

# impresa informa

## C'ERA UNA VOLTA LA MOVIDA CATANESE

*editoriale*

**Confcommercio  
contro *La Tenutella*  
Com'è finita  
al Tar di Catania...**

*focus*

**Abusivismo:  
serve un comitato  
interforze per  
riportare ordine  
e decoro**

*primo piano*

**La parola a  
Giuseppe Tripoli  
il catanese  
portavoce delle Pmi  
in Europa**

*intervista*

**Pietro Agen:  
«La finanziaria  
regionale somiglia  
troppo a quella  
di un soviet»**

CONTINUA IL NOSTRO  
**IMPEGNO**  
 PER LE IMPRESE DEL TERZIARIO.

**INTESA SANPAOLO METTE TRE MILIARDI DI EURO A  
 DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE DEL COMMERCIO, DEL  
 TURISMO E DEI SERVIZI ASSOCIATE A CONFCOMMERCIO.**

Il nuovo accordo per il 2011, a favore delle imprese nostre clienti, prevede:

- 3 miliardi di euro sotto forma di finanziamenti a breve e lungo termine
- promozioni sui POS e sulle aperture di credito Anticipo Transato POS
- modello di autovalutazione messo a disposizione da Intesa Sanpaolo per conoscere il valore dell'azienda e le sue potenzialità di crescita

PER MAGGIORI INFORMAZIONI POTETE RIVOLGERVI ALLA FILIALE PIÙ VICINA O ALLA VOSTRA ASSOCIAZIONE, OPPURE CONSULTARE I SITI [www.smallbusiness.intesasnpaolo.com](http://www.smallbusiness.intesasnpaolo.com) e [www.associaticonfcommercio.it](http://www.associaticonfcommercio.it)  
 Per tutte le condizioni contrattuali fare riferimento al Foglio Informativo disponibile in Filiale e sul sito internet della Banca. L'accettazione delle richieste relative a prodotti e servizi bancari è soggetta a valutazione e approvazione della Banca.



**CONFCOMMERCIO**  
 IMPRESE PER L'ITALIA

**INTESA**  **SANPAOLO**

**Vicini a voi.**

*in questo numero*  
giugno 2011

- Pag. **6** *inchiesta*  
**Che fine ha fatto la movida?**  
Storia di un'opportunità mancata
- Pag. **8** *focus*  
**Abusivismo commerciale,**  
serve un comitato interforze
- Pag. **10** *primo piano*  
**Giuseppe Tripoli, Mister Pmi:**  
«Il futuro è l'internazionalizzazione»
- Pag. **12** *intervista*  
**Agen: «La legge finanziaria della Regione?**  
**Somiglia troppo a quella di un Soviet»**
- Pag. **14** *ascom caltanissetta*  
**Il presidente Giovanni Guarino: «Per crescere**  
**scommettiamo sulle specificità del territorio»**
- Pag. **16** *dinastie*  
**Recca, la saga della famiglia**  
**nascosta in un chicco di caffè**
- Pag. **19** *quaderni*  
**Dichiarazione dei redditi, i vantaggi del 730**
- Pag. **20** *servizi*  
**L'associazione per crescere,**  
**risparmiare e contare di più**
- Pag. **26** *la città che vorrei*  
**Nicolosi, il risveglio passa dal turismo**
- Pag. **28** *associazioni*  
**A Catania i vertici nazionali della Fimaa**
- Pag. **32** *delegazioni*  
**Una nuova sede per l'Ascom calatina**
- Pag. **34** *vetrine*  
**La stagione del colore**
- Pag. **36** *confnotizie*  
**Cataniaperta, lo shopping domenicale**  
**riaccende l'anima della città**
- Pag. **38** *Hr/organizzazione*  
**Fallimenti e insuccessi, da intoppi**  
**a importanti opportunità di crescita**
- Pag. **40** *formazione*  
**Tutti i corsi della Confcommercio**

# sommario

## EDITORIALE

### Confcommercio contro "La Tenutella". Com'è finita al Tar di Catania

“ Poco prima del 6 giugno, data prevista per la prima sentenza del Tribunale, il territorio è stato invaso da manifesti che annunciavano l'apertura, per il giorno 10, del "Centro di Sicilia". Quanta fretta. Qualcuno, cattivo, potrebbe anche pensare che si volesse forzare la mano di chi doveva decidere

Cari lettori, quando leggerete questa breve nota la sentenza relativa al ricorso presentato dalla Confcommercio, presso il Tar di Catania, contro l'autorizzazione all'apertura del centro Commerciale "La Tenutella" oggi diventato

(continua a pagina 4)

## GERENZA

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

Reg. Trib. di Catania n. 28/96  
edizione giugno 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

**IN COPERTINA**  
Piazza Vincenzo Bellini  
foto di Orietta Scardino

# editoriale



(segue da pagina 3)

“Centro di Sicilia” sarà già stata emessa!

Saprete già, quindi, se la richiesta di sospensiva da noi presentata, per l'evidente gravissimo danno che ne deriverebbe all'intera rete commerciale già esistente, sarà stata accolta, come da noi auspicato, o respinta, di questo vi invitiamo a tener conto nel leggere le nostre considerazioni che non vogliono essere condizionanti nei confronti della Giustizia ma che, certamente, dovranno far pensare.

Nei giorni scorsi, a una settimana circa da quel 6 giugno, data prevista per la prima sentenza del Tar, il nostro territorio è stato invaso da grandi manifesti 6 x 3 che annunciano l'apertura per il giorno 10 del “Centro di Sicilia”.

Ci chiediamo, ma vogliateci credere, in noi non vi è cattiveria alcuna:

1) era proprio necessario an-



**Questo articolo  
giungerà ai lettori**

**dopo la sentenza. Sapranno  
allora se la fiducia nel Tar  
era ben riposta oppure  
se si dovrà aprire la via  
ad ulteriori ricorsi**

nunciare l'apertura prima della sentenza, quando per altro tutti sanno che il giorno 10 molte attività che dovrebbero operare all'interno del Centro non saranno pronte?

2) era proprio necessario accelerare i lavori e forzare l'apertura per poterla effettuare a ridosso della sentenza?

Non abbiamo una risposta a queste domande, ma certamente qualcuno, cattivo, potrebbe pensare che si sia voluta forzare, in qualche modo, la mano di chi dovrà decidere,

con la vecchia tecnica del fatto compiuto, fatto questo di per sé grave che diventa gravissimo, in una realtà su cui sono ancor in corso indagini di estrema gravità, per la quale era stato peraltro richiesto dal pubblico ministero il sequestro cautelativo e per la quale, ancora abbiamo la sensazione, continuiamo a operare vecchi interessi di clientela politica.

Noi abbiamo fiducia, ci auguriamo che il Tar di Catania sappia non farsi influenzare, sappia dimostrare libertà di giudizio, convinti come siamo che la giustizia vince sempre, anche se talvolta è necessario avere pazienza.

Leggendo questo pezzo che, come detto in apertura, vi giungerà dopo la sentenza, saprete se la fiducia era ben riposta o se si dovrà aprire la via di ulteriori ricorsi.

M.D.M.

**HO FATTO  
UN PASSO AVANTI  
NEL MIO RISTORANTE:**

Internet e telefono con  
**100€ di sconto solo per me**  
Associato Confcommercio.



**FASTWEB e Confcommercio, una soluzione unica.**

Solo per gli Associati Confcommercio, un'offerta senza precedenti: tutto Internet e telefono fisso a partire da 15€ al mese e 100€ di sconto sull'abbonamento *Parla Basic*. E se sei titolare di Confcommercio Card, hai la seconda linea gratis per un anno. **Fai fare un passo avanti alla tua attività.**

**FASTWEB**  
un passo avanti



L'importo è da intendersi IVA esclusa. Per ulteriori info su copertura, caratteristiche dell'offerta e relativi costi a consumo, costi di attivazione e disattivazione rivolgiti alla tua Associazione.

## inchiesta

# Che fine ha fatto la "movida"? Storia di un'opportunità mancata

di Paola Pasetti

C'era una volta la movida catanese, quel fenomeno esploso negli anni Novanta che ebbe come epicentro il cuore vecchio della città, tornato a nuova vita dopo decenni bui. Erano gli anni in cui si parlava di Catania come della "Seattle del Sud": i pub che cominciarono ad aprire uno dopo l'altro, punto di riferimento per la gioventù di quella "raggiante Catania", si trasformarono nella naturale ribalta delle tante band locali, cresciute fino ad allora nel buio degli scantinati. Piazza Teatro Massimo e i vicoli tutt'attorno divennero il simbolo di una città che aveva voglia di crescere. Furono gli anni del sogno per la gioventù, gli anni in cui tutto sembrava possibile. Per i titolari dei locali, così come per quelle band, la capacità d'improvvisazione era d'obbligo; c'era un tessuto sociale da reinventarsi, e uno economico da costruire. Da allora di acqua sotto i ponti ne è passata parecchia. L'entusiasmo legato ai fermenti musicali è man mano scemato, ma quel "centro conquistato e portato a nuova vita dai pub" - come ebbe a dire il sindaco di quegli anni - Enzo Bianco - non è più tornato indietro. A decine, centinaia, paninerie, ristoranti, pizzerie si sono moltiplicate e avvicendate negli ultimi due decenni. La città ha imparato a vivere la notte e ha scoperto altri luoghi, come la Plaia, regno delle discoteche estive.

A ben guardare, però, qualcosa non ha funzionato. Basta fare un giro nel centro storico per rendersene conto: atti vandalici, auto incolonnate e strombazzanti per ore, gare di moto nelle vie pedonali, sporcizia, incuria. E poi abusivismo, tollerato, quasi accolto, con una generosità difficile da comprendere, specie per chi non è del Sud: abusivi sono i parcheggiatori, che "taglieggiano" ogni automobilista che voglia trascorrere una serata al centro; ma abusivi sono pure i venditori ambulanti e persino alcuni esercizi, che magari aprono e chiudono nel giro di una stagione. Oggi, come de-



ph Orietta Scardino

“

Negli anni '90 era il "vento nuovo" che soffiava sulla città. Oggi l'allarme: «Il Comune è assente, così non si va da nessuna parte»

”



Dario Pistorio

nunciato spesso dagli stessi esercenti, quella del rilancio del centro storico si profila sempre più come un'opportunità mancata. E la pretesa "movida catanese" di cui tanto si è scritto sui giornali è frammentata in singole iniziative private che, da sole, non riescono a restituire il quadro di una realtà riconoscibile, omogenea, capace di accogliere e intrattenere catanesi e turisti.

«Il problema non è numerico - spiega **Dario Pistorio**, presidente regionale della Federazione italiana pubblici esercizi - perché le persone continuano a frequentare il centro storico. Il problema, semmai, è che la tipologia di clientela è cambiata. L'età media si è abbassata, e con essa la qualità: ai più giovani basta poter trascorrere la serata con una manciata di euro, magari bevendo alcolici scadenti e a basso costo. Colpa anche dei locali irregolari, che non solo fanno concorrenza sleale agli esercenti in regio-

la, ma abbassano la qualità del prodotto». «La mia idea - prosegue Pistorio - è quella di fare del centro storico un salotto vero e proprio, dove si offra qualità, in modo da intercettare anche i trenta-quarantenni, che hanno una capacità di spesa più elevata e, nel contempo, esigenze ben precise. Noi esercenti possiamo dare il nostro contributo offrendo qualità e professionalità, ma le istituzioni, Comune di Catania in testa, devono creare un contesto adeguato».

Il contesto, appunto. Parcheggi, pulizia, arredo urbano, ordine pubblico e sicurezza: sono questi i nodi fondamentali da affrontare; nodi che vengono al pettine soprattutto quando, puntuali, tornano a farsi sentire i residenti, stanchi di dover vivere in una situazione palesemente mal gestita, tra schiamazzi notturni ed episodi di vandalismo.

«Migliorare l'immagine del centro - aggiunge il presidente regionale Fipe - sarebbe un ottimo inizio. E poi si dovrebbe agire su più fronti, offrire tutta una se-

rie di servizi collaterali, creare dei parcheggi e collegarli al centro con bus-navetta; eliminare la piaga dei parcheggiatori abusivi, magari affidando la gestione degli stalli alle cooperative; assicurare una maggiore sorveglianza del territorio. Purtroppo, però, manca la mentalità della concertazione, un problema che, a dire il vero, non è solo catanese, ma siciliano. Più volte abbiamo chiesto al Comune di aprire dei tavoli di concertazione, ma le nostre richieste non sono mai state accolte. Con la conseguenza che anche la programmazione è inesistente: si va avanti con iniziative "rattoppate" e annunciate all'ultimo minuto. La soluzione? Si dovrebbe pensare al "prodotto Catania" in termini ampi, coinvolgendo vari soggetti che fanno turismo, non solo gli albergatori, ma anche chi opera nel mondo della somministrazione, anello forte del sistema turistico. Bisogna riuscire a vendere un pacchetto complessivo che consenta di realizzare veramente una *movida* come quella di Madrid. Invece non c'è lungimiranza, a Catania siamo nelle mani dell'Assessorato al Commercio che, però, non fa sistema e questo ci impedisce di fare il salto di qualità. All'assessore Franz Cannizzo chiediamo un'azione politica forte, di investimento e non di contenimento di qualcosa che non esiste.

Delusione rispetto all'operato di Cannizzo esprime anche **Giovanni Trimboli**, presidente provinciale del Conals (Coordinamento nazionale locali serali). «Da un assessore tecnico, peraltro proveniente dalle file di Concommerce, ci si aspettava decisamente di più - dichiara -. Sono passati circa 20 anni dalla nascita ufficiale del centro storico inteso come polo per il divertimento e il tempo libero, e in tutto questo tempo le istituzioni hanno fatto poco o niente; ad oggi, non è stato neanche delimitato il perimetro del centro storico. L'impresa, invece, ha fatto moltissimo, ha trasformato un'area fatiscente in una zona vivace, accogliente. Se la politica non riesce a recepire questo, vuol dire che è lontana dalla realtà».

Ancora in attesa di sapere che cosa ci riserverà l'Estate catanese 2011 (mentre scriviamo, al 26 maggio, il programma non è ancora stato reso noto), gli eserciti del centro storico si sono dati da fare e hanno deciso di ripetere l'esperienza positiva dello scorso anno con la "Settimana del cous cous", che in questa seconda edizione coinvolgerà a inizio settembre più di una cinquantina di ristoratori. «Noi imprenditori - sottolinea Trimboli - facciamo molto più del dovuto. In-

vestiamo senza chiedere niente a nessuno, cerchiamo di offrire sempre qualcosa in più ai nostri clienti e, nonostante la mancanza di servizi, riusciamo ad accogliere in un fine settimana intorno a 35 mila persone. Ma non si può pensare di crescere se si avanti così. Comuni turistici come Rimini e Riccione riescono ogni estate a ricevere milioni di turisti perché hanno fatto programmazione, hanno investito. Invece da noi non ci si pensa nemmeno, il Comune riesce a lavorare solo in regime di emergenza, dichiara che non ci sono soldi e ci si muove come un'armata Brancaleone».

Il problema non è nuovo: in oltre vent'anni sono cambiati sindaci e assessori, ma i problemi del centro storico sono rimasti più o meno gli stessi. «Sorrido quando sento mitizzare gli anni Novanta - dice ancora Trimboli - perché in realtà non è che la situazione fosse migliore di oggi, tutt'altro. Allora c'era l'entusiasmo

anche il privato, se messo di fronte a un progetto serio del Comune, potrebbe essere coinvolto e chiamato - perché no - a investire. Finché resta nelle mani dei politici, il mondo della notte avrà sempre un limite».

I numeri, lo dicono tutti, ci sono. Ed è probabile che anche questa estate il centro, con i suoi caffè concerto, attirerà migliaia di catanesi e di turisti. Ma questi ultimi torneranno?

«Si fa un gran parlare di turismo - ci tiene a sottolineare il presidente del Conals Catania - ma ci si ferma agli slogan, si punta su sole, mare ed Etna senza rendersi conto che se non si lavora sull'accoglienza, se non si coinvolgono tutti i soggetti che fanno parte del sistema turistico - taxi, stabilimenti balneari, locali da ballo, esercizi per la somministrazione, oltre alle strutture ricettive - e non si cerca di lavorare insieme per migliorare la qualità dei servizi e contenere i costi, il turismo non decollerà mai. I turisti che arrivano a Catania percepiscono sin dall'uscita dall'aeroporto che questa è una città con enormi problemi. Ma parliamoci chiaro: se non ci sono progetti e non c'è denaro da investire, non si va da nessuna parte».

La situazione delle casse comunali non è un mistero per nessuno, e l'impressione che si "navighi a vista" è piuttosto diffusa e le conseguenze riguardano non solo il centro storico, ma tutto il territorio. «La cultura del turismo da noi non esiste - sottolinea **Tony Messina**, presidente provinciale del Silb, il Sindacato locali da ballo -, il turista viene percepito troppo spesso come una persona da "spennare". E poi è impossibile parlare di turismo in una città in cui mancano i presupposti dell'accoglienza, in mano a scippi, traffico, sporcizia, disorganizzazione. Da parte delle istituzioni non ci aspettiamo più nulla: i problemi sono sempre gli stessi e in nessun caso sono riuscite a intervenire in modo efficace. Si prenda ad esempio uno dei problemi più importanti per le discoteche, quello degli abusivi: non c'è vigilanza, i controlli si limitano a episdiche incursioni che non riescono a scoraggiare il fenomeno, mentre chi è in regola è doppiamente penalizzato perché oltre a dover fare fronte a tutti gli oneri di legge, si ritrova danneggiato da chi esercita illegalmente e impunemente. Sono convinto - conclude Messina - che non è solo una questione di denaro, ma di mentalità. Ci sono cose che possono essere cambiate con poco, a patto che tutti siano disposti a qualche rinuncia, anche nel pubblico. Del resto, in tempi di crisi, i sacrifici li fanno tutti».



