziario donna  
di Confcommercio  
e il Comitato imprenditoria  
femminile della Camera  
di Commercio diffondono  
la cultura imprenditoriale  
tra le donne e supportano  
iniziative al femminile**”

Di fatto, il Comitato si propone come punto di riferimento per le imprenditrici e le aspiranti tali e offre spazi di rappresentanza per le esigenze dell'imprenditoria femminile sul territorio, creando occasioni di confronto tra le diverse modalità di conciliare lavoro e vita familiare, fornendo uno stimolo alla creazione di informazioni, servizi e opportunità su misura per le donne creatrici d'impresa.

«Cerchiamo - continua Gabriella Vicino - di mettere a disposizione delle imprenditrici e delle donne che hanno voglia di mettersi in gioco, tutte le nostre conoscenze sul campo. A partire dal posizionamento della propria impresa fino alle istruzioni su come si realizza un business plan. Per quanto mi riguarda, ad esempio quando ho cominciato, tanti anni fa, l'idea vincente è stata proprio quella di studiare il mercato e riuscire a ritagliarmi un'importante fetta di clientela nella zona in cui già esistevano parecchie gioiellerie. Osservare l'offerta e la domanda

mi ha aiutato a capire quello che mancava: una determinata tipologia di gioielli in questa zona del centro».

Lo studio del territorio è stato fondamentale anche per la nascita della rappresentanza di Terziario donna a Misterbianco. «Ci siamo resi conto - dice Giovanna Giuffrida, agente di viaggio e responsabile del gruppo - che a Misterbianco ci sono molte donne a capo delle loro aziende. E sappiamo che con progetti condivisi e una voce sola che ci rappresenta è più facile farsi ascoltare».

Come dire: l'unione fa la forza. Ma perché le donne scelgono la strada dell'imprenditoria? Si tratta di necessità - autoimpiego dovuto dalla mancanza di occupazione - oppure è davvero una volontà di mettersi in gioco?

«Io credo si tratti di una necessità, ma non a causa della mancanza di posti di lavoro, quanto per la voglia di venir fuori da quegli ambiti che ci stavano stretti. E poi, mi si conceda un po' di femminismo, noi donne siamo più costruttive, più organizzatrici, più "fattive". Siamo abituate a fare più cose, a uscire ed entrare, fare e disfare. Soprattutto dopo che i nostri figli sono cresciuti, perché se vogliamo dirla tutta, per le giovani donne è molto più difficile oggi, visto che il nostro Stato non è affatto al femminile, non ci sono solo asili e non c'è assistenza per le giovani donne che hanno una famiglia».

«Per quanto riguarda il confronto con gli uomini - aggiunge - , io credo che, semplicemente, in tutti gli ambiti ormai ci si sia resi conto di come noi riusciamo meglio. Negli ultimi cinque anni, secondo me, un po' in tutti gli ambiti l'uomo ha capito come la donna si destreggia bene in tutto quello

**IL SECONDO RAPPORTO NAZIONALE SULL'IMPRENDITORIA FEMMINILE**

**Alloggi, ristorazione e commercio sono i settori che registrano maggiori progressi**

Utilizzando i dati dell'Osservatorio realizzato da Unioncamere sulla base del Registro delle imprese delle Camere di commercio, il 2° Rapporto nazionale sull'imprenditoria femminile, presentato il 28 gennaio 2011, analizza separatamente le dinamiche di sviluppo delle imprese al femminile con una ricognizione del periodo 2003-2008 e un approfondimento dei dodici mesi che vanno dal giugno 2009 al giugno 2010.

Il rapporto mette in evidenza come le imprese femminili si siano comportate in maniera nettamente migliore di quelle maschili durante la crisi. Nei dodici mesi analizzati, le prime sono cresciute del 2,1% (pari a un saldo di 29.040 unità) a fronte di una crescita negativa (-0,4%) di quelle maschili che hanno perso, nello stesso perio-

do, 17.072 unità. A livello settoriale, i progressi maggiori si registrano nelle attività dei servizi di alloggio e ristorazione (+4.346 il saldo del periodo), del commercio (+4.129) e delle costruzioni (+4.016). In termini relativi, l'impulso più forte alla crescita dell'imprenditoria rosa nell'ultimo anno è venuto dalla componente più innovativa, quella delle società di capitale, cresciute nei 12 mesi del 18%. In lieve riduzione, invece, la componente più tradizionale delle imprese individuali (-0,48%). A metà dello scorso anno, le imprese femminili erano, in tutta Italia, 1.421.085, il 2,1% in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Negli ultimi dodici mesi analizzati, il rapporto mostra come tra le donne che avviano una nuova attività, emerge, progressivamente, la preferenza per forme

giuridiche "collettive" rispetto all'impresa individuale. L'attività delle imprese in rosa si concentra nei servizi, in particolare quelli riferiti alla "sanità e assistenza sociale" dove quasi un'impresa su due, il 41%, è guidata da una donna. Ma sempre più le donne tendono ad occupare nuovi terreni, mettendosi alla prova in attività più orientate al mercato come i servizi alle imprese (dove il tasso di femminilizzazione ha raggiunto il 31,6% superando quello di un settore a tradizionale presenza femminile come l'agricoltura (29,2%). In termini quantitativi, l'imprenditoria femminile è più concentrata nelle regioni del Meridione dove alla fine di giugno del 2010 si registra un tasso di femminilizzazione del tessuto imprenditoriale del 36%, per un totale di 512.620 unità.

che era prima suo appannaggio. In ogni caso, le esperienze lo dimostrano, oggi gli uomini non reggono il confronto e forse, anche per questo, lasciano con le quote rosa, più spazio alle donne in politica e nell'economia». E questo è il racconto di una donna che è passata dal lavoro fisso alla voglia di scommettere in proprio e di guidare la propria impresa.

Diversa l'esperienza di Giusi La Cava, oggi presidente di Assipan, per la quale il percorso imprenditoriale è stato quasi "scontato". «Conosco l'arte bianca sin da ragazzina e per me è stato naturale proseguire in questo senso. Certo, quando ho cominciato, nel 1997 l'ho fatto anche perché remunerativamente era più convincente di un lavoro fisso e le opportunità per una donna imprenditrice erano migliori. Oggi la congiuntura sfavorevole rende tutto più difficile».

In ogni caso, Giusi La Cava è l'esempio di una donna che è riuscita a farsi spazio in un mondo che sembrava fatto per soli uomini. «In realtà - dice - per noi donne è sempre un po' più difficile farsi apprezzare. In particolare, per quanto mi riguarda, mi trovo in un ambiente, che è sempre stato di soli uomini. Ma con un po' di pazienza, quando imparano a conoscerci, gli uomini apprezzano le qualità di noi donne e riusciamo a guadagnarci anche posizioni importanti». Insomma una vita in equilibrio tra la voglia di affermarsi, le difficoltà e la lotta ai pregiudizi. «Non solo - aggiunge La Cava - l'essere donna imprenditrice crea anche molte difficoltà nella gestione della vita familiare. Ci dividiamo tra mille impegni e questo rende tutto più difficile che si tratti di un'impiegata o di una donna in proprio. E poi le imprenditrici sono ancora



più penalizzate perché per la malattia dei figli, ad esempio, nessuno ci paga la giornata di non lavoro».

Insomma la parola d'ordine delle donne imprenditrici è sacrificio. Lo sa bene anche Grazia Romano, albergatrice, nonché presidente regionale dei Giovani Albergatori (e da poco eletta anche alla vicepresidenza nazionale). «Ogni giorno - dice - dobbiamo affrontare molti ostacoli. In realtà, senza false ipocrisie confesso che spesso l'essere donna aiuta, per esempio, grazie alla capacità organizzativa e ai modi più affabili riusciamo a ottenere più facilmente l'incontro con la persona che conta. Poi però, in termini di credibilità e autorevolezza dobbiamo impegnarci molto di più rispetto agli uomini, perché purtroppo, loro tendono a sottovalutare la nostra professionalità. Se poi sei giovane, come nel mio caso, è ancora peggio. Ti aspettano al varco, pensano sempre che tu possa sbagliare per poter

parlare di inesperienza».

Eppure, nonostante i sacrifici, dirigere un'azienda può diventare naturale come respirare, specialmente se "sei nata per farlo".

«Per me - conclude Grazia Romano - diventare imprenditrice è stato un percorso naturale. Quasi segnato. Essendo nata in una famiglia di imprenditori, sarebbe stato quasi un "sacrilegio" non seguire questa strada, però è una cosa che ho sentito di fare, senza nessuna costrizione e con i miei genitori che mi hanno subito lasciata libera di commettere i miei errori. Inutile negarlo, le difficoltà ci sono, ma poi se sei in gamba riesci a farti valere».

E se lo dice una giovanissima che in pochi anni è già presidente dei giovani albergatori siciliani, eletta, neanche a dirlo, da un numero di colleghi in maggioranza uomini, c'è da crederci.



## Francesco Rivolta: «Il Piano per il Sud aiuta tutto il Paese»

“

**Il direttore generale di Confcommercio nazionale parla del pacchetto di misure lanciato dal governo per risollevare l'economia nazionale. E spiega le possibili ricadute positive sul Mezzogiorno**

”

di Mariella Caruso

**L**e strategie per il Sud e le piccole e medie imprese (pmi) rivestono un ruolo fondamentale nel pacchetto di misure per il rilancio dell'economia presentato all'inizio di febbraio dal Consiglio dei ministri. Si tratta di un pacchetto di misure che dovrebbero fare da volano al rilancio dell'economia. Insieme con il direttore generale di Confcommercio nazionale, Francesco Rivolta, abbiamo cercato di capire quali possano essere le reali ricadute di questo pacchetto di misure per il Mezzogiorno.

**Recentemente il governo ha lanciato il "Piano per il Sud" per "evitare di disperdere i fondi e concentrarli su iniziative strategiche". Quali sono le caratteristiche dell'impianto di questo piano che il ministro Raffaele Fitto ha detto dovrebbe essere varato entro il 30 aprile? Quali le ricadute per le imprese siciliane associate a Confcommercio?**

«È chiaro che per poter valutare gli effet-



Francesco Rivolta, direttore generale Confcommercio - Imprese per l'Italia

“

**«Secondo i dati sull'occupazione il Mezzogiorno arranca molto di più del Nord, l'industria manifatturiera infatti sta reagendo meglio»**

ti che potranno scaturire da questo piano bisogna vedere quali saranno, in concreto, le misure che potranno prender corpo a partire da quella che, per oggi, è ancora una "cornice" di principi. Principi, comunque, giusti e condivisibili dai quali muove l'intero piano di interventi varato dal governo: liberare le energie dell'attività d'impresa; far leva sull'edilizia; perseguire una maggiore crescita del Mezzogiorno come occasione di maggiore crescita per tutto il Paese; accelerare le liberalizzazioni; riordinare il sistema degli incentivi alle imprese e semplificarne l'accesso, prevedendo un'adeguata riserva di fondi per le piccole e medie imprese».

**Si parla anche di modifiche di alcuni articoli della Costituzione in modo che sia possibile tutto ciò che non è espressamente vietato. Avete fatto una valutazione su ciò che può significare in termini di burocratizzazione?**

«Quello dei costi della burocrazia, che grava sulle imprese per oltre 16 miliardi

l'anno - quasi un punto di Pil - è un conto troppo salato e non più sostenibile, ed è certamente uno dei principali ostacoli alla crescita e alla competitività delle imprese. Quindi, tutto ciò che rientra nel perimetro di una buona politica per le imprese in grado di ridurre tempi, costi e pesi della burocrazia - tra cui certamente anche le preannunciate misure di defiscalizzazione e incentivi per le imprese del Sud - va nella giusta direzione. Che è quella di liberare nuove energie per l'attività d'impresa e imprimere una robusta spinta all'economia».

**Il governo ha parlato dell'obiettivo di crescita del Pil dell'1,5%. Quanto potrebbe interessare il Sud?**

«Allo stato attuale, sulla base dei dati sull'occupazione, il Mezzogiorno sembra arrancare molto di più del Nord. L'industria manifatturiera, infatti, più presente nelle regioni settentrionali, sta reagendo meglio, anche se non in maniera particolarmente brillante, del resto dei settori dell'economia. In particolare i servizi, che hanno contribuito ad assorbire l'occupazione espulsa dalla manifattura, hanno patito una grave riduzione dei margini e quindi presentano dinamiche di uscita dalla crisi più lente. E poiché proprio il comparto dei servizi ha una quota di valore aggiunto nel Sud, superiore che nel resto dell'Italia, ciò conferma le difficoltà del nostro Mezzogiorno. In ogni caso, un obiettivo di crescita del Paese nel complesso dell'1,5% è troppo modesto per ripristinare adeguate condizioni di fiducia, e quindi di consumo e di investimento, da parte dei cittadini e degli imprenditori».

**Tra gli obiettivi c'è anche lo sblocco dei fondi Fas 2007-2013 e si parla di cabina di regia per il Sud proposta dalle parti sociali, di trasparenza e di responsabilizzazione della classe dirigente meridionale. Il Sud sta veramente così male?**

«Abbiamo un Mezzogiorno che da otto anni consecutivi cresce meno delle altre aree del Paese e dove, nel 2010, sono scomparse oltre 28 mila attività commerciali. Per non parlare della disoccupazione pari al 46,4% del dato nazionale. Ma è proprio dal Sud che bisogna ripartire facendo maggiormente leva sulle imprese dei servizi che, in quest'area, rappresentano il 70% del valore aggiunto e dell'occupazione, valorizzando il turismo e la distribuzione con adeguate politiche di sviluppo, garantendo legalità e sicurezza, che rappresentano il prerequisito per un'economia sana, e migliorando la programmazione e l'utilizzo dei fondi nazionali ed europei. Insomma, la que-



“ **«La Banca del Sud è un progetto di grande importanza che richiede tempi adeguati. È necessario che sia in grado di sostenere l'innovazione, l'aggregazione di rete, la crescita delle imprese e la valorizzazione dei Confidi»**

stione meridionale resta un importante banco di prova che va affrontato con decisione, perché più produttività e crescita, più occupazione e sviluppo nel Mezzogiorno rappresentano la vera scommessa per una crescita più robusta e duratura per l'intero Paese».

**A che punto è il progetto Banca del Sud?**

«Si tratta di un progetto di rilevanza strategica che inevitabilmente richiede tempi adeguati per il suo completamento. Dal nostro punto di vista è fondamentale che il nuovo strumento sia in grado di sostenere l'innovazione, secondo le forme che essa assume nei diversi contesti settoriali, l'aggregazione di rete e la crescita dimensionale delle imprese, nonché la valorizzazione del ruolo e il potenziamento della presenza dei Confidi nel Mezzogiorno. Resta, comunque, un'importante iniziativa, non solo perché va nella direzione di migliorare il rapporto tra piccole e medie imprese e credito nel Mezzogiorno, ma anche per il generale sostegno all'economia di tutta l'area. A questo proposito vale la pe-

na ricordare che, al di là di interventi mirati su specifiche aree geografiche, uno dei temi "storici" del nostro Paese resta quello dei divari territoriali sempre più profondi e oggi acuiti dagli effetti della crisi. Per questo riteniamo indispensabile concentrare gli sforzi finalizzando gli interventi a una maggiore coesione sociale e territoriale, anche all'interno delle singole macro aree, quale condizione essenziale per portare a compimento le riforme e consentire al nostro Paese di crescere più velocemente».

**Il ministro Raffaele Fitto ha parlato di una dotazione di 98 miliardi e 200 milioni di euro ai quali sottrarre i 26 miliardi tagliati dal Fas per destinarli ad altri cespiti di spesa. Quanti ne potranno arrivare in Sicilia per le pmi?**

«Dei circa 75 miliardi di euro totali per il "Piano Sud", alla Sicilia dovrebbero essere destinati poco meno di un quarto - circa 15 miliardi - di cui 11.587 di Fondi strutturali non ancora utilizzati e 3.422 di residui dei fondi Fas e risorse liberate del 2000/2006. Non è, però, al momento possibile calcolare le risorse destinate esclusivamente alle pmi anche perché con il "Piano Sud" ritorna la centralizzazione delle policies con conseguenti problemi di concertazione sulle competenze Stato-Regioni, specialmente nel caso della regione Sicilia che ha uno Statuto speciale molto forte».

**Il presidente degli industriali Emma Marcegaglia ha sostanzialmente detto che non c'è alcunché di concreto, cosa ne pensa Confindustria?**

«Lo ripeto, sono stati riaffermati alcuni, giusti principi. E questo è certamente un bene. Ma, ovviamente, i principi da soli non bastano. Occorre che si traducano rapidamente in fatti concreti».

*primo piano*

# 50&Più Enasco, da quarant'anni al servizio del mondo senior

“

**Il patronato offre consulenza e tutela previdenziale e assistenziale gratuita  
Tra i suoi obiettivi la promozione dell'esperienza individuale e sociale dei pensionati**

”

di Rita La Rocca

**D**al 1967 50&Più Enasco, l'Istituto di patronato e assistenza sociale promosso da Confcommercio - Imprese per l'Italia, svolge gratuitamente attività di informazione, consulenza e tutela previdenziale e assistenziale a favore dei cittadini e dei lavoratori in Italia e nel mondo, attraverso 1000 sportelli e 2000 operatori professionisti.

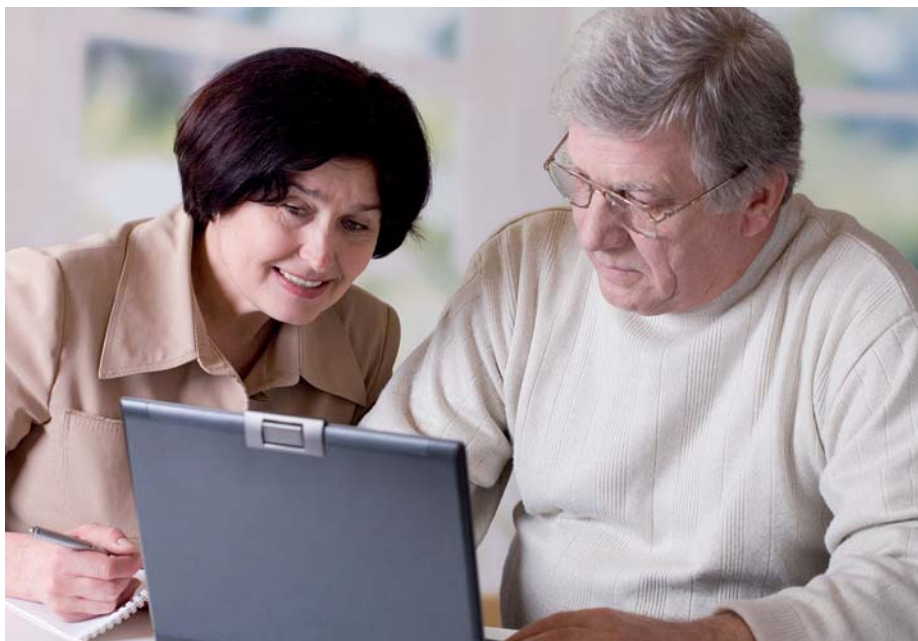
Sergio Rebecca, Presidente di Confcommercio Vicenza e, dallo scorso maggio, Vicepresidente nazionale Enasco, guarda con orgoglio alla solidità dell'organizzazione del patronato determinata, a suo parere, «da una gestione attenta e oculata da parte dei vertici politici e funzionali che hanno garantito il buon governo dell'Istituto».

