

# impresa *informa*

## L'ALTRA IMPRESA

Le aziende gestite da donne, giovani ed extracomunitari soffrono la crisi ma resistono all'onda d'urto

### *inchiesta*

Sindacati contro la crisi: «È ora di agire per ridare fiducia»

### *intervista*

Pietro Agen: «L'Italia ha le carte in regola per ripartire»

### *primo piano*

Francesco Rivolta: «Serve una *chirurgia ricostruttiva* della spesa pubblica»

### *associazioni*

Antiracket, lezioni di legalità con il progetto sulla Costituzione

## Sedi delle organizzazioni



CONFCOMMERCIO  
 IMPRESE PER L'ITALIA

### 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@virgillo.it](mailto:uiltucs.catania@virgillo.it)

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

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

L'Ente bilaterale è un istituto contrattuale e quindi il finanziamento dello stesso è un adempimento obbligatorio. Le aziende, per la provincia di Catania, sono tenute al versamento dello 0,45% calcolato sulla retribuzione mensile per le 14 mensilità (paga base e contingenza) di cui 0,25% è a carico dell'impresa e 0,20% è a carico del lavoratore.

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

All'EBT Catania fanno riferimento oltre 2000 aziende.



Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania  
 C.F. 93080630879  
 Telefax 095 361155  
 E-mail: [info@ebtcatania.it](mailto:info@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.



## Ente Bilaterale del Terziario della Provincia di Catania

### FORMAZIONE

- Promuove e sostiene le iniziative per 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 professionali.

### CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

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

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

*in questo numero*  
giugno 2012

- Pag. **5** *inchiesta*  
Sindacati in campo contro la crisi:  
«È ora di agire per ridare la fiducia»
- Pag. **8** *intervista*  
Pietro Agen: «Creatività e qualità. L'Italia  
ha le carte in regola per ripartire prima»
- Pag. **10** *focus*  
Rosario Faraci: «C'è un'impreditoria  
"diversa" che resiste all'onda d'urto»
- Pag. **13** *nuovi mestieri*  
Arriva Sicanex, la moneta  
virtuale a chilometro zero
- Pag. **14** *primo piano*  
Francesco Rivolta: «Serve una "chirurgia  
ricostruttiva" della spesa pubblica»
- Pag. **16** *dinastie*  
Cristaldi, i primi ad aver portato  
i sapori del mondo a Catania
- Pag. **19** *quaderni*  
Invalidità civile: snelliti tempi e procedure
- Pag. **20** *servizi*  
L'associazione: l'Italia  
non si ferma, si muove con noi
- Pag. **26** *la città che vorrei*  
San Giovanni La Punta, tra crisi e rifiuti
- Pag. **28** *ascom messina*  
Nino Messina: «Il turismo dovrebbe  
essere il volano della nostra economia»
- Pag. **30** *hr/organizzazione*  
I manager che perdono il lavoro  
devo imparare a gestire la carriera
- Pag. **32** *associazioni*  
Fimaa, fare la scelta giusta  
per contrastare l'effetto Imu
- Pag. **36** *delegazioni*  
Giarre/ Oltre alla crisi, l'hinterland  
paga gli errori della politica
- Pag. **38** *servizi*  
Contratti, conoscerli per non sbagliare
- Pag. **40** *formazione*  
I corsi di abilitazione e aggiornamento

# sommario

**EDITORIALE**

## C'era una volta la politica

(STORIA SEMISERIA  
DI UNA SICILIA CHE AFFONDA)

“

Il gioco delle candidature  
alla presidenza della Regione  
Siciliana è partito. Ma dove  
sono i programmi, i progetti,  
la politica? Solo nomi su nomi  
alla ricerca di un posto

**S**ul giornale, da un mese a  
questa parte, assistiamo a  
quello che ormai è divenuto  
un vero e proprio gioco  
delle candidature alla  
presidenza della Regione Siciliana.  
Ad aprire le danze è stato l'ex sinda-  
co di Gela, Rosario Crocetta, seguito  
a ruota da Claudio Fava, poi abbia-  
mo letto di Innocenzo Leontini, di

(continua a pagina 4)

**GERENZA**

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

Reg. Trib. di Catania n. 28/96  
edizione giugno 2012

DIRETTORE RESPONSABILE  
Pietro Agen

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

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

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

STAMPA  
Simeto Docks Srl  
Catania

TIRATURA  
15.000 copie

# editoriale

Giuseppe Castiglione, di Nello Musumeci, di Gianfranco Miccichè, di Gianpiero D'Alia e, più recentemente, dell'uomo simbolo del nuovo movimento del territorio, il sindaco di Ragusa Nello Di Pasquale.

Il bello è che siamo solo all'inizio, mancano ancora i "grillini", manca ancora una presa di posizione ufficiale del Pd e dell'Idv.

Viene da chiedersi: ma i partiti dove sono? Ma la politica dov'è?

Bei tempi quelli della Democrazia Cristiana e del Partito Comunista, quando il confronto era su grandi temi, su ideologie contrapposte, su una diversa visione di Stato.

Oggi il nulla, nessun programma, nessun progetto, nessun impegno, solo nomi, nomi, nomi alla ricerca di un posto.

Siamo in una democrazia che, per molti versi, tende sempre di più ad assomigliare al periodo monarchico-feudale, un re con i propri eredi e tanti feudatari con una successione già pronta per i propri figli, generi o nipoti.

È una politica malata che sopravvive disperatamente a se stessa nelle mani di uomini che, se non rieletti, avrebbero serie difficoltà a trovarsi un lavoro, abituati come sono ai soli giochi di potere e di sottogoverno.

Ci chiediamo ogni giorno cosa fare, la tentazione dell'antipolitica è forte anche se ci rendiamo conto che non è la soluzione, forse ci vorrebbe una rivoluzione pacifica che, partendo dal basso, travolga tutto e tutti, dettando regole nuove, con gente nuova di età e di cervello, una rivoluzione come quella portoghese dei Garofani che segnò la fine della dit-



“

Siamo in una democrazia che, tende sempre di più ad assomigliare al periodo monarchico-feudale: un re con i suoi eredi e feudatari con la successione già pronta per i propri figli, generi o nipoti



tatura di Salazar perché, in fondo, anche l'Italia soprattutto, ma non solo, con la legge elettorale in vigore, il famoso "Porcellum", di democratico ha veramente molto poco.

Ci vorrebbero regole, due mandati veri senza possibilità di deroghe e senza riciclaggio fra Parlamento e Regione, ci vorrebbero primarie degne di questo nome, all'americana per intenderci, ci vorrebbero le vecchie tribune politiche dove si confrontano idee e non talk show dove si parli dei vizi privati, ci vorrebbero media liberi e non succubi di una classe industriale autoreferente, ci vorrebbe un'Italia forte e coraggiosa che forse non c'è più, qualcuno potrebbe dire che non ci resta che consolarci con

il calcio.

In tutto questo la Regione Siciliana non manca di dare spettacolo nello spettacolo. Nomine, sottogoverni, consulenze, incarichi vari più o meno prestigiosi si succedono a ritmo frenetico così come gli assessori spesso protagonisti del nulla.

Si sciolgono enti e se ne creano di nuovi e il segreto per la carriera era, e resta, uno solo: l'appartenenza e la fedeltà a qualcuno. Un esempio per tutti: il neo costituito Istituto regionale per le Aree di Sviluppo Industriale, alla cui presidenza sarà chiamato il dottor Alfonso Cicero.

Ma a proposito, Cicero chi è, da chi è voluto, a chi risponde?

M.D.M.

# Sindacati in campo contro la crisi: «È ora di agire per ridare fiducia»

“

Con la disoccupazione aumenta pure la disperazione. Forze sociali e imprenditoriali di Catania, in un documento, indicano alle istituzioni come invertire subito la rotta. Le anticipazioni di Cgil, Cisl e Uil

”

di Paola Pasetti

**M**ai così tanti. Sono quasi tre milioni in Italia i “senza speranza”, coloro che, pur desiderando un lavoro, non lo cercano. L'Istat, nel suo ultimo rapporto sul mondo dell'occupazione, li inserisce nell'universo degli “inattivi” - 21 milioni in tutto - ma la loro condizione è ben diversa da chi studia o è in attesa dell'esito di un concorso, perché pur essendo tecnicamente “disponibili”, il lavoro non lo cercano. Un record per il nostro Paese, di mese in mese costretto a fare i conti con una crisi che - tra disoccupazione, aumento del costo della vita e sfiducia nella politica - ha sempre più il volto della disperazione. E se il colore della crisi è il nero, è buio pesto in Sicilia: il fenomeno che porta a rinunciare alla ricerca di un posto colpisce, infatti, soprattutto il Mezzogiorno che da solo assorbe quasi due milioni di “disperati”, in gran parte giovani. Come molte altre città del Sud, Catania sembra pagare a caro prezzo gli effetti della crisi.

Basti il dato sugli occupati: il 57% al Nord, il 43% nel territorio etneo. Se c'è chi il lavoro non lo cerca più, le cose non vanno meglio a chi si dà da fare per trovare un impiego: solo a Catania e provincia gli inoccupati sono 43 mila. Impressionante anche il confronto tra inattivi e occupati: 386 mila contro 303 mila. Da qui l'appello-denuncia delle associazioni regionali, sindacali e dell'imprenditoria che l'1 marzo



generale Cisl Catania - non è frutto del destino, ma è il risultato di scelte scellerate che non hanno portato la nostra Regione a investire e a pensare in termini di sviluppo. Oggi fondi non ce ne sono più, ma se andiamo a ritroso di una ventina d'anni scopriamo che ci sono stati sprechi enormi; adesso però non possiamo più perdere tempo, questo è il momento di programmare e investire senza ulteriori ritardi, perché tra un paio d'anni non ne avremo più la possibilità, saremo tagliati fuori da tutto».

«Grazie al lavoro svolto dall'Associazione Giovani della Cisl - continua Giulio - ancor prima che venissero fuori i dati Istat avevamo avuto contezza della drammaticità

della situazione, specie dell'alto tasso di disoccupazione tra i giovani e del fatto che molti di loro non cercano nemmeno più un lavoro. Un dato tanto più preoccupante perché, al contrario, dovremmo puntare su di loro, che non sono solo il nostro futuro, ma che potrebbero essere già il nostro presente se solo sapessimo mettere a frutto le loro energie, la loro preparazione culturale e la loro capacità di rispondere alle sfide che ci vengono dalle nuove condizioni di un mercato sempre più globalizzato».

Anche a livello locale, quindi, i sindacati hanno deciso di farsi parte attiva, propositiva, nei confronti delle istituzioni, convinti come sono che il problema lavoro ormai abbia travalicato i confini della disoccupazione e sia diventato una bomba a orologeria che mette a rischio lo stesso assetto sociale. «Il problema - precisa il segretario di Cisl Catania - non è la crisi in sé, ma il contesto strutturale in cui ci

“

**Alfio Giulio (Cisl):**  
«Il problema è il contesto strutturale in cui ci troviamo. Occorre intervenire subito, tra un paio d'anni sarà tardi, saremo tagliati fuori»



Alfio Giulio, segretario generale Cisl Catania

hanno sfilato assieme a Palermo, per la prima volta nella storia dell'Autonomia, nella “Marcia per il lavoro produttivo” per chiedere una svolta sul terreno delle politiche regionali, economiche e sociali.

«Il fatto che ci troviamo in questa situazione - sottolinea **Alfio Giulio**, segretario

# inchiesta

troviamo. Per un corpo debilitato, privo di anticorpi, anche un semplice raffreddore può essere fatale; ecco perché è necessario fare interventi strutturali, potenziare il sistema viario, rilanciare i settori di punta per la Sicilia come l'agricoltura, l'hi-tech, ripensare il commercio in termini di network, di sinergie con il territorio, anche considerato che la nostra provincia ha la più alta attività commerciale del Sud».