**Dario Pistorio: «Si dovrebbe pensare al "prodotto Catania" in termini ampi, coinvolgendo i soggetti che fanno turismo, non solo gli albergatori ma anche chi opera nel mondo della somministrazione, anello forte del sistema turistico»**

legato al movimento che stava rianimando il centro storico, ma i locali erano pochi e, se vogliamo dirla tutta, c'era una certa disorganizzazione. Il problema, semmai, è che in tutti questi anni si sarebbe potuto far molto, ma non ci sono state la volontà e le competenze per migliorare le cose. Se oggi abbiamo problemi con i residenti è colpa del Comune di Catania perché con la sua inefficienza mette tutti in condizione di lavorare male. Si pensi che non si è riusciti nemmeno a far funzionare come si deve la Zona a traffico limitato. L'errore, probabilmente, è quello di aspettarsi che un assessore al Commercio abbia le competenze necessarie per gestire una situazione del genere. A Catania ci vorrebbe un soggetto, magari un esponente del mondo dello spettacolo o della cultura catanese, che possa prendere in mano la situazione, prevedere un programma degno di questo nome. Solo a quel punto

focus

# «Serve un comitato interforze per riportare ordine e decoro»

“

L'abusivismo commerciale a Catania è un danno per l'economia, la viabilità e la vivibilità della città. Il direttore di Confcommercio, Antonio Strano traccia un quadro del fenomeno e propone soluzioni

”

di Maria Enza Giannetto

Cofani d'auto spalancati da cui fanno bella mostra di sé arance e pomodori; scatoloni sui marciapiedi su cui poggiano, come in vetrina, giubbotti e scarpe "di marca". Ma anche cassette di frutta (o di frutti di mare) nelle rotatorie, bancarelle improvvisate lungo le maggiori vie dello shopping e stalli occupati illegalmente anche alla fiera. L'abusivismo commerciale a Catania è una delle maggiori piaghe per l'economia nonché per la viabilità e il decoro urbano. Il tempo passa, le amministrazioni comunali provano, periodicamente, ad arginare il danno con dispiegamenti di polizia municipale, ma la situazione non migliora. Anzi. E per i commercianti continua a essere una vera e propria minaccia. Ne discutiamo con il direttore della Confcommercio di Catania, Antonio Strano.

**Direttore, com'è al momento la situazione a Catania, l'abusivismo è un fenomeno in crescita?**

«Direi che è sicuramente un "fenomeno costante" nel senso che cresce o diminuisce in percentuale a seconda della frequenza dei controlli da parte delle forze dell'ordine preposte e si ripropone costantemente nel territorio».

**Secondo la sua esperienza ai vertici dell'associazione, qual è la situazione a Catania?**

«Basta girare per la città: lo si ritrova dappertutto e in varie forme. Dal venditore ambulante itinerante in regola che dovrebbe proporre la propria merce in modo, come dice la stessa definizione, itinerante e invece staziona in un punto fisso per tutto il giorno e tutti i giorni alle vendite attraverso internet; dall'abusivo vero e proprio all'interno dei mercati a chi improvvisa bancarelle o addirittura utilizza il suolo come base d'appoggio e vende merce contraffatta; fino a chi si posiziona negli incroci delle grandi e piccole arterie viarie e nelle rotatorie con grave nocimento per la sicurezza e per la via-



“

**Gli irregolari sono fiscalmente invisibili e non versano né tasse né imposte. Il danno che ne deriva in termini di concorrenza leale è insostenibile»**



bilità. Quest'ultimo esempio addirittura, in alcuni, casi si evolve: l'esposizione e la vendita in strada si trasforma in commercio in un'area chiusa e attrezzata, nel frattempo eretta, complice la totale mancanza di controlli. Il tutto, ormai, fa quasi parte del "disarredo" urbano a cui l'occhio del cittadino si è ormai abituato».

**In quanto è stimabile il danno per i commercianti regolari? E per l'economia?**

«Quantizzare un danno derivante da un fenomeno che per il fatto stesso di non essere sufficientemente contrastato è di fatto incontrollabile, nella sua evoluzione, è un'impresa che rischia di far fornire cifre sottostimate. Basta dire che gli abusivi

nel senso stretto del termine, cioè quelli che non possiedono alcun tipo di licenza e non hanno partita iva e quindi "fiscalmente invisibili", non versano alcunché in termini di tasse e imposte; non hanno di fatto alcun costo di gestione che va a incidere sul prezzo di vendita. Il danno che ne deriva in termini di concorrenza nei confronti dei regolari è insostenibile. Pensiamo a un commerciante regolare a posto fisso di ortofrutta - paga tasse e imposte, utenze varie, affitto, stipendi e contributi per il personale, interessi e oneri bancari - che si ritrova circondato da venditori abusivi che operano sulla strada e propongono la sua stessa merce a prezzi inferiori godendo di guadagni netti. Pensiamo ai commercianti di occhiali, borse, calzature e pelletteria in genere che assistono impotenti a invasioni di abusivi che propongono imitazioni di marchi famosi. Pensiamo a chi vende cd, dvd o comunque prodotti multimediali originali. L'economia intera risente pesantemente dell'abusivismo e della contraffazione che non sono solo un problema economico e sociale, sempre più importante. Sono un furto per le imprese, un danno per lo Stato, un crimine verso la società. Un mercato senza legge è un mercato fuorilegge».

**Spesso abusivismo va a braccetto con contraffazione, cosa si può fare?**

«La contraffazione è uno dei fenomeni più dannosi per consumatori e imprese. Per combatterlo, occorre prima di tutto diffondere la cultura della legalità e sensibilizzare i consumatori. Acquistando merce contraffatta non si aiutano le persone e non si risparmia, ma si alimenta un circuito criminale che comporta costi altissimi per la collettività. Un mercato sempre più vasto quello del falso, dilagante soprattutto in Italia dove il giro d'affari ha ormai superato i 7 miliardi di euro. Della torta una fetta di 3,3 miliardi riguarda oggetti d'abbigliamento, accessori e prodotti multimediali e informatici, con acquisti che hanno toccato quota 108 milioni. L'Italia risulta inoltre il primo produttore di beni contraffatti a livello europeo e il terzo a livellomondiale. Ad acquistare almeno un articolo falso, sia esso di abbigliamento, accessori o prodotti multimediali, nel corso dell'ultimo anno sono state il 16% delle persone che fanno acquisti. È l'abbigliamento a collocarsi in pole position con la maggiore percentuale di acquisto di merce contraffatta (11%), soprattutto t-shirt e camicie (41%). L'età media di chi compra "contraffatto" va dai 18 ai 34 anni, la maggior parte sono donne e nel 62% dei casi non si sente in colpa per l'acquisto. Almeno il 30% della merce venduta via Internet è contraffatta.

“

**«Oltre a intensificare i controlli**

**e aumentare le sanzioni, andrebbe anche applicato il sequestro del mezzo e delle attrezzature. Questo sarebbe efficace»**

Per quanto riguarda la produzione di "falsi" in Italia, questa risulta strettamente legata agli stessi distretti industriali che operano nella produzione "legale". Le capitali del falso in Italia ormai molto spesso si pongono unicamente come centri di mediazione, nel senso che tendono a non produrre più ma semplicemente a rifinire, marcare e smistare le merci. I canali attraverso cui vengono veicolati i prodotti contraffatti sono gli abusivi, in gran parte stranieri e Internet. In particolare l'abusivismo commerciale riversa una quota dei suoi profitti alla criminalità organizzata».

**Direttore, secondo lei, da cosa dipende la scelta di non mettersi in regola?**

«Per alcuni il fatto di svolgere l'attività abusiva come un secondo lavoro essendo

già impiegati in un settore pubblico. Per altri dalla convinzione di poterla fare franca complice la mancanza di assiduità dei controlli; per altri ancora rappresenta il vero business».

**Cosa dovrebbero fare le istituzioni?**

«Oltre che a intensificare i controlli e aumentare le sanzioni pecunarie andrebbe anche applicato il sequestro del mezzo e delle attrezzature: penso che possa essere un ottimo deterrente».

**Qualche tempo fa si parlava di informatizzare le pratiche dei vigili urbani in modo da tenerli più liberi per le attività di controllo. A che punto siamo?**

«Bisognerebbe chiederlo all'amministrazione comunale. A quanto ne so siamo messi male se consideriamo che anche il controllo del pagamento della Tarsu non avviene con mezzi informatici. L'informatizzazione è fondamentale per poter incrociare velocemente dati e poter intervenire tempestivamente con un grosso risparmio in termini di tempo da poter utilizzare per altri servizi oltre che essere produttiva economicamente. Nelle amministrazioni comunali del Nord d'Italia è normale avvalersene; qui da noi l'informatizzazione degli uffici comunali quando si verifica diventa un evento che viene presentato come eccezionale».

**Cosa propone Confcommercio?**

«Come già ha ribadito il presidente Galimberti, noi apprezziamo la tolleranza zero dell'amministrazione comunale verso il fenomeno, ma non può bastare. Per questo motivo invochiamo la costituzione di un comitato interforze per riportare ordine e decoro in città. Al punto in cui siamo arrivati il contrasto all'abusivismo commerciale non può che arrivare dalle forze dell'ordine. Per questo chiediamo con urgenza di creare un tavolo interforze che veda protagonisti non solo i vigili urbani, che non possono farsi carico da soli della lotta all'illegalità, ma devono scendere in campo Guardia di Finanza, Polizia e Carabinieri, che, per un tempo determinato, diano supporto ai vigili per risanare una condizione diventata incresciosa».

**Conoscete casi di irregolari che si sono messi in regola?**

«Sì, per esperienza diretta. Abbiamo provato noi stessi in collaborazione con l'Amministrazione Comunale nel periodo 2000-2002, quando Confcommercio organizzò corsi di formazione gratuiti per ottenere l'abilitazione per iscriversi in Camera di Commercio: si iscrissero in pochissimi. L'anno scorso stesso discorso per la pescheria. Allora però andò meglio e il 90% si iscrisse e si mise in regola. Il vero problema è solo avere la volontà di farlo».

**IL PARERE DEL PRESIDENTE**

**Riccardo Galimberti: «I verbali non bastano, serve maggiore cultura della legalità»**

«L'abusivismo? Più che un fenomeno in crescita si tratta di un quadro stabile di istituzionalizzazione nel panorama della città del "modello abusivo"», dice il presidente della



Confcommercio di Catania, Riccardo Galimberti. «È come se ci fossimo abituati e conosciamo benissimo a tutti gli angoli delle zone di maggiore veicolazione i vecchi e nuovi abusivi che bloccano il traffico e vendono merci di ogni genere e chissà di quale provenienza, anche in barba a tutte le norme igienico sanitarie e di sicurezza. Attualmente e forse per la prima volta si sta uscendo da una concezione "buonista e di folklore" del fenomeno e si è aperto un dibattito anche con posizioni da parte di amministratori che sarebbe opportuno approfondire. Insomma, si è cominciato ad affrontare il problema. Occorre modificare il volto della città in per vari motivi: concorrenza sleale, mancato gettito fiscale, nocumeto in salute e sicurezza del consumatore, blocco del traffico, sporcizia e mancanza di igiene, oltre alla pessima immagine del territorio. Con il Comune e in particolare con l'assessore Franz Cannizzo è stata avviata una mappatura e sono partite alcune iniziative ma è certo che occorre una presa di posizione di interforze, gestita da prefettura, per gestire la repressione. Occorrerà anche, *de jure condendo*, stabilire iniziative legali per avere più coerenza dell'attività repressiva. Ad esempio sequestro del veicolo in quanto semplici verbali non servono a nulla spesso con soggetti che nulla hanno di aggredibile».

«Confcommercio - conclude il presidente Galimberti - ha già espresso sia in Prefettura che in Comune questa posizione e si mette, altresì, a disposizione per stabilire ulteriori attività. Occorre avviare un vasto movimento di opinione sulla cittadinanza e i consumatori - potrebbero essere coinvolte le organizzazioni - per affermare, ad esempio, una volta per sempre che non si deve comprare la frutta messa a terra accanto ai gas di scarico e che può anche essere di illecita provenienza».

*primo piano*

# Giuseppe Tripoli, "Mister Pmi": «Il futuro è l'internazionalizzazione»

“

È catanese il nuovo portavoce in Europa delle piccole e medie imprese italiane. «In Sicilia - dice - si deve prescindere dal sostegno pubblico e puntare a una logica di mercato basata sulla concorrenza»

”

di Mariella Caruso

Si chiama Mr. Pmi, ovvero Mister Piccole e Medie Imprese. Il suo compito, nelle intenzioni dei legislatori europei, sarà quello di aiutare le Pmi a far sentire la propria voce in ambito comunitario. Non tutti i Paesi dell'Unione ne hanno ancora nominato uno. L'Italia l'ha fatto. Il Mr. Pmi italiano è il catanese Giuseppe Tripoli, capo dipartimento Impresa e Internazionalizzazione del Ministero dello Sviluppo economico.

**Mr. Pmi debutta in Europa su idea del vice commissario europeo Antonio Tajani. Ci spiega esattamente qual è la sua funzione?**

«Il mio compito è essenzialmente quello di fungere da raccordo tra le esigenze delle micro, piccole e medie imprese ed il Governo, facendomi portavoce delle proposte veicolate dalle associazioni di rappresentanza e dalle imprese stesse. Dovrò poi vigilare e curare il pieno recepimento nel nostro Paese dei principi dettati dallo Small Business Act, coordinando tale azione con Daniel Calleja Crespo, l'incaricato speciale per le Pmi a livello europeo e con gli altri "Mr. Pmi" che i diversi Paesi Ue stanno rapidamente nominando».

**In Italia, e particolarmente in Sicilia, le micro e piccole imprese rappresentano la base del tessuto economico. Che tipo di iniziative pratiche può svolgere Mister Pmi in loro favore?**

«In effetti, il tessuto imprenditoriale del nostro Paese è estremamente frammentato: le Mpmi sono oltre 4 milioni, pari al 99,9% di tutte le imprese; le micro imprese da sole sono il 94,9% di tutte le



imprese e occupano il 48% del totale degli addetti. Questa forte presenza di piccole imprese è sicuramente il tratto distintivo dell'economia italiana, un patrimonio da tutelare e valorizzare, perché oltre a testimoniare una diffusa capacità imprenditoriale, ha contribuito a rendere il nostro sistema flessibile ai mutamenti della domanda e capace di conquistarsi nicchie a valore aggiunto anche nei settori maturi. Va sottolineato che l'Italia è il primo Paese europeo in termini di imprese attive nel comparto manifatturiero, con circa 500.000 imprese, pari al 21% dell'UE27, ed il secondo per valore aggiunto ed occupazione. In questo scenario, Mr. Pmi può svolgere un'azione che qualcuno defi-

nirebbe di "moral suasion" da un lato e "soggetto catalizzatore" dall'altro. Mi spiego meglio: credo in maniera pragmatica di non partire da zero, bensì di avere il compito di contribuire a portare a livello nazionale quelle esperienze di *policies* pubbliche e private di supporto al sistema delle imprese che costituiscono esperienze già ben avviate, favorendo il coordinamento tra i vari livelli di governance. La crisi che ha investito l'economia internazionale ha poi reso più evidenti quelli che sono i nostri deficit strutturali e quindi le priorità su cui occorre concentrarsi: la difficoltà di accesso a mercati che si vanno "allontanando" da quelli su cui è più strutturata la nostra presenza (Europa, medio Oriente, Usa); la bassa propensione all'innovazione; la sottocapitalizzazione;

le difficoltà nel passaggio generazionale di molte imprese familiari. Un'altra idea su cui stiamo lavorando, è quella di favorire, attraverso defiscalizzazioni e decontribuzioni, l'inserimento di manager esterni nelle imprese di minor dimensione, in particolare per sostenerne i processi di innovazione ed internazionalizzazione».

**Si parla tanto di Small Business Act; tra gli obiettivi prioritari quello della semplificazione, con la possibilità di creare una nuova impresa in tre giorni e con meno di 100 euro entro il 2013. Realtà o utopia?**

«Con la presentazione del Documento di Revisione dello Sba, avvenuta lo scorso 23 febbraio, la Commissione eu-

ropea e i Governi nazionali hanno riconfermato lo sforzo di facilitare al massimo la vita delle Mpmi europee, rafforzandone le capacità competitive, tra gli elementi prioritari di policy a livello europeo. Si insiste molto sulla creazione di quelle "condizioni di contorno" che rendano più facile la vita delle imprese. Il primo elemento è sicuramente quello di un radicale disboscamento e semplificazione delle procedure amministrative cui sono soggette le imprese; e sull'idea di puntare fortemente sugli *one stop shop*, ossia sull'integrazione di servizi informativi e amministrativi in punti di accesso unici telematizzati (come avvenuto in Italia con il portale [www.impresainungiorno.gov.it](http://www.impresainungiorno.gov.it) riconosciuto una *best practices* a livello europeo). Stiamo alacremente e con buoni risultati lavorando alla telematizzazione dello Sportello unico per le Attività produttive (sono già oltre 3000 i Comuni che ne dispongono, con una copertura del 57% della popolazione); abbiamo introdotto la Scia, sostitutiva della Dia, che consente l'avvio immediato dell'attività purché corredata dalle autocertificazioni, attestazioni e asseverazioni di tecnici abilitati (o delle Agenzie delle imprese) relative alla sussistenza dei requisiti richiesti dalla disciplina che regola l'attività che si va ad intraprendere. Tuttavia, sulla base dell'esperienza fatta in questi anni, è evidente che la semplificazione normativa e la telematizzazione a livello centrale non bastano; è infatti indispensabile che anche le Regioni facciano la loro parte, a partire da un'azione di armonizzazione nella modulistica e di razionalizzazione del sistema degli adempimenti imposti alle imprese.

**La sua nomina risale al 1° marzo 2011. Si può fare un bilancio dei primi mesi di lavoro?**

«In questi primi mesi ho ritenuto utile concentrare la mia azione essenzialmente nell'ascolto delle esigenze delle imprese, sia attraverso incontri sul territorio a cui ho avuto il piacere di essere invitato in giro per il Paese, sia attraverso il costante confronto con le associazioni imprenditoriali nell'ambito dei lavori del Tavolo Permanente Pmi presso il Ministero dello Sviluppo economico. Ho colto chiara la sensazione di un Paese che vive l'inevitabile ridimensionamento della spesa pubblica, cui si affianca un contesto competitivo che diventa via via più "sfidante" - non fosse altro per l'accresciuta aggressività di nuovi competitors che in pochi anni sono cresciuti nel panorama internaziona-



«La crisi che ha investito

**l'economia mondiale ha reso evidenti i nostri deficit strutturali, come la bassa propensione all'innovazione, la sottocapitalizzazione, le difficoltà nel passaggio generazionale»**

le - come sfide che si è in grado di raccogliere con fiducia, vitalità e capacità imprenditoriale, scommettendo ogni giorno per farcela».