«Questo elemento - prosegue Rebecca -, insieme alla programmazione delle attività con un sistema dei budget diffuso sul territorio, è stato un fattore importante di consolidamento e crescita. Ritengo che la solidità della struttura dipenda anche dalle linee strategiche perseguite dal Patronato nel valorizzare e motivare le risorse umane e nell'innovare gli strumenti tecnologici, nonché dalla passione progettuale e dal desiderio di cercare nuove frontiere.

La professionalità dei nostri operatori sul territorio, che con correttezza, umanità, spirito di squadra e mentalità imprenditoriale, sono capaci di svolgere la loro attività di tutela, consulenza ed assistenza è, a mio parere, un altro essenziale punto di forza dell'organizzazione».

**Una struttura solida e una gestione oculata permettono di guardare avanti con ottimismo. Quali sono i programmi che 50&Più Enasco intende realizzare in futuro? Quali gli obiettivi che vi prefiggete di raggiungere?**

«50&Più Enasco, insieme all'Associazione degli ultracinquantenni 50&Più e alle società collegate costituisce un sistema as-



Sergio Rebecca

“

**Lo scopo di 50&Più Enasco è realizzare un welfare intelligente che ponga le persone al centro dell'azione di tutela, attraverso servizi sempre migliori dal punto di vista quantitativo e qualitativo**

sociativo e di servizi alla persona che nel 2010 ha adottato il nuovo brand "50&Più". Con il nuovo posizionamento intendiamo incrementare la nostra visibilità come sistema di servizi nel mercato sociale e all'interno di Confcommercio - Imprese per l'Italia.

Lo scopo è di realizzare un welfare intelligente che pone le persone al centro della propria azione di tutela, attraverso lo sviluppo di servizi previdenziali, associativi e fiscali sempre migliori dal punto di vista quantitativo e qualitativo».

**Quali sono i principali servizi di assistenza che 50&Più Enasco offre gratuitamente in campo previdenziale, amministrativo e legale?**

«50&Più Enasco offre gratuitamente i servizi per ottenere la pensione di vecchiaia, di anzianità, di inabilità, ai superstiti, l'assegno d'invalidità, il supplemento e la ricostituzione della pensione, l'assegno sociale, le prestazioni a favore degli invalidi civili e dell'Enasarco.

50&Più Enasco assiste i lavoratori nella richiesta della prosecuzione volontaria, dell'indennizzo per la chiusura dell'atti-

vità commerciale, dell'indennità di maternità, nonché dei riscatti, riconsolidamenti e totalizzazioni dei periodi contributivi. Verifica inoltre le posizioni assicurative ed offre un valido supporto per ogni contenzioso amministrativo e legale.

L'Inps, l'Enasarco, l'Inail, le Asl, l'Inpdap, l'Amministrazione finanziaria, sono gli interlocutori del nostro Patronato nell'attività di tutela. L'Istituto negli ultimi anni, ha ampliato i filoni di attività estendendo l'assistenza agli extracomunitari, alle badanti e ai lavoratori che subiscono infortuni sul lavoro. Rivolge inoltre particolare attenzione all'attività di consulenza per "catturare" nel sistema il cliente di media età che desidera fare un 730, avere informazioni sulla previdenza complementare, verificare la sua posizione assicurativa per il controllo della contribuzione versata e per il calcolo della futura pensione.

**Quali sono i principali strumenti e servizi a disposizione dei soci e del mondo senior?**

«Il socio 50&Più ha diritto ad una vasta gamma di servizi e convenzioni e può partecipare a un'intensa vita associativa locale. Riceve la rivista, frequenta l'Università, si ritrova con gli altri anziani negli eventi nazionali, tra cui gli Incontri di Primavera e Gold Age, viaggia a prezzi scontati, partecipa a gare canore e ai concorsi di prosa, poesia ed arte, ha l'opportunità di accedere a numerosi vantaggi attraverso la tessera associativa 50&Più Card. In sostanza il nostro socio può disporre di tanti punti di riferimento sul territorio quanti sono i nostri uffici. In queste sedi usufruisce di servizi previdenziali, assistenziali, fiscali, è tutelato nei suoi diritti ed è coinvolto in iniziative culturali, turistiche, di animazione sociale».

**In che modo l'esperienza degli "over" può contribuire al progresso e al benessere della nostra società?**

«50&Più è l'associazione degli ultracinquenni che si dedica dal 1974 alla difesa dei valori e diritti degli over 50 rappresentandone gli interessi presso le sedi politiche ed istituzionali.

In sostanza l'Associazione si è sempre occupata di valorizzare l'energia delle persone che, lasciando il lavoro ad un'età media di 58 anni, si trovano davanti un lungo arco di vita da vivere con pienezza. Il Presidente nazionale 50&Più, Giorgio Re, che ha compiuto da poco 92 anni, è l'esempio più convincente di anziano vitale che si impegna con la sua esperienza, saggezza, conoscenza a migliorare la società».



**“ Sergio Rebecca:  
«La nostra associazione  
si è sempre occupata  
di valorizzare l'energia  
delle persone che, lasciando  
il lavoro ad un'età media di 58  
anni, si trovano davanti  
un lungo arco di vita  
da vivere al meglio»**

**L'Associazione 50&Più fa parte di un network mondiale che opera per soddisfare le esigenze della popolazione over 50 in vari Paesi. Ci sono differenze in materia previdenziale e sociale tra l'Italia e gli altri Paesi?**

«A livello internazionale 50&Più tramite 50&Più People aderisce all'Aarp Global Network insieme alle associazioni di Usa, Canada, Danimarca, Olanda, India e Cile. A livello europeo aderisce ad Age-Platform, piattaforma delle persone anziane.

Una comparazione tra i vari sistemi di protezione sociale è possibile solo a livello europeo per la maggiore omogeneità delle condizioni sociali di questi Paesi. Premetto che le ultime riforme previdenziali in Italia, nel contenere la spesa sociale, hanno ridotto le prestazioni previdenziali e pensionistiche. Il welfare in Italia è comunque in linea con i sistemi degli altri Paesi europei. La differenza più importante riguarda l'assegno d'invalidità. Nel nostro Paese, essa è riconosciuta con cinque anni di contribuzione e assicurazione, di cui tre

anni versati nel quinquennio precedente la data di presentazione della domanda. In Europa il diritto è riconosciuto anche se al momento dell'insorgenza della malattia invalidante, il soggetto non è vincolato a requisiti ben definiti. È evidente che ai cittadini europei è riservato un trattamento di maggior favore rispetto all'Italia che potrebbe in questo adeguarsi.

L'età per la pensione di vecchiaia è un altro punto di differenziazione tra l'Italia e l'Europea. In quasi tutti i paesi, l'età dell'uomo e della donna è parificata a 65 anni, mentre in Italia la pensione di vecchiaia è erogata al compimento del 65 anno di età per l'uomo e 60 per la donna.

Il nostro Paese, solo per il settore pubblico, si sta adeguando alla normativa europea. A partire dal 2012, l'età pensionabile di vecchiaia è fissata sia per l'uomo che per la donna a 65 anni.

Debbo dire però che, con l'introduzione delle finestre pensionistiche l'Italia si è posta all'avanguardia dei Paesi europei, perché la pensione è posticipata a 66 anni per gli uomini (66 e mezzo per gli autonomi) e 61 per le donne (61 e mezzo per le autonome)».

**In che modo intendete sfruttare le nuove tecnologie per migliorare i servizi socio-previdenziali rivolti ai vostri utenti?**

«L'Inps, il più importante istituto erogatore di prestazioni previdenziali, ha da tempo impegnato i patronati ad utilizzare gli strumenti tecnologici per offrire servizi di qualità agli utenti, mentre l'Inail e l'Inpdap si stanno adeguando.

In questa ottica, 50&Più Enasco, rispondendo alle richieste dell'Istituto previdenziale, opera in via telematica per inviare le domande di pensione.

Con il nuovo protocollo d'intesa non ancora approvato, Inps e patronati si impegnano ad ampliare ulteriormente il colloquio telematico. L'Inps garantisce un servizio ancora migliore in termini di tempestività ed accuratezza e i patronati garantiscono l'utilizzo del canale telematico non solo per la presentazione della domanda di tutte le prestazioni previdenziali, ma anche della documentazione a corredo.

Il nuovo accordo comporta per 50&Più Enasco un ulteriore impegno volto a verificare le risorse tecnologiche per una loro eventuale implementazione, intervenendo anche, ove necessario, con attività di sostegno formativo e di assistenza».

# intervista

## Il riordino dell'assessore Venturi? «È solo un brutto pasticciaccio»

“

Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia critica apertamente il disegno di legge sul commercio proposto dalla giunta regionale: «È stata una forzatura, finita male, per realizzare altri centri commerciali»

”

di **Gennaro Giacobbe**

Si offiano venti di polemiche sul disegno di legge per la riforma del commercio, voluto dall'assessore alle Attività Produttive della regione siciliana Marco Venturi, osteggiato da destra e sinistra, criticato anche dalle associazioni di categoria. Le opposizioni parlano di provvedimento inadeguato alle esigenze di un settore che occupa oltre il 22% dei lavoratori siciliani. E rincarano la dose: niente programmazione, nessuno snellimento delle procedure amministrative e burocratiche, mancata risoluzione ai problemi degli ambulanti e della regolamentazione dei saldi.

Ancora più netta e decisa, la bocciatura di Pietro Agen, presidente della Confcommercio siciliana, che parla addirittura di “falsa legge”.

### Perché presidente?

«Perché parlando di orari di apertura dei negozi e di chiusure domenicali si voleva fare passare una sanatoria per l'apertura di undici nuovi centri commerciali. Questo era il “trucco” (contenuto nell'art. 3) che abbiamo scoperto, per questo si è fermato tutto. Siamo interessati a discutere una normativa generale di riordino ma, si deve parlare di una legge moderna e innovativa».

**Qualche giorno fa il disegno di legge sulla disciplina degli orari degli esercizi commerciali è stato rinviato in commissione su proposta dello stesso assessore Venturi, alcuni deputati hanno parlato di “plateale passo indietro” della giunta. È così?**

«Certo, questa è la dimostrazione che l'onorevole Venturi non diceva il vero: non c'era stata alcuna concertazione con le associazioni di categoria ma si trattava di una forzatura che ha fatto una brutta fine».

**Quali sono le principali linee guida per il rilancio di un settore strategico per l'economia siciliana?**

«Bisogna innanzitutto pensare a rivitalizzare i centri storici che in questo mo-



“

**«Non si può pensare ad una stessa legge per tutta la Sicilia. Ci sono realtà diverse. Siamo interessati ad un confronto con la Regione, a patto che ci sia vera concertazione»**

mento soffrono l'attacco della grande distribuzione che spinge verso punti di aggregazioni periferici e “innaturali”. Secondo: proprio per questo ci vuole una regolamentazione rigida che stabilisca tempi e criteri per l'apertura di nuovi centri commerciali. Personalmente non ho niente contro la Gdo ma, sul nostro territorio si è davvero esagerato. Confcommercio, su questo tema, ha proposte serie e se la Regione vorrà ascoltarci siamo disponibili a

un confronto. Terzo: bisognerà sburocratizzare il sistema, specialmente in materia di incentivi. Infine, la cosa più importante, è capire che non si può fare applicare una stessa normativa per tutta l'Isola. Mi dice cosa hanno in comune città come Raddusa e Taormina? Il primo è un centro a vocazione agricola, l'altra è una delle cittadine più conosciute e visitate da turisti di tutto il mondo».

**Ma non c'era già l'idea di distinguere aree turistiche che venivano regolamentate in maniera diversa?**

«Sì e questo era giusto ma tutto è degenerato perché si è fatto diventare turistico anche ciò che non lo era. Pensiamo che il comune di Sant'Agata Li Battiati era diventato area turistica per via di una scuola di ballo. Ridicolo, altro che sviluppo, semmai clientela».

**Molti sostengono che l'espansione dei grandi centri commerciali sia smisurata rispetto alle potenzialità economiche e demografiche del territorio. Lei pensa che potranno convivere e svilupparsi realtà così diverse senza danneggiarsi?**

«Sono sicuro che arriveremo a un punto di equilibrio dove si stabilirà una convivenza pacifica tra negozi di vicinato e Gdo. Pensiamo, ad esempio, al fatto che la popolazione italiana invecchia, un numero sempre maggiore di anziani popola i centri delle nostre città e preferisce acquistare sotto casa piuttosto che spostarsi in grandi *store* periferici. Ma sono convinto anche che i centri commerciali siano troppi e che alla base di tutto non ci siano studi di settore ma speculazioni edilizie».

**Ci spieghi meglio.**

«Spesso, dalla realizzazione di un nuovo centro ci guadagnano solo i proprietari dei terreni e i costruttori, non certo i consumatori: qualcuno mi spieghi che necessità avrebbero i catanesi di avere un ennesimo centro commerciale in zona Monte Po, quando ne abbiamo uno alla Plaja, un altro nelle vicinanze dell'aeroporto, uno a Misterbianco, ancora uno a Paternò, uno a Gravina e altri due a San Giovanni La Punta, passando per Tremestieri Etneo, dove c'è ancora un ulteriore centro. Allora, l'equilibrio si trova razionalizzando il sistema: sì ai centri commerciali, dove occorrono, no alle speculazioni».

**Alcuni parlamentari del centro destra ma anche del Pd, hanno tuonato contro i permessi in deroga concessi per la costruzione della "Tenutella", il presidente di Confcommercio Catania, Riccardo Galimberti ha anche annunciato un ricorso al Tar. Perché?**

«Siamo convinti che l'ultima proroga concessa alla Tenutella sia illegittima. La legge è chiarissima: può essere concessa una deroga di tre anni che si stende al quarto in presenza di cause non imputabili a chi ha realizzato l'opera. Nel caso della Tenutella ne sono passati cinque, quindi non riusciamo proprio a capire come si possa fare a concedere un'ulteriore proroga. Crediamo che la stessa convocazione della conferenza dei servizi sia stata illecita, perché alla data della convocazione, l'autorizzazione era già scaduta e quindi non ci poteva più essere alcuna conferenza. Ricorreremo e vedremo chi ha ragione».

**C'è una questione più generale che attraversa commercio e legalità: il "pizzo" è ancora oggi un freno allo sviluppo. Come si vince?**



Angelo S

Sopra: uno scatto del centro commerciale La Tenutella di Misterbianco, finito lo scorso novembre nelle indagini dei carabinieri del Ros, nell'ambito dell'operazione Iblis

“**«Ricorreremo al Tar sulle proroghe concesse alla Tenutella La diffusione sul nostro territorio della grande distribuzione organizzata è "patologica", a guadagnarci, spesso, sono solo proprietari dei terreni e costruttori»**



Sopra: uno delle centinaia di venditori abusivi che ogni giorno invadono le strade cittadine

«Con un cambio culturale che in parte è già avvenuto e si sta compiendo e che si completerà, credo, tra una generazione. Trent'anni fa, quando arrivai in Sicilia, si diceva che il pizzo non esisteva, poi si è cominciato ad ammettere qualcosa e in seguito sono arrivate anche le denunce. Oggi si parla apertamente, non solo di tangenti ma anche di usura e di corruzione».

Quando sempre più giovani si convinceranno che combattere il *pizzo* significa sviluppo, quan-

do andremo in ogni scuola a parlare di queste tematiche allora, il passo sarà davvero compiuto».

**Esiste, comunque, un'economia sommersa che vive fuori dalle regole, formata da un esercito di abusivi. Come si risolve questa situazione?**

«Innanzitutto si può razionalizzare il sistema, facendo ordine in una legge che attualmente prevede tre tipologie di autorizzazioni: una per chi vende sempre nello stesso mercato, un'altra per quelli che invece fanno il cosiddetto "pianta e spianta" cioè operano ogni giorno in posti diversi, e altri che fanno il commercio itinerante che dovrebbe durare massimo un'ora per sito. Mi chiedo come si fa a controllare questo tipo di commercio, ci vorrebbe un vigile per ogni venditore».

L'unica soluzione sarebbe abolire la figura del commercio itinerante o stabilire che l'esercizio avvenga solo in aree disposte dai comuni. Si arriverebbe così, a una sorta di mercatini rionali a rotazione continua, ipotesi che suscita, in verità, molti dubbi organizzativi. Il fatto è che nell'attuale situazione si concedono prevalentemente autorizzazioni di tipo C, specialmente agli extracomunitari ma, anche a operatori locali che operano nell'ambito dell'ortofrutta. Le conseguenze di questo andazzo sono sotto gli occhi di tutti: un problema gigantesco di viabilità e di evasione fiscale. Stiamo creando un sistema dove il commercio cattivo uccide quello buono che continua a pagare affitto, tasse e contributi. Tutto questo deve finire e dovremo immaginare un futuro fatto di cooperazione tra ambulanti e negozi di vicinato che insieme lavorino nel rispetto delle regole contribuendo anche ad evitare la "desertificazione" dei centri storici delle nostre città».