Le proposte e gli obiettivi sono tanti. Ecco perché Cgil, Cisl e Uil Catania stanno promuovendo la realizzazione di un documento il cui titolo è largamente esplicativo: «È tempo di agire». Un programma che forze sociali e imprenditoriali di Catania presenteranno alle istituzioni - Regione, Province e Comuni - con l'indicazione di interventi mirati di immediata fattibilità. «Ora tocca alla politica mettere in agenda due o tre priorità - dice Alfio Giulio - e agire immediatamente. Quello a cui assistiamo oggi è uno scollamento totale tra le sofferenze di quanti non riescono a inserirsi nel mondo del lavoro e coloro che hanno il potere di decidere, che sembrano vivere in un mondo surreale, lontano anni luce dalle esigenze reali della società. Ciò che occorre è una decisa inversione di rotta per superare questo mancato collegamento con il territorio della nostra provincia; diversamente è a rischio la stessa tenuta sociale».

Preoccupazione condivisa pienamente dagli "omologhi" di Uil e Cgil Catania, i segretari generali Angelo Mattone e Angelo Villari. «I numeri ci dicono che nella provincia di Catania la forbice tra chi ha un impiego e chi non ce l'ha - sottolinea **Angelo Mattone**, segretario generale della Uil etnea - è molto più larga di quella nazionale. Secondo i dati Istat gli occupati a Catania e provincia sono scesi dal 46,4% al 44,9%, quindi ben sotto il 50% registrato a livello nazionale. Percentuali che vanno incrociate con altri dati: la gente spende sempre meno, i risparmi degli italiani si sono assottigliati in un solo anno del dieci per cento; sono aumentati i prezzi dei generi di prima necessità e anche i canoni di locazione sono incrementati: nella sola provincia di Catania, secondo un'indagine svolta da un'agenzia immobiliare, gli affitti sono aumentati nell'80 per cento dei casi di circa 100 euro al mese per via dell'introduzione dell'Imu. Una situazione che determina un'assenza di diritti, specie per i



“

**Angelo Mattone (Uil):**  
**«Rischiare una situazione di povertà senza ritorno. Dobbiamo intervenire in settori come l'edilizia e l'agricoltura, potenziare le infrastrutture e porre fine a diseconomie e sprechi insopportabili»**

giovani, che non solo non hanno diritto al lavoro, ma nemmeno alla famiglia. E il rischio è che il prossimo diritto perduto sarà quello alla salute, vista la situazione di affanno in cui si trova anche la Sanità pubblica, altro indicatore importante di questa crisi che purtroppo punta sempre più verso una situazione di povertà senza ritorno».

Qualche settimana fa, le stesse associazioni di impresa e organizzazioni sindacali che avevano promosso la manifestazione del primo marzo, si sono rivolte al Prefetto di Palermo Umberto Postiglione perché porti le esigenze del mondo del lavoro e dell'impresa siciliana all'attenzione del Presidente della Repubblica del Presidente del Consiglio; la richiesta, ancora una volta, è quella di procedere con urgenza a interventi diretti, mirati e straordinari nei confronti della Regione Siciliana. «C'è una serie di diseconomie e di sprechi -



Angelo Mattone, segretario generale Uil Catania

spiega Mattone - a cui si deve porre subito rimedio. Non parliamo solo dei costi della politica, ma dei bilanci delle istituzioni, che spesso sono pentole senza fondo. La filosofia che governa il documento che stiamo preparando è quella di poter esigere subito alcuni interventi tali da contrastare la crisi. Anzitutto il comparto edilizio e il potenziamento delle infrastrutture, che servono da primo supporto per la creazione di nuove aziende e di nuovi posti di lavoro. Possiamo richiedere, ad esempio, l'immediata ripresa

dei lavori all'interporto, proporre l'immediata approvazione del Piano regolatore, per quanto riguarda il Comune di Catania. E poi bisogna intervenire su alcuni settori-chiave dell'economia del nostro territorio: nel caso della provincia, riteniamo che alcuni interventi nel campo dell'agricoltura e della forestazione siano possibili e indichiamo chiaramente quali sono queste azioni, che tra l'altro hanno copertura di cassa. La nostra economia è fatta di realtà che non vengono fuori dalle indagini statistiche: si pensi, ad esempio, a quelle situazioni in cui anche in presenza di buste paga regolari, i lavoratori sono vessati e costretti a restituire

parte dello stipendio ai datori di lavoro. Se a questo si aggiunge che il controllo del territorio da noi non è in mano allo Stato ma è nelle mani sia di Cosa Nostra, che ha ripreso fiato e terreno, sia di una cultura dell'illegalità diffusissima, ci si rende conto di quali siano le potenziali conseguenze di questa crisi».

Mese dopo mese, intanto, molte piccole e medie imprese chiudono. Non di rado quelle che rimangono

in piedi sfruttano la fame di occupazione: contratti full time ridotti a part time fittizi; rapporti a tempo indeterminato che vengono trasformati in contratti di consulenza o di collaborazione con partita Iva. Una situazione di fronte alla quale si rischia di rinunciare anche ai più elementari diritti. Ma quando si è in guerra, anche se di guerra tra poveri si tratta, tutto sembra lecito. E le forze sociali? Come possono incidere per arginare questa pericolosa ritirata? «Il ruolo del sindacato -

tiene a precisare Mattone - è cambiato molto, è stato trasformato per volontà istituzionale. Mentre prima riuscivamo a redistribuire il reddito, adesso non siamo in grado di intervenire direttamente. Ciò premesso, le nostre indicazioni in questo momento sono principalmente due: anzitutto intervenire sulla macchina amministrativa, che è obsoleta. Se si studiasse il bilancio del Comune di Catania, per esempio, si scoprirebbe che in ogni capitolo c'è una voce che assorbe inutilmente risorse senza rimetterle in circolo. Per questo proponiamo di rendere obbligatorio per gli eletti ai consigli comunali, provinciali e per gli assessori regionali un corso di 3 o 6 mesi per poter trasmettere i meccanismi regolamentari e istituzionali che sovrintendono ai bilanci, perché chi non sa leggere i bilanci non è nemmeno in grado di recuperare somme, tanto per dirne una. Ora più che mai abbiamo bisogno di amministratori competenti».

«In questo momento - conclude Mattone - tutti gli organi istituzionali devono far muovere il denaro, far ripartire lo sviluppo, e per farlo ci sono solo due strade: le politiche fiscali di sgravio, che sono le più interessanti e che potrebbero riguardare tredicesime e quattordicesime, straordinari e competenze accessorie; e gli incentivi sulle assunzioni a tempo indeterminato con detrazioni fiscali per le aziende. Tutti interventi che, a nostro parere, andavano fatti insieme ai tagli e ai sacrifici imposti all'intera nazione, con la previsione di interventi non a pioggia, ma mirati sulla base delle esigenze di ciascuna regione».

Intanto dalla Regione Siciliana nessuna nuova: «Non possiamo permetterci di aspettare il "dopo elezioni" - sostiene **Angelo Villari**, segretario della Cgil catanese - dobbiamo affrontare l'emergenza e farlo subito. Il Pil di settori importanti come l'edilizia e l'agricoltura si è ridotto drammaticamente; il numero delle imprese è in calo, e se a questo aggiungiamo che il saldo negativo è ulteriormente "drogato" dal fatto che molte imprese iscritte alla Camera di Commercio in realtà sono Partite Iva individuali che nascondono il lavoro subordinato, è evidente che siamo davanti a un crollo dell'attività imprenditoriale. Il dato più inquietante - continua Villari - è che in questo momento persino il lavoro precario è stato perso e rischia di perdersi ulteriormente. Penso al call center di Misterbianco Almaviva, che ha mandato a casa tut-

“ **Angelo Villari (Cgil):**  
«In Sicilia siamo abituati a rimandare tutto al "dopo elezioni". Adesso però non c'è più tempo: da qui al giorno del voto regionale dobbiamo affrontare l'emergenza»

ti i lavoratori che avevano un rapporto di lavoro a tempo determinato; anche i precari del settore pubblico rischiano di non essere riconfermati dopo anni, come è in parte già successo all'Inps, e nel commercio sono sempre di più i lavoratori a tempo determinato ai

quali non vengono rinnovati i contratti». Dati alla mano, non c'è dubbio che occorra una bella iniezione di fiducia.

«Iniezione - sottolinea Villari - che deve venire da fatti concreti. Dobbiamo aggredire i dati negativi sui consumi, sulla disoccupazione, sui giovani. C'è l'edilizia bloccata, perché tanti cantieri che sono finanziati non si attivano, si veda l'autostrada Catania-Ragusa; c'è una caduta degli appalti pubblici di quasi il 50 per cento. Bene: sblocciamo i cantieri laddove è possibile, per esempio usando le risorse che ci sono per mettere in sicurezza gli edifici pubblici e scolastici, e quindi far lavorare edilizia e l'indotto; o per recuperare tutti i centri storici, cosa che oltre ad assicurare una più alta vivibilità ci renderebbe attrattivi anche dal punto di vista turistico. Dobbiamo riattivare l'economia, serve un progetto di crescita per il Paese e per la nostra regione, ma occorrono anche interventi dello Stato che diano ossigeno ai nostri settori di punta, come l'agricoltura, che ha bisogno di essere rinnovata, e l'industria dell'hi-tech, che arretra pericolosamente. Si intervenga sulla cultura, si ripristinino le risorse che sono state tagliate a Catania, al Tea-



Angelo Villari, segretario generale Cgil Catania

tro Massimo Bellini, al Teatro Stabile e a tutte le altre realtà culturali e artistiche che contribuiscono alla crescita del territorio; si rilanci il Liceo musicale, per farlo diventare un vero e proprio Conservatorio. Altri fronti su cui intervenire sono quello dei lavoratori del settore forestale e il settore della formazione professionale: che le risorse siano utilizzate in modo produttivo, perché i nostri boschi hanno bisogno di essere salvaguardati e incrementati e perché il mondo del lavoro ha bisogno della formazione e di luoghi, come gli sportelli multifunzionali, in cui domanda e offerta si incontrano. Sono queste le priorità, insieme a un grande intervento per rilanciare l'attività produttiva, perché non possiamo pensare che una comunità possa reggersi solamente sul lavoro pubblico».

Ma anche nel privato sono tante le questioni da affrontare. «C'è bisogno della buona volontà di tutti; chiediamo alle imprese che si finisca di credere che un'azienda possa andare bene comprimendo i diritti del lavoro e i salari, perché se non ci sono lavoro stabile, salari adeguati, diritti, migliaia di lavoratori siciliani e catanesi non avranno la possibilità di spendere, e in definitiva l'economia di un territorio si mette in moto anche attraverso un'attivazione dei consumi utili per far funzionare commercio, artigianato, piccole imprese. Occorre una riforma del mercato del lavoro diversa da quella proposta dall'attuale Governo, in cui non si pensi a licenziare facilmente ma ad assumere facilmente, con le forme di flessibilità dovute, ma con garanzie e una prospettiva per il futuro per i lavoratori».