**Le imprese di minori dimensioni sono state particolarmente colpite dalla crisi nel 2010. Una delle strade indicate per uscirne è l'internazionalizzazione. Lei, che è anche capo dipartimento Impresa e Internazionalizzazione del Ministero dello Sviluppo economico, è d'accordo?**

«Assolutamente. Sappiamo che la nostra ripresa economica, pur contenuta, è stata "tirata" dalla ripresa del nostro export, tornato ai livelli prima della crisi del 2009-2010. È in corso un processo di riordino e riorganizzazione dei soggetti che operano per la promozione dell'internazionalizzazione (tra cui l'Ice, le Camere di commercio italiane all'estero, la Simest): è urgente realizzare un miglior coordinamento tra i vari soggetti di riferimento delle imprese in quest'ambito. Stiamo lavorando insieme al

sistema bancario per fare in modo che la presenza di parte della rete del credito italiano sui mercati esteri diventi un elemento di forza ed accompagnamento concreto della penetrazione commerciale da parte delle nostre imprese. Infine, crediamo molto nello strumento del "contratto di rete": uno strumento nuovo, che mira a dare stabilità nel tempo alla cooperazione - spesso informale - tra le imprese.

Attualmente sono 54 i contratti di rete attivi in Italia, 4 di questi registrati in Sicilia o con la presenza di aziende siciliane. Mettersi in rete permette di completare la filiera produttiva, di condividere le tecnologie, di abbattere i costi per l'acquisto di materie prime, di presentarsi sui mercati esteri. Una piccola impresa che da sola non avrebbe le forze per andare all'estero, attraverso la rete può farlo: in alcuni casi, per esempio, le imprese in rete decidono di affidare a un unico export manager la gestione delle strategie per l'internazionalizzazione, con conseguente riduzione dei costi e con vantaggi in termini di competitività».

**La Sicilia, è il Sud d'Europa e in questo è particolarmente svantaggiata. Quale può essere allora la ricetta per il rilancio delle Pmi isolane?**

«Io credo che le Mpmi siciliane abbiano grandi capacità a fronte di un contesto che presenta anche i "colli di bottiglia" e le difficoltà che tutti sappiamo. È indispensabile puntare a sviluppare attività imprenditoriali che prescindano dai sostegni pubblici, passando da una logica di mercato assistito a una logica di mercato basato sulle regole e sulla concorrenza. Credo che siano tre gli aspetti fondamentali: la necessità per le imprese di andare oltre il mercato locale puntando alla conquista dei mercati internazionali, visto che in Sicilia il tasso di internazionalizzazione è tuttora molto basso; quella di "farsi forza" aggregandosi tra loro in forme stabili di collaborazione (tramite, ad esempio, il già menzionato contratto di rete); ed infine, mettere nel conto che l'eventuale surplus legato alla possibilità di accesso alle risorse pubbliche non può più essere considerato un elemento di "competitività" locale».

# intervista

## «La legge finanziaria della Regione? Somiglia troppo a quella di un Soviet»

“

**Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia accusa la politica economica del governo Lombardo: «Si spende tutto per mantenere clientele e precari. Non si parla nè di sviluppo nè di riforme strutturali»**

”

di Gennaro Giacobbe

Questa Finanziaria non piace proprio a nessuno, tanto all'opposizione quanto alla stessa maggioranza che l'ha "generata", nemmeno al governo, categorie produttive ma, viene da dire, anche a quelle improduttive. L'emendamento sulla riforma degli appalti, malgrado fosse a costo zero, non è passato, così come le riforme dell'Iacp, Asi e dei Consorzi di bonifica. Di mezzo alle liti continue interne alla maggioranza e al Lombardo *quater*, un governo delle larghe intese alla siciliana cioè *gattopardesco* al punto giusto, c'erano e ci sono i siciliani che ancora stentano a capire bene chi ha vinto e chi, invece, ha perso. Qualcosa si intuisce da alcuni commenti seguiti alla "genesì" della principale Legge di indirizzo economico. Innocenzo Leontini Pdl, aveva parlato di "finanziaria treno merci", Giulia Adamo, capogruppo Udc, ha accusato la maggioranza di timidezza, e l'assessore alle attività produttive Marco Venturi aveva battezzato la Sicilia come l'ultimo Stato comunista del mondo.

**Mi spiega presidente Agen che c'entrano ora i comunisti?**

«Sono d'accordo con l'assessore, Il governatore Lombardo guida un Soviet regionale misto e variegato, più che supremo, però Venturi dovrebbe comportarsi di conseguenza e non fare sempre il contrario di quello che dice ».

**Lei, invece, che dice?**

«Che la nostra Regione pretende di finanziare, con il denaro pubblico, il mantenimento di una massa di ottomila formatori, migliaia di precari in tutti i settori occupati in finti posti di lavoro che servono solo ad arginare la disoccupazione e favorire clientele. Questo accadeva nei Paesi socialisti».

**Perché tutti sono scontenti?**

«Cosa vuole, quando una normativa tanto importante e strategica viene portata avanti da componenti politiche che hanno logiche così diverse, dai conser-



“

**«Nessuno Stato al mondo può**

**arginare la mancanza di lavoro retribuendo un esercito di migliaia e migliaia di disoccupati. Per questo, sono falliti i regimi filosovietici»**

vatori ai progressisti, si capisce che non c'è un'impostazione di fondo seria. Si trattava di fare scelte e si è deciso di non scegliere, di non affrontare le questioni principali. Il peggiore dei mali: non si è affrontato il nodo dello sviluppo e la tabella H è più forte di prima». **Cos'è la tabella H?**

«Dentro c'è di tutto. Ci sono anche vocche riguardano l'impresa, certamente non per sviluppare l'economia ma per favorire apparati burocratici di tipo parassitario: soldi a pioggia, dati a tappeto, in alcune cose serie in altre molto

meno, frutto di pressioni clientelari. Di fatto le riforme necessarie, vengono fermate, la tabella H resta intoccabile».

**Perché non si è affrontato il nodo dello sviluppo?**

«Torniamo alle due visioni dell'economia, quella comunista e quella liberale. Per capirci, il modello keynesiano ha la missione di sviluppare l'imprenditoria in quanto tale. La regione Sicilia, su questo, non ha fatto niente. Allora, mi domando: se invece di pagare ogni anno ottomila stipendi ai formatori ai quali vanno aggiunti un buon quaranta per cento di spese parassitarie tra affitto d'immobili, finte segreterie, inutili campagne pubblicitarie, ecc. ecc. si fossero investiti quei soldi in infrastrutture, non si sarebbero creati gli stessi identici posti? Lavoro vero, però. E poi, sento dire che mancano le risorse. Logico, per questo sono caduti i regimi sovietici».

**Ma qui non sembra cadere nessuno?**

«Già, mi vanto di essere stato l'unico assessore siciliano che si è dimesso. Troppi parlano di lasciare ma, difficilmente, lo fanno».

**L'Anci Sicilia accusa il governo di immobilismo.**

«Ha ragione, non facciamo nemmeno le riforme più semplici. Le voglio leggere

questa piccola dichiarazione del presidente Anci Sicilia Salvo Ferlito: «Non sappiamo ancora in cambio di quali interessi sia stata barattata la riforma sugli appalti».

**Quali sono le riforme che non si fanno?**

«La riforma delle Asi (Area sviluppo industriale) è prioritaria anche se non condivido la bozza predisposta, perché è un altro pateracchio. Noi di Confcommercio, sosteniamo che le Asi devono diventare consorzi di imprenditori gestiti in forma quasi privatistica, di concerto con altri enti di supporto: servizi comuni amministrati in modo consortile, così da rendere le aziende protagoniste. Secondo, bisogna affrontare il problema dei centri commerciali. Lombardo l'aveva messo nel suo programma, poi non ne ha più parlato. Nei giorni scorsi è stato presentato l'ennesimo progetto di un nuovo *iper* a Motta Santa Anastasia. E allora? Facciamo un centro commerciale in ogni comune? Terzo. Sulla Catania-Ragusa c'è uno stanziamento di 5 milioni di euro; certo è un primo passaggio ma, ritengo strategicamente più importante la Ragusa-Agrigento e la Ragusa-Caltanissetta, perché - come ho sempre detto - il bacino di utenza dell'aeroporto di Comiso non è Catania ma Ragusa, Caltanissetta e Agrigento. La Sicilia ha un'autostrada che parte da Marsala e si ferma a Siracusa: E' indispensabile chiudere il cerchio. Quarto, ci vogliamo chiedere come mettere in sicurezza gli edifici catanesi? Il centro storico ma anche i palazzi più recenti. Questo progetto, come giustamente sostiene l'Ance avrebbe anche ripercussioni positive enormi sull'economia. Vogliamo, infine, discutere della Legge 104 che permette ai dipendenti regionali di andare in pensione a 50 anni? E' una vergogna, in Sicilia c'è una casta che, con la scusa di avere un parente con problemi fisici, continua ad avere privilegi insopportabili».

**Ma questa non doveva essere la legislatura delle riforme? La grande coalizione con il Pd non doveva servire a questo?**

«Le chiedo: esiste ancora il Pd? Se leggo ciò che dice Bianco e quello che sostiene Lumia, ho l'impressione di parlare con due che sono più distanti di quanto lo sia la Destra rispetto a Rifondazione Comunista».

**Cosa pensa dell'introduzione del triennio nell'ordinamento finanziario?**

«Sono d'accordo con la logica del budget attraverso l'assegnazione di un centro di responsabilità e di un ammontare complessivo di risorse. Poi, però, c'è tutta la parte progettuale, l'idea di svi-



Sopra: lo spettro di politiche economiche di impostazione comunista aleggia su un governo regionale che non riesce, nelle parole di Agen, «a creare lavoro vero e sviluppo».

“ «Non si è affrontato il nodo della crescita: niente riforma dell'Asi, dei consorzi di bonifica, delle Iacp, degli appalti. Non si discute mai di regolamentare i Centri commerciali, di viabilità e piani di sicurezza. L'economia è paralizzata»



Il governatore Raffaele Lombardo

luppo che non può essere triennale: se, per esempio, si considera prioritaria la ferrovia Catania-Palermo, occorre una programmazione decennale che deve garantire anno per anno le risorse. Salvo che non si riesca ad ottenere un finanziamento europeo. Ma questo la Sicilia ha dimostrato di non saperlo fare. Guardate come si spendono i soldi dei Fas e della Comunità Europea. C'è da rabbrivire».

**I fondi Fas?**

«Sì, se ce li manderanno, li useremo in parte per coprire debiti e precariato. E nella Comunità Europea facciamo la stessa cosa».

**Quali debiti?**

«La regione ha acceso un mutuo di circa 900 milioni di euro con cui dovrà finanziare la sanità e d'altra parte mantenere un esercito di precari. Non ho nulla contro quelle povere migliaia di forestali ma, sono convinto che se fossero impegnati in un progetto di sviluppo vero, staremo tutti meglio».

**Ma il Presidente Lombardo sostiene di aver tagliato molte spese inutili?**

«Conosco l'uomo e gli credo. Due anni fa in qualità di presidente della Camera di Commercio gli ho scritto più volte per abolire i consorzi di ripopolamento ittico che erano solo uno stipendio per consiglieri e rappresentanti. Devo dargli atto che Lombardo li ha cancellati. Non dico che il governatore sbaglia a priori: quando ha spinto per l'informatizzazione nel sistema regionale, bisognava fargli una statua, quando il progetto, però, è stato messo in atto, veniva voglia di abbattere il monumento: Mi risulta che questa piattaforma dopo tutto quello che si è speso non funzioni per niente. E perché? Chi l'ha realizzata? Dico che c'è ancora molto da fare. La sfida vera sarebbe l'impegno per cancellare la spesa in dieci anni: si può fare; un 10% da erodere anno dopo anno programmando seriamente sforzandosi di creare un'economia sostitutiva. Ma fino a quando la regione avrà un'elenco di novantadue pagine di corsi di formazione finanziati, non è credibile».

**Novantadue pagine?**

«Uno mi ha particolarmente colpito: un corso per i dipendenti del Caf, i Centri di Assistenza Fiscale delle associazioni di categoria e dei sindacati. Ci sono poi decine di corsi per i body-guard, per 650 ore mentre le lezioni durano 400. (viene da chiedersi nelle restanti 250 ore cosa faranno i corsisti. Si badi bene, formazione che, da sempre, in tutta Italia è a pagamento. Non mancano nemmeno le solite decine di corsi per parucchieri, estetisti e ricostruttrici di unghie. Come diceva qualcuno, non ci resta che piangere».

# ascom caltanissetta

## «Il mio modello di crescita economica parte dalle specificità del territorio»

“

Da tre anni a capo di Confcommercio Caltanissetta, Giovanni Guarino porta avanti un'idea di sviluppo basata sulla promozione e sulla valorizzazione delle eccellenze siciliane

”

di Rita La Rocca

Le specificità del territorio come volano di sviluppo e strumento per la creazione di una rete di imprese che possa accrescere le capacità competitive ed innovative delle aziende locali. È questa l'idea di sviluppo che il presidente di Confcommercio Caltanissetta, Giovanni Guarino, ha cercato di portare avanti nei suoi tre anni a capo dell'Ente nisseno. Eletto nel 2008 dopo una lunga permanenza al vertice del Consorzio Fidi, l'imprenditore ha raccolto dal suo predecessore un'eredità difficile. «Ho trovato una situazione provinciale critica, soprattutto sul piano finanziario. L'Ascom Caltanissetta aveva accumulato cospicui debiti nei confronti della Confederazione romana e aveva dovuto interrompere la ristrutturazione di alcuni immobili per mancanza di fondi. La situazione non era disastrosa, ma comunque difficile considerando che la provincia nissena è piccola e non dispone

di un grande bacino in cui poter acquisire nuovi associati (l'Ente conta circa 1200 associati e due delegazioni, una a Gela e una a Mussomeli, *n.d.r.*). Questo handicap finanziario ha condizionato l'attività svolta in questi anni dal presidente Guarino il cui impegno è stato distribuito principalmente su due fronti: da un lato l'estinzione dei debiti esistenti e dall'altro l'acquisizione di una, seppur ancora minima, capacità di investimento. «Da quando sono stato eletto - continua Guarino -, mi sono impegnato a portare avanti un'opera di risanamento che oggi può definirsi quasi completa. Parte del merito è da attribuire al presidente nazionale, Carlo Sangalli, e al presidente regionale, Pietro Agen, che mi hanno sostenuto e aiutato a capire i meccanismi attraverso i quali acquisire risorse finanziarie».

La situazione finanziaria deficitaria non ha però impedito all'Ascom nissena di portare avanti i suoi progetti e la nostra



idea di sviluppo».

«Non credo - prosegue il presidente Guarino - in un modello di crescita economica del territorio che dipenda esclusivamente dallo stanziamento di fondi comunitari, anche perché, soprattutto in Sicilia, questi si sono rivelati un fallimento. D'altronde, neanche il resto dell'Europa fornisce esempi più illuminanti: anche i paesi in cui gli aiuti sono stati amministrati con oculatezza, come la Spagna, si trovano adesso ad affrontare le difficoltà che derivano dall'esaurimento delle ri-

sorse comunitarie».

Diffidente nei confronti delle forme di economia "assistita" e degli investimenti sul territorio di imprese estranee alla realtà siciliana, il presidente Guarino ha indirizzato la politica operativa di Confcommercio Caltanissetta al sostegno di forme di sviluppo che partano dal territorio, rispettandone e valorizzandone le vocazioni specifiche.

«Il modello di crescita economica che intendiamo realizzare è incentrato sulle specificità della nostra terra che, se opportunamente valorizzate, potrebbero costituire un'occasione di sviluppo per diversi settori produttivi. Le zone di Mazzarino e Barrafranca, ad esempio, possono vantare un'eccellente produzione agroalimentare che, paradossalmente, sembra non trovare spazio sui nostri mercati saturi di merce proveniente dall'estero. Si potrebbe pensare a un sistema di iniziative che favorisca un riavvicinamento del mondo della produzione a quello del consumo locale. Naturalmente, questo sistema non può essere applicato alla grande distribuzione organizzata, ma potrebbe essere valido, ad esempio, per i piccoli alimentari, i negozi, i

“

«I Centri commerciali naturali della provincia sono stati protagonisti di iniziative importanti come lo sciopero generale per chiedere il rinnovo della legge regionale sul commercio»

supermercati, i bar, ma anche i ristoranti e le strutture ricettive, che potrebbero specializzarsi nella vendita di prodotti locali diversi da quelli forniti dalla Gdo. Una simile iniziativa, consentirebbe di lasciare in Sicilia la ricchezza prodotta nel nostro territorio e, allo stesso tempo, fornirebbe alle imprese l'opportunità di organizzarsi e dar vita a una filiera che possa affermarsi a livello locale e nazionale». Confcommercio Caltanissetta ha organizzato diverse iniziative per contribuire a diffondere questo modello di sviluppo, tra cui un convegno lo scorso 26 maggio a cui hanno preso parte rappresentanti del mondo accademico ed economico. Nel corso dell'incontro sono state messe in evidenza le tante specificità siciliane che potrebbero divenire occasione di sviluppo economico e commerciale, dal turismo, con la valorizzazione degli innumerevoli luoghi di interesse storico e naturalistico, alle energie rinnovabili. «Se questi progetti - prosegue Guarino - venissero portati avanti con umiltà e con un reale interesse per il territorio, e non soltanto seguendo logiche economiche e di potere, si potrebbe uscire da una situazione di crisi che a lungo andare sta diventando drammatica».

Importanti strumenti di crescita economica, secondo il presidente Guarino, sono anche i Centri commerciali naturali, perché forniscono agli imprenditori un'ulteriore possibilità di affidarsi e portare avanti programmi di sviluppo unitari e condivisi. «I centri commerciali naturali costituiscono una risorsa importante per il nostro territorio a patto però che non restino legati esclusivamente alla proposta commerciale e che possano contare su aiuti e finanziamenti, che allo stato attuale sono ancora bloccati. Credo molto nei quattro Ccn presenti sul territorio nisseno, a Mazzarino, a San Cataldo, e i due di Caltanissetta (a breve se ne costituirà uno a Mussomeli, e uno a Gela, *n.d.r.*) perché gli operatori commerciali che vi hanno dato vita hanno dimostrato di avere le potenzialità per contribuire, attraverso progetti e iniziative, alla crescita del proprio settore e dell'economia nissena in generale. Un anno fa, ad esempio, hanno preso parte a uno sciopero generale, a cui ha partecipato anche il presidente regionale Pietro Agen, per chiedere il rinnovo della legge siciliana sul commercio, una normativa che risale ad alcuni decenni fa e che non tiene conto della radicale trasformazione del panorama commerciale avvenuta negli ultimi anni. A un anno di distanza dallo sciopero, la legge sul commercio giace al Parlamento regionale senza che nessuno



“

**L'ente nisseno punta molto sui servizi alle imprese. Sono stati attivati da poco uno sportello di consulenza per i giovani imprenditori e uno per i finanziamenti comunitari nazionali e regionali**

se ne occupi, ma gli operatori commerciali hanno fornito un bell'esempio di coerenza e coesione».