## dinastie



L'avvocato Giuseppe Mantegna tra i figli Anna e Gaetano, eredi dell'azienda di famiglia

# La pasticceria Mantegna all'avanguardia da tre generazioni

“

Quella che nel 1946 era una piccola bottega artigianale in via Etnea, oggi è una grande azienda cresciuta, grazie alla passione di una coppia coraggiosa che ha trasmesso ai suoi discendenti l'amore per questo lavoro

”

di Lavinia D'Agostino

Questa è la storia di una famiglia intraprendente, che ha radici molto lontane nel tempo. Questa storia comincia con il coraggio di due giovani coniugi, Gaetano Mantegna e Anna Tosto, che nell'immediato dopoguerra, nonostante le difficoltà del periodo e un figlio di soli 5 anni, decidono di realizzare, spinti dall'amore e dalla passione, il loro piccolo grande sogno: una pasticceria. Nel 1946 apre in via Etnea la pasticceria Mantegna, una piccola bottega artigianale destinata a diventare "la" pasticceria di Catania, quella che deliziava con dolci prelibatezze la "Catania bene" che risiedeva tra viale Regina Margherita e via XX Settembre. Quella della famiglia Mantegna è una storia antica, che comin-

cia in bianco e nero, ma che piano piano ha assunto i colori della storia, quelli della città di Catania.

«Mio padre era un artista - racconta Giuseppe Mantegna, unico figlio di quella coppia coraggiosa, cresciuto tra *sac à poche* e trioфи di frutta candita - soprattutto della pasta reale e del gelato, un artigiano pasticcere di altissimo livello. La pasticceria, che all'inizio era una piccolissima bottega, è stata una scommessa della coppia, i miei genitori, che l'hanno portata avanti con grande amore e passione, hanno dedicato la loro vita a questo progetto».

E quel locale piccolo piccolo - ai tempi un unico ambiente stretto e lungo (per intenderci dove oggi è posizionato il bancone del bar) con il laboratorio al primo piano - ebbe subito un gran suc-



L'esterno della sala ricevimenti Villa Mantegna

cesso. Merito di quella coppia coraggiosa che, come una squadra anche sul lavoro, si è divisa da subito i compiti per competenze.

«I miei genitori si sono spaccati la schiena - ricorda con una punta di orgoglio e un pizzico di commozione Giuseppe

Mantegna - erano tempi difficili, non c'erano macchinari, e tutto veniva lavorato rigorosamente e necessariamente a mano. Ricordo il braccio indolenzito di mia madre a causa dello sbattere le uova. Da subito si divisero i compiti: mio padre, uomo introverso e taciturno, si occupava in prima persona del laboratorio e della produzione; mentre mia madre, estroversa brillante e dal carattere forte, gestiva il personale e i rapporti con il pubblico. Già allora c'erano tanti impiegati nonostante il laboratorio fosse molto piccolo, l'azienda infatti andò subito bene, grazie alla prestigiosa clientela. Le migliori famiglie etnee e molti nobili titolati furono nostri clienti, e spesero il nostro nome nella cerchia delle loro amicizie. Mio padre a quel punto, da sempre precursore dei tempi, decise di rimanere aperto fino a tarda notte - per i tempi una scelta all'avanguardia - e facevamo molti dopo cinema e dopo teatro. Dopo l'attentato incendiario degli Anni 70 abbiamo anticipato l'orario di chiusura alle 23, e l'abbiamo mantenuto fino ad oggi».

Negli Anni 70, anche se la pasticceria va a gonfie vele, l'ambizione dei coniugi Mantegna non si arresta. Gaetano comincia a produrre artigianalmente panettoni e li spedisce anche a Milano, e questa esperienza gli suggerisce un'altra idea che precorre i tempi, l'inaugurazione dell'industria "Prima".

«Si mise in società con Stefano Privitera - continua Giuseppe Mantegna - ed aprirono la prima azienda di produzione di gelati industriali in viale Mario Rapisardi. Purtroppo i tempi non erano maturi, il credito e la Regione siciliana non li finanziò, almeno non per tempo, e l'azienda dovette chiudere, un vero peccato».

Ma non è tutto, Anna e Gaetano Mantegna hanno il fiuto per gli affari. Alla fine degli Anni 70 comprano un terreno a Trecastagni e costruiscono Villa Mantegna, una sala dedicata ai ricevimenti nuziali ma adatta a ogni tipo di festeggiamento.

Intanto il piccolo Giuseppe è diventato un uomo. Cresciuto tra i banchi della pasticceria si è laureato in Giurisprudenza sognando di diventare avvocato, mentre papà Gaetano spera che possa prendere le redini di quella bottega che ormai è diventata un'azienda. Infatti la piccola bottega negli anni si è ampliata, una pri-



In alto, Gaetano Mantegna - padre di Giuseppe - che ha aperto l'attività commerciale nel 1946; qui sopra, una foto della pasticceria degli Anni 60



**Giuseppe Mantegna:  
«I miei genitori  
si sono spaccati  
la schiena, erano tempi  
difficili, non c'erano  
macchinari e tutto veniva  
lavorato rigorosamente  
e necessariamente a mano»**

ma volta negli Anni 60, poi ancora dieci anni dopo, fino all'ultimo ampliamento in tempi più recenti, nel 2000. Giuseppe Mantegna, già quarantenne, capisce che il suo futuro è nella Pasticceria di famiglia, e negli Anni 70 prende le redini dell'attività insieme anche alla moglie, Adelaide Scalia.

«Mio padre era molto bravo nel suo mestiere - continua Mantegna - mentre io non ho mai appreso la vera arte della pasticceria. Essendo cresciuto in questo ambiente, tra creme e pasticcini, me ne

intendo, ma l'azienda l'ho seguita più dal punto di vista amministrativo. Sono un uomo introverso come mio padre, ma mi sono dovuto adattare. Mia figlia Anna, per esempio, mi somiglia moltissimo, mentre mio figlio Gaetano (il secondogenito) è uguale alla nonna Anna».

Ed eccola la terza generazione Mantegna, Anna e Gaetano, due giovani trentenni intraprendenti e rampanti che dopo essersi laureati hanno subito lavorato nell'azienda di famiglia, ben coniugando la tradizione familiare con l'innovazione dei tempi, adeguandosi alle esigenze del mercato.

«Se prima si lavorava principalmente con l'asporto, - continua Giuseppe Mantegna - oggi si lavora moltissimo anche con il servizio ai tavoli, proponendo alla vasta clientela una variegata offerta gastronomica espressa. Prima eravamo solo una pasticceria gelateria e bar, come era in uso ai tempi, mentre oggi ci occupiamo anche di gastronomia, tavola calda e pasti veloci. E poi c'è Villa Mantegna

(250 posti a sedere e tre piani di parco mozzafiato, ndr), gestita da mia moglie Adelaide, l'anima di quest'altra attività».

«Anche noi ci siamo divisi i compiti - spiega Anna Mantegna, la primogenita laureata in Lettere Moderne -. Mio fratello Gaetano e mio padre si occupano maggiormente alla pasticceria di via Etna, mentre io e mia madre ci dedichiamo per lo più alla clientela di Villa Mantegna, consigliando le giovani coppie».

«Siamo un'azienda flessibile - spiega Gaetano Mantegna, che si è laureato in Economia e commercio con il chiaro obiettivo di lavorare nell'attività di famiglia - oggi diamo da vivere a circa 18 famiglie, un staff che si amplia di altre 12 figure professionali specializzate che chiamiamo in occasione di eventi speciali o periodi di maggiore lavoro. Penso che il segreto del nostro successo sia proprio il carattere familiare dell'azienda. Anche se siamo sempre stati al passo con i tempi abbiamo voluto mantenere il carattere tradizionale dei prodotti e la genuinità delle materie prime. La qualità dei prodotti è alla base della nostra filosofia aziendale».

# ascom siracusa

## «Il nostro tris vincente: comunicazione formazione e presenza sul territorio»

“

Eletto nello scorso gennaio, Sandro Romano, presidente della Confcommercio aretusea, illustra i progetti della nuova “gestione”. «Tra i nostri obiettivi - dice - la copertura di tutta la provincia»

”

di Paola Pasetti

**H**a quasi 60 anni di vita e tanta voglia di crescere. Perché, come sottolinea il suo presidente Sandro Romano, «a Siracusa ci sono ancora molte potenzialità, tutte da sviluppare». E, aggiungiamo noi, parecchi progetti, molti dei quali già avviati nel giro di poche settimane.

Per la Confcommercio aretusea, fondata nel 1952, la prima novità è proprio questo presidente: eletto lo scorso 9 gennaio, Romano ha preso il posto di Roberto Mazza, per 22 anni consecutivi alla guida dell'organizzazione. Un'eredità non facilissima, considerato anche che, nel momento in cui scriviamo, la presenza di Confcommercio sul territorio provinciale è piuttosto limitata, con almeno 15 Comuni da coprire in una provincia che ne conta 21. «Una delle prime esigenze che ho evidenziato - sottolinea Romano - è proprio quella di programmare le aperture degli sportelli Confcommercio, cosa che stiamo già facendo; insieme al patronato Enasco e in collaborazione con la Confidi di Siracusa stiamo organizzando una serie di delegati che assisterà sul territorio i nostri associati. L'obiettivo, infatti, è la copertura dell'intero territorio».

Un mandato, quello di Romano, che arriva nel bel mezzo di un periodo non facile per il commercio, e che perciò impone nuove strategie. «Siamo in momento di grande trasformazione - ammette il presidente -. Purtroppo Siracusa ha subito un'aggressione da parte della Grande distribuzione organizzata, con una serie di aperture di grossi centri commerciali che ha penalizzato i piccoli esercizi di vicinato. Per dare un ordine di grandezza, si pensi che siamo, dopo Oslo, la seconda città in Europa in termini di superfici occupate da centri commerciali. Mancano solo 5000 metri quadrati e saremo i primi».



“

**«Il mercato si evolve e i commercianti devono tenere il passo. Noi dobbiamo dare l'opportunità di essere su un piano professionale più elevato rispetto al negoziante che resta nella sua individualità»**

**Un triste primato.**

«È una politica fallimentare, basta guardare i fatti. I centri commerciali presenti nel Siracusano da tempo hanno già dovuto fare i conti con una

realtà ben diversa da quella che era stata prospettata; c'è chi, come Carrefour, è andato via e chi, invece, ha dovuto provvedere al licenziamento o, nei casi migliori, alla rimodulazione del personale. Il problema è che c'è un eccesso di offerta rispetto al fabbisogno reale. La presenza di tutti questi centri commerciali è frutto di una politica scellerata, basata spesso su speculazioni immobiliari, che ha cercato giustificazioni sbandierando la chimera di nuovi posti di lavoro, ma che alla fine ha solo creato nuovi disoccupati. Solo da noi non si è ancora capito quanto sia sbagliato procedere in questa direzione: la Francia ha posto una normativa per limitare la grande distribuzione, perché ci si è resi conto che un'eccessiva presenza della grande distribuzione sul territorio porta a un innalzamento dei prezzi, visti gli elevati costi d'esercizio cui devono far fronte queste realtà. Negli Stati Uniti molti edifici che ospitavano centri commerciali sono stati abbandonati, trasformati in carceri o in luoghi culturali. E la tendenza è quella di un ritorno ai negozi di vicinato, anche perché con l'innalzamento dell'età della popolazione aumenta anche il numero

delle persone che ha difficoltà a spostarsi e che quindi preferisce, per comodità, il negozio di quartiere».

**Quali strategie pensate di mettere in campo per contrastare la presenza della Gdo?**

«Le nostre strategie non vogliono solo porre rimedio al danno cagionato dai centri commerciali, ma sono mirate a dare ai commercianti quegli strumenti indispensabili per stare al passo coi tempi, per offrire professionalità e, con essa, un migliore rapporto qualità/prezzo. Chi fa parte di una famiglia come Confcommercio deve necessariamente adeguarsi, ecco perché vogliamo fare della comunicazione e della formazione il nostro punto di forza. Proprio poche settimane fa, per esempio, a conclusione di un incontro dei gioiellieri con il direttore nazionale di Federgioielli e un responsabile della formazione, si è deciso di mettere in calendario tre corsi di aggiornamento relativi a tre diversi settori: la gemmologia, la gestione del magazzino e il visual merchandising. Il mercato si evolve e il commerciante deve tenere il passo, non può rimanere ancorato allo schema mentale di trent'anni fa. Il nostro compito è questo: dare ai nostri associati l'opportunità di essere su un piano professionale più elevato rispetto al negoziante che rimane nella sua individualità».

**Coglierete l'opportunità offerta dai centri commerciali naturali?**

«A Siracusa ci sono vari centri commerciali naturali e altri sono in fase di evoluzione. Sono realtà autonome rispetto a noi, che possono contare sul nostro sostegno esterno, ma nulla di più, perché devono mantenere la loro individualità e la loro mission. Personalmente, però, devo dire che i Centri commerciali naturali realizzati in Sicilia mi sembrano ben lontani dall'obiettivo per cui sono stati concepiti. Dovrebbero proporsi come soggetto unico, capace di offrire servizi e organizzare eventi, invece si limitano a individuare le carenze e chiedere sostegno all'amministrazione regionale, senza rendersi conto che alcuni servizi devono realizzarli loro stessi, soprattutto in un momento di difficoltà della pubblica amministrazione come quello attuale».

**Commercio e turismo: ci sono margini per sviluppare questo binomio?**

«Il turismo è senza dubbio una delle risorse più interessanti del nostro territorio, un'opportunità da cogliere anche per il commercio, ma c'è ancora tanto



“ Tra le iniziative culturali, un concorso per scuole organizzato con l'Istituto nazionale del Dramma antico, il ritorno del Premio Siracusa e un convegno sullo sviluppo economico della città

da fare, anzitutto sul piano della viabilità. Per questo a gennaio abbiamo chiesto di aderire alla società consortile “Siracusa Turismo”, organizzata dalla Camera di Commercio con l'obiettivo di creare un unico interlocutore nei confronti dei tour operator.

Occorre agire, però, anzitutto sul piano politico, perché Siracusa è fortemente penalizzata. Si pensi che, ad oggi, ci sono solo tre o quattro corriere al giorno che collegano la città con l'aeroporto di Catania.

Tra gli obiettivi di Siracusa Turismo c'è quello di realizzare un collegamento stabile, tramite trenino, con l'aeroporto Fontanarossa. Ma anche quello di riprendere i collegamenti tra Siracusa e Malta, che nel tempo sono andati perduti. E noi come Confcommercio vogliamo contribuire a fare pressing sui soggetti che hanno la responsabilità e la competenza per poter implementare collegamenti e servizi, in modo da rendere Siracusa una meta appetibile. **Subito dopo il suo insediamento, ha costituito un Dipartimento Cultura. Di cosa si occuperà?**

«Il Dipartimento, che gode della collaborazione di alcune delle massime espressioni culturali siracusane, ha già

in programma tre eventi culturali di alto livello: insieme all'Inda, l'Istituto nazionale del dramma antico, promuoveremo un concorso riservato agli studenti nell'ambito delle rappresentazioni classiche, la cui premiazione avverrà nel 2012. Il secondo progetto riguarda invece una iniziativa storica per la città, sospesa vent'anni fa, che riprenderemo dal prossimo autunno: il Premio Siracusa, un riconoscimento quinquennale dato ai massimi esponenti dell'imprenditorialità. Infine il terzo progetto, il convegno “Lo sviluppo economico di Siracusa dal dopoguerra ai giorni nostri”, finanziato dalla Comunità Europea e promosso dalla Camera di Commercio, con la partecipazione della Fondazione Caracciolo. Le ricerche per la componente commercio saranno svolte dal nostro centro studi e dall'archivio e, a lavori finiti, cureremo una pubblicazione con i risultati della ricerca».

**Il rilancio di Confcommercio Siracusa passa anche attraverso la comunicazione?**

«Credo che la comunicazione sia fondamentale per far emergere un aspetto importante, che è l'orgoglio di appartenenza. L'aderire a un ente associativo come il nostro non significa solo pagare una quota e ricevere servizi ma anche sentire di far parte di una realtà consolidata, che è e resta la prima organizzazione di riferimento dal punto di vista della tutela dei commercianti. Ma per far questo occorre fare un grande lavoro, ecco perché stiamo cercando di coinvolgere e sensibilizzare all'interno dell'organizzazione quante più persone possibili. E presto presenteremo un nuovo statuto, perché anche Siracusa possa mettersi in linea con le direttive di Confcommercio nazionale».



## I Software gestionali per il tuo business

**ErgoSoft** è una software house creata da un gruppo di tecnici altamente specializzati nello sviluppare eccellenti soluzioni software per aziende private e per enti pubblici. L'azienda offre formazione, assistenza e consulenza ai propri clienti apportando loro importanti vantaggi competitivi, potendo inoltre sfruttare la possibilità di avvalersi di un unico partner per soddisfare qualsiasi esigenza informatica.

### I pacchetti della linea Ergosoft

#### MODA

Il Gestionale ideato per i negozi di abbigliamento, calzature, pelletterie e accessori grazie ad una innovativa gestione delle taglie e dei colori e di numerose funzioni sviluppate appositamente per soddisfare le esigenze specifiche del settore.

#### ASSISTENZA TECNICA

Il Gestionale sviluppato per soddisfare le esigenze di tutte le aziende e i professionisti che operano nel settore delle assistenze tecniche, delle riparazioni, delle installazioni in sede e fuori sede, con un ottimo planning organizzativo e numerose funzioni specifiche ideate per ottimizzare l'organizzazione aziendale.

#### MAGAZZINO

Il Gestionale ideato per soddisfare le esigenze delle aziende che si accingono per la prima volta a informatizzare la propria attività volendo gestire soltanto il proprio magazzino in tutte le operazioni di carico e scarico e di conoscere l'esatta giacenza di ogni singolo articolo e lo storico di ogni movimento.

#### DOCUMENTI

Il Gestionale ideato per soddisfare le esigenze delle aziende che si accingono per la prima volta a informatizzare la propria attività volendo gestire soltanto i documenti emessi ai clienti o ricevuti dai fornitori. Specifico anche per i professionisti, grazie ad un'ottima gestione delle ritenute d'acconto.

#### DOCUMENTI E MAGAZZINO

Il software gestionale ideato per soddisfare le esigenze di tutte le aziende. Il pacchetto garantisce la gestione del magazzino, dei documenti, dei clienti/fornitori; con statistiche complete in grado di soddisfare ogni tipo di richiesta informativa, stampe di tutto quello che si crea tramite il programma.

#### DOCUMENTI E CONTABILITÀ

Il Software gestionale sviluppato per soddisfare le esigenze di tutte le aziende che intendono gestire i documenti emessi ai clienti o ricevuti dai fornitori. Il pacchetto prevede una gestione ottimale delle scadenze e dei relativi pagamenti dei documenti associati ai clienti e ai fornitori.