Infine c'è l'eterna e mai risolta questione degli abusivi e del lavoro sommerso. Altra nota dolente per un territorio come quello catanese: «Bisogna colpire queste realtà - sottolinea Villari - che penalizzano ulteriormente chi rispetta le regole. Noi abbiamo denunciato duramente episodi di caporalato nel settore agricolo e molte irregolarità ci sono anche nell'edilizia. Ora più che mai c'è bisogno di un'azione di contrasto efficace contro le mafie e l'illegalità, ma anche di una coscienza pubblica più forte. Del resto nessuna impresa sana investe in un territorio che non assicuri legalità e sicurezza. Anche per questo dobbiamo garantire alle persone di poter lavorare, per evitare che la disperazione diventi brodo di coltura per chi vuole fare affari illeciti».

# intervista

## «Creatività e qualità. L'Italia ha le carte in regola per ripartire prima degli altri»

“

Il vice presidente nazionale di Confcommercio Pietro Agen parla di economia, di sviluppo e innovazione delle imprese. «Ci vogliono idee nuove. Il Sud ha le qualità per vincere»

”

di Gennaro Giacobbe

«**L**a ripresa? Vedrete che inizierà già dal 2013. L'Italia? Ha le carte in regola per ripartire prima degli altri. Il Sud? Deve cambiare ma ha tutte le qualità per essere vincente». È questo lo scenario, a breve termine per **Pietro Agen**, presidente Confcommercio Sicilia e vicepresidente nazionale dell'associazione, sia sul futuro economico del nostro Paese sia sulle potenzialità di sviluppo del Mezzogiorno e della stessa Catania.

**Va bene l'ottimismo Agen, ma come fa ad essere certo che la crisi passerà già dall'anno prossimo?**

«Ci sarà una crescita a partire dal 2013 perché nel governo italiano si cominciano a fare cose intelligenti, come i Project bond per sostenere l'economia. E poi perché, ce lo insegna la storia: tre anni dopo la grande recessione del '29 iniziò una, seppur lenta, la risalita».

**Cosa sono i Project bond?**

«Investimenti per aprire nuovi cantieri e creare nuovi posti di lavoro studiati e illustrati dal viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Mario Ciaccia e presi in considerazione da tutti i governi europei. Si tratta di obbligazioni di progetto emanate non dallo Stato (quindi non vanno a gravare sul debito pubblico) ma da società di progetto private che vogliono realizzare grandi infrastrutture. La solita trovata del genio italiano».

**Facciamo un passo indietro, presidente, perché questa non è stata la solita fisiologica fase di stop del sistema capitalistico?**

«Questa è nata come crisi finanziaria, poi è mutata per un eccesso di offerta di beni e servizi. L'Europa ha pagato il conto di un'impreparazione all'invasione delle merci prodotte dai Paesi in via di sviluppo e dei deficit pubblici troppo alti».

**A proposito di debiti sovrani, a**



Pietro Agen, vicepresidente nazionale con delega al Sud di Confcommercio e, a destra, Mario Ciaccia viceministro per le infrastrutture e trasporti, ideatore dei Project Bond.

“

«Noi fuori dall'Euro?

È uno scenario

impensabile. Salterebbe tutto il sistema e questo non conviene a nessuno. E poi, siamo la seconda economia manifatturiera d'Europa»

**guardare l'Italia non c'è da stare allegri.**

«Sì, ma stiamo migliorando lentamente e, quando nel 2014 ci sarà il pareggio di bilancio, per effetto tecnico anche il debito pubblico scenderà. Comunque se Atene piange, Sparta di certo non ride».

**Che significa?**

«Vuol dire che gli altri Paesi europei ci stanno raggiungendo; Spagna, Olanda Portogallo, Inghilterra continuano a indebitarsi mentre noi ci siamo fermati. Questo significa che ripartiremo prima».

**A sentirla, si direbbe che lei esclude previsioni di una nostra uscita dall'Euro?**

«Salterebbe tutto il sistema e questo non conviene a nessuno. Non dobbiamo dimenticare poi, che l'Italia rappresenta la seconda economia manifatturiera d'Europa dopo la Germania. L'Inghilterra ha la grande finanza, la Spagna ha puntato molto sulla bolla immobiliare, noi possediamo prodotto e fantasia imprenditoriale».

**E con la delocalizzazione come la mettiamo?**

«Le faccio una domanda: sarà sempre così? In Cina scoppiano continuamente rivolte, in Romania e in Serbia non sono più rose e fiori. I fattori di negatività si stanno attenuando o stanno affiorando anche all'estero, eliminando quindi i nostri gap. Vedrà, tra dieci anni sarà tutto diverso».

**Mi sta dicendo che riusciremo domani a competere con Paesi dove il costo del lavoro oggi è enormemente più basso?**

«È già così. Ikea ha scelto di produrre i mobili che ha in catalogo nella Brianza. In Cina, gli scarti di produzione e i difetti di fabbrica sono dieci volte più

alti della media italiana. Alcune aziende americane si interrogano se veramente convenga ancora produrre in Cina e alcune imprese hanno già riportato le fabbriche negli States».

**Il capitalismo si sta indirizzando sulla qualità dei beni e sulla durevolezza?**

«Il capitalismo va dove ci sono opportunità, sicurezza sociale e prezzi bassi.

La ST Microelectronics, ad esempio, decide di restare a Catania per la bontà delle produzioni, per la competenza degli ingegneri».

**Ma allora stanno cambiando anche i consumi?**

«E da quindici anni che i consumatori sono più consapevoli; una volta si comprava esclusivamente in base al prezzo o alla marca, adesso ad orientare le scelte è un mix che tiene conto di qualità, durata, appeal pubblicitario, costo. Le faccio un altro esempio. I vini siciliani, fino agli anni '80, non avevano mercato. Oggi il New York Times ha recentemente dedicato una pagina alle cantine dell'Etna, questo perché i nostri produttori hanno fatto il salto di qualità».

**A proposito di imprese siciliane, cosa pensa che accadrà e che prospettive si vedono all'orizzonte?**

«Lo stop alla grande distribuzione e la legge sulla riqualificazione nei centri storici sono segnali positivi anche se è solo un primo passo; avevo chiesto al governo regionale che fosse inserito nel provvedimento anche la messa in sicurezza antisismica degli edifici, dei negozi e degli esercizi commerciali. Servirebbe anche un contributo per le facciate, ovviamente dopo un piano dei colori. Bisogna andare avanti su questa strada per mettere in campo nuove idee di sviluppo per la Sicilia ma, i nostri politici pensano solo a farsi una guerra continua e non "producono" nessun progetto».

**Quali sono le nuove idee?**

«Si tratta di sedersi intorno ad un tavolo e di decidere cosa abbiamo e cosa possiamo fare in tempi brevissimi mentre continuo a sentire parlare di rigassificatori, di spendere quindici milioni di euro e altri denari in garanzia per l'operazione Dierre Motor per gli ex operai della Fiat di Termini Imerese. Con quell'investimento potremmo impiegare non duemila ma ventimila addetti in un piano turistico».



La piazza Carlo Alberto di Catania, sede del mercato. La proposta di Agen è farne il grande polo museale

“ «Catania potrebbe avere un nuovo boom economico. È solo questione di sedersi attorno a un tavolo e immaginare progetti che mettano sotto una luce diversa sia la nostra città sia l'intera Isola»

**Cosa ci farebbe con quei soldi?**

«Faccio un conto semplice: per portare un milione di turisti in più di quelli che oggi vengono in Sicilia occorre investire 10 milioni di euro. Ora, posto che un visitatore si ferma mediamente sei giorni spendendo un minimo di 82 euro giornalieri, male che vada, in una settimana, consuma circa 500 euro. Quindi, investendo 10 milioni di euro, se mi va male induco una ricaduta sul territorio di 500 milioni di euro. Certo, poi bisogna creare le strutture per accogliere, pensare e realizzare l'offerta turistica per invogliare i viaggiatori a comprare perché se, come accade in questi giorni, sbarca una nave di crocieristi e la metà delle persone resta a bordo...»

Bisogna cambiare mentalità, questo lo dico anche ai commercianti: se proponiamo ai turisti gli stessi prodotti delle catene che trova anche nel suo Paese non abbiamo capito niente. A Berlino si continua a vendere pezzi di muro dopo 20 anni. A Catania, ancora oggi,

non abbiamo un gadget in pietra lavica».

**È solo questione di idee nuove?**

«Certamente, gliene elenco alcune che potrebbero portare a un vero e proprio boom economico per Catania.

Primo: l'ex mercato ortofrutticolo che sta a due passi dalla Playa, dall'aeroporto, dal centro storico. Bene, apriamo un concorso di idee per capire come sfruttare questa area unica nel suo genere».

**Lei che ci farebbe?**

«Una cittadella della musica, per esempio. Due: nei prossimi mesi e anni, gli ospedali lasceranno il centro di Catania. Anche qui, cosa ci facciamo? Io dico, parcheggi multipiano. Chiudiamo, così al traffico piazza Dante, il Teatro greco romano, il barocco di Via dei Crociferi e lasciamo solo due pulmini elettrici che facciano il giro tutto il giorno. Così si fa turismo, non con i parcheggi scambiatori che sono inutilizzabili tranne che per la protezione civile nei malaugurati casi di emergenza.

Vuole altre idee?»

**Mi dica.**

«La caserma Sommaruga sarà dismessa, è solo questione di tempo. Vogliamo cominciare a parlare con il ministero della Difesa per capire cosa potrebbe diventare quello spazio? Immagini, in quell'area un grande campus universitario. Pensi alle migliaia di giovani, tutti con una cultura alta, che si mescolano nella vita di questa città e le verrà facile prevedere quali ricadute questo avrebbe nella vita sociale ed economica catanese.

Spostiamo i Mercati da Piazza Carlo Alberto e realizziamo il grande polo museale. E ancora. Iniziamo a "vendere" il progetto per un grande Centro congressi. Il prossimo ottobre la Camera di Commercio di Catania porterà qui la "Convention delle donne del Mediterraneo". Per due giorni la città sarà sotto i riflettori anche per la presenza di Emma Bonino, un politico apprezzato in tutta Europa. Abbiamo le idee e le mettiamo in pratica, per quello che possiamo ma, cosa vuole, è da tre anni che illustro in qualsiasi sede progetti, innovazioni e mai che ci fosse qualcuno che mi chieda: "Agen, ma cosa sta dicendo"?»

# «C'è un'impreditoria "diversa" che resiste all'onda d'urto»

“

Le aziende gestite da donne, da giovani e da extracomunitari soffrono ma rimangono esempi virtuosi. Il professore Rosario Faraci: «Funzionano come ammortizzatori sociali»

”

di Maria Enza Giannetto

C'è un'altra impresa che sembra più forte. È un'impresa un po' fuori dai canoni cui siamo abituati. Un'impresa "altra" perché gestita da giovanissimi, da donne e da extracomunitari. Dai dati riportati nel "Report sull'economia della provincia" presentato alla Camera di Commercio in occasione della "X Giornata dell'economia" sembra, infatti, che queste imprese affrontino meglio la crisi. I dati però, si sa, vanno letti sempre con altri dati di riferimento, come spiega Rosario Faraci, professore ordinario di Economia e gestione delle Imprese alla facoltà di Economia dell'Università di Catania.

**Prof. Faraci, è corretto desumere che le imprese al femminile e quelle gestite da giovani o da extracomunitari affrontino meglio la crisi? Si registra questa controtendenza alla crisi?**

«C'è un'impreditoria "diversa" a Catania che merita grande attenzione. È quella femminile, quella straniera e quella giovanile. In taluni casi, il dato provinciale si presenta superiore alla media regionale e nazionale, come avviene ad esempio per l'impresa "rosa" (24,5% sul totale delle imprese attive contro una media nazionale del 24,19) e ancor di più per quella giovanile (15,26% contro una media in Italia dell'11,94%). Affermare, tuttavia, che queste imprese affrontino meglio delle altre la crisi è un po' azzardato. C'è da dire però che come molte altre di piccole e piccolissime dimensioni, queste imprese sono state capaci di resistere all'onda d'urto della crisi».