L'impegno dei centri commerciali naturali nisseni è stato rivolto anche ad altre iniziative, volte a riportare acquirenti nei centri storici delle città, come spettacoli e caffè concerto per le vie cittadine realizzate in collaborazione con associazioni di volontariato.

«Il grave limite con cui si scontra la Confcommercio Caltanissetta - prosegue il presidente Guarino - è la mancanza di finanziamenti. I progetti e le iniziative che abbiamo portato avanti sono stati realizzati grazie all'apporto finanziario degli operatori commerciali. Ma, vista la situazione di grave crisi in cui versa il commercio nisseno e siciliano in generale, è sempre più difficile convincere gli imprenditori dell'importanza di investire su stessi e sulla propria immagine».

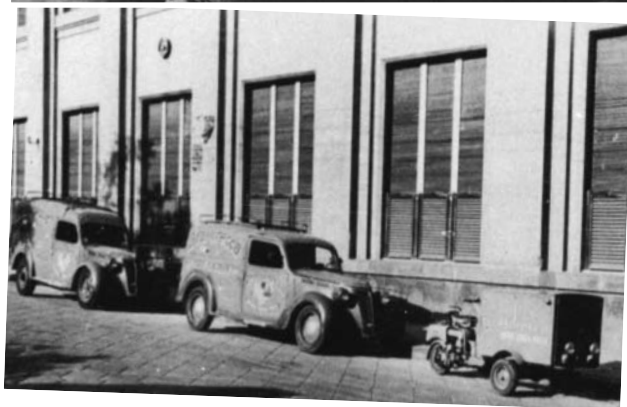
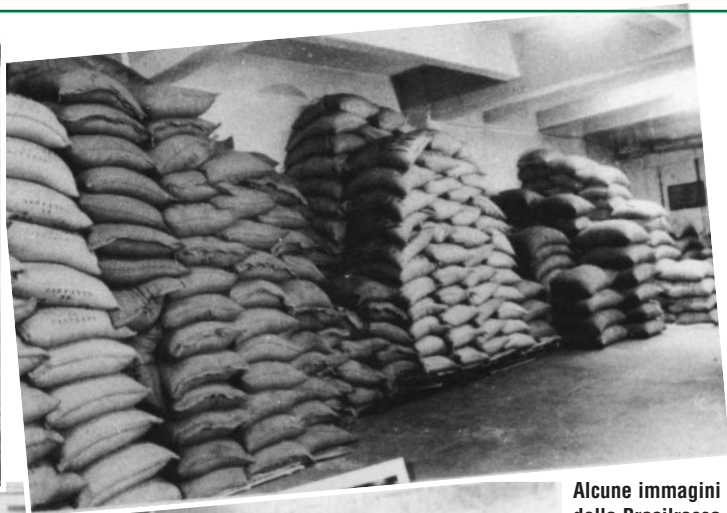
Per il presidente dell'Ascom nissena i centri commerciali naturali potrebbero rappresentare una valida risposta anche alla presenza invasiva dei grandi centri commerciali. «Personalmente sono contrario a queste realtà perché non credo che possano rappresentare un elemento

di sviluppo del territorio. Però non ne sono neanche spaventato: penso invece che se gli imprenditori dei centri commerciali naturali riuscissero a mettersi d'accordo e investissero per realizzare validi programmi di iniziative ed eventi, riuscirebbero a battere la concorrenza di questi colossi del commercio. Inoltre, se esistesse una legge regionale che consentisse la costruzione di centri commerciali all'interno dei centri storici, questi diventerebbero grandi poli di attrazione da cui potrebbero trarre vantaggio anche i piccoli commercianti. Invece, la politica commerciale dissennata che si sta portando avanti non fa altro che allontanare la gente dalle città, impoverendo il tessuto urbano e imponendo dei modelli di vita e abitudini di acquisto importati da paesi quali gli Stati Uniti».

Per realizzare questi obiettivi l'Ascom Caltanissetta ha investito molto sulla comunicazione e sui servizi alle imprese. Attraverso la collaborazione di consulenti per lo sviluppo, è stato attivato uno sportello informativo per la consulenza sui finanziamenti previsti dai programmi comunitari, nazionali, regionali e locali e un altro per la consulenza sulle buste paga, mentre i Giovani Imprenditori hanno aperto lo sportello "Progetto Impresa" per offrire ai propri coetanei assistenza completa per portare a compimento progetti imprenditoriali».

«Stiamo cercando di portare avanti tante iniziative - conclude Guarino - ma spesso la risposta da parte degli utenti non è quella che ci aspettiamo, anche perché paghiamo lo scotto di tanti anni di gestione sufficiente. Ciononostante sono fiducioso perché sono affiancato da una squadra di collaboratori con cui sto realizzando una Confcommercio che sia davvero vicina alle esigenze delle imprese».

## dinastie



Alcune immagini della Brasilrecca degli Anni 30. Sopra, da sinistra, un operaio lavora alla tostatrice e sacchi di juta contenenti caffè crudo; qui da sinistra, i furgoni utilizzati per la distribuzione, in questa foto un operaio a lavoro, scarica del caffè dagli antichi silos in legno

# La saga della famiglia Recca nascosta in un chicco di caffè

“

La Brasilrecca affonda le sue radici nel 1912 quando una bottega di spezie si aprì alla torrefazione. Da lì prese vita quella che, Giuseppe prima e Gaetano poi, fecero diventare l'industria del caffè siciliano

”

di Lavinia D'Agostino

**D**iscrezione e gentilezza. È questo ciò che più colpisce facendo la conoscenza di José Recca, consigliere delegato della Brasilrecca (“il caffè senza pecca”, ndr), che incontriamo affinché ci racconti la lunga storia della sua famiglia e dell'azienda - leader nel settore del caffè espresso siciliano - che somiglia tanto a una di quelle saghe narrate dagli scrittori sudamericani; forse per gli scenari in bianco e nero, per l'odore di caffè che si sente forte anche negli uffici direttivi o forse, più semplicemente, per quel legame con l'Argentina che si ritrova ancora nel nome di battesimo del giovane Recca.

E infatti questa storia parte proprio da Buenos Aires, nel lontano 1924, quando

Gaetano Recca (costruttore e bisnonno di José) fece ritorno in Sicilia, con i figli e una valigia carica di sogni.

A Catania si mise in società con il fratello Antonio, commerciante di spezie in un negozio nei pressi di via Vittorio Emanuele, che dal 1912 aveva aggiunto ai suoi prodotti il caffè tostato, registrando un ottimo successo tra la clientela. È così che inizia la tradizione di famiglia - che il prossimo anno festeggerà un secolo - con una tostatrice a legna che veniva manovrata a mano.

Dopo meno di due anni, visto che gli affari andavano a gonfie vele, i due fratelli decidono di “sdoppiarsi” ampliando con un altro punto vendita in via Caronda. Alla fine degli Anni 20 i negozi della famiglia Recca sono quattro: oltre a via Caronda si vende caffè tostato anche in un negozio sito nei pressi di piazza Duomo (dove si trasferisce Antonio), in piazza Jolanda e nei pressi di piazza Università, gestito da alcuni cugini. I Recca, oltre ad aver dato vita al fortunato filone del caffè tostato siciliano, probabilmente sono stati i primi ad aver abbozzato quelli che oggi definiamo negozi in fran-



La nuova generazione, Chiara Pappalardo e José Recca

chising, considerato che tra i punti vendita, benché gestiti da persone differenti, c'era una grande collaborazione.

«Due di questi negozi erano certamente forniti di tostatrici – racconta Josè Recca - e tra loro si scambiavano i prodotti in base al miglior prezzo d'acquisto, tipologie e miscele di caffè. Il chiaro intento era quello di aiutarsi vicendevolmente, c'era una forte collaborazione e sinergia tra loro».

La famiglia di Gaetano cresce, e i suoi tre figli (Salvatore, Gaetano e Giuseppe, chiamato da tutti José) continuano l'attività del papà. Conosciuti a Catania come i Fratelli Recca, prendono le redini del punto vendita di via Caronda, dove c'era uno dei due impianti di torrefazione. Sulla scia della passione per il caffè e il mondo ad esso collegato, i fratelli Recca si scoprono appassionati di viaggi, in particolare con destinazione Sud America, da cui tornano sempre con grandi novità come l'olio di ricino, l'alcol, il cotone o l'olio di fegato di merluzzo, che mettono a disposizione della clientela della torrefazione.

Sono tempi duri, far uscire il caffè da Catania non è facile perché la Sicilia è stretta nella morsa del brigantaggio, eppure cominciano a commercializzarlo in tutta l'Isola. Tra un viaggio e l'altro i Recca pernottano nelle locande e percorrono strade che sono delle polverose mulattiere. Sono altri tempi, che ricordano, forse per le immagini che i racconti di José suggeriscono quando si sofferma sulle storie dei briganti armati fino ai denti, quelli di un lontano e mai vissuto Far West.



**Gaetano Recca, tornato dall'Argentina nel 1924, si mise in società con il fratello Antonio che già dal 1912 vendeva spezie e caffè tostato a Catania**



“

**José Recca:**

**«Cerchiamo sempre di rinnovarci non solo nei prodotti ma anche nelle strumentazioni, oggi disponiamo di macchinari industriali considerati i più all'avanguardia nel settore»**

«Il caffè veniva venduto sfuso e lo distribuivano dentro fusti in alluminio di due misure – continua José - gli stessi utilizzati per il trasporto del latte».

La storia ci porta fino a metà Anni 40 quando i fratelli Recca ampliano l'azienda: in via Caronda resta la produzione, mentre il punto vendita viene spostato in via Etna. Nasce così la Miscela Brasilrecca, forse in omaggio al generoso e amato Brasile. La tradizione di famiglia viene continuata dal figlio maschio di Giuseppe, Gaetano.

Classe 1945, Gaetano è un ragazzo creativo con due grandi passioni: l'architettura e il mare. Nel 1970, giovanissimo, fonda la Società Brasilrecca insieme ai suoi zii, Salvatore e Gaetano, mentre il padre Giuseppe mantiene l'attività di via Etna insieme alle figlie, per più di mezzo secolo. L'anno successivo Gaetano è autore di un importante passaggio, la Brasilrecca diventa industria. Si costruisce lo stabilimento di Misterbianco, si amplia la produzione che a questo punto è automatizzata, ci sono computer e persino un centralino, da azienda di famiglia la Brasilrecca diventa una Spa. È arrivata l'innovazione.

La fine degli Anni 70 è segnata da due gravi lutti. Vengono a mancare prima lo

zio Salvatore, e poi il giovane Gaetano. Il secondogenito di Gaetano, Josè Maria Gaetano Recca, che per tutti è Josè, - come veniva chiamato il nonno nato in Argentina - quando muore il papà, nel 1980, era solo un bambino.

L'azienda viene così portata avanti per 15 anni da tre donne eleganti e generose, Enza Recca, Ninni Calabretta (mamma del piccolo José) ed ancora Enza Recca (l'omonima figlia di Salvatore, cugina di Gaetano Recca) con al vertice Sergio Pappalardo, ancora

oggi presidente del Cda.

Nel 1997 José Recca, animo creativo tanto da essere soprannominato dagli amici "vulcano di idee", entra in forze alla Brasilrecca, ma non prima di "essersi fatto le ossa" altrove.

Classe 1973, José ha studiato prima a Catania e poi in America, ha vissuto sei mesi in Belgio e si è laureato a Milano in economia aziendale. Pur potendone fare a meno ha voluto conoscere il mondo del lavoro fuori dall'ambito familiare, e così ha lavorato nel Varesotto come consulente, fino a che la sua competenza e professionalità lo hanno portato fino ai vertici della Nestlé gruppo Italia. Oggi consigliere delegato del Cda della Brasilrecca, è entrato in azienda in un momento delicatissimo.

«Quello stesso anno acquisimmo il marchio "Taormina Caffè" della famiglia Tortorici. Oggi la nostra azienda (che consta di 14 dipendenti oltre uno svariato numero di collaboratori esterni, ndr) è specializzato nell'espresso, non un prodotto da supermercato, bensì un caffè di nicchia. Abbiamo sempre cercato di stare al passo con i tempi – dice José Recca – infatti tra i nostri prodotti non mancano il caffè freddo per granitore, ginseng, orzo e caffè decaffeinato che negli ultimi anni hanno registrato un incremento dei consumi. Amiamo rinnovarci di continuo, non solo nei prodotti ma anche nei macchinari. Solo sei mesi fa abbiamo acquistato nuove strumentazioni, le più all'avanguardia del settore, tutte rigorosamente made in Italy».

Quest'ultimo sembra un dettaglio, ma non lo è. Quella dei Recca è una politica anzitutto familiare che hanno saputo ben trasferire nei loro prodotti e nel loro marchio: la cura dei dettagli. E sarà per questo che lo slogan creato negli Anni 40 per l'azienda, e rimasto tutt'oggi vivo nella memoria dei consumatori, sembra ancora bene appropriato... *Brasilrecca, il caffè senza pecca.*

## 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

a cura del dottor Antonino Barberi  
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

## § Dichiarazione dei redditi, i vantaggi del modello 730

È tempo di 730 e, come tutti gli anni, si è aperta già in aprile la stagione della dichiarazione dei redditi. Pochi calcoli da fare e rimborsi fiscali veloci nella rata di pensione o sulla busta paga a partire dal mese di luglio. Anche chi deve versare al fisco qualcosa può trovare vantaggioso il modello 730: evita di fare la fila per il pagamento delle imposte dovute, le quali vengono trattenute – anche a rate - direttamente sulla pensione o sullo stipendio. È notevolmente facilitato chi deve presentare la dichiarazione dei redditi, perché ha la casa di proprietà o magari integra la pensione o lo stipendio con una collaborazione o un lavoro autonomo saltuario, oppure ha spese mediche o altre ricevute da scalare dalle tasse. È l'unica possibilità, poi, offerta ai coniugi per presentare la dichiarazione dei redditi in forma congiunta, anche se entrambi sono pensionati o lavoratori dipendenti. Per oltre 15 milioni di contribuenti, tra dipendenti e pensionati, il Modello 730 si conferma come valida alternativa al modello "Unico", perché è semplice da compilare, i calcoli da fare sono pochi e la consegna al fisco viene fatta da chi presta l'assistenza fiscale (ci pensa il Caf).

### CHI PUÒ PRESENTARLO

La strada della denuncia fiscale tramite il 730 è aperta a molti, ma non a tutti. Riguarda i lavoratori dipendenti, i pensionati e chi percepisce redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente (come i sacerdoti e i soci di cooperativa, di produzione e lavoro, di servizi o agricole) che nel 2010 hanno avuto, oltre al reddito di lavoro dipendente o di

pensione, anche i seguenti redditi:

- terreni e/o fabbricati;
- di capitale;
- di lavoro autonomo per i quali non è richiesta la partita Iva;
- alcuni redditi diversi.

Il modello 730 può essere presentato anche da coloro che posseggono soltanto redditi di collaborazione coordinata e continuativa o a progetto. In questo caso, il contratto di collaborazione deve sussistere nel periodo compreso tra giugno e luglio 2011 e il contribuente deve conoscere i dati del sostituto che effettua il conguaglio. Infine, può essere presentato anche dai lavoratori dipendenti, pensionati e collaboratori che, pur non essendo obbligati alla presentazione della dichiarazione dei redditi, ne hanno convenienza per far valere oneri deducibili o la detrazione d'imposta (spese mediche, interessi passivi, assicurazioni sulla vita etc.) che danno diritto al rimborso di parte delle imposte trattenute, dal datore di lavoro o dall'Istituto previdenziale.

### GLI ESCLUSI

Non possono utilizzare il modello 730 e devono quindi presentare il modello Unico 2011 coloro che nel 2010 hanno posseduto:

- redditi d'impresa e/o di partecipazione;
- redditi di lavoro autonomo con partita Iva (anche in forma associata);
- redditi diversi, non compresi tra quelli indicati nel quadro D - righe D4 e D5 - (ad esempio, proventi derivanti dalla vendita di aziende, dall'affitto o dalla concessione in usufrutto di aziende). Niente 730 anche per i contribuenti che devono presentare la dichiarazione per conto di una persona deceduta; per i lavoratori domestici; per i contribuenti non residenti in Italia nel 2010 e/o 2011; nonché per i contribuenti che devono presentare una delle seguenti dichiarazioni: Iva, Irap, sostituti di imposta (ad esempio venditori porta a porta).

### QUANDO E A CHI PRESENTARLO

Il termine di presentazione tramite l'ente pensionistico o il datore di lavoro scade il 2 maggio, mentre per presentare il modello tramite il Caf c'è tempo fino al 20 giugno. Per quanto riguarda le operazioni di conguaglio (addebito delle imposte o accredito del rimborso) vengono effettuate sull'importo dello stipendio a partire da luglio prossimo o nella rata di pensione tra agosto e settembre. Andando al Caf è possibile ottenere anche il visto di conformità, che dà la certezza che i dati relativi agli oneri deducibili e/o detraibili esposti nel 730 sono conformi a quelli della documentazione fiscale.

### DOCUMENTI DA TENERE NEL CASSETTO

Non è più obbligatorio allegare alla dichiarazione dei redditi la documentazione relativa alle ritenute d'acconto, agli oneri, agli attestati di versamento, ecc. Tuttavia, bisogna conservarla fino a quando non è prescritto il termine entro il quale l'amministrazione finanziaria può richiederla, pena il recupero delle maggiori imposte e una sanzione amministrativa da 258 euro a 2.065 euro. La documentazione relativa all'anno d'imposta 2010 va, quindi, conservata fino al 31 dicembre 2015.

### LA SCELTA DELL'8 E DEL 5 PER MILLE

Insieme al 730 si deve consegnare al Caf la scheda per la destinazione dell'8 per mille e del 5 per mille (mod. 730/1) anche se non viene espressa alcuna scelta. Anche quest'anno è prevista la possibilità per i contribuenti di destinare una ulteriore quota del gettito Irpef (5 per mille), con un meccanismo simile a quello previsto per l'8 per mille, alle seguenti finalità:

- sostegno del volontariato, delle Onlus, delle associazioni di promozione sociale;
- finanziamento della ricerca scientifica, dell'università e ricerca sanitaria;
- attività sociale svolta dal Comune di residenza del contribuente.