#### DOCUMENTI, MAGAZZINO E CONTABILITÀ

Il Gestionale sviluppato per soddisfare le esigenze di tutte le aziende. Il pacchetto permette la gestione del magazzino, dei documenti, delle scadenze e dei relativi pagamenti associati ai clienti e ai fornitori con numerose funzioni che rendono semplice ogni operazione.

**La Ergosoft S.r.l. offre a tutti gli associati confcommercio il 20% di sconto sul listino**

**Per maggiori informazioni visita il sito [www.ergosoft.it](http://www.ergosoft.it) oppure telefona ai numeri 095 688506 349 6059163**



### Un'offerta piena di contenuti

Gestione Documenti Clienti / Fornitori

Contabilità Clienti / Fornitori

Gestione Magazzino

Assistenza Tecnica

Archivi di Base

Gestione Promemorie

Gestione Saldi

Parametri e Utilità

Gestione Etichette

Stampe

Statistiche

Gestione Utenti

Fidelity Card

Gestione Agenti

Gestione Archivi

Prima nota / I.V.A.

Ergo Remoto

Distinta Base (Articoli composti)

Gestione Taglie / Colori (Varianti)

Gestione Seriali (Tracciabilità Articolo)

Personalizzazione modelli di stampa dei documenti

### Consulenza

La Ergosoft ha in organico esperti con notevole esperienza accumulata in anni di attività professionale che permette loro di analizzare le problematiche economiche, tecniche, organizzative di un'azienda e consigliare il giusto pacchetto, offrendo così la soluzione ottimale alla corretta gestione dell'attività.

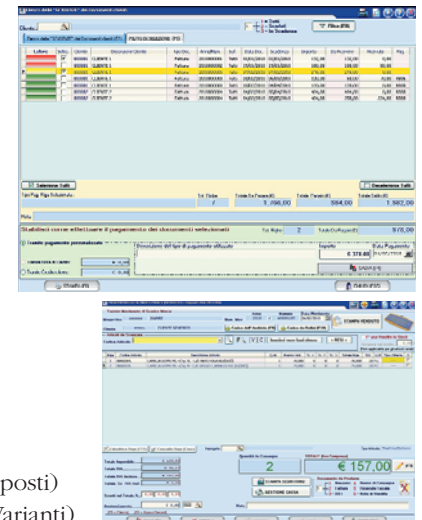
### Formazione

Per soddisfare le esigenze formative, Ergosoft, avvalendosi anche delle nuove tecnologie che rendono più facile ed agevole l'apprendimento, è in grado di offrire una serie di servizi formativi altamente professionali.

### Assistenza

La Ergosoft considera priorità assoluta la "cura" dei propri clienti e per soddisfare le loro esigenze pone a disposizione diversi strumenti e servizi:

1. Assistenza telefonica
2. Tele assistenza
3. Assistenza via E-Mail
4. Aggiornamenti automatici



a cura della Federazione  
Nazionale Associazioni Agenti  
e Rappresentanti di Commercio



## § Riforma della previdenza Enasarco

**Riportiamo alcune notizie, a cura del funzionario Luigi Strazzella e del presidente Adalberto Corsi che riguardano la riforma della previdenza Enasarco.**

Il consiglio di amministrazione dell'Enasarco ha approvato le modifiche al Regolamento di Previdenza, che assicurano la "stabilità finanziaria" (la possibilità di pagare le pensioni) per 50 anni, come previsto dalla legge Finanziaria 2007.

Le modifiche approvate hanno recepito in larghissima misura le osservazioni della Fnaarc, che ha ottenuto di "spalmare" nel tempo gli incrementi delle aliquote contributive, dei massimali contributivi, e ha anche ottenuto il mantenimento a 20 anni della anzianità contributiva minima per richiedere la pensione di vecchiaia Enasarco.

Sono circolate di recente notizie allarmistiche che ritengono la riforma della previdenza Enasarco come una penalizzazione per gli agenti di commercio (e non come una garanzia del pagamento delle pensioni per 50 anni), e indicano l'ipotesi di assorbimento dell'Enasarco nell'Inps come soluzione per la previdenza degli agenti di commercio. Per questo è importante qualche chiarimento sulle novità della previdenza.

### ANZIANITÀ CONTRIBUTIVA

La Fnaarc ha ottenuto che l'anzianità contributiva minima rimanga fissata in 20 anni e non venga elevata a 25, come era nella prima ipotesi proposta dagli attuari alle parti sociali. Per cui a partire dal 2012 il requisito per richiedere la pensione di vecchiaia sarà quello della "quota", vale a dire il rispetto di un numero che somma età anagrafica minima e anzianità contributiva minima. Ad esempio per l'anno 2012 la "quota" per gli uomini è 86, che otterremo con la somma di una età anagrafica minima non inferiore a 65 anni e una anzianità contributiva minima non inferiore a 20 anni, precisando subito che con l'età di 65 anni e 20 anni di versamenti non sorgerà il diritto alla pensione. Potremo invece richiedere la pensione, ad esempio, in presenza di una età di 66 anni e 20 anni di versamenti, oppure 21 anni di versamenti ed una età di 65 anni. Il meccanismo delle quote si applicherà per tutti gli anni successivi al 2012, con quote diverse fino a raggiungere una quota di 90 nel 2016 per gli uomini e nel 2020.

### "SPALMATURA" NEL TEMPO DELL'AUMENTO DELL'ALIQUOTA CONTRIBUTIVA

Un altro grosso risultato è quello di avere "spalmato" l'aumento dell'aliquota contributiva in un periodo più lungo rispetto a quello proposto dagli attuari. Infatti abbiamo ottenuto che il passaggio dall'attuale aliquota contributiva del 13,50% (di cui 6,75% a carico delle case mandanti e 6,75% a carico degli agenti) al 17% (di cui 8,50% a carico delle case mandanti e 8,50% a carico degli agenti) venga adottato lungo il periodo 2013 - 2020, invece che 2013 - 2017, come ipotizzato.

### SPALMATURA NEL TEMPO DELL'AUMENTO DEI MASSIMALI DI CONTRIBUZIONE

Anche per l'aumento dei massimali di contribuzione (il valore massimo di provvigioni sul quale applicare l'aliquota contributiva) Fnaarc ha ottenuto una diluizione dell'incremento in un periodo di quattro anni (2012 - 2015), invece dei due anni proposti (2012 - 2013) dagli attuari. I massimali di contribuzione verranno elevati dagli attuali 27.667 euro per i monomandatari a 37.500 euro, e dagli attuali 15.810 euro per i plurimandatari a 25.000 euro, e questo contribuisce ad aumentare le pensioni.

### POSSIBILITÀ DI PERCEPIRE LA PENSIONE DI VECCHIAIA CON 5 ANNI DI CONTRIBUTI

È stata introdotta per i nuovi iscritti alla Fondazione dal 2012 la possibilità di percepire la pensione di vecchiaia al 65° anno di età (sia per gli uomini sia per le donne) anche con solo 5 anni di contributi. In questa ipotesi la pensione sarà ridotta del 2% per ogni anno della differenza fra gli anni di contribuzione versati e il requisito minimo per maturare la pensione, vale a dire 20 anni. Attualmente invece bisogna avere 20 anni di contributi per chiedere la pensione.

### ATTIVITÀ DI FORMAZIONE PER GLI AGENTI COSTITUITI IN SOCIETÀ DI CAPITALI E AUMENTO DEL CONTRIBUTO AL FONDO DI ASSISTENZA

Anche l'aumento del contributo al Fondo di Assistenza previsto quando l'agente è costituito in forma di società di capitali, è stato spalmato lungo il periodo 2012 - 2016, anziché lungo il periodo 2012 - 2014 come proposto dagli attuari. Il contributo viene elevato dall'attuale 2% al 4%, di cui 1% a carico degli agenti di commercio costituiti

in forma di società di capitali. È bene precisare che a fronte dell'1% a carico degli agenti di commercio costituiti in forma di società di capitali, verrà definita dall'Enasarco un'attività di formazione in favore di tali società.

### ASSORBIMENTO NELL'INPS

Un'ipotesi che non ha fondamento, dal momento che la recente riforma della previdenza Enasarco assicura il pagamento delle pensioni per un periodo di circa 50 anni e garantisce il mantenimento della autonomia della Fondazione che in più di settanta anni di vita non ha mai avuto, né richiesto, alcun finanziamento pubblico.

A questo va aggiunto che l'Enasarco assicura la "previdenza integrativa rispetto all'Inps", che altre categorie di lavoratori stanno costituendo e che invece per gli agenti di commercio già esiste.

Un altro aspetto positivo è il pagamento della pensione entro un tempo brevissimo dalla domanda e senza "finestre" o dilazioni nel pagamento come invece fa l'Inps. Infatti da quest'anno l'Inps paga le pensioni ai lavoratori autonomi diciotto mesi dopo la maturazione del diritto, e paga le pensioni ai dipendenti dodici mesi dopo la maturazione del diritto, senza che in questo periodo maturi alcun arretrato. Vuol dire che un lavoratore autonomo che maturi il diritto alla pensione Inps il 1° maggio 2011, inizierà a ricevere la pensione Inps il 1° novembre 2012, oppure un dipendente che maturi il diritto alla pensione il 1° maggio 2011 inizierà a ricevere la pensione il 1° maggio 2012, senza che in questo intervallo venga riconosciuto nulla dall'Inps. Quindi molti agenti saranno costretti a lavorare 18 mesi in più. Per tutti questi motivi quanti vorrebbero l'assorbimento dell'Enasarco nell'Inps non fanno un buon servizio alla nostra categoria. Da ultimo è doveroso ricordare che la Fondazione era obbligata ad adottare modifiche nella previdenza (che assicurassero la "sostenibilità finanziaria" di almeno 30 anni con proiezione a 50), in attuazione della Finanziaria 2007 e per evitare il commissariamento previsto dal D.L. 509/94 in presenza di due "Bilanci tecnici" consecutivi con risultato negativo. Questo si è verificato, pur in presenza di un Bilancio consolidato (il Bilancio complessivo della Fondazione Enasarco) più che positivo e di un significativo patrimonio mobiliare ed immobiliare.

# *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](mailto: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

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

### AREA FORMAZIONE

#### FORMAZIONE ORDINARIA

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

#### FORMAZIONE STRAORDINARIA

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

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 740.000 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 CONTRATTUALE**  
**TENUTA LIBRI PAGA**  
**RELAZIONI SINDACALI**  
**PROBLEMATICHE AGENZIE PER L'IMPIEGO**

### ASSISTENZA

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

### AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

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

### CONSULENZA

**AUTOCONTROLLO ALIMENTARE HACCP;**  
**BOLLINO BLU;**  
**TRACCIABILITÀ DEI PRODOTTI ALIMENTARI;**  
**AUTORIZZAZIONI SANITARIE**  
**MEDICO COMPETENTE**

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

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

### PATRONATO ENASCO

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

**I Servizi:** Assegni Familiari; pensioni di Invalidità, vecchiaia e superstiti; Supplementi e ricostituzione pensione; Ricorso avverso i ruoli, controllo cartelle; FIRR richiesta assistenza integrativa, assegno parto, cure termali, colonie; comunicazioni RED; attestazioni ISEE;

### I SINDACATI DI CATEGORIA



### 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

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

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

**CONVENZIONI PARCHEGGIO AUTO**  
Grazie a una convenzione con il parcheggio auto "Park Air" in via San Giuseppe la Rena n. 19/C, a due passi dall'aeroporto Fontanarossa, gli associati Confcommercio potranno usufruire di tariffe agevolate alla semplice presentazione della tessera associativa. Tariffa giornaliera 5 euro per il parcheggio (24ore), con scatti ogni 12 ore a 2,50 euro. Tariffa "a scalare" con l'attivazione di schede pre-pagate. Gli associati potranno ricaricare la scheda dell'importo prescelto, utilizzando il credito per il parcheggio senza alcun limite temporale. Solo per gli associati Confcommercio, all'importo ricaricato verrà aggiunto un 20% in più. Park Air offre anche i servizi di parcheggio camper, lavaggio auto/camper - servizio navetta gratuito da/per aeroporto di Catania h24. Servizio prenotazione on-line tramite sito internet [www.parkair.eu](http://www.parkair.eu)

**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](http://www.ospitalitasumisura.it)

**ACCORDO FEDERAZIONE MODA ITALIA-BANCA SELLA**  
Con la convenzione è prevista una scontistica interessante su tutte le transazioni con carte di credito del circuito Visa e Mastercard (commissioni 1,5%), Pagobancomat (commissioni 0,5%).

**CONVENZIONI SPETTACOLO**  
Grazie all'accordo Siae viene riconosciuto agli associati Confcommercio uno sconto fino al 20% sui diritti relativi alla diffusione musicale a mezzo strumenti meccanici o dal vivo, concerti o piano bar.  
Grazie all'accordo Scf, Società Consortile Fonografici, viene riconosciuto agli associati Confcommercio dal 15% al 30% di sconto sulle tariffe sulle pratiche presentate con l'assistenza delle Associazioni provinciali di appartenenza.

**CONVENZIONI ASSICURATIVE**  
**Ina Assitalia:** Con l'iscrizione alla Confcommercio si ottiene la possibilità di accedere ad una speciale polizza assicurativa con sconti fino al 20%, che prevede: un piano previdenziale individuale per il titolare e per i dipendenti; copertura assicurativa agevolata per tutti i rischi connessi alla tutela della salute della persona (infortuni, malattia); coperture assicurative agevolate per tutti i rischi connessi alla proprietà e/o alla conduzione dell'azienda.

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

**CONVENZIONE ENERGIA**  
**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](http://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 territoriale le fatture Enel dell'ultimo anno e compilare la scheda di rilevazione consumi.

**Microsensor:** Controlla i tuoi consumi! Per tutto il 2011 Confcommercio Catania ha siglato una convenzione con Microsensor Srl che permette di ottenere sconti del 20% su servizi di efficientamento energetico: dalle diagnosi energetiche con attestato di certificazione energetica al monitoraggio energetico in continuo. Inoltre solo per gli associati di Confcommercio Catania sono previsti analisi e controlli gratuiti delle bollette di fornitura di energia elettrica e del gas.

**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 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 basta presentare all'attestato d'iscrizione Confcommercio.

**BMW** 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 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 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 per 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.

**CONVENZIONE AEROTAXI**  
**Rasar srl** ha sviluppato un programma di sconti e tariffe esclusivamente dedicato a Confcommercio. A tutti gli associati propone due tipologie di offerte: riconoscimento di uno sconto del 5% sulla quotazione dell'ora volo; servizio Multi-fly Servizio dedicato esclusivamente alla Confcommercio "Multi-fly" è un programma di voli simile ai contratti che Rasar propone alle società che assicurano un minimo di voli nell'anno. Attraverso Multi-Fly, gli associati possono godere dello stesso risparmio, dividendo il costo del pacchetto secondo la propria quota parte. I pacchetti offerti per uso esclusivo del velivolo tipo "Cessna Cj2" sono: MF 50 - 50 ore volo al costo di 2500 euro/h pari a 3,37 euro/km; MF 100 - 100 ore volo al costo di 2400 euro/h pari a 3,23 euro/km; MF 200 - 200 ore volo al costo di 2300 euro/h pari a 3,10 euro/km; MF 300 - 300 ore volo al costo di 2200 euro/h pari a 2,97 euro/km. La partecipazione al programma Multi-fly non impone limiti di partecipanti  
Per info Rasar Srl: tel: 095 349048; fax: 095 7234350 - email: [info@rasar.it](mailto:info@rasar.it) - web: [www.rasar.it](http://www.rasar.it)

**CONVENZIONE PUBBLICITÀ**  
Per tutti i servizi legati alla comunicazione, fondamentali per imprenditori e negozianti, la Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione con l'agenzia pubblicitaria **Artebit srl** con sede in Catania in via Messina 223, che, a prezzi vantaggiosi per i soci Confcommercio, offre consulenza su: servizi web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fiere e servizi editoriali. Le tariffe riservate agli associati prevedono uno sconto del 15% sui servizi di comunicazione (campagne pubblicitarie, materiali pdv, pianificazione media etc) e del 20% per la creazione di stand di alto livello in occasione di fiere e manifestazioni, con attenta selezione dei materiali, ottimizzazione degli spazi, personalizzazione dei materiali. Un servizio completo che rende unico uno spazio espositivo.

# 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**  
Ciurca  
**TELEFONO**  
095.662691

## RAGALNA

**INDIRIZZO**  
Via Mongibello 5  
**DELEGATO**  
Salvatore Di Stefano  
**TELEFONO**  
095.620315 - 335.1046289  
**E-MAIL**  
di.sa@videobank.it

## RANDAZZO

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

## RIPOSTO

**INDIRIZZO**  
c/o Giarre\*\*

## S.M. DI LICODIA

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

## S. VENERINA

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

## SCORDIA

**INDIRIZZO**  
Via Statuto, 196  
**RICEVIMENTO**  
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

## 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](http://www.enasco.it)

E-MAIL [enascoct@enasco.it](mailto: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

fiere

# Expò della pubblicità, la vetrina sul mondo della comunicazione

“

**Boom di visitatori e di espositori per la V edizione dell'evento dedicato a cartellonistica grafica, fotografia e web design. Una scommessa vinta dall'Expò Mediterraneo**

”

Con un bilancio di oltre 4.000 visitatori si è chiusa la quinta edizione dell'Expò della Pubblicità fiore all'occhiello dell'Expò Mediterraneo, l'ente del Sistema Confcommercio Catania - Imprese per l'Italia dedicato all'organizzazione di manifestazioni fieristiche, che ha riproposto anche quest'anno, attraverso le oltre 50 aziende espositrici, il meglio nel settore della comunicazione e della pubblicità, rivolgendosi agli operatori specializzati, alle imprese e alle attività professionali interessate a rafforzarsi o rinnovarsi puntando sui professionisti della pubblicità e della comunicazione. Spazio a tutti i comparti produttivi legati al mondo della comunicazione aziendale: dalla grafica alla cartellonistica, dal digital signage alla fotografia, dai gadget e articoli promozionali al web design.

Una fiera del settore che spazia nella comunicazione vista in ogni suo aspetto, da quello puramente creativo al campo della digitalizzazione e dell'informatizzazione, dagli aspetti etici a quelli strettamente normativi. Una grande vetrina espositiva su un'area di 5.000 mq. per tutti gli ad-

detti ai lavori: dall'offerta dei produttori e dei distributori di macchine e impianti per la produzione di stampe pubblicitarie, alle moderne apparecchiature legate alla comunicazione audiovisiva.