**Qual è il motivo?**

«Le piccole imprese funzionano un po' come ammortizzatori sociali, in tempi di crisi. Sono in forte difficoltà di mercato e di liquidità; fanno fatica a onorare puntualmente i debiti verso fornitori, banche, fisco e previdenza; ma è inverosimile che facciano pagare ai propri dipendenti tali condizioni assai critiche. C'è quasi un



rapporto filiale fra datore di lavoro e collaboratori in moltissime nostre realtà. Dunque, tali imprese restano operative, non chiudono necessariamente, mantengono i livelli occupazionali, ma fondamentalmente rimangono poco competitive».

**Come vanno letti questi dati?**

«Tutti i dati relativi alla natalità delle imprese vanno interpretati con prudenza, per evitare sia allarmismi, nel caso in cui il saldo sia negativo, che facili entusiasmi, nella situazione opposta. Ad esempio, la situazione catanese sembra peggiorata se mettiamo a confronto i dati del I trimestre 2012 con quelli dell'analogo periodo 2011 (-2,40% e -1,87% rispettivamente, calcolando tali valori sul totale delle imprese attive). Le iscrizioni camerale sono spesso un formale inizio di attività imprenditoriale, anche se non sempre operativa; inoltre, possono pure rappresentare occasioni di emersione del lavoro in nero, attraverso la regolarizzazione della posizione. Le cancellazioni non costituiscono sempre motivi di effettiva cessazione dell'attività d'impresa per effetto di fallimenti, liquidazioni o altre procedure; in taluni casi, sono cancellazioni d'ufficio per protratta inattività di impresa per un lungo tempo».

**È vero che l'impreditoria è una sorta di auto-impiego per quelle fette di popolazione che più difficilmente trovano un lavoro?**

«Si fa impresa per opportunità e per necessità. L'opportunità è quasi sempre legata alla scelta di cogliere i benefici di un lavoro autonomo, creativo ed appagante, nonostante le mille difficoltà. Di necessità invece si fa virtù. Ecco perché oggi fare impresa è anche una forma di auto-impiego per molti che fanno fatica a trovare un lavoro dipendente, soprattutto i giovani e le donne, anche perché i grandi contenitori di lavoro non esistono più o, come nel caso della pubblica amministrazione, non possono più ampliare le proprie fila».

**Quali sono i settori più competitivi?**

«L'economia catanese poggia fondamentalmente sul terziario che vale il 52,9% delle imprese e quasi l'83,1% del valore aggiunto, cioè 13 miliardi di euro. In questo ambito, ci sono settori o segmenti di attività economica interessanti, come la ristorazione, il settore dell'ospitalità e dei servizi alle persone. Nel commercio, facendo un paragone fra ingrosso e dettaglio, è il primo settore ad assicurare decisamente margini superiori. Il quadro generale, tuttavia, evidenzia una condizione di scarsa competitività dell'intero sistema Catania: le imprese sono mediamente più piccole e sottocapitalizzate della media nazionale, il grado di apertura all'estero dell'economia è basso, si investe poco in ricerca».

**Se dovesse dare un consiglio, verso quale settore indirizzerebbe un neo imprenditore?**

«Verso tutti i settori, non importa se appartenenti al primario, al secondario o al terziario. Il successo nel fare impresa dipende dalla voglia, dalla determinazione, dal coraggio di intraprendere, dalle capacità imprenditoriali. Occorre piuttosto che aspiranti e neo imprenditori si irrobustiscano maggiormente sul versante delle capacità. La spontanea moltiplicazione di iniziative, pubbliche e private, sul versante della cultura dello start-up registratosi nelle ultime settimane a Catania fa ben sperare anche per l'immediato futuro».

**P**ragmaticità, adattabilità e intuito. Sembrano queste, tirando le somme, le qualità principali dei gestori di quelle imprese che resistono alla crisi, che la affrontano meglio e cercano di limitarne i danni. Sono le caratteristiche che accomunano giovani, donne ed extracomunitari che gestiscono un'impresa. Perché la chiave del successo sembra proprio la flessibilità, quella mentale e quella logistica. Quella che permette di accettare le sfide e adattarsi meglio ai cambiamenti. Come nel caso di **Viviana Pardo**, 30 anni, titolare del negozio franchising Jepsen Way di Catania ([www.jepsencatania.com](http://www.jepsencatania.com)).

«Mentre ero iscritta in Ingegneria informatica - racconta - ho avuto modo di conoscere quest'azienda siciliana gestita da una donna e dopo essermi documentata, mi sono messa in contatto con lei, così un paio d'anni fa ho avviato la mia attività». Una giovane donna che ha messo a frutto la sua grande passione per la tecnologia. «Sin da bambina - continua - alle bambole preferivo le stampanti e i pc dell'ufficio di mio padre, poi negli anni mi sono resa conto che questa poteva essere la mia strada professionale, soprattutto quando, mentre studiavo, cominciavo a realizzare che un lavoro da dipendente in quel settore, mi avrebbe portato fuori da Catania e io, invece, ho sempre sognato di restare e lavorare qui, vedendo un trasferimento come una sconfitta. Avviando il mio punto vendita e assistenza e poi, anche la vetrina sul web ([www.myjepsen.it](http://www.myjepsen.it)) sono riuscita a sfatare parecchi luoghi comuni e a superare tanti ostacoli, anche grazie al sostegno dell'azienda. I problemi e gli ostacoli mi hanno aiutato a crederci di più. Ho avuto costanza e ho voluto percorrere tutto a piccoli passi. I problemi principali sono stati quelli legati a tutto ciò che devi imparare per fare l'imprenditore: devi saperne di marketing, di gestione, di contabilità. Insomma, devi studiare». Una storia che rivela come con tanta voglia di farcela e con tante qualità su cui contare si può davvero cambiare il proprio futuro. «Non mi è mai pesato lavorare - conclude Viviana - e ho sempre amato le sfide. Chi fa impresa rischia. Non è scontato farcela, ma neanche non farcela».



Viviana Pardo

Entusiasmo e voglia di fare, di apportare innovazioni nell'azienda di famiglia contraddistinguono anche il percorso imprenditoriale di **Mavie Fesco**, albergatrice



## Il segreto del successo? Cambiare e adattarsi

“

Intuito, flessibilità e pragmaticità accomunano le esperienze di chi, nonostante la crisi, non rinnega la propria scelta di vita

”

e titolare dell'Hotel Biancaneve di Nicolosi ([www.hotel-biancaneve.com](http://www.hotel-biancaneve.com)).

«La mia esperienza imprenditoriale - spiega - comincia da piccolissima visto che sono figlia di un imprenditore e il coinvolgimento nell'attività di famiglia è stato un processo naturale e costante. Negli ultimi anni, però, ho avuto il primo approccio reale con l'azienda entrando in contatto con

fornitori, clienti e dipendenti ed è cominciata la vera avventura. Ogni giorno ti trovi ad affrontare qualche nuovo ostacolo, ma in questo risiede l'evoluzione del tuo lavoro e sicuramente questo vuol dire che l'esperienza è continua, non smetti mai di imparare». Una neo imprenditrice che non smette di acquisire nuove informazioni ma che di certo dà un grande apporto nella crescita dell'azienda, con le innovazioni e con le nuove tecnologie. «Ovviamente il mio apporto ha cambiato qualcosa, il web marketing apre la visione dell'azienda in questo nuovo ambito. C'erano delle cose su cui, magari mio padre, imprenditore più di vecchio stampo aveva un po' più di remore, ma sono riuscita a convincerlo».



Mavie Fesco

«Inoltre - continua - credo che essere all'interno delle associazioni di categoria (Federalberghi regionale e provinciale) mi aiuti molto perché mi rende partecipe di tutti i problemi e delle potenzialità della cate-

“

Studiare e tenersi sempre aggiornati sono questi i requisiti

principali di chi gestisce un'azienda. Viviana Pardo:

«Chi fa impresa rischia, ma questo è il bello».

Mavie Fesco: «Il mio consiglio è formarsi e non improvvisare»

## focus

goria. E poi io ho la grande fortuna di venire da una famiglia di imprenditori, cosa che, ovviamente, mi avvantaggia. Ma credo che con sacrificio ed entusiasmo tutti possano farcela».

Anche in tempi di crisi. «Soprattutto ora, certo. Bisogna stringere ancora di più i denti perché il turismo come bene volontario risente ancor più degli altri settori, ma è necessario continuare ad agire con lo stesso sangue freddo». Come a dire: anche in momenti di difficoltà è giusto non gettare la spugna, un po' come nella fase di avviamento. «A chi vuole intraprendere questa strada sento di consigliare soprattutto la formazione continua: è essenziale studiare e imparare, senza mai improvvisare. Un altro fattore importantissimo è l'intuito, e quello, con un po' di presunzione possiamo anche dirlo, noi donne ce l'abbiamo di natura: siamo pragmatiche, adattabili e sappiamo capire quando è necessario cambiare».

Adattamento e flessibilità sono sicuramente le qualità maggiori degli imprenditori extracomunitari che dopo tanti sacrifici hanno oggi la loro attività. Come nel caso di **Islam Shahidul**, 36 anni, indiano, residente in Italia da 15 anni. Lui negli ultimi anni è riuscito ad aprire ben tre esercizi commerciali: due macellerie (in via Autieri e in via San Martino) e una gastronomia (in via San Martino). «All'inizio è stato difficile, ma da quando ho avuto il mio permesso di soggiorno, mi sono affidato a un commerciante e non ho avuto alcun problema: mi



Islam Shahidul

“

Per gli imprenditori  
extracomunitari tutti

i sacrifici sono ripagati

dalla soddisfazione di avercela  
fatta. Islam Shahidul: «Bisogna  
interpretare le esigenze del  
mercato e sapere rinnovarsi»

Soua Abdessatar: «Quel che  
conta è la fiducia dei clienti»

ha seguito e indicato la via giusta da percorrere. Da allora sono riuscito ad aprire tre attività e a dare lavoro anche ad altre persone, una cosa che mi rende molto orgoglioso. Chiaramente anche noi sentiamo la crisi, ma teniamo duro, non ho ancora licenziato, né alzato i prezzi, cerco di tenere duro con mia moglie e i miei parenti. Credo che il segreto per portare avanti un'attività sia rinnovarsi e cambiare a seconda delle esigenze del mercato: all'inizio, ad esempio, io avevo aperto un internet point ma quando tutti hanno cominciato ad avere il proprio portatile con chiavetta ho capito che era meglio cambiare settore. Così è nata la mia bottega della carne. Ora facciamo sacrifici, ma non ci lamentiamo».



Soua Abdessatar

Tanti sacrifici e voglia di riuscire, ma anche la stessa soddisfazione per essere riuscito a crearsi la propria attività a Catania, dando anche lavoro ad amici e parenti, per **Soua Abdessatar**, tunisino, che è in Sicilia da più di 30 anni e da 11 a Catania. Nella sua macelleria El Rahma, in via Capuana, la clientela è varia, perché, come dice lui: «Oltre all'ottima qualità delle nostre carni, c'è il lato umano che conta molto, perché un sorriso e una chiacchierata danno al servizio quel qualcosa in più».