## § Enasarco, criteri e procedure per prestazioni integrative 2011

La Fondazione Enasarco ha approvato, come di consueto, i criteri e le procedure relativi alle prestazioni integrative di previdenza per l'anno 2011. Si elencano di seguito le prestazioni integrative:

- Assegni per nascita o adozione di importo pari a euro 420,00 per l'agente iscritto. L'importo è elevato a euro 550,00 se tratta di secondo figlio e ad euro 700,00 per il terzo ed oltre;
- È stato introdotto un contributo di maternità per l'agente donna per ogni figlio pari ad euro 1.000,00; l'importo è elevato ad euro 1.250,00 se si tratta di secondo figlio ed a euro 1.500,00 se si tratta del terzo o ulteriore figlio;
- Bando di concorso per 30 assegni di importo pari a euro 5.200,00 per pensionati Enasarco ospitati in case di riposo;
- Assegni funerari per il decesso dell'iscrit-



# *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'associazionismo / 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**  
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, gli associati Confcommercio potranno usufruire di tariffe agevolate. 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 senza limite temporale. All'importo ricaricato verrà aggiunto un 20% in più. Park Air offre i servizi di parcheggio camper, lavaggio auto/camper - navetta gratuito da/per aeroporto di Catania h24. Prenotazione sul sito [www.parkair.eu](http://www.parkair.eu)

**CONVENZIONI ALBERGHI**  
Grazie all'accordo viene riconosciuto agli associati uno sconto del 30% sul costo del pernottamento ([www.ospitalitasumisura.it](http://www.ospitalitasumisura.it)).

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

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

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

**CONVENZIONI ASSICURATIVE**  
**Ina Assitalia:** possibilità di accedere a 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, malattie); coperture assicurative agevolate per tutti i rischi connessi alla proprietà e/o alla conduzione dell'azienda.

**Vittoria Assicurazioni:** con Vittoria Assicurazioni Spa 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). 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.

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. 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 10 euro + Iva e sarà gratuita se abbinata alla Carta di Credito Confcommercio.

**CONVENZIONE AEROTAXI**  
**Rasar srl** ha sviluppato un programma di sconti e tariffe dedicate 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 dedicato esclusivamente alla Confcommercio: un programma di voli simile ai contratti che Rasar propone alle società che assicurano un minimo di voli nell'anno. Gli associati possono godere dello stesso risparmio, dividendo il costo del pacchetto secondo la propria quota parte. I pacchetti offerti per uso 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 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**  
Grazie a una convenzione con l'agenzia pubblicitaria **Artebit srl** con sede in Catania in via Messina 223 gli imprenditori soci Confcommercio, consulenza su: servizi web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fieri 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.

**CONVENZIONE SOFTWARE**  
**ErgoSoft**, software house creata da un gruppo di tecnici altamente specializzati nello sviluppare eccellenti soluzioni software per aziende private e per enti pubblici, offre a tutti gli associati confcommercio il 20% di sconto sul listino. L'azienda offre formazione, assistenza e consulenza ai propri clienti apportando vantaggi competitivi, potendo inoltre questi ultimi sfruttare la possibilità di avvalersi di un unico partner per soddisfare qualsiasi esigenza informatica. Per informazioni visita il sito [www.ergosoft.it](http://www.ergosoft.it) oppure telefona ai numeri 095 688506 349 6059163.

**ARREDAMENTO RISTORAZIONE.** La Confcommercio di Catania ha stipulato una interessante convenzione per tutte le attività di ristorazione associate FIPE con la SICANIA FURNITURE, azienda leader nelle forniture e assistenza di arredi per ristoranti, bar, pasticcerie, gastronomie, ecc. La convenzione prevede un extra sconto del 20% previa esibizione della tessera associativa. La Sicania Forniture s.n.c. si trova in via Roma 197 pal. E 95030 Gravina di Catania tel. 095 2880555 cell. 347 6770442 e mail [info@sicaniafurniture.it](mailto:info@sicaniafurniture.it).

**VALLEVERDE.** Per gli associati Confcommercio sconti del 15% sul costo di acquisto delle calzature uomo, donna e bimbo, borse ed accessori Valleverde, nel punto vendita di Via Catira S. Lucia, presso il Centro Commerciale "I PORTALI" a S.G. La Punta. Telefono: 095-7511914 - Fax: 095-7415763

# l'associazione / le sedi

## ACI BONACCORSI

c/o delegazione di Viagrande\*

## ACICASTELLO

**INDIRIZZO**  
Via Re Martino, 184  
**DELEGATO**  
Salvo Vitale  
**TELEFONO**  
348.2481429

## ACICATENA

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

## ACIREALE

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

## ADRANO

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

## ACI SANT'ANTONIO

c/o Delegazione Viagrande\*

## BELPASSO

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

## BIANCAVILLA

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

## BRONTE

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

## CALTAGIRONE

**INDIRIZZO**  
Viale Europa 137

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

## GIARRE

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

## GRAMMICHELE

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

## GRAVINA DI CATANIA

**INDIRIZZO**  
Via 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, 273  
**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. GIOVANNI LA PUNTA

**INDIRIZZO**  
Via Roma 337  
**DELEGATO**  
Caterina Cannata  
**TELEFONO**  
tel. 095 7513670 - 349 6866082  
**E-MAIL**  
caterinacannata@confcommercio.ct.it  
**RICEVIMENTO:** Lun,merc,ven: 9-12.30  
Mart, giov: 15.30 - 18.30

## S.M. DI LICODIA

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

## S. VENERINA

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

## SCORDIA

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

## TRECASTAGNI

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

## VIAGRANDE

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

## ZAFFERANA

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

segue da pag. 19

to da erogare al coniuge o, in mancanza di quest'ultimo, ai figli minori nonché ai figli maggiorenni inabili per un importo di euro 1.550,00;

- Borse di Studio;
- Colonie estive marine e montane;
- Assegno per riconosciuta necessità d'assistenza personale permanente causata da deficit funzionale e relazionale che la Fondazione riconosce ai titolari di pensione di inabilità Enasarco per un importo pari a euro 1.200,00 annue;
- Erogazioni straordinarie;
- Premi per tesi di laurea;
- Soggiorno in località climatiche;
- Soggiorno in località termali

## § Dalla Cassazione nuove regole per la pensione di invalidità civile

Con la sentenza n. 4677/2011 la Sezione Lavoro della Corte di Cassazione ha stabilito che: "ai fini dell'accertamento della sussistenza del requisito reddituale per l'assegnazione della pensione di inabilità agli invalidi civili assoluti, di cui alla legge n. 118 del 1971 art. 12, assume rilievo non solamente il reddito personale dell'invalido, ma anche quello (eventuale) del coniuge del medesimo, onde il beneficio va negato quando (come accertato dai Giudici del merito nella concreta fattispecie) l'importo di tali redditi, complessivamente considerati, superi il limite determinato con i criteri indicati dalla norma in parola".

Con tale sentenza la Corte si è discostata dal suo recente indirizzo (sentenze n. 18825/2008; n. 7259/2009; n. 20426/2010) secondo il quale anche per la pensione di inabilità deve farsi esclusivo riferimento al reddito personale dell'invalido civile, ed ha riaffermato il suo più remoto orientamento (sentenze n. 16311/2002, n. 16363/2002 e n. 12266/2003) per cui il reddito da prendere in considerazione per la concessione della pensione di inabilità di cui si tratta è, viceversa, non solo quello dell'invalido, ma anche quello del suo coniuge. Resta ora da vedere se l'Inps emanerà una circolare riguardo alla sentenza, oppure se procederà direttamente respingendo per motivi reddituali le (nuove) domande di pensione di inabilità civile, e/o re-



vocando, per gli stessi motivi, le pensioni già liquidate.

Nel frattempo:

- 1) In relazione alle domande di cui si tratta dovrà continuare ad essere indicato il reddito personale dell'invalido;
- 2) i provvedimenti di reiezione o di revoca predetti, dovranno essere impugnati con ricorso giudiziario entro 6 mesi dalla loro comunicazione.

È opportuno segnalare che la sentenza chiarisce che ai fini della concessione dell'assegno mensile di invalidità civile, si tiene conto tuttora del solo reddito personale dell'invalido, che non deve superare il limite di € 4.470,75 lordi, l'anno.

Circa il limite non superabile tenendo conto anche del reddito del coniuge, il parametro di riferimento dovrebbe essere quello di € 15.305,79 lordi l'anno.

## § Liquidazione del supplemento di pensione, ecco alcuni chiarimenti

L'Inps, con il messaggio n. 8959 del 15/04/2011, ha fornito chiarimenti in merito al diritto ad eventuali supplementi da liquidarsi sulle pensioni in totalizzazione (ai sensi del D.Legs 42/2006).

L'Istituto ha ritenuto che nel silenzio del legislatore sul punto in questione la disciplina del supplemento trovi applicazione anche per le pensioni in totalizzazione.

Pertanto, il pensionato che dopo la liquidazione della pensione in totalizzazione continui a lavorare in una delle gestioni comprese nel cumulo dei periodi assicurativi

utilizzati per la liquidazione della pensione, alle scadenze di legge potrà inoltrare domanda di supplemento di pensione sempre che detta gestione preveda nel proprio ordinamento l'istituto del supplemento che sarà liquidato con le regole della gestione stessa.

### Avvio di attività di lavoro autonomo dopo la liquidazione della pensione in totalizzazione

L'Inps aveva già precedentemente chiarito che, ai fini della totalizzazione, tutte le gestioni (FPLD, ART, COMM, CD/CM) che compongono l'Assicurazione Generale Obbligatoria devono essere considerate come una forma pensionistica unitaria (sebbene strutturata in più gestioni).

Pertanto, il diritto al supplemento sussiste anche qualora, dopo il pensionamento, risulti versata contribuzione in una gestione (es. COMM) diversa da quelle (es. FPLD e Gestione Separata) che hanno dato titolo alla liquidazione della pensione.

Nell'esempio, poiché la gestione COMM in cui vengono versati i contributi che danno luogo a supplemento costituisce un "unicum" con una delle gestioni (FPLD) utilizzate per la liquidazione della pensione, si deve ritenere che il diritto al supplemento sorga anche qualora la contribuzione versata dopo il pensionamento risulti inferiore a tre anni.

Tale supplemento segue le regole per la liquidazione dei supplementi per contributi versati nelle Gestioni Speciali dei lavoratori autonomi da parte di titolari di pensioni a carico del FPLD ("Il primo supplemento su pensioni dell'assicurazione generale obbligatoria dei lavoratori dipendenti per contributi versati nelle gestioni speciali per i lavoratori autonomi non potrà, peraltro, venire richiesto prima del compimento dell'età stabilita per il pensionamento per vecchiaia nelle predette gestioni speciali"). Diversamente nel caso in cui dopo la liquidazione della pensione in totalizzazione risulti accreditata contribuzione in una gestione non compresa nel cumulo dei periodi assicurativi utilizzati per la liquidazione della pensione stessa, non potrà sorgere il diritto alla liquidazione del supplemento di pensione venendo a mancare il collegamento tra la contribuzione accreditata successivamente alla pensione ed una gestione compresa nella pensione in totalizzazione.

I chiarimenti forniti dall'Istituto non esauriscono, peraltro, i dubbi in merito all'applicazione di tali criteri alle molte, diverse casistiche che possono verificarsi.

# la città che vorrei

di Marina Currao

**A**lle pendici dell'Etna, Nicolosi gode di una posizione privilegiata che la rende meta turistica scelta da viaggiatori di tutto il mondo. Ci sono però delle macchie in questo curriculum di tutto rispetto, in primis la cattiva gestione dei rifiuti e la poca collaborazione dell'ente Parco dell'Etna, ma anche la questione dei parcheggi e un centro città economicamente provato dall'ingombrante presenza dei centri commerciali.



**Antonino Signorelli**  
Supermercato

«Il mio settore, quello alimentare, non ha risentito più di tanto della presenza massiccia dei centri commerciali - spiega Antonino Signorelli, presidente della cooperativa Cedi Ionio e gestore del Carrefour Market di via Della Quercia -. La mia attività quindi non ha avuto flessioni, ma in centro ci sono oltre 15 botteghe sfitte e molte attività sono cessate, i negozi aprono e chiudono dopo poco tempo perché non si sa più cosa poter vendere alle persone. Tutti i possibili clienti si riversano nei centri commerciali durante i fine settimana. Bisognerebbe favorire quindi il turismo, sia locale che internazionale e per far questo si deve lavorare sulla vocazione del paese, cioè se vogliamo che sia una città turistica bisogna predisporla come tale. Incentivare la vocazione turistica - continua Signorelli - vuol dire investire in maniera totale su quello che rappresenta questo settore. Il turismo mette in moto l'economia: abbiamo un paesaggio naturale bellissimo, così come una zona artigianale dove potrebbero essere allestiti degli appuntamenti nel corso dell'anno, farla diventare un ente fiero e, in ultimo, nella zona della pineta dei monti rossi ci sono parecchie strutture sportive, e lì si potrebbe creare un villaggio turistico naturale».

«Per una città più adeguatamente organizzata - continua ci vorrebbe innanzitutto più ordine pubblico. Con la bella stagione nei fine settimana moltissime persone si riversano nel centro città, mentre le zone periferiche sono abbandonate a loro stesse e ai malintenzionati. Abbiamo una caserma dei carabinieri che è sotto organico così come anche i vigili urbani sono pochi, queste forze andrebbero potenziate e indirizzate a quello che è il controllo del territorio. La raccolta differenziata obbligatoria poi -



## Nicolosi, il risveglio passa dal turismo

“

**Gli esercenti lamentano la poca lungimiranza in un paese che dovrebbe puntare soprattutto sui servizi per i visitatori**

”

continua a spiegare - è stata una buona idea, ma avviene una volta a settimana per tipologia, e quindi per quelle attività che generano molti rifiuti di tipo organico, quali per esempio i ristoranti, il servizio dovrebbe essere fatto più spesso, sia per una questione di igiene pubblica sia per il locale stesso, dato che non si possono tenere scarti alimentari per una settimana, a maggior ragione adesso con l'aumentare delle temperature. I parcheggi, infine - conclude Signorelli - andrebbero gestiti più al servizio del turista che del residente».



**Salvatore Motta**  
Bed&Breakfast

Presidente del Consorzio Etna Tourism e proprietario del B&B "Sotto il Vulcano", Salvatore Motta, insieme agli altri consorziati ha scommesso sul territorio e sulle attività outdoor. «Trekking, mountain bike, speleologia, arrampicata, attività che però sono disturbate

dalla cattiva gestione dei rifiuti da parte del Parco dell'Etna - evidenzia Motta - si deve far capire che l'Etna non è solo fatta delle parti sommitali, e purtroppo dai 1800m in giù ci sono delle vere e proprie discariche abusive e durante le escursioni i turisti si trovano a passare tra queste discariche a cielo aperto, e non è una bella cosa». Secondo Salvatore Motta, L'Ente Parco dovrebbe quindi controllare di più il territorio e impegnarsi a preservarlo. «Al contrario del comune - aggiunge - l'Ente Parco non segue le iniziative proposte dai vari enti sportivi o anche da noi stessi, che quando abbiamo dei progetti nei quali coinvolgerlo, riceviamo un assenso forzato, mai un riscontro immediato e solo dopo una lunga trafila. Il Parco dell'Etna dovrebbe riacquistare la sua identità di parco e sfruttare al meglio le numerose possibilità e risorse che possiede, di certo potrebbe essere fonte di molti posti di lavoro. Non deve essere il parco che controlla solo gli abusi - spiega Motta - ma dovrebbe sponsorizzare delle iniziative culturali, per esempio si potrebbe aprire la sede del Parco come mu-

seo e darla in gestione a dei privati per avere degli introiti e così finanziare sia la pulizia dei sentieri che la messa in posa di una segnaletica adeguata. L'amministrazione si fa già portavoce di queste nostre lamentele e proposte - ci tiene a precisare Motta - e chiediamo che continui a farlo perché oggi come oggi, il turismo e l'agricoltura sono la nostra formula vincente: l'unicità dell'Etna abbinata ai prodotti del territorio e alla nostra ospitalità. Prova tangibile dell'accoglienza di Nicolosi è la disponibilità del sindaco stesso ad incontrare i turisti appena arrivati, come se fosse il direttore di questo grande albergo che è Nicolosi - racconta Motta - e per mantenere però questo albergo pulito, bisognerebbe risolvere il problema spazzatura distaccandosi dal consorzio che gestisce la raccolta dei rifiuti e ridando la gestione in mano all'amministrazione».



**Gaetano Iuvara**  
**Abbigliamento**

«Nicolosi, è per me la piccola capitale del turismo della provincia di Catania - afferma Gaetano Iuvara, propieta-

rio del negozio "Graziella Mode" in Via Etna - abbiamo però bisogno di una sana programmazione per portare più gente in città, non si possono infatti organizzare eventi nazionali ed internazionali in tempi strettissimi soprattutto se l'amministrazione non collabora in sinergia con gli operatori economici, interpellandoci solo all'ultimo momento. Per la nostra città è inutile organizzare le solite sagre paesane - sottolinea Iuvara - abbiamo bisogno invece di eventi di livello nazionale e internazionale come il Torneo Internazionale Femminile di tennis che anni fa si svolgeva qui e la Catania-Etna, Nicolosi è diventata infatti città dei motori - spiega - e quindi ben vengano questi eventi a largo respiro, ma con programmazione e cooperazione tra amministrazione e commercianti. Nicolosi è spesso vista come un luogo di passaggio per chi va sull'Etna, per questo bisognerebbe organizzare delle manifestazioni di una certa durata, affinché la gente torni a stare più tempo in città, per esempio programmare la settimana dello sport, della musica, della moda, della vulcanologia». Iuvara fa notare inoltre che la gente preferisce passeggiare per i centri commerciali piuttosto che per le strade di Nicolosi «dovremmo far capire che qui si respira aria pura, che ci

sono bei negozi e si può passeggiare tranquillamente. E da questo mi ricollego ad un altro problema: abbiamo dei marciapiedi molto stretti. Sono 30 anni che chiedo alle varie amministrazioni che si facciano dei lavori per ampliarli, così che la gente possa passeggiare e girare per negozi comodamente. Un altro grosso problema, purtroppo, sono i parcheggi, ed anche per questo molti preferiscono i centri commerciali dove il posto auto è garantito. L'amministrazione dovrebbe quindi creare degli spazi dove parcheggiare utilizzando quei terreni siti nella periferia di Nicolosi e poi tramite bus navetta portare la gente in centro - suggerisce Iuvara - la segnaletica stradale poi è fatta molto male, i parcheggi che abbiamo non sono segnalati adeguatamente e sono anche scarsamente illuminati. Il comune dovrebbe quindi ovviare a tutti questi problemi. C'è da dire però che quando l'amministrazione ci chiama per le riunioni, siamo solo in due o in tre a presentarci - osserva Iuvara - e noi operatori economici per primi dovremmo fare un mea culpa, perché ci lamentiamo dell'amministrazione che non ci tiene tanto in conto, ma poi quando c'è un incontro siamo in pochissimi a partecipare».