Grande la soddisfazione di Domenico Ambra, presidente dell'Expò Mediterraneo, felice per aver vinto un'altra scommessa.

«Abbiamo fatto centro ancora una volta - afferma -. La pubblicità è un settore di punta dell'economia non solo perché crescono le imprese che si occupano di promozione e di marketing ma soprattutto perché oggi non c'è azienda che non si affidi, per il successo di un prodotto, a una buona campagna di comunicazione, veicolata attraverso i più disparati mezzi: attraverso un ricco calendario di workshop, seminari, aggiornamenti tecnici e dimostrazioni "live". Il Salone della pubblicità non solo permette agli addetti ai lavori di conoscere i prodotti, i servizi e le novità del mercato ma è un'occasione di aggiornamento e approfondimento di tutte le tematiche legate al mondo della comunicazione».



Il taglio del nastro della quinta edizione dell'Expò della pubblicità alle Ciminiere. Sotto alcuni momenti del salone Plantarum Aetnae  
Foto di Riccardo Marino



## L'Etna si tinge di verde

“

**Grande successo per la terza edizione del salone del florovivaismo Plantarum Aetnae**

”

La terza edizione di *Plantarum Aetnae* è stato un successo. «Nonostante il periodo di crisi che stiamo attraversando e di cui risente anche il settore del florovivaismo, l'affluenza è stata alta, sopra ogni aspettativa», dice soddisfatto il neo presidente di Confivai Ignazio Ragusa. «Da Plantarum di quest'anno è arrivato chiaro un segnale di risveglio del mercato. Incremento degli scambi commerciali tra gli operatori del settore e i tanti buyers stranieri e nazionali intervenuti». La valorizzazione dei prodotti mediterranei è stata al centro della manifestazione con cui Confivai punta a rendere ancora più saldi i rapporti tra i produttori e gli operatori del settore, all'insegna della collaborazione tra gli operatori. Una ricetta che ha prodotto buoni risultati. Particolare attenzione è stata mostrata da tutti nella cura degli stand: con allestimenti di forte impatto che hanno dato un'impronta positiva alla manifestazione. Tanto da meritarsi anche premi e riconoscimenti. Il salone è stato anche un'occasione per partecipare a convegni e aggiornamenti tecnici, nonché per "gustare" tantissime esibizioni floreali. Inoltre, l'adesione di nuovi soci in occasione della fiera, conferma l'importanza dell'associazionismo e la massima collaborazione. Insomma, un grande successo confermato non solo dai numeri (5.000 visitatori e 50 buyers da tutta Europa Cipro Malta Montenegro Spagna Albania) ma anche dai complimenti da parte dei dirigenti della fiera di Genova e di Roma.



Expò Mediterraneo, istituita all'interno del Sistema Confcommercio Catania Imprese per l'Italia, ha lo scopo di promuovere diversi settori merceologici attraverso l'organizzazione di eventi fieristici, mostre ed esposizioni in genere. Oltre 1.200 imprese si sono avvicinate alle varie manifestazioni fieristiche che sono state organizzate in questi anni, dove ogni azienda espositrice ha avuto l'opportunità di mettere in mostra la propria immagine e l'offerta dei propri servizi favorendo la crescita della propria attività.

Per info e prenotazione spazi espositivi:

Tel. +39 095 7310776 / 77 - Fax +39 095 356211 - +39 095 7310778 - info@expomediterraneo.it

**PROSSIMI EVENTI FIERISTICI A CARATTERE REGIONALE**

	<p><b>7 - 22 Agosto 2011</b>                  Comune di Pedara - CT  <a href="http://www.fieradestevillage.it">www.fieradestevillage.it</a>                  17ª edizione di Artigianato - Prodotti tipici - Tempo libero                  Iniziativa promossa da Confcommercio Pedara</p>
	<p>9° Salone regionale delle attrezzature, arredi, prodotti e servizi per alberghi, ristoranti, pasticcerie, bar, gelaterie, pizzerie e panetterie.  <b>1 - 4 Ottobre 2011</b>                  Le Ciminiere - Catania  <a href="http://www.ristorahotelsicilia.it">www.ristorahotelsicilia.it</a>                  Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>
	<p><b>17 - 20 Febbraio 2012</b>                  Le Ciminiere - Catania                  4ª edizione  <a href="http://www.plantarumaetnae.it">www.plantarumaetnae.it</a>                  Iniziativa promossa da Confviva - Confcommercio</p>
	<p><b>2 - 4 Marzo 2012</b>                  Le Ciminiere - Catania  <a href="http://www.expodellapubblicita.it">www.expodellapubblicita.it</a>                  Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>
<p><b>moda expo mediterranea</b>                  Salone dell'abbigliamento moda, intimo ed accessori  <a href="http://www.modaexpomediterranea.it">www.modaexpomediterranea.it</a>                  Iniziativa promossa da FNAARC - Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>	

# la città che vorrei

di Marina Currao

L'economia di Giarre stenta a riprendersi dalla fase di stallo nella quale si trova oramai da tempo. Ci si domanda come mai una zona che ha avuto un'economia così florida negli anni passati, adesso non riesca a risollevarsi. Una cattiva gestione del territorio e la scarsa comunicazione con i cittadini sono due dei problemi che, una volta risolti, potrebbero segnare la rinascita di questa città.

## Massimo Traina profumeria



«In questa fase storica - spiega Massimo Traina responsabile di "Sensazioni Profumeria" di corso Italia - i problemi non sono unicamente imputabili all'amministrazione pubblica locale,

Giarre risente della scarsa attività economica che c'è a livello globale e di politiche nazionali che negli ultimi trent'anni non hanno portato alcun beneficio al sud. Nello specifico Giarre soffre la grande concorrenza dei centri commerciali che sono nati nella provincia di Catania senza alcun criterio di proporzione con il numero degli abitanti, ma per questo non possiamo fare nulla: né noi commercianti né l'amministrazione. Giarre negli anni scorsi ha avuto un periodo economico abbastanza fiorente per quanto riguarda il commercio - continua Traina - dovuto principalmente all'apporto di acquirenti provenienti dalla provincia di Catania. La mia impressione è che negli ultimi anni Giarre non sia più interessante agli occhi di catanesi e messinesi. Fare commercio - spiega - significa riuscire ad attirare la clientela non soltanto dalla zona di riferimento, ma anche strappandola ai centri commerciali e alle attività che sono al di fuori del paese. Mi domando quindi cosa ci sia di allettante allo stato attuale nella mia città. Giarre non è attraente, non è ordinata, non è neanche pulita, non offre nulla per cui valga la pena venire».

Per incrementare l'economia secondo Massimo Traina bisognerebbe investire sul territorio per renderlo invitante, porta quindi l'esempio di Zafferana Etnea. «Nel corso di un decennio, grazie all'amministrazione territoriale che ha attuato interventi a breve, medio e lungo termine, si è creato il "fenomeno Zafferana". Una località piccola è riuscita con intelligenza a realizzare una serie di eventi e di punti d'interesse che



## Giarre, il grido d'aiuto dei commercianti



**Gli esercenti lamentano disorganizzazione: strisce blu, raccolta differenziata e poche attrattive in pole position**



Accumulo di cartoni su viale Libertà dove la raccolta differenziata non viene effettuata regolarmente

fanno sì che oggi sia meta turistica e non solo. Perché oggi qualcuno dovrebbe venire a spendere i suoi soldi a Giarre? La città che cosa offre? L'amministrazione dovrebbe darsi una mossa - conclude Traina - è nel suo interesse sviluppare il territorio, perché se questo viene valorizzato, il comune ottiene benefici tangibili. Sicuramen-

te anche noi operatori commerciali, consapevoli del momento economico particolare, dovremmo essere più uniti per ottenere con piccoli sforzi dei grandi risultati, in questo la Confcommercio, Confesercenti e tutti i sindacati di settore dovrebbero fare da collante proprio per la necessità di ottenere dei risultati che altrimenti, di questo passo, sarà molto difficile raggiungere».



## Angela Calabrò abbigliamento sportivo

«Stars Outlet» è un negozio che si affaccia su Piazza Duomo e la proprietaria, Angela Calabrò, ogni giorno osserva una situazione che definisce insostenibile. «In questo periodo Giarre sta vivendo un clima di confusione perché nel tentativo di mettere ordine si è invece creato ulteriore disordine. Mi riferisco per esempio alla situazione dei parcheggi che è ancora in via di sistemazione. Sono stati fatti

dei cambiamenti che hanno generato molto malcontento tra la gente, che non viene più in negozio perché parcheggiare è diventato impossibile. Fioccano multe salatissime. Ci sono tante piccole cose che tutte insieme creano uno stress enorme ai cittadini - continua la commerciante -. Per esempio i ticket delle strisce blu costano 72 centesimi l'ora, le macchinette non accettano la moneta da 2 centesimi e ne devi mettere per forza 80. È chiaro che il problema non sono i centesimi in più, ma la gente si sente presa in giro. Inoltre non ci sono più i 15 minuti di cortesia, e quindi non si può lasciare l'auto per due minuti che subito si trova la multa. Poi ci sono tanti nuovi divieti e i cittadini si alterano, litigano coi vigili urbani e gli ausiliari del traffico, e noi che abbiamo i negozi sulla piazza assistiamo ogni giorno a queste battaglie. Questa situazione - spiega Angela Calabrò - riguarda il centro, via Callipoli e corso Italia, che sono le vie con maggiore concentrazione di negozi, ma ci sono tantissime altre strade dove si continuano a commettere scorrettezze e nessuno dice nulla. Se si deve fare ordine lo si deve fare ovunque, per garantire una città meno caotica e una viabilità migliore. Non dico che non debbano esserci le strisce blu e non si debba pagare per il parcheggio - tiene a precisare - ma sarebbe stato giusto per prima cosa educare le persone al cambiamento in maniera graduale, per farlo recepire nel modo giusto. Invece dall'oggi al domani sono state messe delle regole e noi non siamo stati avvisati, così il messaggio che è passato è che il comune aveva bisogno di soldi. I Giarresi sono scontenti e chi non è del paese, vedendo questa situazione, di certo non è invogliato a venire a comprare qui. Non credo ci voglia alcun investimento economico per una gestione migliore - conclude Angela Calabrò - ma solo maggiore organizzazione e comunicazione, ma anche più fiducia e motivazione agli abitanti di Giarre che sono i primi a volere che le cose migliorino».



**Fabio Caruso  
prodotti  
per parrucchieri**

«Sul viale Libertà i problemi sono molteplici - spiega Fabio Caruso che a Giarre gestisce la Caruso s.r.l. - In primo

luogo è un viale molto largo pieno di esercizi commerciali veloci come bar, alimentari e tabacchi. Negozi dove il cliente entra, acquista ed esce subito, non si intrattiene a passeggiare. È un viale "commerciale" ma praticamente abbandonato dal punto di vista dei servizi, Infatti molto abusivismo, gli ambulanti sono ovunque e non ci sono i

**LA REPLICA DELL'AMMINISTRAZIONE**

**«Sulle strisce blu in centro, possono essere attuati dei correttivi»**

Il sindaco di Giarre, Teresa Sodano, interviene sulle polemiche relative alla rimodulazione in città delle strisce blu, suscitando la reazione anche dei commercianti. Il primo cittadino sottolinea l'importanza che assume oggi l'apertura del parcheggio multipiano Jolanda, «una struttura vicina al centro storico e pienamente funzionale che sarà progressivamente apprezzata dai cittadini. Le strisce blu nel centro storico che, in ogni caso, possono sempre essere oggetto di correttivi, hanno lo scopo di razionalizzare la mobilità, alleggerendo i flussi veicolari sull'asse di riferimento la via Callipoli. Il parcheggio multipiano e con esso gli stalli a pagamento - sostiene il sindaco Sodano - rappresentano la chiave di volta in tema di viabilità. Non sarà più consentito parcheggiare in maniera dissennata come finora accaduto, provocando pesanti disagi ai cittadini che devono riappropriarsi della città in cui vivono, una città a misura d'uomo con i marciapiedi liberi dalle auto. Questi sono gli obiettivi che vogliamo raggiungere. Questa Amministrazione - continua il sindaco Sodano - sta investendo sulla sicurezza dei cittadini e sul sistema di mobilità, fattori imprescindibili di una città moderna e funzionale che ancora oggi, nonostante la crisi imperante, mantiene intatta la propria attrattività rispetto ad altre realtà territoriali. Il nostro è un impegno a tutto tondo. Vogliamo dare maggiore respiro anche al commercio consapevole che la città sia fondata sulle attività commerciali e artigianali e per questo motivo occorre dare ordine se davvero si vuole trasformare Giarre in una città competitiva e di nuovo punto di riferimento di un vasto comprensorio». Tornando



alle strisce blu, «allo stato - sottolinea l'assessore alla Viabilità, Salvo Camarda - si sta procedendo con una prima fase sperimentale, senza comunque escludere che possano essere attuati dei correttivi, ove ve ne fosse bisogno. Per esempio, sulla via Pirandello, alla luce dei quotidiani congestionamenti, si rende necessario razionalizzare con urgenza la sosta con la realizzazione di stalli blu nella parte iniziale della strada, da alternare con altri gratuiti ma a tempo. Il mio obiettivo - sottolinea Camarda - rimane quello di migliorare il sistema di mobilità soprattutto in centro, nei pressi dei terminal bus, delle intersezioni stradali e, ovviamente, nell'area in cui ricade la piattaforma commerciale, realizzando stalli misti: a pagamento e gratuiti con disco orario, ma disegnati a macchia di leopardo sul territorio». L'assessore Camarda, che a breve unitamente al sindaco Teresa Sodano avrà un incontro con i vertici della società Giarre parcheggi che gestisce gli stalli a pagamento e il parcheggio multipiano Jolanda, anticipa che, «anche sulla scorta delle richieste avanzate dalle categorie commerciali e del mondo produttivo, intendo apportare alcuni correttivi in piazza Arcoleo (riattivazione delle strisce blu), mentre si stanno valutando le zone del territorio ove realizzare gli stalli "rosa" riservate alle donne in gravidanza. Contestualmente, d'intesa con il comando di Polizia municipale, si stanno localizzando le aree da destinare allo scarico delle merci, mentre è in fase di studio un dispositivo per consentire l'ingresso dei tir e dei mezzi pesanti nella zona del centro, limitatamente ad alcuni precisi orari della giornata».

vigili che regolarizzano il traffico. Da anni, inoltre, non vengono ripristinate le strisce pedonali, causa questa di gravi incidenti. Ultimamente però la ciliegina sulla torta sono state le strisce blu. I clienti dovendosi fermare per cinque minuti e non avendo più i minuti di cortesia, si fermano in tripla fila rischiando la multa e creando ingorghi e caos in strada. Questo era già successo anni fa - racconta Caruso - e gli assessori precedenti, visto il problema, le avevano tolte. Ora con un'ordinanza comunale varata un po' alla cieca è stato ripristinato tutto, creando seri disagi. Un altro problema è legato alla raccolta differenziata della plastica e del cartone fuori dagli esercizi commerciali, che non avviene puntualmente come stabilito. Spesso passano settimane prima che vengano raccolti i rifiuti e i cartoni si sparpagliano per tutta la via. Nel giro di cinque anni questo degrado ha fatto fuggire molti commercianti e i locali restano sfitti perché nessuno vuole investire in

zona. Questo determina poca attività commerciale e poche assunzioni. Il periodo economico già non è dei più brillanti - continua - e mancando quei servizi fondamentali che il comune dovrebbe garantire, tutto va in declino. Ci vorrebbero maggiori controlli e un'analisi accurata del territorio. Bisognerebbe offrire servizi migliori ai cittadini che, in quanto parte dell'elettorato, andrebbero interpellati prima di fare una qualsiasi ordinanza». Infine Fabio Caruso fa notare che Giarre manca di un mercato rionale. «Gli spazi per il mercato ci sono, basterebbe attrezzarli e permettere così agli ambulanti di lavorare rispettando le regole, e ai Giarresi di fare la spesa senza doversi spostare necessariamente nei centri commerciali. Per esempio in via Teatro, dove vogliono realizzare dei parcheggi, la mattina si potrebbe riservare lo spazio per il mercato. Basterebbe analizzare il territorio, e chi può farlo meglio degli amministratori?».

# associazioni

## Confermato Antonino Nicolosi alla guida della Fimaa etnea



“

Tra le priorità del nuovo direttivo il potenziamento dei rapporti con l'ateneo catanese, le convenzioni con le banche, le agenzie pubblicitarie e l'ufficio del Territorio e del Registro

”

Antonino Nicolosi continuerà a guidare, per i prossimi quattro anni, la Fimaa, l'associazione degli agenti immobiliari della provincia di Catania del Sistema Confcommercio che riunisce oltre 220 agenzie.

Durante l'ultimo consiglio direttivo provinciale, infatti, si è tenuto il rinnovo delle cariche per il quadriennio 2010-2014 e all'unanimità, considerato l'ottimo lavoro portato avanti sin'ora, è stato confermato alla guida dell'associazione Antonino Nicolosi, mentre è stato eletto vice presidente vicario Domenico Marcedone.

Il rinnovo delle cariche ha poi stabilito i componenti della giunta dei vice presidenti, composta da Silvestro Conticello, Angelo Nicolosi, Marco Peruzzo, Rosario Siscaro, Giuseppe Tomaselli, Marcello Ungano, Roberto Vecchio e Giuseppe Virgillito; mentre consiglieri eletti sono Salvatore Asmundo, Giuseppe Caltabiano, Mario Massimo Cardillo, Giovanni Coco, Mario Catena Cosentino, Vincenzo Di Marco, Maria Ferraro, Corrado Giunta, Aldo Ferdinando Isaia, Marco Lo Jacono, Daniela Tania Marletta, Andrea Maresci, Giuseppe Paci, Gaetano Proetto, Sergio Santagati, Vito Scafali, Michele Scuderi, Rosario Terranova e Roberto Torrisi. Infine il collegio dei probiviri è ora composto da Tommaso Ungano, Carmelo Pic-



colo e Vincenzo Modica.

Un direttivo "misto", composto da naviganti dirigenti e giovani associati, che oltre ad essere un segno di rinnovamento ha anche fatto abbassare l'età media del direttivo di circa 15 anni. I progetti del nuovo direttivo guidato da Antonino Nicolosi si muovono verso una grande meta, il consolidamento dei rapporti con l'Università degli studi di Catania.