Anche per Soua, la scommessa imprenditoriale è stata lenta e costante, ma oggi, quell'esperienza lo aiuta ad affrontare i tempi di crisi. «Trent'anni fa sono arrivato a Palermo, dove negli Anni '80 c'era una maggiore presenza di immigrati dal mio Paese, poi nel 2000 ho deciso di spostarmi a Catania, dove ho cominciato a lavorare nella macelleria di un signore indiano e in un ristorante libanese. Tanto lavoro per riuscire a realizzare il mio sogno, portare qui mia moglie e mettere su famiglia proprio a Catania. Oggi, infatti, ho due figli, che amano questa città e sono praticamente catanesi. Ho aperto la macelleria sei anni fa e devo dire che, nonostante la crisi, davvero, non posso lamentarmi. Le spese ci sono e si deve lavorare tanto ma i miei clienti sono molto affezionati e vengono da me da ogni parte della Sicilia. Credo di essere riuscito a creare un rapporto di fiducia con loro: l'onestà nel lavoro, soprattutto nelle attività in proprio, paga sempre».

Maria Enza Giannetto

## TERZIARIO DONNA

### Gabriella Vicino: «I giovani e le donne hanno una marcia in più, ma serve maggiore fiducia»

«Della crisi vanno colte le opportunità e per donne e giovani, le opportunità ci sono, eccome. Basta avere buone idee imprenditoriali e farsi guidare da chi conosce leggi, possibilità di finanziamento e tutto quello che serve per l'avviamento». Ne è convinta Gabriella Vicino, gioielliera, presidente di Terziario Donna Catania (organizzazione rappresentativa delle imprenditrici associate al sistema Confcommercio) e rappresentante del settore commercio all'interno del Comitato per l'imprenditoria femminile del Camera di Commercio di Catania.

«I giovani e le donne oggi sono molto professionalizzati, anche perché mentre sono in attesa di una collocazione continuano a



formarsi. Terziario donna è nata per stimolare le giovani donne così professionalizzate a investire su se stesse e spendersi in un'attività in proprio. Il mercato offre tante possibilità ma bisogna essere flessibili e saperle cogliere».

Il problema di chi si accinge a intraprendere un'attività in proprio è, però, quasi sempre quel-

lo dell'accesso al credito e ai finanziamenti. I giovani hanno tante idee ma poca liquidità. «La strada migliore - dice Vicino - è trovare un'idea innovativa, particolare, che sia diversa dai vari format presenti sul mercato. Dopodiché si deve lavorare sull'idea e affidarsi alle persone giuste che sanno come muoversi. La cosa più sba-

gliata è avviare l'attività senza consulenza e far dopo un passo indietro rendendosi d'aver sbagliato. Ad esempio, alcuni aprono subito la partita Iva e non sanno che magari per la loro attività ci sarebbero delle agevolazioni se non lo facessero e se aspettassero».

Insomma, in tempo di crisi bisogna ingegnarsi ancora di più ma giovani e donne, come sostiene Gabriella Vicino hanno sicuramente qualche marcia in più. «Innanzitutto nel rapporto con la tecnologia con i social network. I giovani sono più veloci nell'apprendere e nel capire cosa fare, c'è più immediatezza e maggiore predisposizione al cambiamento. Quello di cui, oggi, hanno davvero bisogno è la fiducia. I giovani imprenditori devono averne di più, devono credere più in se stessi».

# «Arriva Sicanex, la moneta virtuale a chilometro zero»

“

Aviato ufficialmente il progetto che riprende l'esperienza di Sardex in Sardegna e di Wir in Svizzera: anche in Sicilia il primo circuito di credito commerciale per gli scambi senza euro

”

di Gianluca Reale

Ciò che hai per ciò che ti serve. In sostanza una forma evoluta di baratto. In termini pratici, Sicanex, una moneta virtuale, equivalente all'euro, in base a cui effettuare scambi di beni, servizi e prestazioni professionali dentro un "circuito" di imprese e professionisti che hanno aderito al "primo circuito di credito commerciale siciliano".

«Sicanex è uno strumento attraverso cui acquisire nuovi clienti e fare acquisti pagando con i propri beni o servizi, in cui insomma si ottiene del credito e non si paga alcun interesse» spiega

uno dei fondatori di Sicanex, Andrea Seminara (nella foto). Laurea in filosofia, esperienze nel marketing e nella comunicazione, Seminara ha intuito che anche la Sicilia poteva essere pronta per lanciare un "circuito" in cui impiegare una

moneta virtuale o meglio, "complementare" rispetto all'euro. «Ho verificato l'interesse di molte aziende e molti professionisti a far parte di una circuito come Sicanex, ho messo su una squadra di circa 15 persone, tutte siciliane, che avevano voglia di creare una nuova impresa con finalità etiche, soprattutto in un periodo di crisi come questo. Alla fine ho messo insieme esperti di marketing, di comunicazione, broker, consulenti fiscali e abbiamo lanciato Sicanex». Il progetto non nasce dal nulla, ma da una sinergia con il circuito già operativo in Sardegna, ovviamente Sardex, che a sua volta si ispira al più antico e noto Wir, in funzione da anni in Svizzera.

Sicanex è appena partito. Ufficialmente con l'evento del 23 aprile scorso alla Camera di Commercio di Catania: *Sicanex*,



la nuova opportunità per l'economia siciliana.

«Abbiamo già raccolto circa 300 pre-adesioni - rivela Seminara - e già in 50 sono dentro il circuito. Il nostro obiettivo è arrivare a 250-300 entro dicembre». Tra chi ha già aderito a Sicanex c'è un'ampia gamma di attività: dall'agenzia di comunicazione alla cartoleria, dalla tipografia a professionisti quali avvocati e architetti, dai negozi di termosanitari a quelli di ceramica, dalla ditta di trasporti al Bed&Breakfast. Tanto per fare degli esempi. La cosa interessante è che il 50% di chi ha aderito proviene da Catania, il restante 50% dalle altre parti della Sicilia. Ma è soltanto l'inizio, ed è naturale che essendo partiti dal capoluogo etneo qui vi sia la maggior concentrazione di adesioni. «Questi primi 50 insieme ai nostri broker stanno valutando le loro esigenze. Insomma siamo in piena fase di analisi, al termine della quale ognuno avrà un valore in Sicanex da "spendere" nel circuito. Da settembre avvieremo gli scambi», anticipa Seminara. Il cui obiettivo, dichiarato, è molto ambizioso: «Vor-

remmo riuscire in 5 anni a scambiare un valore pari all'1% del prodotto interno lordo siciliano, insomma l'equivalente di circa 80 miliardi di euro».

Ma come funziona questa moneta virtuale? Facciamo un esempio: Un'agenzia di comunicazione si iscrive al circuito e offre dei servizi che vengono quantificati in 300 Sicanex. Con questo budget l'agenzia decide di acquistare dei mobili per l'ufficio da un altro membro della rete, pagando con la moneta virtuale. Spenderà duecento Sicanex, che saranno guadagnati dal mobilificio che, a sua volta, li userà per fare altri acquisti nel circuito. In questo modo il sistema si autoalimenta e le aziende possono comprare ciò che serve senza usare euro con cui, invece, si

potrà pagare l'Iva allo Stato. Eh già, perché comunque viene fatto tutto in regola e i consulenti di Sicanex spiegano agli associati come comportarsi sul fronte fiscale.

Ma il meccanismo è chiaro: con l'adesione a Sicanex si stringe una sorta di patto di reciproco sostegno con gli altri aderenti, grazie al quale poter scambiare beni e servizi anche quando ci si trova in crisi di liquidità. Gli scambi all'interno del circuito, infatti, avvengono attraverso il Sicanex, su cui non gravano interessi. Nel circuito, infatti, sono gli aderenti che si finanziano reciprocamente.

Un progetto di economia sostenibile a "chilometro 0". Possono aderire a Sicanex.net, e dunque scambiare reciprocamente beni e servizi, condividendo i benefici e i vantaggi del circuito, soltanto le imprese e i professionisti operanti in Sicilia; la ricchezza prodotta, in questo modo, resta nel territorio, ponendosi come un nuovo strumento di crescita per l'economia siciliana. Per saperne di più c'è ovviamente il sito, in prima battuta: [www.sicanex.net](http://www.sicanex.net). Da lì, il passo per addentrarsi in questo mercato locale parallelo, è davvero breve.

# primo piano

## «All'Italia serve una "chirurgia ricostruttiva" della spesa pubblica»

“

Per Francesco Rivolta, direttore generale della Confcommercio, il Paese deve ripartire da una razionalizzazione delle risorse: «Si alla spending review, basta giocare con le tasse»

”

di Gianni Nicola Caracoglia

I passi verso la crescita del sistema Italia attendono segnali importanti dall'esecutivo tecnico di Mario Monti. Il decreto Sviluppo di inizio giugno si fonda sui principi cardine di innovazione e semplificazione, dove lo Stato si pone l'obiettivo di finanziare la competitività, dando anche ossigeno alle imprese razionalizzando il suo debito e la capacità di spesa. Nel frattempo, però, alcuni fattori sono giunti a peggiorare il clima già teso: non solo il sisma in Emilia con la perdita stimata dal neo presidente di Confindustria Giorgio Squinzi di grossi pezzi di quel punto percentuale di Pil tutto emiliano; ma anche l'introito fiscale in calo, 3,5 miliardi in meno nel primo semestre 2012. Il risultato? L'Indicatore dei Consumi Confcommercio segnala ad aprile una riduzione dei consumi del 2,8% in termini tendenziali per il 2012.

Sul "Sole 24 Ore", il presidente di Confcommercio Carlo Sangalli ha sostenuto che l'obiettivo della crescita entro il 2020 posto dal Decreto di Economia e Finanza del governo è troppo lontano, e che risanamento e crescita devono viaggiare insieme in tempi brevi. Per questo è favorevole alla spending review affidata dal ministro Piero Giarda al commissario ai tagli di spesa Enrico Bondi, 4,2 mld di euro nei primi sette mesi per scongiurare l'aumento dell'Iva a ottobre e un obiettivo finale di circa 100 miliardi.

Con Francesco Rivolta, direttore generale di Confcommercio, facciamo il punto sulle riforme messe sul piatto dal governo.

**Direttore Rivolta, quali sono le vostre linee guida da suggerire al governo per la spending review?**

«Parto da alcuni dati che inquadrano bene la dimensione del problema: abbiamo una spesa pubblica pari a 800 miliardi di euro l'anno, superiore al 50% del Pil; una spesa pensionistica di 237



Francesco Rivolta, direttore generale di Confcommercio

“

«Il taglio agli sprechi della PA deve partire da quell'immorale tassa occulta che si chiama corruzione, e che brucia 60 miliardi l'anno. E va ridotto il perimetro del pubblico a favore del privato»

miliardi di euro; una spesa per gli interessi sui titoli di Stato ormai prossima agli 80 miliardi di euro l'anno. Ecco, considerando queste cifre, credo sia più che ragionevole e condivisibile l'urgenza con cui chiediamo una vera e propria "chirurgia ricostruttiva" della spesa pubblica. Una chirurgia capace di incidere in profondità e con precisione recidendo inefficienze, improduttività e

sprechi, a partire dalla "tassa immorale ed occulta" della corruzione, che - secondo le stime della Corte dei Conti - brucia, nel nostro Paese, 60 miliardi di euro l'anno di risorse. Ma una chirurgia ricostruttiva, capace al tempo stesso di far fruttare buona spesa pubblica per investimenti e per servizi di qualità. Per questo noi chiediamo un radicale avanzamento della spending review: non solo per contrastare il ricorso a ulteriori aumenti dell'Iva, ma proprio per ridurre il perimetro del pubblico e il suo carico complessivo nei confronti dell'iniziativa privata. Quello che è certo è che bisogna procedere senza "timidezze" e non rinunciando anche a verificare la possibilità di scandagliare i mille rivoli della spesa assistenziale di comodo, dei regimi fiscali di favore e degli stessi incentivi alle imprese di dubbia o nessuna utilità».