**LA REPLICA DELL'AMMINISTRAZIONE**

**Il sindaco Nino Borzi: «Il dialogo con gli operatori può migliorare, ma di strada ne abbiamo già fatta tanta»**

Il programma politico-amministrativo presentato agli elettori e poi cercato di realizzare dall'insediamento ha quale punto nodale la coscienza che il territorio è la risorsa principale e il motore di sviluppo duraturo. Correlata a questa coscienza è la certezza che il comparto turistico è il settore trainante di tutta l'economia della Comunità sia nelle forme dirette, sia nell'indotto.

Partendo proprio dal concetto che tutte le azioni dell'Amministrazione, ma anche di ogni singolo comparto produttivo, e ancor di più di ogni singolo cittadino, concorrono alla qualità dell'offerta turistica si è cercato di attuare, in questi anni una vera sinergia tra tutti i protagonisti della vita economica.

In quest'ottica le valutazioni, le indicazioni, le lamentele e anche le autocritiche degli operatori economici espresse in queste pagine colgono nel segno, nel senso che tutto può essere migliorato con un maggiore sforzo a operare collettivamente.

Noi prima di tutti sappiamo che per fare turismo è necessario avere strade e spazi pubblici puliti, aree naturali senza discariche, servizi efficienti. Dobbiamo però essere consapevoli che è necessario superare la iniziale diffidenza verso le innovazioni. Dal primo marzo ab-



biamo intrapreso questa scommessa di puntare sulla raccolta differenziata, iniziando un servizio porta a porta, che ha avuto e avrà ancora difficoltà di totale attuazione; È vero che nelle attività commerciali e in particolare in quelle ristorative il servizio non può essere svolto come per le utenze domestiche, ma è

anche vero che bisogna adoperarsi al massimo, magari variando un po' le proprie abitudini. Abbiamo esempi di operatori economici virtuosi che hanno immediatamente aderito con grande spirito di collaborazione e anche di sacrificio. Invece, abbiamo altri che nonostante i ripetuti inviti continuano a far finta di niente. La strada è lunga ma i primi dati - 42% di raccolta differenziata - lasciano ben sperare. Per quanto riguarda l'ordine pubblico è vero che concorre fortemente a qualificare un territorio; l'impegno delle Forze dell'ordine deve essere, ove possibile, aumentato, ma da solo non basta. Abbiamo di recente ultimato la videosorveglianza del centro storico che può contribuire sul piano della deterrenza, ma dobbiamo fare di più collaborando con le forze dell'ordine. L'amministrazione Comunale ha attuato una scelta di campo precisa, con l'adozione del

Regolamento Comunale per la concessione di contributi e sgravi fiscali agli imprenditori che decidono di denunciare i propri aguzzini (estortori e usurai). Solo opponendosi alle illecite pretese della malavita organizzata si può pensare di sconfiggerla.

In tema di centri commerciali di recente il Consiglio Comunale ha approvato una mozione con la quale si chiede alla Regione lo stop a eventuali ulteriori autorizzazioni per analoghi centri, ma soprattutto la chiusura domenicale degli stessi, che potrebbe di sicuro incidere sulla rinascita dei centri commerciali naturali, che fra l'altro, proprio grazie alla capacità dei nostri imprenditori, sono di elevata qualità.

I grandi eventi, sono di sicuro traino per l'economia di un territorio e alcuni lo sono stati di sicuro per Nicolosi: la tappa di Coppa del mondo di sci alpinismo nel 2010, fra l'altro assegnata già a Nicolosi anche per il 2012; la tappa del giro d'Italia 2011; la notte del Fuoco edizione 2010, sono solo alcuni esempi di quello che è stato possibile fare, insisteremo anche in questo. In conclusione, ci tengo a sottolineare, come ho avuto sempre modo di fare quando ci siamo incontrati con gli operatori, che lo sforzo di far crescere Nicolosi deve essere comune. A mio parere, il dialogo potrà sicuramente migliorare, ma di strada ne abbiamo fatta tanta.

# associazioni

## A Catania i vertici nazionali della Fimaa

“

**Durante il convegno è stato presentato un moderno sistema di servizi informatici per gli associati**

”



**S**ono intervenuti tutti gli stati generali della Fimaa, dal presidente nazionale Valerio Angeletti all'amministratore delegato di FimaaServizi Giovanni Acampora, fino al direttore di MedioFimaa Andrea Cobiانchi e al vice presidente nazionale Confcommercio Pietro Agen, al convegno su "Innovazione per il futuro delle nostre aziende" organizzato dalla federazione dei mediatori immobiliari del sistema Confcommercio lo scorso 7 maggio presso la Terrazza Ulisse di Catania.

Segno che, ancora dopo anni, grazie all'impegno del presidente regionale e di Catania Fimaa Nino Nicolosi e il supporto dei presidenti delle altre province siciliane, Catania è sempre al centro del mondo socio-economico siciliano e non solo.

Un tema di grande interesse, dimostrato dalla grande partecipazione di imprese del settore immobiliare e dalla forte risposta dalla Fimaa nazionale, in un momento storico di trasformazione legislativa e di crisi economica che la mediazione oggi sta vivendo.

«Come presidente regionale della categoria – ha affermato Nino Nicolosi presidente Fimaa Sicilia – sono onorato che sia stata scelta Catania per il convegno nazionale poiché ha fornito l'occasione per presentare il nuovo sistema *Fimaa Network.it* il moderno ed efficiente sistema di implementazione dei servizi informatici per gli associati Fimaa. In un momento di crisi del mercato è importante che le agenzie im-

mobiliari siano dotate di strumenti sempre più innovativi per svolgere il loro ruolo di mediazione, così da mettere a disposizione del cliente tutto il loro impegno e professionalità. Puntare sull'innovazione quale futuro per le aziende di mediazione con fatti concreti è la strada intrapresa dalla più grande associazione di categoria in Italia».

Ecco perché MedioFimaa e FimaaServizi sono i fiori all'occhiello dell'associazione e sono considerati un passo avanti rispetto a tutti gli altri. Mutui, assicurazioni, finanziamenti con un portale unico e dedicato agli associati che grazie a MedioFimaa possono e potranno sempre intermediare con gli istituti di credito.

Amministrare, gestire e condividere, tutto adesso è in un'unica soluzione grazie al FimaaNetwork di FimaaServizi, sistema unicomprendivo che libera dall'utilizzo di più strumenti per lo svolgimento dell'attività di mediazione.

Senza tener conto delle prestazioni che FimaaServizi offre all'associato, come le visite ipotecarie e catastali, modulistica, formazione e orientamento grazie alle partnership con l'Università Luiss e l'Università Mercatorum.

Tutto ciò è la dimostrazione che solo una grande realtà del settore della mediazione come è Fimaa, con i suoi circa 15.000 iscritti, è capace di offrire un futuro migliore ai suoi associati.

### SMALTIMENTO RIFIUTI

#### Partita la sperimentazione del Sistri, si registrano disagi

Dopo la presentazione e il confronto diretto tra tecnici e operatori in occasione



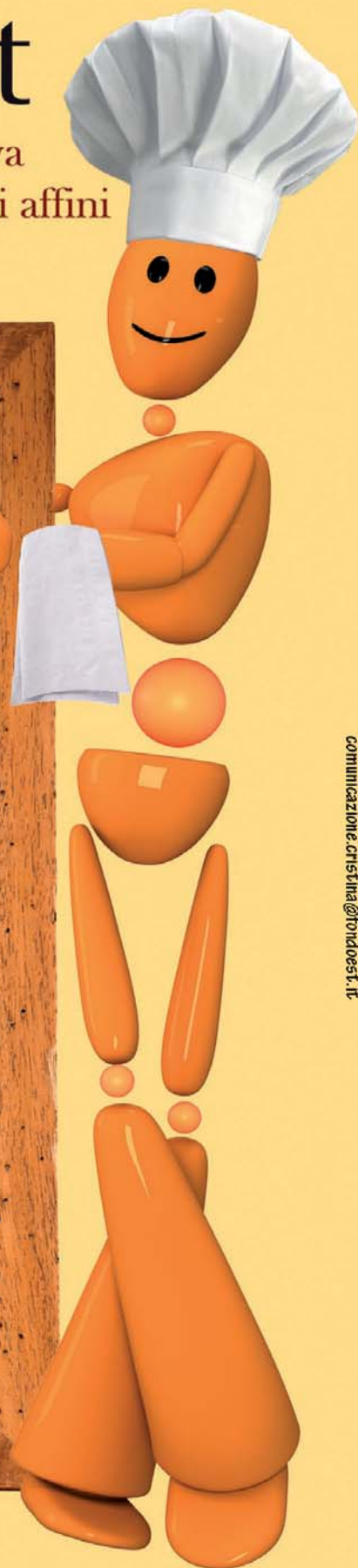
del *Roadshow* (tenutosi alla Camera di Commercio di Catania lo scorso 30 aprile), organizzato da Confcommercio Imprese per l'Italia con il patrocinio del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, è iniziata la fase operativa del Sistri, il nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti diventato operativo dall'1 giugno. Questo appuntamento ha aperto nuovi scenari che hanno avuto immediate ed importanti conseguenze per il sistema delle imprese e sulle associazioni che hanno dovuto rimodulare l'offerta dei servizi erogati sul territorio. Con un ciclo di formazione specifica e altamente qualificata si sono voluti dare a imprese e associazioni gli strumenti più adeguati per affrontare con successo le prossime scadenze normative. A presentare la giornata formativa e gli aspetti generali del Sistri c'erano Grazia Nuzzi di Confcommercio Imprese per l'Italia, Elio Arena di Assintel Confcommercio, Maurizio Quintale di Confrtrasporto e Anna Perini Gorni e Federica Passoni del Sistri. Ha partecipato ai lavori anche Eugenio Onori presidente dell'Albo nazionale Gestori Ambientali.

Il Sistri (Sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti) nasce nel 2009 su iniziativa del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare nel più ampio quadro di innovazione e modernizzazione della Pubblica Amministrazione per permettere l'informatizzazione dell'intera filiera dei rifiuti speciali a livello nazionale e dei rifiuti urbani per la regione Campania. L'obiettivo è quello di semplificare le procedure e gli adempimenti, gestendo in modo innovativo ed efficiente un processo complesso e variegato con garanzie di maggiore trasparenza, conoscenza e prevenzione dell'illegalità. Una più corretta gestione dei rifiuti avrà, infatti, vantaggi sia in termini di riduzione del danno ambientale, sia di eliminazione di forme di concorrenza sleale tra imprese, con un impatto positivo per tutte quelle che, pur sopportando costi maggiori, operano nel rispetto delle regole. In questi primi mesi di sperimentazione però, la compilazione delle schede informatizzate, la gestione delle apparecchiature informatiche, l'installazione dei dispositivi satellitari sui mezzi di trasporto monitorati dal Sistri, hanno comportato numerose difficoltà per gli operatori, aggravate dalla continua evoluzione del quadro normativo di riferimento. Problemi e ritardi nella distribuzione dei dispositivi Usb e nell'installazione delle black box, malfunzionamenti dovuti a difetti strutturali nell'hardware e nel software, continui correttivi legislativi e procedurali, sono solo alcune delle problematiche che sono state rilevate sul territorio durante la sperimentazione. Per informazioni e chiarimenti ci si può rivolgere al segretario provinciale Confambiente, Eduardo Brancato tel 0957310729.



# Fondo Est

assistenza sanitaria integrativa  
commercio turismo servizi e settori affini



## Menu del Fondo Est

*per tutti i dipendenti del  
terziario, commercio, turismo e servizi*

RIMBORSO DEI TICKET

DIAGNOSTICA e TERAPIA

VISITE SPECIALISTICHE

ODONTOIATRIA

CHIRURGIA

SERVIZI DI CONSULENZA

PACCHETTI di PREVENZIONE

PACCHETTO MATERNITA'

TUTELA DEL NEONATO

*Nuove prestazioni sanitarie  
nell'ambito dell'inabilità temporanea*

FISIOTERAPIA

AGOPUNTURA MANU MEDICA

PRESIDI ED AUSILI MEDICI ORTOPEDICI

[www.fondoest.it](http://www.fondoest.it)

# associazioni

## Domenico Ambra riconfermato alla guida della Fnaarc

“

**Nei prossimi quattro anni il Presidente e i componenti del Direttivo provinciale dovranno affrontare non pochi problemi per risollevare la categoria, fortemente scoraggiata dalla crisi**

”

**D**omenico Ambra è stato riconfermato alla guida della Fnaarc. L'elezione è avvenuta lo scorso 30 aprile, presso i locali sociali della Confcommercio di Catania, durante l'assemblea generale ordinaria degli agenti e rappresentanti di commercio aderenti alla Fnaarc.

Nella stessa sede sono stati eletti anche i componenti del direttivo provinciale: Ignazio Trombetta (vicepresidente vicario), Ciro Carbonaro (vicepresidente), Gianluca Vancheri (vicepresidente), Eleonora Battiato, Salvatore Carbonaro, Ignazio Coticello, Concetto Gulisano, Umberto Ienzi, Valentino Nocita, Salvatore Petralia, Loredana Randazzo, Antonio Scannella, Antonino Scuto, Francesco Tellico.

Quello che aspetta il presidente e il nuovo direttivo (che resteranno in carica per i



Domenico Ambra



prossimi quattro anni) sarà un periodo difficile perché bisognerà garantire alla categoria, scoraggiata dalla crisi del mercato, la soluzione dei problemi senza alimentare la paura del futuro. «Questo sarà un mandato

impennato soprattutto a migliorare i servizi – ha detto il presidente Ambra – ma anche ad attenzionare i problemi delle donne agenti, con l'intento di proporre alla nostra Federazione nazionale progetti che ne migliorino le condizioni e valorizzino il settore dei giovani agenti. Occorre verificare la possibilità di incontro e di dialogo con le altre organizzazioni sindacali presenti nel nostro territorio, per trovare insieme la soluzione dei problemi, dicendo sempre la verità senza permettere quel terrorismo strumentale a cui spesso si assiste, specialmente quando si avvicina la data del rinnovo cariche della fondazione Enasarco. Nostro compito è stato, e sarà sempre, quello di assistere e tutelare la categoria, smussando le difficoltà e migliorando con nuovi strumenti la forza contrattuale degli agenti e rappresentanti di commercio».

### FIPE ROSA

#### Anna Mantegna e Angela Scirè, le due siciliane del progetto “Doremi”

Le donne scendono in campo per migliorare, e lo fanno in grande stile. L'occasione è stata quella del “Tuttofood”, fiera dell'alimentazione per eccellenza, grande e qualificata vetrina per le innovazioni in campo alimentare che si è tenuta alla Fiera Milano a Rho dall'8 all'11 maggio scorsi. La manifestazione ha visto la partecipazione di oltre duemila marchi del settore e migliaia di buyers provenienti da 67 paesi. All'inaugurazione erano presenti il ministro per le Politiche Agricole Saverio Romano e il presidente di Fiera Milano Michele Parini, che hanno messo in evidenza il momento cruciale per l'agroalimentare tricolore che sconta una grave crisi della domanda interna, ma con una forte proiezione internazionale. Ma gli argomenti chiave della “Tuttofood” sono stati i “cibi della salute”, quelli che orientano i consumi e i comportamenti, mutando le abitudini alimentari degli italiani. Importante, a tal proposito, è stato l'apporto che la Fipe ha dato alla tavola rotonda dal titolo “Sicurezza alimentare nei consumi fuori casa, nuovi stili e nuove regole” concertata con il Ministro della Salute Ferruccio Fazio.

In particolare due giorni dell'evento “Tuttofood” sono stati dedicati al progetto della Fipe “Doremi. Donne in rete per migliorare”, iniziativa che ha coinvolto 25 donne imprenditrici provenienti da tutta Italia, con un unico e importante obiettivo: valorizzare e tutelare il ruolo femminile nelle “imprese rosa” che, peraltro,



rappresentano una buona percentuale attiva in campo. Il progetto si inserisce all'interno delle iniziative di azioni positive promosse ogni anno attraverso un “Programma obiettivo” dal comitato nazionale di parità e pari opportunità nel lavoro, per promuovere e rafforzare la presenza delle donne nei ruoli di rappresentanza dell'associazione, facendole interpreti dei bisogni delle aziende sul territorio e farle diventare “strumenti”

attivi di marketing associativo. Le catanesi Anna Mantegna e Angela Scirè, rispettivamente presidente e segretario della Fipe rosa etnea, hanno rappresentato la Sicilia. Entrambe elementi attivi e preponderanti all'interno delle rispettive aziende, hanno risposto all'invito della Fipe nazionale per essere coinvolte nel progetto “Doremi”. «Siamo fermamente convinte – hanno detto Anna Mantegna e Angela Scirè - che questo progetto consentirà a tutte le donne imprenditrici di sviluppare competenze di tipo politico, gestionale ed organizzativo. Consentirà inoltre di acquisire strumenti e metodi di lavoro da utilizzare nel contesto dell'associazionismo di categoria per creare una rete di relazioni cooperative e gestire meglio i problemi legati all'imprenditoria femminile. Crediamo fortemente nella forza di questo progetto – hanno continuato - e a quanto esso possa essere importante per dare finalmente un ruolo alle donne imprenditrici, che spesso da sole riescono a mandare avanti le proprie aziende».

**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*

## delegazioni

Una nuova sede  
per l'Ascom calatina

“

«L'acquisto dei nuovi uffici di Viale Europa - ha commentato Pietro Agen - è una dimostrazione di stima per questo territorio»

”

Una nuova sede per la Confcommercio di Caltagirone che da ormai due mesi riceve la propria utenza al primo piano del Centro Direzionale Europa in Viale Europa 137, (sopra i negozi Corredissimo, Carpisa e Ovs). All'inaugurazione ufficiale dello scorso 13 maggio hanno preso parte le massime cariche della Confcommercio provinciale e le autorità cittadine: il Presidente e il Vicepresidente di Confcommercio Catania, Riccardo Galimberti e Nino Nicolosi; il Direttore generale Confcommercio Catania, Antonio Strano; il Vicepresidente nazionale di Confcommercio Imprese per l'Italia, Pietro Agen; il rappresentante del Calatino nella Giunta provinciale Confcommercio, Totò Sanfilippo; il Vicesegretario generale della Cciaa di Catania Franco Virgillito; il Sindaco di Caltagirone, Francesco Pignataro; il Vice-sindaco, Alessandra Foti; gli assessori Enzo Di Stefano e Franco Pace; il Presidente del Consiglio comunale, Fortunato Parisi; il Comandante della Compagnia dei Carabinieri di Caltagirone, Cap. Orlando, e Monsignor Umberto Pedi, Vicario del Vescovo. Presenti inoltre numerosi commercialisti, i direttori delle banche operanti sul territorio e il Presidente della locale "Banca Luigi Sturzo", il Senatore Francesco Parisi. Fra i numerosi imprenditori intervenuti anche coloro che si sono succeduti negli anni alla guida della associazione calatina: Giacomo Borja, Aldo Nicosia, Rosario Vita e Angelo Salerno.