«Nell'ottica di un potenziamento dei rapporti con l'ateneo catanese - spiega il presidente Nicolosi - stiamo portando avanti un progetto per creare nuove figure innovative, grazie all'istituzione di nuovi master universitari specifici per elevare il concetto di mediazione a livello di arbitro nelle controversie contrattuali. E ancora, con la collaborazione della facoltà di Economia dell'Università di Catania, vogliamo affidare agli studenti il censimento degli immobili adibiti al commercio nei centri commerciali naturali delle città, al fine di rafforzare la continuità commerciale ed evitare che alcune botteghe rimangano senza conduttore. I centri commerciali naturali recentemente istituiti dalla Confcommercio possono infatti garantire servizi quali la videosorveglianza, decorosi arredi urbani e magari piacevoli momenti di intrattenimento. Chiederemmo ai proprietari di rivedere al ribasso i costi di locazione in cambio della professionalità degli agenti Fimaa per affittare i locali».

Tra gli obiettivi il nuovo direttivo quello di rivedere le convenzioni con le banche e con le agenzie pubblicitarie, nonché le convenzioni con l'ufficio del Territorio e del Registro al fine di avere in tempo reale le misure, comprese le planimetrie catastali.

### FEDERAZIONE AUTOTRASPORTATORI ITALIANI

Sul sito [www.faicatania.it](http://www.faicatania.it), tutte le informazioni della Federazione di Catania



On-line [www.faicatania.it](http://www.faicatania.it) il sito internet della Federazione di Catania.

Dal 19 febbraio scorso è on-line il sito internet dell'Associazione Provinciale di Catania della Federazione Autotrasportatori Italiani.

Un nuovo servizio per tutti i consociati e le aziende di autotrasporto della Provincia che illustra con una grafica semplice e gradevole tutti i servizi e le convenzioni che offre la Fai Catania. Uno strumento indispensabile e moderno che pone la nostra realtà associativa nelle condizioni di poter dare il giusto supporto a tutte le aziende 24 ore su 24.

Un punto di riferimento informativo sull'attività

politica e sindacale svolta dall'organizzazione e rivolta a migliorare il feed-back con i soci e le aziende che troveranno nella Fai Catania la loro guida per i servizi e la tutela per tutto il settore dei trasporti.

Il portale da un'ampia possibilità di collegamenti con tutti i link di maggiore riferimento per il mondo dell'autotrasporto, oltre a fornire una buona offerta di contenuti: dalle normative sempre aggiornate, alle più importanti circolari, dai corsi di formazione al supporto attraverso i servizi della Fai service, dagli obiettivi sindacali ai Costi minimi di esercizio. Il sito [www.faicatania.it](http://www.faicatania.it) si candida a diventare il riferimento web per l'autotrasporto nella Sicilia Orientale.



# Ignazio Ragusa a capo di Confvivaì



“

**Nuovo corso per l'associazione, con il neo direttivo di professionisti eletto durante Plantarum Aetnae**

”

Inizia un nuovo corso per la Confvivaì - Confcommercio di Catania, ma sempre in continuità con le linee guida della precedente dirigenza. Durante la terza edizione di Plantarum, la fiera del florovivaismo tenutasi lo scorso febbraio alle Ciminiere di Catania, è stato nominato il nuovo direttivo votato all'unanimità dall'assemblea.

Un'assemblea affollata che ha applaudito il nuovo presidente Ignazio Ragusa (nella foto a destra) e la sua squadra (nella foto in alto), che vede Giuseppe Toscano ricoprire la carica di vice presidente, e consiglieri Pippo Barbagallo, Alfio Patanè, Angelo Musmeci e Vincenzo Maugeri (consigliere cooptato dalla zona di Ragusa), mentre



Nuccio Sapuppo, funzionario della Confcommercio provinciale, è stato confermato segretario Confvivaì.

«Sono lusingato per la fiducia che i colleghi hanno riposto nella mia persona - ha detto il neo presidente Ignazio Ragusa - ma non nascondo un po' di timore, perché il momento di crisi è avvertito anche dal settore del florovivaismo e la categoria, ancor di più adesso, ha bisogno di progettualità e strategie mirate per rimanere ben salda sui mercati e contrastare la crisi. Mi sento, comunque, confortato da una squadra dirigenziale di professionisti del settore, tutti con grande esperienza e, soprattutto, con tanta voglia di fare anche per l'associazione».

## BUSINESSPASS

lo studio professionale esteso



**PASSEPARTOUT MENU**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DEL FOOD & BEVERAGE



**PASSEPARTOUT BEAUTY**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DEL BENESSERE E DELLA BELLEZZA



**PASSEPARTOUT RETAIL**  
SOFTWARE PER LA GESTIONE DELLA VENDITA AL DETTAGLIO

**PASSEPARTOUT MEXAL**  
SOFTWARE PER AZIENDE



**PASSEPARTOUT WELCOME**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DELL'OSPITALITÀ

*... Se ci scambiamo una moneta avremo una moneta ciascuno. Se ci scambiamo un'idea ne avremo entrambi due*



# associazioni

## La mitologia aretusea nell'arte floreale

“

**Ortigia in fiore tra addobbi, scenografie e decorazioni. Successo della X Coppa Regionale Federfiori a Siracusa**

”

La decima edizione della coppa Sicilia Federfiori - Confcommercio Imprese per l'Italia si è svolta a Siracusa, uno scenario ricco di storia e cultura, tra miti e leggende, con tema la mitologia nell'arte floreale e con particolare attenzione alla storia d'amore di Aretusa e Alfeo.

Un luogo incantevole, la città di Archimede che nel IV secolo a.C. sotto Dionigi il grande, fu la città più potente d'Europa, oltre a essere stata capitale dell'intero Impero Bizantino. Per non parlare della splendida isola di Ortigia con la fonte Aretusa e i fiumi Ciane e Anapo uniti in un'unica foce, ricca di piante di papiro, utilizzate ancor oggi dagli artigiani siracusani per realizzare colorati disegni sulla carta inventata dagli antichi Egizi.

La manifestazione all'interno dell'antico mercato di Ortigia è stata organizzata da Angelo Tinè dal sindacato Fioristi-Confcommercio della provincia di Siracusa.

Ed è stato uno spettacolo per il pubblico siracusano e i turisti che hanno potuto apprezzare le scenografie floreali, a partire da quella del ponte Santa Lucia, che collega Siracusa all'isola di Ortigia, realizzata dal Sindacato Fioristi Confcommercio di Ragusa. Oppure lo spettacolare addobbo della fontana di largo XXV luglio realizzato dal Sindacato Fioristi Confcommercio Siracusa. E ancora, i bellissimi totem floreali realizzati dai Sindacati Fioristi Confcommercio di Catania ed Enna. Fino all'antico mercato, addobbato con cascate di orchidee, che facevano da sfondo alla fontana addobbata elegantemente con papiri dal Sindacato Fioristi Confcommercio Palermo. E per finire la sala convegni realizzata dai tutti i componenti del sindacato confcommercio della Sicilia.

Ma per avere davvero idea dell'atmosfera di quella giornata, è meglio partire proprio dalla cronistoria della selezione regionale della Coppa Italia Federfiori.

Domenica 23 gennaio è stato un gran giorno per i nove concorrenti in rappresentanza di otto province siciliane su nove. Per la provincia di Agrigento, Antonio Cassaro con assistente Giuseppina Montalbano; per la provincia di Ragusa, Fabio Cicero con assistente Franco Cicero; per la provincia di Palermo, Giovanni Brancato con assistente Nicola Vitale e Franco Castelli con assistente Luigi d'Antona; per la provincia di Siracusa, Paolo Papa con assistente Cesare Bel-



lomo; per la provincia di Messina, Natalino da Campo con assistente Nunzio Bombara; per la provincia di Enna, Emanuele Ciaramidaro con assistente Domenica Cammarata; per la provincia di Trapani, Maria Bonafede con assistente Mirella Lomabardo; e per la provincia di Catania, Rita Pennisi con assistente Lucia Pennisi.

Alle ore 9 hanno avuto inizio i primi due lavori in gara: tema libero con titolo "L'eterno amore" e la decorazione del tavolo dal titolo "Gli amanti".

Nel salone dell'Antico mercato tutto era già stato predisposto per il benvenuto ai concorrenti da parte del presidente regionale Rosario Alfino, il segretario regionale Nuccio Sapuppo e Angelo Tinè presidente del sindacato di Siracusa con la classica procedura di inizio gara con la lettura del regolamento del concorso e le ultime modifiche che l'organizzazione a ritenuto opportuno apportare.

L'emozione tra i concorrenti sale vertiginosamente: c'è in palio il titolo di campione regionale. È gara vera. E diciamocecelo pure, non è mai del tutto sincero chi afferma: «l'importante è partecipare».

La gara inizia e la paura iniziale si trasforma in concentrazione, i fiori vengono inseriti uno dopo l'altro all'interno degli elaborati poco per volta la tensione si allenta, qualche sorriso inizia a trasparire sui volti degli assistenti, anche se qualche dubbio permane ancora nello sguardo dei concorrenti. Dopo 4 ore viene chiesto ai concorrenti di consegnare i loro elaborati alla giu-



ria composta da Francesca Buriassi, Nuccio Bonsignore e Fabrizio Panone. Nelle schede dei giurati incominciano ad apparire i primi numeri che poi, sommati tra loro, decreteranno chi dovrà rappresentare la Sicilia alla Coppa Italia Federfiori. L'attesa è lunga, nel pomeriggio, dopo la pausa pranzo, ancora tre prove per i concorrenti: mazzo legato, mazzo da sposa, e accessorio per la sposa.

Per l'ultima prova arrivano 9 modelle, che vengono decorate dai concorrenti, per poi sfilare davanti al pubblico esaltato dai bellissimi lavori realizzati con un piacevolissimo sottofondo musicale

Grande spettacolo presentato da Angelo Tinè e Giacobino Vitale. Alla fine delle prove a concorso, svanita la tensione, tutti i concorrenti tirano un sospiro di sollievo, abbracciati calorosamente da un infinito applauso da parte del pubblico. In attesa dei risultati finali, in un clima più disteso, intrattenimento musicale con la passerella delle nove modelle che sfilano con i bouquet da sposa e acconciature floreali. La manifestazione è riuscita anche grazie a tutti gli sponsor che hanno sostenuto e contribuito alla buona riuscita. Alla presenza delle autorità: il sindaco di Siracusa Roberto Visentin, l'assessore al commercio Giancarlo Confalone, l'assessore di Ortigia Ferdinando Messina, presidente Confcommercio Siracusa Sandro Romano, vice-presidente Confcommercio Eugenio Manca, componente giunta Camera di Commercio Arturo Linguanti, presidente Confidi Giovanni Conigliaro, vice-presidente Confesercenti Giuseppe Vasquez. Alle 19 in punto si è proceduto alla proclamazione del vincitore: con il passaggio di testimone da parte del campione uscente il catanese Sebastiano Salemi che consegna il titolo di "campione regionale" ad Antonio Cassaro di Agrigento 1° classificato, al 2° posto Fabio Cicero di Ragusa ed al 3° posto, Giovanni Brancato di Palermo.

# “Mutu”: va in scena la lotta alla criminalità

“

L'associazione Ugo Alfino e Prima Quinta propongono lo spettacolo per sensibilizzare i giovani contro l'illegalità

”



Una nuova iniziativa promossa dalle associazioni antiracket del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania si inserisce nel programma di incontri rivolti agli studenti delle scuole della provincia. Quei giovani su cui le associazioni antiracket puntano per portare avanti i loro progetti di sensibilizzazione alla legalità.

E momenti di riflessione sulla legalità, grazie alla proficua collaborazione nata tra l'associazione antiracket - antiusura "Ugo Alfino" e l'associazione culturale teatrale Prima Quinta, verranno proposti agli studenti delle scuole che hanno aderito all'iniziativa di ospitare lo spettacolo teatrale "Mutu", scritto e interpretato da Aldo Rapè con Nicola Vero.

La storia di due fratelli: due vocazioni a confronto. Due uomini sotto lo sguardo dello stesso Dio. Sarò e Salvuccio, *u parrinu e u mafiusu*. Insieme dopo tanti anni. Muti, tutti muti per anni, muti per fame e per necessità. Ma un giorno la coscienza e il sangue cominciano a urlare... mentre i santini, sorridendo, stanno a guardare. E c'è nell'aria puzza di mafia, puzza di qualcosa di sporco.

Qualcosa perché ancora non si riesce a definire cosa. L'organizzazione delle stragi si è trasformata in organizzazione imprenditoriale. Si è fusa con la politica, con le amministrazioni pubbliche e quelle private. In modo capillare è entrata nelle chiese, nei palazzi e soprattutto nelle case della povera gente. La gente che spesso è dimenticata nei vicoli storici delle grandi città o nelle sue fredde periferie, quella gente che alle volte, solo per tirare a campare,

apre la porta della propria casa a questo sgrazioso ospite. Un ospite che si impossessa di tutto in modo risoluto e religioso. La fede in Dio alla base dei contratti tra gli affiliati, i santini come testimoni della cerimonia di nozze e la bibbia diventa il libro dell'eccellenza, la grande guida per il comando dei boss. Un profondo senso religioso anima i mafiosi, cartoni animati quasi leggenda, la stessa religione e lo stesso credo che anima la Chiesa di Dio. Attraverso la proposta di un testo teatrale dalla forte espressività e dalla efficace messa in scena quale "Mutu" si vuole guidare i ragazzi verso un cammino di contrasto alla criminalità e di educazione alla legalità. L'arte diventa così momento di riflessione, perché anche con il teatro si può dire "no" alla mafia. Il lavoro di Aldo Rapè verrà messo in scena il 19 marzo all'istituto tecnico industriale "Archimede" di Catania; il 22 marzo all'istituto tecnico commerciale "Enrico Medi" di Randazzo; il 23 marzo ritorna a Catania ospite dell'istituto commerciale "Adriano Olivetti" e il 25 marzo ultima tappa all'istituto per geometri "Branchina" di Adrano. Una performance speciale quella riservata ai dirigenti della Confcommercio e ai rappresentanti delle istituzioni che si terrà sempre giorno 25 marzo, al Grand Hotel Baia Verde di Catania. Dopo ogni rappresentazione i ragazzi prenderanno parte ad un dibattito che di volta in volta sarà aperto dallo stesso Aldo Rapè e al quale parteciperanno magistrati, forze dell'ordine, rappresentanti delle associazioni antiracket e i dirigenti scolastici.

FEDERALBERGHI



## Due catanesi ai vertici dell'associazione nazionale



**Nico Torrisi, vicepresidente**

Il presidente di Federalberghi Sicilia Nico Torrisi è stato eletto per acclamazione vice presidente dell'associazione nazionale su proposta del presidente Bernabò Bocca. Il siciliano Torrisi affianca il presidente Bocca nell'importante lavoro di rappresentanza e tutela delle istanze degli albergatori, soprattutto in un momento caratterizzato da una forte crisi in cui occorre richiamare l'attenzione delle istituzioni affinché si adoperino con maggior impegno in politiche di promozione del territorio e valorizzazione dell'offerta ricettiva. «Nel mio nuovo incarico - ha detto Nico Torrisi - rivolgerò particolare riguardo, nel mio nuovo incarico, alle problematiche del Sud Italia che del turismo dovrebbe potere fare il suo punto di forza».

## Grazia Romano, vicario Giovani



Grazia Romano, presidente regionale di Federalberghi Giovani, è stata nominata vice presidente vicario dell'associazione nazionale. Il riconoscimento è arrivato al termine dell'ultimo Consiglio direttivo federale. Grazia Romano, 31 anni da anni occupa un ruolo di primo piano in seno all'associazione degli albergatori. Ha fondato il Comitato di Catania, oggi tra i più numerosi e attivi d'Italia, riuscendo a stimolare l'interesse di decine di giovani imprenditori verso le problematiche della categoria e a formulare progetti innovativi per il rilancio del settore ricettivo. «Il nostro grande punto di forza - ha sottolineato Grazia Romano - è il confronto costruttivo tra colleghi di età, esperienze aziendali e formazione tecnico-culturale diverse, ma che coltivano il medesimo interesse. Ho sempre vissuto l'associazione come un laboratorio dal quale tirar fuori idee da convertire in progetti concreti. Sono certa che questo nuovo incarico, del quale mi ritengo onorata, rappresenterà un'ulteriore opportunità di crescita. Il mio impegno sarà a disposizione di tutto il Comitato nazionale e dei suoi progetti. Nel contempo continuerò a rappresentare lì le istanze di tutto il Comitato Sicilia».

Tra i membri del consiglio direttivo un'altra giovane catanese Mavie Fesco, dell'hotel Biancaneve di Nicolosi.

# vetrine

**1.** Hamilton in via Corso Italia, a Giarre punta sul rosso dei cuori e della passione per mettere in risalto tutta la pelletteria in esposizione.

**2.** Rosso e blu. Non solo nel logo di Original marines ma anche nelle proposte per la nuova stagione. Gli allestimenti del negozio in viale Rapisarda (Catania), invitano a *star fuori*



1

## Finestre sulla primavera

“

Un giro tra i negozi della provincia che si preparano alla nuova stagione. Tra fiori, colori, fragranze e vestiti leggeri, ecco alcuni allestimenti che Impresainforma ha selezionato

”



2



3

**3.** Pagine, pagine e ancora pagine. Stropicciate, piegate, accartocciate per promuovere la lettura “in offerta” alla Mondadori del Centro Commerciale “I Portali”



4

**4.** Semplice, essenziale ma di un'eleganza disarmante l'allestimento del negozio "Vico dei fiori chiari" in via Monfalcone a Catania



5

**5.** Bello camminare in una Valle Verde dice lo spot. Ancora più bello se, come nel negozio ai Portali, la vetrina, semplice ma di gusto, invita a entrare e scegliere

**6-7.** Basta poco: qualche torta colorata e il marchio Menza per invitare "dolcemente" ad assaporare le specialità dello storico bar gelateria del viale Rapisardi a Catania



6



7



8

**8.** Uno scatto seducente, un semplice sfondo nero, e qualche boccetta di profumo. Essenziale ma d'effetto la vetrina della Profumeria Gocce (Catania, viale Rapisardi)



9

**9.** Colori di tendenza, eleganza evergreen e modelli più sbarazzini nelle maxi-vetrine del negozio di moda Backstage (viale Ionio, Catania)

## Confnotizie

Commercianti e i magistrati  
uniti nella cultura della legalità

“

**Confcommercio di Catania firma, con l'Associazione nazionale magistrati, un protocollo di intesa per avviare iniziative condivise nella lotta all'estorsione e all'usura**

”

Una tappa importante quella raggiunta dalla Confcommercio di Catania nel percorso di sensibilizzazione alle tematiche della legalità e al supporto concreto alle aziende in difficoltà per problemi di pizzo e usura grazie al lavoro incessante delle associazioni antiracket del Sistema Confcommercio. La firma del protocollo d'intesa con l'Associazione Nazionale Magistrati - sezione di Catania arriva infatti dopo un'avviata e proficua collaborazione con le quattro associazioni antiracket operanti sul territorio di Catania e del suo hinterland.