**La Conferenza unificata Regioni, Province e Comuni sono contrarie al Dl sulla spending review, giudicato dalla Conferenza delle Regioni**

**“unilaterale” e che “non tiene conto delle autonomie regionali” mentre l’Unione delle Province chiede l’insediamento della “Conferenza permanente per la finanza pubblica”. Gli enti locali, spesso additati come l’origine di tutti i mali della cattiva gestione pubblica, sono veramente il nemico numero uno dell’efficienza amministrativa?**

«Certamente, la spending review deve avere come obiettivo anche la ridefinizione del perimetro della funzione pubblica e della molteplicità di livelli istituzionali e amministrativi e di processi operativi che ad essa danno corpo. In quest’ottica rientra, ad esempio, la proposta - da più parti avanzata - circa l’abolizione delle Province. Ma, oltre che a livello “periferico”, occorre intervenire anche a livello “centrale” e la riduzione dei costi della rappresentanza politica è un tassello decisivo. Una struttura di rappresentanza più snella rende la politica più comprensibile e trasparente, accresce partecipazione, comprime gli spazi per l’intermediazione inefficiente. Insomma, tutto ciò che va nella direzione di un’allocazione più efficiente dei poteri e delle responsabilità decisionali - accrescendo la qualità ed il controllo delle scelte, riducendo i costi delle mancate decisioni - incrementa il livello e la dinamica del prodotto potenziale, favorendo la propensione imprenditoriale».

**Le previsioni del presidente Istat Enrico Giovannini non sono buone: Pil in calo dell’1,5% nel 2012, e leggero aumento nel 2013 dello 0,5% che si traduce in calo dei consumi delle famiglie di un ulteriore 2,1%. Negli ultimi quattro anni il potere di acquisto pro capite ha perso il 7%. Potrebbe un’Iva più bassa su generi di consumo popolare, ed una più alta per generi di lusso, riequilibrare in senso democratico i consumi interni così anche da dare una sveglia ai mercati?**

«E’ una suggestione nobile ma purtroppo distante dalla realtà. Oggi l’aliquota standard al 21% è applicata sostanzialmente a tutti i beni e servizi, salvo alcuni prodotti alimentari e ai servizi legati al turismo. Con alcune marginali differenze, è così in tutti i Paesi che hanno un’imposta sui consumi. E poi quali sarebbero i beni di prima necessità e i beni di lusso? I servizi telefonici sono un bene di lusso? Bere un caffè al bar è da considerarsi consumo volut-



Per Rivolta le aree turistiche, per migliorare l’offerta commerciale, devono integrare i servizi. Nella foto Piazza Duomo, cuore turistico di Catania

“ «La certificazione dei crediti verso lo Stato è un passo avanti. Non essendo però previste procedure automatiche, non basta a risolvere il problema della liquidità delle imprese»

tuario che va disincentivato? Dobbiamo punire chi va al cinema o compra un cd musicale? Consumi e consumatori sono cambiati e le vecchie gerarchie buone per gli Anni 60 non esistono più. La vera democrazia economica, e dei consumi in particolare, si costruisce con più crescita e non giocando con le tasse. E’ ora di farsene una ragione».

**Quattro decreti ministeriali intendono ridurre i debiti della PA verso le imprese di 20/30 mld di euro e accendere il motore della produttività: liquidità alle aziende mediante il supporto del sistema bancario o attraverso compensazioni di crediti e debiti nei confronti delle amministrazioni pubbliche. Le richieste di Rete Impresa Italia, di cui fate parte, sono state soddisfatte?**

«Misura apprezzabile perché, pur nei limiti delle disposizioni vigenti e della finanza pubblica, le imprese hanno ora uno strumento in più e avranno una certificazione dei loro crediti, che diventeranno certi, liquidi ed esigibili. Ma purtroppo le imprese non ne potranno beneficiare prima di qualche mese, forse nel prossimo anno. In ogni caso, al di là della disponibilità delle banche di

favorire il recupero della liquidità per le imprese, valorizzando il ruolo del Fondo Centrale di Garanzia e della possibilità di compensare crediti certificati con i debiti iscritti a ruolo, il problema della liquidità resta grave e questi accordi non sono risolutivi. Il grosso limite dell’intesa è che non sono previste procedure automatiche e la partecipazione delle banche è affidata a una loro valutazione basata sul rating delle imprese interessate. In altre

parole, le imprese non devono aspettarsi una velocizzazione della riscossione di quanto è loro dovuto. Insomma, un passo importante e atteso da tempo che va ora rafforzato con il rapido recepimento della direttiva europea sui tempi di pagamento per scongiurare il rischio che lo stock di debiti possa cominciare a ricostituirsi».

**Nel computo della compensazione dei crediti certificati vengono calcolati anche i debiti contributivi, assistenziali, previdenziali e assicurativi. Potrebbe essere nuovo ossigeno per aumentare l’occupazione nel commercio? La Sicilia, per esempio, terra di turismo, ha bisogno di un’offerta commerciale forte.**

«E’ ormai uno stato di difficoltà perenne quello che stanno attraversando le imprese del commercio sempre più “soffocate” da una domanda stagnante, da una parte, e dall’eccessiva pressione fiscale unita a un aumento dei costi di esercizio, dall’altra. Dunque, un alleggerimento delle procedure e degli oneri, economici, fiscali e burocratici, gravanti sulle imprese rappresenta certamente un fattore di stimolo allo svolgimento della loro attività con positive ricadute anche sull’occupazione. Ricordo, a questo proposito, che proprio l’economia del terziario ha dimostrato di essere la più dinamica sul fronte dell’occupazione, in particolare i servizi di mercato che, tra il 2000 e il 2010, hanno generato quasi 900 mila posti di lavoro, oltre il 70% della crescita occupazionale del terziario nel complesso. Certo, per poter esprimere al meglio tutto il loro potenziale, le imprese commerciali, turistiche e dei servizi - soprattutto nelle aree a forte vocazione turistica, come la Sicilia - devono essere sostenute e valorizzate, ma soprattutto hanno bisogno di un contesto più favorevole in cui operare: mi riferisco, in particolare, a migliori e più efficienti infrastrutture, a un maggior livello di sicurezza, all’integrazione dei servizi».

## dinastie

## Cristaldi, i primi ad aver portato i sapori del mondo a Catania

“

Quello che era un tradizionale negozio di alimentari nato alla fine degli Anni 50 si è trasformato in pochi decenni nel più importante *international food store* della città, grazie all'intuito del suo fondatore

”

di Lavinia D'Agostino

All'ingresso si sente un profumo intenso di coriandolo, zenzero e cumino. Facendo attenzione si possono annusare anche note velate di vaniglia, cannella e forse anche karkadè. Non siamo nella bottega delle spezie. O forse sì, per certi versi. Siamo nel cuore di Catania, in quella via Pacini che immette in piazza Carlo Alberto, cuore pulsante d'*A Fera*. È qui che si trova uno dei negozi più conosciuti della città: vera babele di odori, un paradiso per i buongustai e per gli amanti della cucina internazionale, per chi ama viaggiare attraversando il gusto, la cucina, l'ingrediente, la pietanza...

Benvenuti da Cristaldi, l'*international food store* di Catania, il bazar con una finestra aperta sul mondo, sui sapori internazionali e sulle cucine più particolari. Un negozio che oggi è un'icona in città, ma la cui storia parte da lontano.

È la fine degli Anni '50 quando Michelangelo Cristaldi, un ragazzo di appena 22 anni, decide di aprire insieme alla giovane moglie, Rosita Giacomini, un negozio di generi alimentari in viale Vittorio Veneto, quasi all'incrocio con via Gabriele D'Annunzio. Michelangelo non ha genitori commercianti e neppure proviene da una famiglia particolarmente agiata, eppure è dotato di un intuito naturale, di una innata capacità di "guardare oltre", percepire l'andamento del mercato e captarne l'evoluzione.

Ecco che nel giro di pochi anni il piccolo negozio cresce, come anche la famiglia Cristaldi: nel 1959 nasce il primogenito Antonio, cui segue Roberto nel 1962 e, infine, Federico (nel 1974). «Il negozio è stato il palcoscenico della nostra infanzia - racconta Roberto Cri-



Michelangelo Cristaldi con una cliente nel negozio di via Pacini

staldi che oggi, insieme al fratello Federico, gestisce il negozio di famiglia - Mio fratello Antonio, il più grande nonché l'unico che alla fine ha intrapreso un'altra strada, è praticamente cresciuto in negozio, noi bambini siamo stati accuditi dai nonni».

Con il boom degli Anni '60 il negozio diventa un po' troppo piccolo per le esigenze della crescente clientela, ed ecco che i coniugi Cristaldi prima rilevano un locale vicino e, negli Anni '70, seguendo le esigenze del mercato, trasformano il negozio in una antesignana superette.

«Mio padre è un uomo dall'intuito straordinario - continua Roberto - ha sempre avuto una tendenza naturale nel ricercare prodotti innovativi e parti-

colari».

Infatti nel negozio di viale Vittorio Veneto già a quei tempi si trova il cous cous e il burro d'arachidi, alcuni condimenti particolari, spezie di ogni tipo e un discreto assortimento di tè.

Insomma da Cristaldi si potevano acquistare prodotti che in quel momento storico non aveva nessun altro negozio di Catania, molti dei quali sconosciuti ai più.

«Nel 1984 sono entrato a far parte ufficialmente dell'azienda di famiglia - prosegue Roberto Cristaldi - al fianco di mio fratello Antonio (che ancora resterà in azienda per qualche anno), e ho subito seguito più da vicino e con più attenzione l'evolversi del mercato. Infatti i tempi erano cambiati e anche le ricerche erano diventate più semplici da fare, soprattutto per me che, a differenza di mio padre, avevo già dimestichezza con il computer e le nuove tecnologie. Mi ha appassionato subito il settore della ri-

cerca dei prodotti d'importazione. Ho seguito le orme di mio padre»

Intanto il mercato si evolve e cambia anche la città. A Catania arrivano i primi immigrati extracomunitari, anzitutto cingalesi e mauriziani.

«Sono gli immigrati che per primi hanno visto nel nostro negozio tutti quei prodotti che per loro erano di uso quotidiano; e nonostante i prezzi molto alti, compravano, perché sapevano che quegli stessi prodotti non li avrebbero trovati altrove, come nel caso delle lenticchie rosse o del curry. Nella seconda metà degli Anni '80, poi, la gente ha cominciato a viaggiare sempre più spesso e a spingersi in mete sempre più lontane. Una volta tornati a casa volevano sperimentare sulla propria ta-



Nella foto a sinistra, il negozio di alimentari di viale Vittorio Veneto negli Anni '60; a destra, lo stesso punto vendita, già divenuto superette, a metà Anni '80; in basso, i figli di Michelangelo, da sinistra Federico e Roberto Cristaldi, che oggi sono subentrati ai genitori nella gestione dei due punti vendita di via Pacini

vola i gusti assaporati in viaggio. A quel punto ci siamo resi conto che più assortimento c'era, più la gente chiedeva».

Nel 1993 Michelangelo Cristaldi si rende conto di essere troppo decentrato rispetto al cuore della città in cui vivono e si muovono i cittadini extracomunitari. Viale Vittorio Veneto è troppo distante dal centro storico, la clientela per rifornirsi deve raggiungerli appositamente. E per Michelangelo questo può diventare, nel tempo, un problema.

Mosso anche questa volta dal suo intuito, decide di aprire un nuovo punto vendita in centro. Questa volta non si tratta di un "alimentari" qualsiasi, bensì di un negozio specializzato, ovvero dedicato solo ed esclusivamente a prodotti d'importazione, per venire incontro alle esigenze della clientela extracomunitaria.