Ha fatto gli onori di casa il presidente della Confcommercio di Caltagirone Rosario Bruno, affiancato dai componenti del consiglio direttivo e dai funzionari.

«Il lavoro che l'attuale direttivo sta svolgendo - ha detto il presidente Bruno - e l'acquisto della nuova sede permetteranno di potenziare i servizi agli associati e l'offerta formativa. Tra le novità, l'organizzazine di un corso di inglese per gli imprenditori del comparto turistico. L'importante è portare a termine gli obiettivi che ci siamo prefissati».

Nei nuovi confortevoli uffici, più ampi e moderni, totalmente accessibili anche a soggetti portatori di handicap e dotati di una ampia aula formativa/ sala riunioni, sono stati tra-



sferiti tutti i servizi che la Confcommercio offre agli associati: certificati Camera di Commercio, firma digitale, rilascio casella Pec, Comunicazione Unica, corsi di formazione, Isee, 730 e finanziamenti. Insieme alla Confcommercio di Caltagirone si sono spostati anche gli enti collegati: il Confidi Cofiac, il Confidi Conf-

commercio, il patronato Enasco, il Caaf 50&più, l'associazione antiracket ed antiusura del Calatino F. Borzi.

Il vice presidente nazionale Pietro Agen ha sottolineato come la dirigenza della Confcommercio creda in questo territorio: «L'acquisto di una seconda sede a Caltagirone dopo quella storica di viale Mario Milazzo - ha affermato Agen - costituisce una dimostrazione di stima verso questo territorio. L'impegno di Confcommercio conferma il cammino sin qui fatto e la volontà di far crescere il Calatino. Ciò è stato possibile grazie anche alle dirigenze succedutesi negli anni, poiché le radici per costruire il futuro stanno nel ricordare il nostro passato».

## CONVENZIONI

Un accordo per rilanciare  
l'economia di Caltagirone

Per affrontare in modo comune ed organico le problematiche di commercianti e artigiani, il presidente di Confcommercio Caltagirone, Rosario Bruno, e il presidente di Confartigianato Caltagirone, Francesco Navanzino, hanno stretto un accordo di collaborazione, con il quale si propongono di portare avanti iniziative collettive a favore delle due categorie che rappresentano il sostrato dell'economia calatina.

«L'esigenza di questo percorso comune - spiega il presidente dell'Ascom calatina Bruno - scaturisce dal particolare momento che stiamo vivendo sotto l'aspetto economico a Caltagirone, che, mai come ora, deve trovare delle soluzioni immediate nelle organizzazioni di categoria e soprattutto nelle istituzioni».

Già nel novembre 2010, Confcommercio e Confartigianato fecero richiesta comune per l'adeguamento alle leggi vigenti del regolamento comunale sui rifiuti, consentendo alle imprese di abbattere questa voce dei costi divenuta ormai insopportabile.

Nel mirino di Confcommercio e Confartigianato anche i mercatini rionali: «A più riprese, - continua il presidente Bruno - abbiamo chiesto di rivedere i giorni di vendita dei mercatini rionali e dei mercatini dei produttori agricoli che danneggiano il commercio fisso e sminuiscono il mercato del sabato, senza reali vantaggi per il consumatore e per l'economia locale».

Altro tema caldo che le due organizzazioni intendono affrontare insieme è quello dell'abusivismo, presente sia nel settore del commercio e della somministrazione, che in quello artigianale e della produzione delle ceramiche calatine. Una richiesta comune per affermare il rispetto delle regole e per evitare si eserciti l'attività senza requisiti, autorizzazioni, criteri di sicurezza o in forme simili da eludere adempimenti tributari e amministrativi tali da alterare la corretta competizione di mercato.

Questo nuovo accordo di collaborazione tra Confcommercio e Confartigianato promette di trasformarsi in un utile strumento attraverso il quale sollecitare le istituzioni ad una nuova e più attenta considerazione delle problematiche del mondo imprenditoriale.

# Misterbianco, prende vita il Polo Commerciale

“

**Scendono in campo gli imprenditori di nuova generazione per salvaguardare il patrimonio aziendale con nuovi progetti**

”

«Un sogno che si realizza». Così Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia, ha definito il nuovo Polo Commerciale di Misterbianco durante la presentazione in conferenza stampa presso la Confcommercio di Catania, alla quale hanno partecipato il presidente dell'Ascom misterbianchese Serafino Caruso e il neo presidente della nuova associazione Josè Recca, affiancato dal direttivo formato dal vice presidente Vincenzo La Pedalina, dal segretario Davide Macarrone, dai consiglieri Giuseppe Arena e Gerardo Della Porta. Un processo spontaneo, con un coinvolgimento naturale, che ha interessato già 25 delle 300 aziende presenti su un territorio di un milione e mezzo di metri quadrati mentre una ventina sono in procinto di firmare l'ingresso nella nuova aggregazione, con l'obiettivo di far rivivere il primo, in assoluto, centro commerciale siciliano nato su iniziativa di alcuni imprenditori lungimiranti tra gli Anni 70 e 80 e che sta vivendo adesso una fase difficile a causa del proliferare dei grandi centri commerciali.

A scendere in campo sono proprio gli imprenditori di terza e quarta generazione pronti a salvaguardare quel patrimonio aziendale creato da padri e nonni che vantava, fino a dieci anni fa, oltre 700 imprese commerciali e che ora registra invece una perdita di circa 3.000 posti di lavoro.

«La concorrenza c'è ed è normale che faccia paura – ha esordito Pietro Agen – ma sono convinto che solo la forza aggregativa e le strategie di marketing unitarie possono risolvere le attività commerciali del polo di Misterbianco. Diversificare l'offerta con nuove iniziative e creare un polo d'attrazione prima ancora che commerciale, seguire le esigenze dell'utenza anche a costo di sacrifici come l'apertura domenicale o l'orario continuato». E come presidente della Camera di Commercio di Catania, Agen incoraggia i tanti imprenditori presenti a proporre nuove idee e iniziative promettendo l'appoggio dell'Ente camerale «pronto a fare la sua parte anche con contributi economici visto che il bilancio della Camera di Commercio si chiude in attivo, la fase di risanamento è finita e adesso siamo pronti a investire per il rilancio del-



l'economia».

La crisi generale si avverte anche qui ma il presidente Recca ha aperto il suo intervento facendo un *mea culpa* per la mancata pianificazione e l'inefficace strategia aziendale che avrebbe potuto incentivare i servizi e migliorare le vendite. Ma è ottimista e ha spiegato con grande entusiasmo i progetti del Polo Commerciale di Misterbianco.

«Abbiamo superato la fase d'inerzia – ha spiegato José Recca – grazie al presidente di Confcommercio Misterbianco Serafino Caruso e del segretario Francesco Fazio che hanno lavorato con fermezza a questa iniziativa. Se prima non conosceavamo neanche il nostro vicino di negozio, adesso siamo passati a una fase di dialogo e condivisione delle stesse problematiche. Vinto il pessimismo ha prevalso l'entusiasmo coinvolgente dei più giovani pronti al rilancio del commercio della zona con una serie di iniziative che puntano da un lato alla fidelizzazione dell'utente, come la fidelity card che consente di ottenere sconti nei negozi associati e di raccogliere punti per aver diritto ai premi o la guida allo shopping, e dall'altro all'associazionismo dei commercianti con convenzioni per servizi comuni come la pulizia, la sorveglianza, la comunicazione o la creazione di eventi, congressi, fiere e degustazioni, e ancora fornendo consulenza e formazione. Il Polo Commerciale - ha concluso Recca - offre già un'offerta merceologica completa, e ha una storia di oltre cinquant'anni, noi vogliamo proseguire questo percorso di crescita e continuare a essere un riferimento per l'intera provincia».

## GIARRE

### Giovani imprenditori si aggregano

Quando si parla di "Gig" torna in mente un cartone animato Anni 80, ma a Giarre sono una realtà. Nati dalla volontà di creare aggregazione, i Giovani Imprenditori Giarresi (Gig) sono stati invitati della Confcommercio a incontrarsi per organizzare azioni concrete al fine di favorire le imprese e il territorio.

«Sentivamo l'esigenza – ha detto Armando Castorina presidente Confcommercio di Giarre - di rivolgerci anche a un gruppo di giovani imprenditori in quanto più motivati a crescere. La consapevolezza e la crescita nascono, secondo il nostro direttivo, nei gruppi di persone che condividono le esperienze. Con stupore – ha continuato Castorina - ci siamo accorti che nel territorio sono numerose le aziende in cui si sta avviando il salto generazionale. Ai giovani imprenditori che abbiamo incontrato stiamo offrendo la struttura logistica e la nostra organizzazione per la formazione, il confronto e lo svolgimento delle attività che a poco ci stiamo prefissando. Ci auguriamo che presto nascerà l'esigenza di creare un coordinamento con la nomina di un responsabile».

I Gig comunicano giornalmente anche attraverso Facebook, tra i loro obiettivi la formazione e le attività promozionali. Ad esempio, il 13 e 14 maggio scorsi, hanno creato delle convezioni interne ed intrapreso la prima attività di marketing rivolta agli utenti attraverso una formula giovane denominata "(I) Fuori Orario" con la quale «abbiamo prorogato - spiega Rosario Salanitri, componente del Direttivo - l'orario di chiusura dei negozi alle 21 e promosso le attività commerciali praticando degli sconti speciali tra le ore 20 e le 21. I negozi hanno rilasciato ai clienti dei buoni sconto da utilizzare presso altri negozi aderenti all'iniziativa. Per promuovere l'iniziativa, oltre al sito web istituzionale, ciascuna azienda ha utilizzato i propri canali e alcune aziende hanno organizzato anche dei concerti davanti le proprie attività».

Il gruppo dei Gig realizzerà altri eventi simili, soprattutto nel periodo estivo, quando sul territorio saranno presenti turisti e villeggianti. L'obiettivo è quello di mettere a sistema le risorse presenti sul territorio anche sulla scorta dell'esperienza maturata a Natale quando in base ad un accordo tra Confcommercio ed enti museali gli acquirenti hanno usufruito di omaggi per accedere ai musei.

«Il nostro territorio – conclude Castorina - ha delle grandi potenzialità inespresse; metterle a sistema e in regime di collaborazione permetterà di creare un circuito in cui l'utente potrà, a prezzi promozionali, soggiornare, ristorarsi, visitare i musei e concedersi dei momenti di relax in palestre, al cinema o nei centri benessere».

«L'idea del coinvolgimento giovanile nelle attività associative - ha detto Saro Previtiera, responsabile della Confcommercio di Giarre - nasce anche da una profonda riflessione sugli scenari futuri. Ho avvertito il dovere di cominciare un percorso con le nuove generazioni per supportarli in una nuova programmazione e gestione delle loro attività, che tengano conto dei grandi cambiamenti. Una delle prime cose da abbattere è il senso dell'individualismo che, in uno scenario di precarietà economica, inibisce qualsiasi tipo di reazione tesa al miglioramento».

vetrine

# La stagione del colore

Un giro tra i negozi della città e della provincia che si preparano all'estate. Frutta, colori, dolci per gli allestimenti più classici. Un interessante omaggio all'Unità d'Italia e una modella al posto di un manichino per le scelte più audaci. Ecco le nostre selezioni

DAL 1925 **NINFA**



**2.** Altro che plastica e legno. Ninfa a Giarre sceglie una modella in carne e ossa per attirare la clientela. Una proposta audace che di sicuro non passa inosservata



**1.** Nel 150° anno dell'Unità d'Italia, Murphy & Nye (via etnea 106-108, Catania) presenta una vetrina patriottica, componendo il tricolore in modo davvero creativo.



**3.** Un po' shabby un po' vintage la vetrina del Levi's Store di via Etna n. 59, originale l'idea di utilizzare insieme vecchie cassette da frutta e locandine datate del brand americano



4



5

**4.** Ethic dimostra come con un piccolo particolare ben pensato si possa arricchire, nella sua lineare semplicità, una vetrina. (via G. Leopardi 1)

**5.** Tanti dolcetti colorati, frutti e girandole, è il golosissimo allestimento proposto da Du Pareil... au même per catturare l'attenzione sia dei grandi sia, soprattutto, dei piccini (via Etna 358)

**6-7.** Nelle proposte di AP di Alfio Previtera (via Callipoli 212 Giarre), la pelle di arricchisce di colori, fiori e inserti che la rendono "pronta" all'estate. Sotto pubblichiamo di nuovo l'allestimento di qualche mese fa che, nello scorso numero, è stato erroneamente attribuito a un altro negozio



6



7



8

**8.** Un campo di papaveri e spighe fa capolino nella vetrina di Intimissimi annunciando che la bella stagione è già alle porte. (via Etna 192-196)



9

**9.** Il fascino sensuale dei disegni di Milo Manara fa da cornice agli abiti esposti nel punto vendita Sisley di Corso Italia

a cura di  
**Marina Currao**

## Confnotizie

Lo shopping domenicale  
riaccende l'anima della città

“

Fino alla fine di luglio con l'iniziativa "Cataniaperta", promossa da Confcommercio, i negozi del centro restano aperti. Per far riscoprire ai cittadini il gusto di fare acquisti in città

”

La città come valore e il valore della città. È questo il messaggio che Confcommercio manda ai cittadini catanesi con l'iniziativa "Cataniaperta", l'apertura domenicale dei negozi del centro, avviata lo scorso 17 aprile. Tutte le domeniche, fino alla fine di luglio i commercianti del centro città tengono i loro negozi aperti. Lanciata da Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania l'iniziativa ha l'obiettivo di riportare all'antico splendore le vie dello shopping cittadino, quando rappresentavano il salotto per i catanesi ed erano meta anche di tanti acquirenti che arrivavano dall'hinterland e dai paesi vicini.

Far riemergere la vocazione commerciale che Catania ha sempre avuto riportando per le strade le famiglie e farle riappropriare della città. «Il commercio cittadino – spiega Giovanni Saguto, presidente di Ascom Catania – rappresenta uno dei contenuti del contesto urbano. Senza commercio non c'è città e la città sarebbe senz'anima. Per questo tutti, commercianti, cittadini e istituzioni, ognuno facendo la sua parte, dobbiamo sostenere il commercio urbano per sostenere la città, per lottare contro il degrado urbano, per sostenere maggiormente l'economia locale, perché la città continui a essere elemento di identificazione e socialità».

Un nuovo stile di vita si è affermato trasformando lo shopping da esigenza a momento che coinvolge il nucleo familiare, da un "passa-tempo" da consumare quando si è più liberi, a un modo di trascorrere piacevol-



mente il tempo libero.

«Con il supporto dei coordinatori dei Comitati di zona Confcommercio – continua il presidente Saguto – stiamo cercando di trasformare la città in un unico grande centro commerciale naturale per offrire ai fruitori co-

lori, profumi, sapori, cultura, storia e modernità. Tutti ingredienti già presenti nel nostro centro, dal barocco dei palazzi di via Etnea ai sapori dei ristoranti e delle pasticcerie tipiche, ai colori e profumi della nostra Villa Bellini. Ai quali si aggiunge una proposta commerciale di oltre 5.000 negozi ed eventi

culturali come *Civita in fiore*. Ma ci piacerebbe che con il sostegno dell'amministrazione comunale si potessero aprire chiese e musei, si potesse mantenere alto il decoro della città e dare ai cittadini tutti quei servizi indispensabili per viverla al meglio». Un'iniziativa che finora ha dato buoni risultati: «Soprattutto ad aprile e maggio – dice Francesco Sorbello di Confcommercio – un po' meno nelle prime di giugno, ma questo è un fatto fisiologico, allo shopping si preferisce il mare... Comunque, riproporremo l'iniziativa a ottobre».

## CORSI DI INGLESE

Yes - your english solution,  
agevolazioni per gli associati

Quanto sia importante conoscere la lingua inglese per ben destreggiarsi nel mondo del lavoro è cosa nota. Per questo motivo

Confcommercio Catania in collaborazione con *Yes - Your English Solution*, affermata società di formazione in lingua Inglese, organizza corsi d'inglese base, avanzati e specialistici, all'insegna di *The Sandwich Method*, metodo internazionale leader nel settore dell'insegnamento della lingua inglese da più di cinquant'anni.

Il corso, che si tiene in classi composte da dieci partecipanti ciascuna, per una durata di cinque mesi, consta di quattro fasi:

**Entry Level Test:** test preliminare per la verifica delle competenze linguistiche di base.

**Organizzazione di classi omogenee:** i partecipanti verranno inseriti in classi con altri studenti dello stesso livello di conoscenza della lingua.

**20 Ore Self Study:** grazie al supporto del materiale didattico (libri e file audio correlati) i partecipanti prepareranno di volta in volta, individualmente, la lezione in autonomia e in totale libertà, a casa.

**20 Ore Guided Study:** lezioni frontali in aula condotte da docenti madrelingua.

Al fine di incentivare l'apprendimento o il miglioramento della lingua tra gli associati, la scuola riserva particolari sconti e agevolazioni agli iscritti Confcommercio:

- Tassa d'iscrizione (€100,00) omaggio;
- Costo corso soci Confcommercio € 360,00 (da listino 540,00);
- Costo Materiale Didattico soci Confcommercio € 80,00 (da listino 100,00);
- Costo totale soci Confcommercio € 440,00 (da listino 740,00)

A conti fatti i soci Confcommercio usufruiranno di sconto di oltre il 30%

I corsi sono indirizzati a dirigenti, dipendenti e associati, inclusi i familiari degli stessi. Gli appartenenti alla Confcommercio Impresa per l'Italia Catania, al fine di usufruire delle agevolazioni dovranno esibire, al momento dell'iscrizione, un documento che attesti l'appartenenza all'organizzazione.

## ERGO SOFT

Un unico grande partner  
per il business aziendale

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 affinché le aziende possano avere vantaggi competitivi. I clienti potranno sfruttare la possibilità di avvalersi di un unico partner per soddisfare qualsiasi esigenza informatica. La ErgoSoft S.r.l. offre a tutti gli associati Confcommercio il 20% di sconto sul listino. Per maggiori informazioni si può visionare il sito internet [www.ergosoft.it](http://www.ergosoft.it) oppure contattare i numeri 095688506 3496059163.