«La Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania - afferma il presidente Riccardo Galimberti - attraverso le proprie associazioni antiracket e antiusura si propone di stimolare costantemente nelle imprese la cultura della legalità e della denuncia di atti criminali. La nostra associazione ha già da tempo avviato una serie di attività volte a prevenire le infiltrazioni della criminalità organizzata nelle attività commerciali. Pertanto ritengo che formalizzare con quest'atto la cooperazione con i magistrati sia un momento fondamentale». L'Anm - Associazione Nazionale Magistrati



sezione di Catania, rappresentata dal suo presidente dott. Francesco D'Alessandro, non ha carattere politico e promuove iniziative volte a sensibilizzare anche il mondo imprenditoriale, in particolare su tematiche attinenti il racket, l'usura e la corretta esplicazione di tutte le attività economiche, amministrative e di rilievo collettivo.

Le iniziative, quindi, saranno condivise e associazioni antiracket e magistratura cammineranno insieme nel promuovere tutte le attività inerenti l'adozione di politiche pubbli-

che volte a contrastare i fenomeni di racket, usura e di diffusa illegalità. La Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania nell'attivazione del centro ascolto per le tematiche inerenti i suddetti fenomeni chiederà la collaborazione ai magistrati aderenti all'Anm Sezione di Catania che metterà a disposizione un proprio rappresentante per la consulenza specifica a titolo gratuito.

Per quanto riguarda la formazione la Confcommercio intende promuovere con il concorso dei magistrati catanesi lo svolgimento di specifici corsi rivolti alle imprese relativamente alla prevenzione di fenomeni di usura e attraverso le proprie associazioni antiracket e antiusura, durante lo svolgimento dei corsi abilitanti per la professione di commerciante, agente di commercio e mediatore immobiliare, coinvolgerà, nelle vesti di docente, un rappresentante dell'Anm sezione di Catania. Inoltre continuerà, ancor più rafforzata sul territorio, la promozione e la diffusione della cultura della legalità presso le scuole medie inferiori e presso le scuole secondarie di secondo grado. Attività avviata già da tempo e che ha dato grandi risultati e soddisfazioni.

## CONVENZIONE CON MICROSENSOR SRL

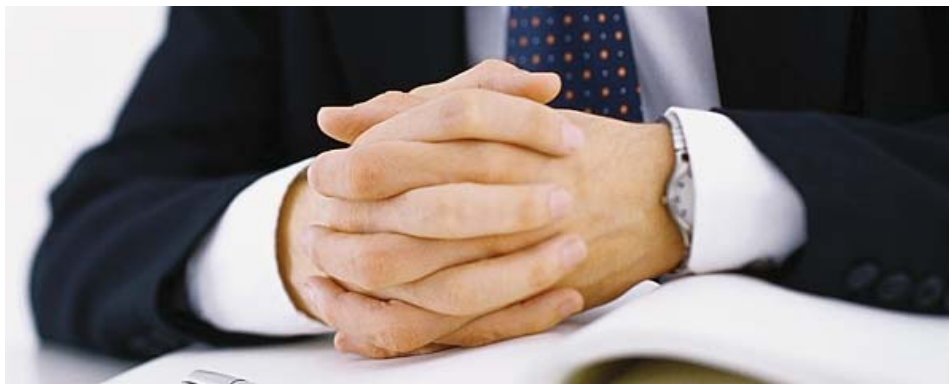
## Controllo dei consumi: un core business sempre più importante per gli esercizi commerciali

Il controllo dei consumi elettrici rientra nel core business degli esercizi commerciali. Una gestione poco attenta degli impianti elettrici sempre più energivori necessari per garantire standard qualitativi ottimali (di illuminazione, temperatura e umidità) e rimanere al passo con i tempi (utilizzo di impianti tecnologici all'avanguardia) comporta sprechi economici anche di notevole entità. Il controllo dei consumi può essere condotto attraverso due modalità: diretta e occasionale oppure in remoto e continuo. La prima modalità è basata sull'analisi delle bollette e dei dati di targa dei macchinari utilizzati e consente di valutare l'energia elettrica consumata mensilmente e verificare la potenza elettrica impegnata da ciascun macchinario. In tal modo è possibile effettuare una serie di considerazioni sull'efficienza energetica dei singoli macchinari, sulle loro modalità di utilizzo e sui risparmi energetici conseguibili a seguito di interventi di efficientamento energetico (sostituzione di macchinari a bassa efficienza, definizione degli orari e delle modalità di utilizzo dei macchinari). Si tratta di una modalità di intervento molto semplice da attuare, in quanto richiede un audit



energetico approfondito e l'analisi mensile delle bollette, ma legato a metodi di verifica lenti e poco precisi. Il controllo avviene sui dati riportati nella bolletta che rappresentano una visione globale delle prestazioni dell'impianto (viene letto il consumo in corrispondenza dell'interruttore generale e non dei diversi centri di costo che compongono la struttura) e mensile. La seconda modalità, in remoto e continuo, prevede l'utilizzo di analizzatori di rete in grado di trasferire le informazioni legate al consumo di energia elettrica in corrispondenza di centri di costo prestabiliti e in maniera continua (con tempi di campionamento pari in genere al minuto). In tal modo, è possibile monitorare la qualità dell'energia fornita dal distributore (presenza di picchi o buchi di tensione), la distribuzione dell'energia elettrica consumata all'interno dell'impianto suddiviso per centri di costo e quindi l'effettivo impegno di energia da parte di ciascun macchinario. In questa mo-

do, si ottiene una radiografia del funzionamento dell'impianto elettrico in ciascun istante della giornata che rende possibile la verifica dei risultati prospettati da un intervento di efficientamento energetico in tempi brevi e in modo preciso. Infatti, attraverso questa modalità è possibile verificare in tempo reale l'esito dell'implementazione di una diversa politica energetica verificando le prestazioni energetiche non in maniera globale, ma puntuale. Inoltre, l'analisi in continuo dei consumi elettrici consente di valutare e confrontare in maniera accurata la convenienza delle condizioni di acquisto dell'energia elettrica prospettate dai distributori, offrendo un'ulteriore possibilità agli esercizi commerciali di abbassare l'onere economico legato al consumo di energia elettrica. Confcommercio ha firmato una convenzione con Microsensor Srl, azienda spin off dell'Università degli Studi di Catania, che prevede l'erogazione per tutto il 2011 di servizi energetici tra i quali il controllo dei consumi sia in modalità diretta sia in continuo con sconti speciali del 20% per tutti gli associati.



# La mediazione obbligatoria decongestiona la giustizia

“

**Una riforma storica nell'ambito delle controversie civili  
La conciliazione ridurrà i tempi e i costi dei procedimenti**

”

**I**l 20 marzo è una data da appuntare. Segna l'avvio della mediazione obbligatoria. Una riforma giudicata di portata "storica" per gli effetti di decongestionamento della giustizia civile che potrà produrre nel tempo. Una riforma che avrà successo se sarà accompagnata da una rivoluzione culturale nell'approccio a questi temi.

Conciliazione e mediazione civile ridurranno il numero di cause civili pendenti presso i nostri tribunali e comporteranno una drastica riduzione dei tempi della giustizia e dei suoi costi per i cittadini.

I riferimenti normativi sono i seguenti: *Legge 18 giugno 2009 n. 69* (Disposizioni per lo sviluppo economico la semplificazione, la competitività nonché in materia di processo civile); *Decreto legislativo 4 marzo 2010 n. 28* *Decreto ministeriale 18 ottobre 2010*.

Chiunque può accedere alla mediazione, per la conciliazione di una controversia civile e commerciale vertente su diritti disponibili in materia di: condominio; diritti reali; divisione; successioni ereditarie; patti di famiglia; locazione; comodato; affitto di aziende; risarcimento del danno derivante dalla circolazione di veicoli e natanti; da responsabilità medica; e da diffamazione con il mezzo della stampa o con altro mezzo di pubblicità; contratti assicurativi, bancari e finanziari.

Sono previste agevolazioni fiscali sugli atti, documenti e provvedimenti relativi al procedimento di mediazione sono esenti dall'imposta di bollo e da ogni spesa, tassa o diritto di qualsiasi specie e natura. In caso di successo della mediazione, alle parti è riconosciuto un credito d'imposta, fino a 500 euro, in caso di insuccesso della mediazione, il credito d'imposta è ridotto della metà.

Il Decreto Milleproroghe 2011 proroga di un anno l'entrata in vigore della conciliazione in due materie rilevanti quali le controversie condominiali e gli incidenti stradali.



Le categorie professionali con l'ausilio di "conciliatori" professionisti accreditati presso gli organismi di conciliazione iscritti nel registro del ministero della Giustizia, si occuperanno di assistere i privati e le aziende a ricercare e a trovare soluzioni condivise, che consentano la piena soddisfazione per tutte le parti in conflitto, in economia di tempi, di costi e con predilezione per l'efficienza e l'efficacia del risultato. Nelle relazioni aziendali e interpersonali i conflitti, interni ed esterni, sono inevitabili, gestire il conflitto attraverso il litigio diventa un fatto distruttivo, se lo si gestisce, invece, attraverso il dialogo esso diventa un fatto costruttivo e fonte di sviluppo. La soddisfazione sostanziale dei bisogni di tutte le parti è facilitata nella conciliazione sia nel metodo, basato sul dialogo cooperativo, sia nel merito, basato sull'adeguata incentivazione e motivazione dell'accordo finale.

L'assistenza del professionista quindi può riguardare tutti e tre i momenti della vita del conflitto: la prevenzione, la gestione o trasformazione costruttiva e la risoluzione fruttuosa dello stesso. Studiando la diversa sensibilità di approccio alla lite che meglio si adatta al caso concreto.

Su richiesta il professionista può, inoltre, compiere il monitoraggio del post accordo. La conciliazione può essere anche "facilitata" da consulenti di fiducia che assistono le parti per tutta la durata dell'esperimento, con l'ottica di arrivare comunque a un accordo, al

## PUBBLICITÀ

### Sconti per gli associati con l'agenzia Artebit

**artebit\_rbt**  
agenzia di pubblicità

Pubblicità e promozione a prezzi agevolati per gli associati Confcommercio. L'associazione provinciale ha stipulato una nuova convenzione con l'agenzia *Artebit srl* (Catania, via Messina 223) per tutta una serie di servizi di comunicazione pubblicitaria, web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fiere, servizi editoriali. In particolare, sono previsti sconti del 15% per gli associati sui servizi di comunicazione (campagne pubblicitarie, materiali pdv, pianificazione media etc) e del 20% per tutte le aziende che desiderano creare uno stand di alto livello per la loro fiera (selezione dei materiali, ottimizzazione degli spazi, personalizzazione dei materiali).

fine di tutelare il mantenimento dei rapporti dei clienti. In questo caso è lasciata ampia libertà ai "facilitatori di fiducia" di esplorare proposte o soluzioni. Tutti gli accordi hanno bisogno di manutenzione, stabilire "tagliandi" periodici e standardizzati di manutenzione dell'accordo, nel senso che ex-ante possono essere convenientemente prevenute le potenziali cause di pericolo della tenuta dell'accordo, i quali operano in via preventiva quali manager del conflitto. Il "facilitatore preventivo" spiega alla propria parte l'identificazione di punti di criticità dell'accordo e consiglia subito alla stessa di valutarne conseguenze (senza azione) e rimedi possibili (con azione). Con il consenso della parte, egli si riporta all'organismo di conciliazione presso cui è iscritto. Nella evenienza di un conflitto di rilevante entità e importanza, o che coinvolge interessi diffusi o casistiche replicanti in fotocopia (class-action) potrà essere nominato un collegio di esperti conciliatori, con le garanzie di adeguatezza e competenza necessarie alla gestione.

La Confcommercio valendosi di Professionisti esperti e altamente qualificati nell'ambito tecnico di riferimento consente di seguire tutto il percorso a fasi successive e di assistere le parti a tutti i livelli di tenuta dell'accordo.

Rosa Pulvirenti, commercialista abilitata mediatore professionista, iscritta presso due Organismi di Conciliazione accreditati al ministero della Giustizia, con studio a Catania in Via Spadaccini n.16 (tel/fax 095/2162112, cell.392/4012691, email rosapulvirenti@tiscali.it) si propone la finalità di diffondere tali procedure e offrire i propri servizi di consulenza a tutti coloro che sono interessati a definire preliminarmente l'insorgere di una controversia o risolvere una lite giudiziaria in corso, attraverso procedure che assicurano tempi rapidi, costi contenuti e conosciuti prima dell'inizio della procedura.

# HR/organizzazione

## Colloqui di lavoro, occhio al curriculum ma anche al profilo sul social network

“

**Secondo uno studio americano cresce il numero dei “cacciatori di teste” che controllano le pagine on line degli aspiranti candidati. Anche in Italia aumenta l’interesse alla Rete**

”



di Rino Sardo

**S**e state cercando lavoro, sappiate che chi seleziona il personale non si accontenta più di leggere soltanto il vostro curriculum vitae, ma cercherà notizie su di voi utilizzando l’arma a doppio taglio dei social network. Secondo una ricerca che l’agenzia di reclutamento CareerBuilder.com ha condotto su un campione di 31 mila “cacciatori di teste”, il 22% di loro controlla il profilo online dei candidati, mentre un altro 9% ha in programma di farlo. CareerBuilder.com, il più grande jobsite americano, dichiara infatti che 1/3 dei manager addetti alle assunzioni, negli Stati Uniti, rifiuta dei candidati solamente in base a quello che viene trovato online.

Il Wall Street Journal ha pubblicato i risultati di uno studio secondo cui il 10% del personale incaricato di selezionare i futuri studenti dei più prestigiosi college americani naviga nei social network alla ricerca di informazioni sulle aspiranti matricole, quali i lavori svolti in passato ed eventuali episodi di abuso di alcool e droga. La ricerca inglese di Personnel Today, condotta su 220 responsabili delle risorse umane, ha rivelato che un selezionatore su quattro guarda la pagina personale di un candidato o cerca il suo blog nella rete prima di assumerlo, curioso di sapere in anticipo quei particolari personali che nessuno rivelerebbe durante un colloquio.

Anche in Italia si registra un interesse crescente verso i social network come piazza in cui pescare nuove risorse, ma con alcune resistenze e paure che ha fatto emergere una ricerca della società di recruitment Robert Half. Secondo questa ricerca, inoltre, il 13% delle società italiane mette già annunci di lavoro direttamente su Facebook. Il dato è decisamente destinato a crescere.

In caso di ricerca su di voi la vostra pagina di Facebook sarà probabilmente tra i



primi quattro risultati o giù di lì. Dunque si tratta di una ricerca veloce che dà risultati immediati. Fate una prova inserendo il vostro nome e cognome in Google. Io l’ho fatto e Facebook e LinkedIn sono rispettivamente al quarto e al settimo posto. I social network come Facebook, sono l’ultima frontiera per la selezione di personale da parte delle aziende. Da più parti, infatti, i social network sono usati dall’azienda per il recruiting, per la preselezione di potenziali candidati. Le domande che sorgono spontanee naturalmente sono relative all’efficacia o meno del mezzo, per questo tipo di uso. A tal proposito l’americana Tuft University ha condotto un esperimento per capire l’efficacia di Facebook nella selezione di potenziali candidati. Se, infatti, il face to face tra selezionatore e candidato in un colloquio assicura un certo tipo di risposta, non è detto che Facebook, da sostituto del face to face, possa promettere lo stesso. L’esperimento è stato condotto su un gruppo di 37 studenti, a ciascuno dei quali è stata creata una copia su Facebook con il profilo. Alcuni membri dell’univer-

sità hanno incontrato i 37 studenti personalmente attraverso colloqui di quattro minuti, mentre altri membri di un’altra università hanno visto gli stessi 37 studenti attraverso Facebook. Lo scopo era conoscere gli studenti. Il risultato finale dell’esperimento ha mostrato come i giudizi espressi dai valutatori dei colloqui, siano risultati molto simili a quelli dei valutatori su Facebook. In pratica, le persone piaciute negli incontri, erano le stesse piaciute su Facebook. Ma non è tutto. Ciò che è emerso di interessante è che le persone che sono piaciute nel face to face per la comunicatività e l’interesse ad aprirsi e farsi conoscere, sono le stesse conosciute e piaciute attraverso Facebook.

Certo i dubbi rimangono molti, e il dibattito sull’argomento è aperto. Facebook, infatti, non può essere considerato affidabile al 100%, in quanto le notizie pubblicate sulle pagine dei profili possono essere falsificate. Inoltre in un colloquio sono presenti altri elementi come il linguaggio del corpo o il tono della voce. Viceversa, in un’interfaccia web permane il linguaggio

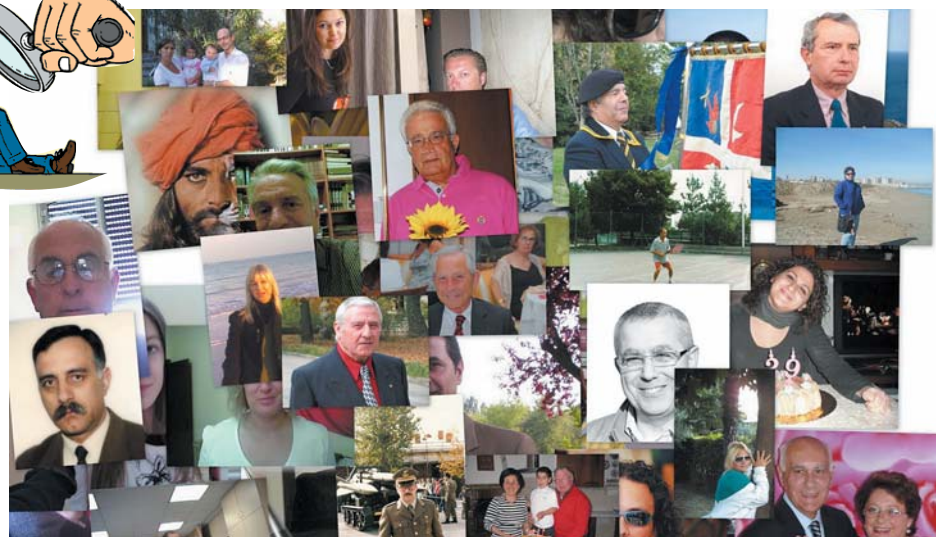
gio non verbale, e un tipo di comunicazione spesso sintetica che lascia a facili fraintendimenti e "buchi" spesso colmati con l'immaginazione personale dell'utente, cosa che non accade in un incontro face to face.