Ecco che nasce il primo negozietto di via Pacini: l'insegna con il nome di famiglia subisce un restyling e Federico, il più piccolo dei fratelli Cristaldi, si diploma e affianca il padre in questa nuova avventura; mentre Roberto, pur seguendo gli ordini e la contabilità, affianca la madre nel negozio di viale Vittorio Veneto.

«Nel negozio di via Pacini cominciamo a tenere ogni tipo di spezie, riso e condimenti, prodotti utilizzati nelle comunità asiatiche, filippini, cingalesi e mauriziani anzitutto, ovvero lo zoccolo duro dell'immigrazione etnea di quel periodo - ricorda Roberto -. Poi la no-



**“ Roberto Cristaldi:  
«Cominciammo a tenere quei prodotti utilizzati dalle comunità asiatiche: anzitutto filippini, cingalesi e mauriziani, ovvero lo zoccolo duro dell'immigrazione Anni 90»**

stra clientela si è allargata prima ai sudamericani e successivamente, soprattutto, agli stessi italiani».

Già dalle prime settimane, il negozio di via Pacini registra risultati inaspettati, e una risposta positiva arriva soprattutto da parte degli stessi catanesi che, incuriositi da prodotti che sconoscevano, si

cimentavano per tentativi, cominciando a richiedere un'infinità di prodotti.

«Per questa strada siamo stati un punto di partenza e uno sprone anche per gli altri commercianti. Dopo un paio d'anni dalla prima apertura ci siamo resi conto che il negozio era troppo piccolo e abbiamo deciso di rilevare una bottega all'angolo. Nel 1997 lo abbiamo rimesso a nuovo e abbiamo aperto l'altro punto vendita, purtroppo separato dal primo, ma non c'erano alternative. Diversamente avremmo dovuto cambiare zona, e non ce la sia-

mo sentita. Ecco che abbiamo dovuto differenziare i negozi: uno con in prodotti internazionali e nell'altro prodotti biologici, prodotti siciliani e specialità regionali».

Nel 2001 lo storico negozio di viale Vittorio Veneto viene chiuso, la famiglia si riunisce operando in sinergia e portando il negozio di via Pacini ai massimi storici.

«Oggi i miei genitori si godono il loro meritato riposo ma sono sempre presenti nei momenti di necessità. Mio padre si dedica alla campagna, la sua passione più grande. Eppure noi sentiamo sempre il bisogno di un suo consiglio, soprattutto in questo difficile momento di crisi, perché per noi rimane il più valido punto di riferimento. Guardando al futuro il nostro prossimo obiettivo è aprire un unico negozio più grande che ci permetta di potere offrire alla clientela maggiore assortimento, più qualità e servizi».



a cura del dottor Antonino Barberi

Area Legislativa Confcommercio

## § Invalidità civile: snelliti tempi e procedure

Le regole introdotte dalla legge n. 102 del 2009 hanno messo in moto, già dal 2010 una vera e propria rivoluzione nel settore dell'invalidità civile.

Le domande per il riconoscimento dello stato invalidante, e dei relativi benefici, vanno presentate all'Inps e non più alle Asl, coinvolte poi solo per accertare il requisito sanitario.

Le principali competenze spettano all'Inps che, tramite le procedure informatiche, provvede ad eliminare una serie di passaggi burocratici e una montagna di carte.

Questa nuova impostazione di lavoro, che avrebbe dovuto consentire una notevole riduzione dell'attesa per il riconoscimento delle prestazioni, in questi primi due anni di applicazione ha sollevato forti preoccupazioni. I ritardi e le disfunzioni che si sono verificate nelle procedure in esame - dovute soprattutto al rapporto sinergico tra Inps e Asl che la legge n. 102 ha voluto disciplinare - sono stati motivo di discussioni all'interno dello stesso Istituto previdenziale e degli Enti che concretamente collaborano on-line con le stesse sedi dell'Inps, cioè i Patronati.

Negli ultimi mesi, però, le soluzioni adottate dall'Istituto hanno decisamente migliorato i tempi di liquidazione di queste prestazioni e c'è da augurarsi che entro quest'anno si possano raggiungere tempi ancora più rapidi.

Per quanto riguarda i requisiti per acquisire il diritto all'invalidità e all'assegno di accompagnamento, malgrado le tante modifiche introdotte in materia previdenziale, nel 2010 e 2011 dalle leggi approvate con le diverse manovre economiche, nulla è cambiato e, allo stato attuale, sono considerati invalidi tutti coloro affetti da minorazioni non riconducibili a cause di guerra, di servizio e di lavoro, che appartengono ad una delle seguenti categorie:

- cittadini di età compresa tra i 18 e i 65 anni affetti da menomazioni congenite, o acquisite, che comportano una riduzione della capacità di lavoro non inferiore ad 1/3;
- i minori di 18 anni con difficoltà persistenti a svolgere compiti e funzioni proprie dell'età;
- i cittadini con più di 65 anni non autosufficienti.

In base al grado d'invalidità riconosciuto, si possono ottenere i seguenti benefici:

- il 33,33% (un terzo) è la soglia minima per essere considerato invalido ed avere diritto alle prestazioni protesiche e ortopediche;
- il 46% consente all'invalido di ottenere l'iscrizione nelle liste speciali del collocamento obbligatorio;
- il 74% è la soglia invece per ottenere l'assegno economico mensile di assistenza.

### L'assegno di assistenza

Agli invalidi, con età tra i 18 e 65 anni ed un grado di invalidità compreso tra il 74% e il 99% spetta un assegno mensile di assistenza per 13 mensilità.

Per fruire dell'assegno - pari quest'anno a 267,57 euro mensili - l'invalido deve essere disoccupato, residente in Italia e avere un reddito annuo personale (quello del coniuge non conta) che non superi un determinato limite (euro 4.596,02 per il 2012). In presenza di queste condizioni, anche i cittadini stranieri, compreso gli extracomunitari se titolari di carta di soggiorno, possono ottenere questo assegno.

Anche quest'anno i titolari di detta prestazione debbono presentare l'apposito modello on-line tramite il Caf, in cui devono dichiarare, sotto la propria responsabilità, di non svolgere attività lavorativa.

La dichiarazione va inviata all'Inps entro il 31 marzo ed è essenziale per conservare il diritto all'assegno.

### La pensione di inabilità

Spetta agli invalidi ai quali sia stata riconosciuta un'inabilità lavorativa totale e permanente del 100%.

L'importo è pari a quello stabilito per l'assegno di assistenza, ma le condizioni di accesso sono più facili, in quanto il limite di reddito annuo personale è molto più elevato (euro 15.627,22 per il 2012.)

### L'indennità di accompagnamento

Questa prestazione è un sostegno economico che viene erogato alle persone che non sono in grado di camminare o di compiere autonomamente gli atti quotidiani della vita (mangiare, lavarsi, vestirsi ecc.). L'importo dell'indennità, pari a euro 492,97 mensili, e viene erogato per 12 mensilità.

Detta prestazione viene erogata a prescindere dall'età e dalle condizioni economiche dell'interessato. Possono ottenerla a qualsiasi età, sia le persone meno abbienti che i benestanti. Non è poi legata alla composizione del nucleo familiare, non è reversibile e non è incompatibile con lo svolgimento di attività lavorative.

È cumulabile con la pensione d'inabilità e

con altre prestazioni spettanti per altre minorazioni civili ai ciechi e ai sordomuti.

Sono esclusi dal beneficio gli invalidi ricoverati gratuitamente presso strutture pubbliche. Ciò vale anche per i ricoveri in reparti di lungodegenza o di riabilitazione. Non hanno invece alcuna rilevanza i ricoveri per terapie contingenti o comunque di breve durata. Chi è già titolare dell'indennità deve attestare la propria condizione di "non ricoverato" in via permanente, con una dichiarazione anch'essa da inviare all'Inps on-line tramite il Caf entro il 31 marzo prossimo. La tabella A riporta gli importi e i limiti di reddito 2012 di tutte le prestazioni assistenziali. È opportuno, comunque, data la particolare materia e la nuova procedura telematica adottata dall'Inps, rivolgersi agli uffici del Patronato 50&Più Enasco e del Caf (Via Mandrà n.8, Catania) che sono in grado di fornire gratuitamente ogni informazione e provvedere all'inoltro on-line della domanda e/o delle sopra citate dichiarazioni all'Istituto previdenziale.

TAB. A - LE PRESTAZIONI ASSISTENZIALI IMPORTI E LIMITI DI REDDITO 2012

Categoria	Importo mensile	Limite di reddito annuo personale
<b>Invalidità civile</b>		
- assegno di assistenza	267,57	4.596,02
- pensione di inabilità lavorativa totale e permanente	267,57	4.596,02
- assegno di accompagnamento	492,97	15.627,22
<b>Disoccupati</b>		
- assegno di assistenza	267,57	15.627,22
- assegno di accompagnamento	492,97	15.627,22
<b>Caf ed altri</b>		
- pensione di inabilità lavorativa totale e permanente	267,57	4.596,02
- assegno di accompagnamento	492,97	15.627,22
- pensione di inabilità lavorativa totale e permanente	267,57	4.596,02
- assegno di accompagnamento	492,97	15.627,22

Nota: gli importi mensili, i redditi annui e i coefficienti, con riferimento agli anni di età indicati, sono riferiti al 2012. Per il 2011, il reddito annuo personale è di 15.587,41 euro e il coefficiente di conversione è di 1,0212.

## § Retribuzione colf e badanti, aumento del 2,7%

I CONTRIBUTI NEL 2012 PER LAVORATORI ITALIANI E STRANIERI

Retribuzione e durata orario	Contributo orario	
	Colf/quadri	Badanti/quadri
Fino a € 7,54	1,40 (0,34)	1,41 (0,34)
Oltre € 7,54 e fino a € 9,19	1,78 (0,38)	1,79 (0,38)
Oltre € 9,19	1,93 (0,46)	1,94 (0,46)
Per > 24 ore settimanali	1,02 (0,24)	1,02 (0,24)

\* Le aliquote per prestazioni in denaro la quota a carico del lavoratore.  
\* Il contributo verso "Casa Caf" è versato direttamente dal datore di lavoro entro il terzo grado a cura del contribuente. Al di fuori di questo sistema, i badanti e i colf versano il contributo "Casa Caf" solo a fine competenza della quota per gli alloggi familiari.

Contributi Inps più cari per colf e badanti. Le nuove fasce di retribuzioni sono aumentate del 2,7%. Ma vediamo cosa fare in vi-

continua a pag. 25

# *l'associazione*


**CONFCOMMERCIO**  
 IMPRESA PER IL TERRITORIO

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 2012

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE  
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2012**



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

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

**Ecco alcuni dei tanti servizi:**

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

**ADERIRE A CONFCOMMERCIO NON COSTA, ANZI! .....**

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

# L'associazione / i servizi



## L'Italia che non si ferma si muove con noi

**C**onfcommercio alle origini è nata per svolgere un'attività sindacale. Nel tempo, mantenendo comunque questo ruolo, si è dotata di una serie di servizi che consentono all'associato di ottenere sconti e agevolazioni sui costi che l'imprenditore è costretto a sostenere annualmente.