# Commercianti e consulenti insieme a tutela delle imprese

“

**Al fine di favorire lo sviluppo delle aziende sul territorio, Confcommercio Catania e Ancl hanno firmato un protocollo di collaborazione per dar vita a un sistema completo di servizi**

”

Un nuovo protocollo che vuole dare vita a un sistema completo di servizi, a sostegno delle attività economiche provinciali etnee, è nato tra Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania e Ancl, il Sindacato Unitario - U.P. Catania, all'insegna della corretta politica del lavoro e di una nuova collaborazione. L'obiettivo è quello di creare sinergia tra i professionisti consulenti del lavoro e l'Associazione dei commercianti per favorire la crescita e lo sviluppo delle imprese del territorio etneo.

L'accordo, inteso come elemento accelerante e punto di riferimento per i progetti da intraprendere a livello provinciale, con particolare attenzione allo sviluppo imprenditoriale e alla formazione professionale, è stato firmato dal presidente della Confcommercio provinciale, Riccardo Galimberti, e da Guido Sciacca, presidente Ancl Catania, alla presenza del direttore generale Confcommercio Antonio Strano e dei vice direttori Silvia Carrara e Giuseppe Cusumano, nonché di Mario Miano e Giusy Lo Monaco, rispettivamente vice Presidente e componente Ancl Catania.

Numerose iniziative, che vedono coinvolti i consulenti insieme a Confcommercio, sono già in cantiere mentre altre sono state programmate nel corso dell'incontro nell'ottica della tutela delle imprese rappresentate.

«Consideriamo prioritario stimolare le stesse



imprese all'integrale applicazione del Ccnl - spiega Riccardo Galimberti, presidente provinciale Confcommercio - e per raggiungere tale obiettivo riteniamo che l'Ancl sia il tramite per conseguire questo risultato in una logica di messa a punto del mercato del lavoro trasparente e del consolidamento del lavoro regolare e della corretta concorrenza tra le imprese.

Il protocollo è quindi un impegno reciproco delle parti a far conoscere i vantaggi e l'importanza, sotto il profilo della tutela sindacale, che l'adesione al sistema Confcommercio comporta per le aziende e il supporto dell'Ancl come parte attiva, con propri mezzi,

strumenti e strutture nel facilitare la soluzione di numerose problematiche presenti e future.

Momenti formativi e di informazione a favore delle imprese e dei professionisti verranno organizzati per condurre a risultati importanti cui solo un'attività sinergica può portare.

«Da parte sua l'Ancl - afferma il presidente Guido Sciacca - considera la tutela delle aziende, assistite professionalmente dai nostri iscritti, elemento fondamentale nella consulenza del lavoro, e in tale prospettiva consideriamo Confcommercio Catania il nostro interlocutore per il settore terziario, del turismo e della piccola e media impresa».

## CORSO ART - ARTI DELLA TAVOLA E DEL REGALO

### Il segreto della concorrenza sta nella spettacolarizzazione della vendita

Un appuntamento annuale al quale i titolari di negozi di articoli per la casa e liste nozze, casalingshi e decorazioni per abitazioni non possono mancare.

Anche quest'anno si è tenuto presso la Confcommercio di Catania il corso di aggiornamento rivolto agli operatori del settore articoli da regalo organizzato da ART - Arti della Tavola e del Regalo, l'associazione di categoria aderente a Confcommercio nazionale.

Protagonisti cristalli e porcellane, posate e centri tavola, pentole e utensili di design, tutto ciò che occorre per la tavola ma anche utile in cucina, nell'incontro formativo tenuto da Donatella Galli, presidente ART Confcommercio, che ha richiamato oltre sessanta partecipanti arrivati da tutta la provincia etnea.

«Oggi il mercato richiede competenze e flessibilità - ha spiegato Donatella Galli - per andare incontro alle esigenze del cliente e attrarre il consumatore finale. Lo scopo dei nostri corsi è quello di formare e informare i venditori specia-

lizzati per poter affrontare le sfide di ogni giorno». I temi che hanno caratterizzato il corso di quest'anno sono stati: La vetrina, Il Merchandising e Le Tecniche di vendita, proposti da ART, ideatore del corso che organizza gli incontri in collaborazione con Casa Stile, la rivista del Sole 24

Ore, e il supporto di uno sponsor d'eccezione come il Macef, salone internazionale della casa a Milano.

«Negli ultimi tempi il calo di matrimoni ha fatto registrare una diminuzione delle liste nozze - continua la presidente di ART - per questo indirizziamo i nostri associati verso la promozione dell'acquisto per se, valorizzando in partico-



lar modo il settore cucina.

D'altronde fa sempre piacere rinnovare la tavola o migliorare l'attrezzatura tra i fornelli. Dobbiamo ritornare alla valorizzazione del settore con la cura della tavola, delle decorazioni delle case, degli oggetti da cucina, messo in crisi dalla concorrenza di settori più moderni come l'elettronica o la telefonia, ma anche i viaggi, che rappresentano l'alternativa alla lista nozze classica. Sugeriamo quindi di creare eventi spettacolarizzando la vendita per richiamare il consumatore e aumentare i contatti, cambiare l'approccio con la clientela rendendolo più accattivante e ricorrere al credito al consumo per dare più continuità al rapporto col cliente anche nei negozi di articoli per la casa e per le liste nozze».

# HR/organizzazione

## Fallimenti e insuccessi, da intoppi a importanti opportunità di crescita

“

**Precise strategie permettono di volgere a proprio favore gli eventi negativi. Fondamentale instaurare un clima di comprensione e saper gestire il cosiddetto “gioco delle colpe”**”

”



di Rino Sardo

**P**er avere successo, nelle piccole e nelle grandi sfide di tutti i giorni, le sconfitte spesso valgono più delle vittorie. Durante un'intervista dedicata al travagliato

periodo di sperimentazione della lampadina elettrica a incandescenza, Thomas Edison, il prolifico inventore della General Electric, disse: *“Non ho mai fallito. Ho semplicemente trovato 10.000 modi che non funzioneranno”*. Molti si sarebbero arresi al terzo tentativo, ma Edison aveva colto l'essenza del fallimento.

Il fallimento non è un'alternativa al successo. Il fallimento è un requisito del successo.

Alan George Lafley, ex amministratore delegato di Procter & Gamble, è considerato uno dei Ceo di maggior successo degli ultimi anni. Come chiunque altro, però, ha fatto la sua parte di errori. Lafley in un'intervista parla dell'importanza che ha avuto l'analisi sistematica di trent'anni di acquisizioni fallite per scoprire le cause che stanno alla base della mancanza di successo. Quest'analisi ha portato ai cambiamenti che hanno determinato l'acquisizione vincente di Gillette da parte della P&G nel 2005.

Ma quante sono le organizzazioni che imparano dai propri fallimenti? Poche, molto poche.

Organizzazioni di questo tipo si stanno lasciando sfuggire una grossa opportunità: può darsi che il fallimento sia inevitabile ma, se gestito bene, può risultare molto utile. Una quantità discreta di fallimenti vi può aiutare a mantenere aperte tutte le opzioni, a scoprire cosa c'è che non funziona, a creare le condizioni per attrarre risorse e attenzione, a dare spazio a nuovi leader e a sviluppare intuizione e abilità.

Amy Edmonson, che insegna all'Harvard Business School, ci spiega, in un articolo



pubblicato sull'Harvard Business Review, che nella vita organizzativa alcuni fallimenti sono inevitabili e alcuni persino positivi. Riuscire a imparare da essi non è facile: richiede strategie specifiche rispetto al contesto. Prima, però, i leader devono capire come gestire il “gioco delle colpe” e lavorare alla creazione di una cultura organizzativa in cui i dipendenti si sentano tranquilli nell'ammettere o nel riferire un fallimento.

Una leadership forte, continua la Edmonson, può costruire una cultura dell'apprendimento in cui i piccoli e grandi fallimenti vengano riportati con continuità e analizzati a fondo, e in cui si ricerchino attivamente nuove opportunità di sperimentazione.

Di solito, i dirigenti si preoccupano del fatto che assumere un atteggiamento “comprensivo” nei confronti del fallimento crea un ambiente di lavoro in cui “va bene tutto”. Dovrebbero invece capire che il fallimento è inevitabile nelle organizzazioni complesse di oggi.

In un editoriale di Enrico Sassoon dal ti-

tolo “Elogio del Fallimento” pubblicato su HBR, l'autore affronta in modo concreto ciò che accade nelle imprese quando si verificano gli insuccessi o, viceversa, le esperienze di successo, per trarne come sempre lezioni importanti da applicare. Un punto fondamentale, scrive Sassoon, riguarda lo stile di leadership: organizzazioni capaci di apprendere evitano di punire i fallimenti se questi sono determinati da una competente ricerca d'innovazioni positive ma, al contrario, premiano chi sa osare e sbagliano nel farlo. I leader che invece reprimono chi fallisce o scaricano sui collaboratori responsabilità non loro, danneggiano enormemente l'azienda, anche se il danno può non emergere nell'immediato.

Un secondo punto riguarda il coraggio di sperimentare e innovare. È facile parlare di spirito d'innovazione, ma se l'azienda non lo incoraggia con un'ampia tolleranza all'errore, si ricade nella sindrome precedente.

Un terzo punto è quello della fiducia, che il leader deve sapere sviluppare in tutta

l'organizzazione e tra tutti i collaboratori, favorendo una visione comune, una disponibilità all'aiuto reciproco e, ancora una volta, la capacità di dare spazio agli errori curandone la comprensione profonda per procedere in avanti.

Un quarto elemento, tra i tanti, è quello dell'incapacità di molti, in realtà di quasi tutti noi, di imparare dai propri successi. Sbagliare perché non si riesce a capire i motivi degli insuccessi, ad apprenderne le lezioni e a reagire è un fenomeno molto noto. Ma chi di noi pensa di dover trarre lezioni da un successo? Di norma preferiamo godercelo e non analizziamo quali sono i fattori che ci hanno consentito di ottenerlo. Invece è proprio quello che occorrerebbe fare qualora se ne volessero trarre tutti i benefici per evitare di fallire in futuro.

Celeberrima è l'affermazione di Sir Winston Churchill secondo la quale *"il successo è l'abilità di passare da un fallimento all'altro senza perdere il proprio entusiasmo"*. Meno noto è che il grande statista inglese ammoniva anche, con grande saggezza, che *"il successo non è definitivo, il fallimento non è fatale: ciò che conta è il coraggio di andare avanti"*. Tutti questi concetti - il successo, l'insuccesso e il fallimento - fanno parte della nostra esperienza quotidiana come individui e come organizzazioni, ma non tutti sono capaci di gestirne le implicazioni nel modo appropriato.

Non basta ripetere e ripetersi il ben noto mantra che vede il fallimento come un'opportunità, un'esperienza da cui imparare per andare oltre. Occorre anche fare i conti con il successo, che è a sua volta fonte di insegnamenti che dobbiamo imparare a osservare per apprendere, mentre di solito li lasciamo scorrere via con soddisfazione mista ad autocompiacimento.

È importante affrontare in modo concreto ciò che accade nelle imprese quando si verificano gli insuccessi o, viceversa, le esperienze di successo, per trarne come sempre lezioni importanti da applicare.

In campo economico, la maggior parte dei fallimenti è annunciata da incidenti mancati ed evitati per un soffio, che, se la fortuna non fosse intervenuta, avrebbero avuto conseguenze di gran lunga peggiori. Il rientro catastrofico dello space shuttle Columbia, il disastro della piattaforma petrolifera della BP nel Golfo del Messico, i pedali dell'acceleratore bloccati delle Toyota, persino l'antenna dell'iPhone 4 sono stati tutti preceduti da incidenti mancati che avrebbero dovuto mettere sull'avviso i manager rispetto a crisi imminenti.



**I leader che reprimono chi fallisce o scaricano sui collaboratori responsabilità non loro danneggiano enormemente l'azienda anche se il danno può non emergere nell'immediato**

Il problema è che spesso si tende a trascurare questi "segnali" oppure a considerarli, in modo erroneo, come delle prove che i sistemi resistono e stanno lavorando bene. Questo, secondo i professori della Georgetown Tinsley e Dillon e Madsen della Brigham Young University, avviene perché i manager sono accecati da una serie di impedimenti cognitivi.

Infine, vale la pena di sottolineare una visione molto particolare del successo: quella che lo definisce come *near miss*, o incidente mancato. Il *near miss* si riferisce di solito a due aerei che arrivano quasi a toccarsi, sfiorando una catastrofe. Molti successi hanno una caratteristica simile, sono cioè fortunate coincidenze che hanno permesso a un evento di verificarsi nel modo migliore, senza che ci sia stata la consapevolezza dei rischi corsi, magari appena sfiorati. Sviluppare una forte consapevolezza di ciò che sarebbe potuto



andare storto anche nel migliore dei successi, è un'altra delle capacità da curare. Quando riusciamo in qualcosa, diamo per scontato di sapere cosa stiamo facendo, ma può darsi che siamo stati solo fortunati. Commettiamo quelli che gli psicologi chiamano *errori fondamentali di attribuzione*, dando troppa importanza alle nostre capacità e alla strategia e troppo poca a fattori ambientali ed eventi casuali. Sviluppiamo un eccesso di fiducia, perché siamo così sicuri di noi stessi da ritenere di non dover cambiare nulla.

Sperimentiamo anche la sindrome del *non riuscire a chiedere perché* e trascuriamo di indagare le cause che stanno alla base di una buona performance. Per superare questi ostacoli all'apprendimento, i dirigenti dovrebbero analizzare i successi con la stessa attenzione che dedicano ai fallimenti.

Le aziende devono introdurre verifiche sistematiche dopo ogni azione per capire quali siano tutti i fattori che hanno portato a una vittoria e verificare le loro

teorie conducendo esperimenti anche se tutto funziona bene.

Trattare l'insuccesso come un aspetto normale dell'avventurarsi in un nuovo business, sviluppando la giusta prospettiva sul suo valore, aiuterà a risolvere la paura di fallire senza eccedere nell'elogiarlo. Questi principi non vi daranno i mezzi per evitare tutti i fallimenti che potreste incontrare lungo la strada, non sarebbe realistico. Vi aiuteranno semplicemente a usare le piccole perdite per conquistare vittorie più grandi sul lungo periodo.

## formazione

Tutti i corsi della Confcommercio  
per la crescita imprenditoriale

“

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

”

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

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

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



sosterranno gli esami in sede.

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

vengono organizzati con cadenza bimestrale. Ma occorre precisare che la formazione di Confcommercio è anche "straordinaria" grazie all'organizzazione di corsi come: **Corso Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;** **Corso per datori di lavoro D.Lgs. 626/94** (sicurezza sui luoghi di lavoro), obbligatori per le aziende con dipendenti; **Corso per RSPP** (responsabile servizio prevenzione e protezione) di 16 ore e riservato ai datori di lavoro; **Corso per RLS** (rappresentante lavoratori per la sicurezza) di 32 ore; **Corso Pronto Soccorso D.M. 388/03** (obbligatori per le aziende con dipendenti), di 12 o di 16 ore a seconda della tipologia dell'azienda; **Corsi Antincendio:** rischio base di 4 ore, rischio medio di 8 ore, rischio elevato di 16 ore; **Corsi di specializzazione:** "Come avviare un Bed&Breakfast", "Internet" e "Turismo"; **Corsi in sostituzione del libretto sanitario:** obbligatori per le aziende del settore alimentare e somministrazione.

## FONDO FOR.TE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# 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.L.M.

**LO SPORT TI PRENDE?***Diventa uno di noi!*

*Siamo una squadra che esprime ogni giorno la passione per lo sport con spirito costruttivo ed iniziativa.*

Partecipa alle selezioni  
per

**RESPONSABILE DI  
REPARTO SPORT**

**il 6 e il 7 giugno**

presso il negozio  
DECATHLON di  
Catania

Due giornate avvincenti  
con lo sport sempre  
protagonista!

Inoltra il tuo CV via mail en-  
tro il 31 maggio, indicando  
in oggetto "DECATHLON", a:

**job.ateneo@unict.it**



*Sei appassionato di  
sport e della grande  
distribuzione?*

*Sei dinamico e vitale,  
propositivo e concre-  
to?*

*Hai meno di 27 anni,  
senso del team e del  
servizio al cliente?*

**RECRUITING DAY  
SPORTIVO  
6 - 7 GIUGNO 2011**

*Non aspettare, invia  
il tuo CV, ricevi il  
tuo pass, prepara la  
tua borsa e unisciti  
a noi!*





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>  <b>Comune di Pedara - CT</b>  <a href="http://www.fieradestatevillage.it">www.fieradestatevillage.it</a></p> <p>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>Ottobre / Novembre 2011</b>  <b>Le Ciminiere - Catania</b>  <a href="http://www.ristorahotelsicilia.it">www.ristorahotelsicilia.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese</p>
	<p><b>17 - 20 Febbraio 2012</b>  <b>Le Ciminiere - Catania</b>                      4ª edizione  <a href="http://www.plantarumaeetnae.it">www.plantarumaeetnae.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confvivaio - Confcommercio</p>
	<p><b>2 - 4 Marzo 2012</b>  <b>Le Ciminiere - Catania</b>  <a href="http://www.expodellapubblicita.it">www.expodellapubblicita.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Promo Print Confcommercio</p>
<p>Salone specializzato dei sistemi tecnologici e soluzioni per il confezionamento</p>	<p><b>11 - 13 Ottobre 2012</b>  <b>Palalumbi - Taormina</b>  <a href="http://www.medipackaging.it">www.medipackaging.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>



# Senza pecca, non solo al *Bar*

Alla Brasilrecca siamo orgogliosi di far parte di una **squadra vincente: Confcommercio!**

E per questo siamo felici di regalare, a tutti i colleghi, una macchina per caffè e uno sconto sulle cialde acquistate presso lo store online.

La **qualità** della vostra pausa e il **piacere** dei vostri ospiti sono importanti per il **successo**

del vostro lavoro. In negozio o in ufficio concedetevi il piacere di un **caffè della migliore qualità.**

Le cialde Brasilrecca sono prodotte con la stessa miscela del **caffè servito nei migliori bar** e vi offrono tutto l'aroma di un caffè cremoso, proprio come al banco.

**Senza pecca.**



**20% di sconto**

sull'acquisto delle cialde caffè\*\*

Per usufruire delle offerte collegati allo **store online**

Brasilrecca all'indirizzo <http://store.brasilrecca.it>

e inserisci il codice coupon **CONFCOMMERCIO**.

Per ulteriori informazioni contattaci allo **095 47 67 54**.

**In omaggio**

una macchina per caffè GRIMAC\* Terry Opale silver black, acquistando 12 confezioni da 150 cialde\*\*.

**€ 805,00 € 450,00+IVA**



\* Marchio leader nel settore della produzione di macchine per cialde. In più hai la garanzia del centro di assistenza tecnica Brasilrecca. Il prodotto ideale per gustare tutto l'aroma delle cialde Brasilrecca. \*\*Con le cialde hai anche il kit zucchero, palette, bicchieri.