Ma quali sono i siti preferiti per passare al setaccio i futuri impiegati? In testa, con il 26% delle preferenze, c'è naturalmente Facebook (500 milioni di utenti nel mondo), seguito da LinkedIn con il 26%, MySpace (21%) e Twitter (7%). Quindi sorge spontanea una domanda: ma cosa vanno a cercare sui nostri profili questi selezionatori? Il 41% riguardo all'uso di alcol e droghe varie; 40% foto e informazioni personali inappropriate; 29% scarse capacità comunicative; 28% colleghi che parlano di altri colleghi; 27% inaccuratezza in generale; 21% sospetto comportamento criminoso; 19% informazioni riservate riguardo a ex-colleghi o ex lavori. Per questo dovremmo pensarci su due volte, o contare fino a 100, prima di "postare" un commento, uno stato d'animo o un nostro personale pensiero. Ma siti come MySpace o Facebook permettono anche di cogliere e intuire le capacità di una persona, come le abilità comunicative e la predisposizione ai rapporti interpersonali.

Un'arma, quella fornita dalle pagine personali nella rete, che si rivela dunque a doppio taglio e che condurrà sicuramente a un crescente conformismo tra gli internauti, timorosi di divulgare informazioni la cui conoscenza potrebbe risultare a loro controproducente.

Vuoi diventare anche tu presidente degli Stati Uniti? Occhio a quello che metti in rete, perché un giorno potrebbe essere usato contro di te. Un consiglio da non prendere sottogamba visto che viene da mr President in persona. Durante un dibattito con un gruppo di studenti di 14 e 15 anni, un ragazzino ha chiesto a Barack Obama qualche dritta per conquistare la Casa Bianca. La regola numero uno, si è sentito rispondere, è avere una reputazione (almeno virtuale) immacolata: «Prima di tutto vorrei che faceste attenzione a quello che pubblicate su Facebook - ha detto il presidente -, perché nell'era di YouTube qualunque cosa facciate potrà essere ritirata fuori più avanti nella vostra vita».

Vediamo, allora, come evitare di fare brutte figure. Prima di tutto, se avete un profilo su Facebook, eliminate parolacce ed insulti, eventuali immagini imbarazzanti e contenuti scabrosi, compresi i link a siti poco seri. Sarebbe opportuno rimuovere anche eventuali commenti o critiche che riguardano il vostro lavoro, o colleghi o ex datori di lavoro. Un'altra cosa da non fare assolutamente quella di aggiornare continuamente il vostro status, se non



**“ Molti i dubbi in merito: le notizie pubblicate sui social network possono essere false e poi internet lascia spazio a fraintendimenti, cosa che non accade in un incontro face to face**

vorrete dare la spiacevole impressione di non aver di meglio da fare. Naturalmente, evitate di associarvi a gruppi o pagine con idee estremiste riguardo a religione, politica, sesso, droga ecc., meglio iscriversi a gruppi o pagine che possano esservi utili sul piano lavorativo. In ultimo, per proteggere la vostra privacy, settate il vostro profilo personale come privato, così potrà essere visualizzato solo dagli amici.

Ma sulla piazza virtuale è bene tenere un profilo basso anche se un lavoro lo si ha già. Altrimenti si rischia di fare la fine di Sara Amlesù, una ragazza 36enne scaricata da una multinazionale dopo sette anni di onorato servizio a causa di Facebook. La sua colpa? Aver aperto un gruppo chiamato "Noi poveri sfigati che lavoriamo in Danieli". Stessi commenti, e stessa sorte, per la segretaria britannica Kimberley Swann, una 16enne passata alla storia come la prima vittima del social network: ha perso il posto alla Ivell Marketing solo per aver definito "noioso" il suo lavoro. E pensare che non aveva nemmeno citato il nome della ditta!

Meno difendibile il caso di quell'impiegata di una compagnia assicurativa di Zurigo che si è messa in malattia perché aveva bisogno di buio assoluto e non poteva stare di fronte al monitor luminoso del

computer. A casa c'è rimasta definitivamente dopo che uno dei suoi capi l'ha beccata mentre navigava sul solito Facebook. E che dire di quegli studenti pavesi che hanno dedicato alla loro insegnante il gruppo "Uccidiamo la prof..." correndo il proposito con una serie di foto scattate durante le ore di lezione? La prof non l'ha presa benissimo e per loro è scattata la sospensione. E mentre Obama mette in guardia dai social network, i social network si schierano dalla sua parte. Joe Wilson, il deputato repubblicano che l'ha interrotto e insultato durante il suo discorso sulla riforma sanitaria, è diventato l'uomo più odiato - e a sua volta ingiuriato - di internet. Nel suo profilo su Wikipedia è definito "un deficiente". Se mai ci avesse sperato, Joe se lo può pure scordare di diventare il prossimo presidente.

Non tutto, però, è perduto. Bisogna solo prestare attenzione a quello che facciamo o decidiamo di pubblicare. Ad esempio dobbiamo evitare di iscriverci a gruppi dai nomi ambigui, anche se possono sembrare innocui. Bisogna evitare frasi poco chiare ma soprattutto gli insulti ed eliminare le foto e tutti i contenuti equivoci. Insomma. Meglio andarci piano nel raccontare i fatti nostri: viva la discrezione.

In prospettiva, i social network sono destinati a superare tutti gli altri canali per quanto riguarda gli investimenti pianificati dalle aziende: il 46% prevede di spendere maggiormente nel social recruiting rispetto al 2010 e il 38% è intenzionato a ricorrere in misura minore a società specializzate in ricerca del personale. Ma non solo, il 92% delle aziende che utilizzano la forma "interinale" nel 2011 si avvarrà dei social network. Inoltre, il 50% delle agenzie interinali prevede di investire di più nel sociale recruiting, mentre per quanto riguarda le job board (bacheche interattive online, ndr) solo il 17% delle agenzie spenderà di più e il 36% di meno.

## delegazioni

# La famiglia si riscopre “agenzia di legalità”

“

L'importanza del dialogo tra genitori e figli al centro del convegno organizzato dall'Ascom Misterbianco e dalla Parrocchia San Nicolò

”

Un incontro sulla legalità organizzato da Confcommercio Misterbianco e dalla parrocchia San Nicolò. “Famiglie ed educazione alla legalità” è stato il titolo dell'incontro che si è svolto il 20 febbraio, moderato da padre Giuseppe Raciti. Davanti alla platea di oltre 300 persone, la Confcommercio di Misterbianco ha ospitato i relatori Marisa Acagnino, presidente di sezione del Tribunale di Catania, il colonnello Nicolò Bruno, già comandante dei Carabinieri di Enna, Francesco Fazio, segretario delle associazioni antiracket - antiusura del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania e il vice sindaco Franco Galasso. A introdurre i lavori è stato il presidente della Confcommercio locale, Serafino Caruso, che ha detto: «Spetta alle famiglie il dono della testimonianza - ha detto Caruso - Lo scopo del convegno è quello di creare una rete per dare un senso alla parola legalità».

La dottoressa Marisa Acagnino ha acceso i riflettori sul ruolo fondamentale che riveste la famiglia nel rapporto quotidiano con i giovani, l'importanza del dialogo ma anche del prestare ascolto ai ragazzi diventa fondamentale per la loro formazione e il senso civico della legalità. Quello “famiglia - scuola” è un binomio importantissimo per la formazione ed educazione dei giovani. «Separazioni, divorzi consensuali, figli naturali frutto di convivenza sono in netto aumento - ha spiegato il magistrato - famiglie che nascono sulle ceneri di altre disgregazioni».

La violazione del principio di legalità spesso comincia proprio in famiglia con la condizione di alienazione parentale. Tanti. Troppi i problemi come l'appropriazione del figlio, minori che non completano il percorso dell'obbligo scolastico e delinquono, ragazzi che cercano nella tv o nel pc la risoluzione ai loro problemi adolescenziali.



«Recuperare il valore della famiglia - ha detto il magistrato - come “agenzia educativa” è una scommessa che dobbiamo fare con noi stessi per il bene dei nostri figli».

Il colonnello Nicolò Bruno ha raccontato la sua esperienza quarantennale nell'Arma e, tracciando la figura del carabiniere, ha sottolineato come deve essere vista anche come educatore nei confronti dei giovani e delle famiglie. «Occorre scuotere le coscienze - ha detto Bruno - per eliminare individualismo e indifferenza ed evitare l'attecchimento della delinquenza e l'arricchimento di alcuni».

In conclusione Francesco Fazio ha invitato tutta la comunità a prendere coscienza che tematiche come il racket e l'usura non sono fenomeni che investono solo il mondo delle imprese ma oramai coinvolgono tutta la nostra comunità. L'usura - ha spiegato il segretario delle associazioni antiracket della Confcommercio - è una piaga che colpisce anche le famiglie e dobbiamo impegnarci tutti perché tra 10 o 20 anni si possa avere una Sicilia migliore. Le nostre associazioni, le forze dell'ordine e le autorità sono presenti sul territorio a titolo gratuito: i risultati cominciano a vedersi con i progetti scolastici che portiamo avanti».

## SAN GIOVANNI LA PUNTA

## Nuova sede per il comprensorio

La presenza sul territorio di Confcommercio Imprese per l'Italia diventa sempre più capillare con l'apertura di una nuova sede a San Giovanni La Punta che servirà anche i comuni di Sant'Agata Li Battiati e Tremestieri Etneo. Un comprensorio tanto vasto in chilometri quadrati, con una popolazione che supera i 60.000 abitanti, quanto importante dal punto di vista commerciale, vista l'esistenza di oltre 1.500 aziende operanti nel settore del commercio, dell'artigianato, dei servizi e del turismo e la massiccia presenza della grande distribuzione organizzata. Lo scorso 9 gennaio il taglio del nastro ha dato il via all'attività della sede Confcommercio di via Roma n. 337, alla presenza del direttore generale Antonio Strano, il sindaco di Tremestieri Etneo, Antonino Basile e, in rappresentanza del comune di Sant'Agata Li Battiati il consigliere Antonino Di Stefano. A fare gli onori di casa la dottoressa Caterina Cannata responsabile della nuova sede. Presso gli uffici di San Giovanni La Punta i soci Confcommercio troveranno come sempre la professionalità dei funzionari Confcommercio che metteranno a disposizione tutti i servizi che da sempre caratterizzano l'associazione: il consorzio Fidi, la formazione ordinaria e straordinaria, l'area lavoro, la carta di credito, il patronato Enasco e tanto ancora, oltre all'assistenza di legali e consulenti del lavoro. Inoltre varie agevolazioni come le convenzioni bancarie, assicurative, telefoniche e sconti sui costi che l'imprenditore è costretto a sostenere annualmente.



## A SANT'AGATA LI BATTIATI

## La responsabile Caterina Cannata e il vice direttore Giuseppe Cusumano incontrano il sindaco

Un passo importante, il primo da quando è nata la delegazione Confcommercio che opera sui comuni di San Giovanni La Punta (dove c'è la sede), Sant'Agata Li Battiati e Tremestieri Etneo. La responsabile della delegazione Caterina Cannata ha riunito i commercianti di Sant'Agata Li Battiati alla presenza del vice direttore della Confcommercio provinciale Giuseppe Cusumano, del sindaco di Battiati Carmelo Galati e del vice-sindaco e assessore Otello Floresta.

«Un atto dovuto - ha spiegato Cannata - un primo e rilevante momento di incontro e confronto con la realtà commerciale della cittadina e le istituzioni locali. Abbiamo tastato il terreno e ci siamo fatti conoscere come associazione. Anche se l'adesione non è stata massiccia siamo soddisfatti e ringraziamo i circa 20 commercianti che hanno risposto al nostro invito». La valenza dell'a-



pertura della nuova delegazione Confcommercio per il comprensorio e il ruolo fondamentale delle associazioni di categoria nell'aiutare le imprese a monitorare la situazione di crisi e a comprendere i cambiamenti che stanno avvenendo, sono stati i punti salienti del discorso di presentazione tenuto dalla responsabile della delegazione Caterina Cannata. Mentre il vice direttore Cusumano ha illustrato gli obiettivi per migliorare la cultura d'impresa, per far accrescere le capacità gestionali attraverso corsi di formazione e incontri, per realizzare iniziative promozionali in collaborazione con il comune ed i centri commerciali naturali presenti sul territorio, e poi l'offerta dei servizi e delle convenzioni Confcommercio, le facilitazioni di accesso al credito, i finanziamenti alle imprese attraverso Invitalia e i Consorzi fidi (Cofiac e Consorzio Fidi Confcommercio).

# Università, il servizio di Placement si prepara a interrogare le aziende

“

**Alla luce dei risultati prodotti dal sondaggio rivolto agli studenti, il Centro di Orientamento e Formazione dell'ateneo catanese lancia un'indagine per capire le esigenze delle imprese**

”

**I**l Centro Orientamento e Formazione attraverso gli uffici di Placement lancerà a marzo un sondaggio per capire quali sono le esigenze delle aziende in tema di servizi di placement.

Il sondaggio trae origine da due input. Innanzitutto quello proveniente dai risultati emersi dalla recente indagine condotta da Demopolis "L'Università che vorrei", realizzata su un campione di 1.010 intervistati, statisticamente rappresentativo dell'universo degli iscritti all'ateneo di Catania.

I dati che emergono dall'ascolto degli studenti delle undici facoltà attive nella città etnea, permettono di delineare un quadro complessivo delle aspettative dei giovani universitari, fornendo interessanti e inedite indicazioni per l'ottimizzazione dell'offerta dell'ateneo e il progressivo miglioramento dei servizi erogati. A questo proposito, è di particolare interesse la richiesta, proveniente dal campione, "di incrementare l'attività di orientamento per agevolare il futuro inserimento nel mondo del lavoro e il raccordo con il tessuto produttivo dell'Isola".

Altra sollecitazione che proviene dal dato è sulla condizione occupazionale dei nostri laureati definiti "colti e disperati". Fughe di cervelli, contratti a termine, lavoretti, pochi soldi e tanta insoddisfazione, non sono luoghi comuni.

Entrambe le considerazioni non ci rivelano niente di nuovo. È tutto noto.

Ricapitolando, sappiamo che i laureati chiedono di rafforzare i servizi di placement universitari quindi ripongono una sostanziale fiducia nei confronti di un servizio che "facilita" la transizione Università/lavoro, cosa peraltro ampiamente dimostrata dal flusso di laureati che chiedono informazioni o che si candidano nei processi di recruiting avviati dai nostri uffici.

Ma cosa pensano, invece, le aziende di questi servizi erogati dall'Università?

Al di là di uno zoccolo duro di aziende con le quali già da tempo è stata avviata e consolidata una collaborazione, non si ha contezza della percezione che l'im-



“

**Le domande per le aziende siciliane sono disponibili**

**sul sito [ww.unict.it](http://ww.unict.it), alla voce Cof nella sezione dedicata al Placement**

prenditoria siciliana ha del ruolo e delle funzioni del servizio di placement, inteso nelle due accezioni di selezione, per l'avvio dello stage e di intermediazione per la preselezione di specifici profili professionali richiesti.

Lo stage per l'azienda può rappresentare un'opportunità per selezionare e formare un laureato prima di un eventuale inserimento lavorativo, un'occasione per sviluppare progetti che non si realizzano per mancanza di risorse, una possibilità di recepire nuovi stimoli elaborati da neo

laureati, e captare così tendenze e cambiamenti che ancora sono nell'aria e non ancora codificati. In definitiva, la possibilità di disporre di nuove "risorse creative".

L'intermediazione offerta dal servizio Permanent Job è, invece, il modo più efficace e completo di raggiungere celermente e direttamente un target di candidature qualificate. L'attività di divulgazione degli annunci, di screening e preselezione delle candidature, svolta da uno staff di professionisti dedicato, permette alle aziende di occuparsi esclusivamente, con notevole risparmio di tempo e costi, delle fasi finali di selezione. Il sondaggio punta anche a conoscere le aspettative nei confronti del servizio, e a cogliere tutti i suggerimenti utili per migliorarne l'efficacia.

Il sondaggio, cinque domande a risposta multipla e due a risposta aperta, sarà rivolto alle aziende siciliane e sarà disponibile a marzo sul sito [www.unict.it](http://ww.unict.it), alla voce Centro Orientamento e Formazione nella sezione dedicata al "Placement".

## formazione

# Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

**Il know how dell'Ascom per Registro del Commercio, agenti, Fondo Sociale Europeo, immobilieristi, 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».

**Sedi delle organizzazioni**



**CONFCOMMERCIO**  
CONFERENZA NAZIONALE  
DEI LAVORATORI

**Ascom - CONFCOMMERCIO**

Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania  
Tel. 095 7310711 - Fax 095 356211  
e-mail: [catania@confcommercio.it](mailto:catania@confcommercio.it)  
Sito web: [www.confcommercio.ct.it](http://www.confcommercio.ct.it)



**FILCAMS Cgil**

Via Stellata n. 13 - 95124 Catania  
Tel. 095 317850 - Fax 095 314511  
e-mail: [federazi125@federazioneitalianalavoratori.191.it](mailto:federazi125@federazioneitalianalavoratori.191.it)



**FISASCAT Cisl**

Via Crociferi n. 55 - 95124 Catania  
Fax 095 325120  
e-mail: [fisascat.ct@tin.it](mailto:fisascat.ct@tin.it)



**UILTUCS UIL**

Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania  
Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113  
e-mail: [uiltucs.catania@virgilio.it](mailto:uiltucs.catania@virgilio.it)

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

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

L'Ente bilaterale è un istituto contrattuale e quindi il finanziamento dello stesso è un un adempimento obbligatorio. Le aziende, per la provincia di Catania, sono tenute al versamento dello **0,45%** 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](mailto:info@ebtcatania.it)  
Sito web: [www.ebtcatania.it](http://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.

*Ente Bilaterale  
del Terziario  
della Provincia  
di Catania*

# 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



MONTE ELBRUS MT. 5.642 S.I.M.