### ASSEGNI

#### CENTAX

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

### AREA CREDITO

#### COFIAC

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



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

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

Credito d'impianto "Mutuo Ipotecario"

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

CO.F.I.A.C. s.c.r.l.

e-mail: info@cofiac.it

### AREA FORMAZIONE

#### FORMAZIONE ORDINARIA

. **CORSI:** corso abilitante commercio prodotti alimentari e somministrazione (ex rec); corso abilitante agenti di commercio; corso preparatorio agenti immobiliari; corso sicurezza luoghi di lavoro (d.l. 81/08); corso primo soccorso in azienda (D.M. 388/03); corso antincendio; corso in sostituzione del libretto sanitario

#### FORMAZIONE STRAORDINARIA

. **CORSI:** Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni; addette alle vendite, inglese, vetrinistica; **Fondo Forte:** in base alle richieste provenienti dal nostro mondo associativo; **Corsi di specializzazione:** come avviare un Bed & Breakfast, Internet e Turismo, come vendere in negozio, come avviare un'impresa su Internet.



### AREA LAVORO

- . PROCEDURE CONTRATTI DI INSERIMENTO, L. 407/90, CREDITO D'IMPOSTA L. 388/2000
- . ASSISTENZA CONTRATTUALE
- . TENUTA LIBRI PAGA
- . RELAZIONI SINDACALI
- . PROBLEMATICHE AGENZIE PER L'IMPIEGO

### ASSISTENZA

. **ASSISTENZA NELLE VERTENZE DI LAVORO**  
Per tutte le problematiche di natura legale, in ambito civilistico e commerciale, un apposito ufficio viene incontro alle esigenze degli associati. A fornire la consulenza è l'avvocato Chiara Corsaro

. **ASSISTENZA NELLE VERTENZE DI LAVORO**  
L'Ufficio di Conciliazione delle vertenze in materia riconosce alle aziende associate alla Confcommercio la possibilità di conciliare le vertenze in modo gratuito con l'ausilio di legali esperti del settore.

### AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

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

### CONSULENZA

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

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

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

### PATRONATO ENASCO



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

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

### I SINDACATI DI CATEGORIA



### CARTA DI CREDITO

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



# L'associazione / le convenzioni

## Servizi e agevolazioni per gli associati

**C**on le convenzioni bancarie si può risparmiare riducendo i costi del 50% sulla tenuta del conto corrente bancario. Sconti su tutte le transazioni con carte di credito (circuiti Visa e Mastercard) con Federazione Moda Italia/Banca Sella.



### CONVENZIONI TELEFONICHE

Sconti sui costi fino al 35% con i gestori Tim, Telecom Italia. Smartphone Tutto compreso e il nuovo Tablet Samsung Galaxy a condizioni eccezionali. Inoltre Sms gratuiti per 4 mesi e tanto altro ancora: oltre alla Posta elettronica Certificata (Pec) e alle soluzioni fisso, mobile e lct, condizioni economiche vantaggiose per nuovi strumenti informatici dedicati. Info al Numero Verde 800.862.822.

**FASTWEB** **Fastweb.** Grazie all'esclusivo accordo tra Fastweb Spa e Confindustria, gli Associati che aderiscono a una delle offerte commerciali, Parla & Naviga, Parla, Naviga e Para Basic, mantenendo il proprio numero telefonico, hanno diritto a uno sconto in fattura sul costo di attivazione del servizio. I dettagli per aderire sono disponibili presso l'Associazione.

### CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

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

### CONVENZIONI PARCHEGGIO AUTO

Il parcheggio auto "Park Air" garantisce agli associati una 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. Scheda con un credito senza limite temporale. All'importo verrà aggiunto un 20% in più. Park Air offre parcheggio camper, lavaggio, navetta gratuito da/per aeroporto di Catania h24. Prenotazione sul sito [www.parkair.eu](http://www.parkair.eu)

### 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 SERVIZI

**Siae:** Grazie all'accordo Siae viene riconosciuto agli associati Confindustria uno sconto fino al 20% sui diritti relativi alla diffusione musicale, concerti o piano bar.

**Scf:** L'accordo con Scf, Società Consortile Fonografici, garantisce agli associati dal 15% al 30% di sconto sulle pratiche presentate con l'assistenza delle Associazioni provinciali di appartenenza.

**Real Protection** Sconto del 10% su soluzioni e sistemi integrati per la sicurezza, in collegamento diretto con le Forze dell'Ordine. Per gli Associati in possesso di Confindustria Card lo sconto arriva al 12%.

**Bartolini Bartolini Brt Corriere Espresso** mette a disposizione degli Associati una rete distributiva capillare per il ritiro e il recapito. 170 filiali in Italia (consegna in 24 ore) e 1200 filiali in Europa (consegna in 48-72 ore). In base agli accordi Confindustria, contattando la filiale Bartolini più vicina si concordano condizioni personalizzate e vantaggiose.

### CONVENZIONI ASSICURATIVE

**Ina Assitalia:** possibilità di accedere a una polizza assicurativa con sconti fino al 20%. Piano previdenziale individuale per titolare e dipendenti; copertura agevolata per i rischi connessi alla tutela della salute della persona; e per i rischi connessi alla proprietà e conduzione dell'azienda.

**Vittoria Assicurazioni:** coperture assicurative a condizioni vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confindustria 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.

**ACF BROKER** multibrand e multiservizi che opera nei settori Assicurazioni-Credito-Finanza offre agli associati le più vantaggiose condizioni economiche e normative su tutta la gamma dei propri prodotti: assicurazioni (Rca e auto rischi diversi, commercio, abitazione, infortuni), credito (Leasing, fidejussioni, mutui, cessioni del quinto: finanza (Polizze vita/Risparmio, tfr - Tfm - Fondi Pensione). Info su [www.acfnetwork.it](http://www.acfnetwork.it)

### CONVENZIONE ENERGIA

**Asec Trade Catania:** Con Asec Trade Catania è possibile ottenere la fornitura di gas naturale, energia elettrica e servizi a costi vantaggiosi. Per il gas, Asec Trade assicura il "25 per mille": riconoscerà al termine dell'anno termico un premio pari al corrispettivo di 25 mc per ogni 1.000 mc consumati. Per l'energia elettrica, Asec Trade ha messo a punto offerte dedicate alle aziende: un risparmio certo ([www.asec.ct.it](http://www.asec.ct.it)).

**Vantaggi Tradecom:** Tradecom 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 presentare all'Ascom territoriale le fatture Enel dell'ultimo anno e compilare la scheda di rilevazione consumi.

### CONVENZIONI VIAGGI E TURISMO

Con BlueBiz l'azienda accumula Blue Credit ogni volta che i dipendenti viaggiano con Alitalia, Air France, Delta e KLM. Ogni Blue Credit vale 1 euro e può essere utilizzato per l'acquisto di biglietti aerei o upgrade. Mentre l'azienda accumula Blue Credit, i viaggiatori guadagnano miglia sul conto MilleMiglia o FlyingBlue. Subito 40 Blue Credits omaggio per gli Associati che si iscrivono a BlueBiz con il codice indicato nella pagina dedicata a Alitalia del sito [www.associaticonfindustria.it](http://www.associaticonfindustria.it)

### CONVENZIONE TIRRENA NAVIGAZIONE

Tirrenia Navigazione 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 gli associati, anche per un solo automezzo. L'associato può richiedere una tessera per ogni automezzo. 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 il primo anno. Dopo costa 10 euro + Iva e sarà gratuita se abbinata alla Carta di Credito Confindustria.

### CONVENZIONI AUTO

#### Fiat Professional:

Fiat Professional, marchio leader in Italia per i veicoli commerciali mette a disposizione delle imprese la rete di vendita e assistenza più diffusa e la gamma di prodotti più ampia e completa del mercato. Anche quest'anno Fiat Professional riserva agli Associati promozioni dedicate e una scontistica esclusiva.

**Piaggio:** Confindustria e Piaggio Veicoli Commerciali insieme per coniugare ambiente ed economia di esercizio: i veicoli commerciali di Piaggio, anche in versione elettrica, all'avanguardia per prestazioni, praticità e convenienza, vengono proposti agli Associati del Sistema Confindustria a condizioni di assoluto interesse (sconto sul prezzo di listino, estensione di garanzia, personalizzazione gratuita).

### CONVENZIONE PUBBLICITÀ

**Artebit srl** garantisce ai soci Confindustria, consulenza su: servizi web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fiere e servizi editoriali. Le tariffe prevedono sconti del 15% sui servizi di comunicazione e del 20% per la creazione di stand.

**Siquis Comunicazione e Pubblicità** Consulenza gratuita per la pianificazione pubblicitaria. Sconto del 10% su stampa digitale e off-set (formati standard) e sulla realizzazione di siti web vetrina, cms, e-commerce e portali. Per maggiori informazioni 095 7272831 - [info@siquis.it](mailto:info@siquis.it) - [www.siquis.it](http://www.siquis.it)

### CONVENZIONE SOFTWARE

**ErgoSoft,** software house offre a tutti gli associati confindustria il 20% di sconto sui listini. L'azienda offre formazione, assistenza e consulenza ai propri clienti. Per informazioni: [www.ergo-soft.it](http://www.ergo-soft.it) oppure 095 688506 349 6059163.

### CONVENZIONE ARREDAMENTO RISTORAZIONE

**Sicania Forniture,** forniture e assistenza di arredi per ristoranti, bar, pasticcerie, gastronomie, offre agli associati Fipe uno sconto del 20%. Info allo 095 2880555 cell. 347 6770442; [mail@sicaniaforniture.it](mailto:mail@sicaniaforniture.it).

### CONVENZIONE ACQUISTI

**ALIGRUP** Uno sconto del 5% sull'importo totale dello scontrino sugli acquisti effettuati nei supermercati a insegna Despar, Eurospar, Interspar, Iperspar. L'associato per poter usufruire dello sconto deve essere titolare della carta fidelity SparPiù e farla passare alle casse a ogni acquisto. Lo sconto potrà essere applicato in tutti i reparti, ad eccezione degli articoli sottocosto, delle ricariche telefoniche e dei contributi pagati per i regali.

**VALLEVERDE.** Per gli associati Confindustria sconti del 15% sull'acquisto delle calzature uomo, donna e bimbo, borse e accessori Valleverde, nel punto vendita di Via Catira S. Lucia, presso il Centro Commerciale "I Portali" a S.G. La Punta. Telefono: 0957511914, fax: 0957415763.

**GI-GROUP.** Grazie alla convenzione con Gi Group - primo gruppo italiano nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro - gli associati potranno usufruire di una tariffa preferenziale e di sconti di fine anno a raggiungimento di target di fatturato prefissati, sia per il servizio di ricerca e selezione di personale sia per la somministrazione.

### INTERNET

**BIZON.** BizOn.it, il Social Business Network, riconosce agli associati uno sconto del 25% sul prezzo praticato al pubblico su tutti i servizi erogati; 2 mesi aggiuntivi sulla durata dei contratti standard; inserimento del proprio banner per 2 mesi all'interno del portale a rotazione; ulteriore 10% di sconto sul servizio sms.

**OSAMANAGEMENT** è il "CRMlike" della OSAnet indispensabile per essere competitivi, composto da un modulo Base e da moduli Plus da attivare a discrezione dell'utente. OSAnet riserva agli associati Confindustria il 15% su tutti i moduli a listino. OSAnet srl - via Morgioni 104 San Gregorio di Catania Tel 095 524555 - Fax 095 524755. Cell. 329 3804636-7-8-9 - e-mail: [osonet@osanonline.it](mailto:osonet@osanonline.it) - [www.osanonline.com](http://www.osanonline.com)

# 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  
**RICEVIMENTO**  
mer: ore 15 - 17 / ven ore 8,30 - 13  
**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

**FIUMEFREDDO**

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

**GIARRE**

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

**GRAMMICHELE**

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

**GRAVINA DI CATANIA**

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

**LINGUAGLOSSA**

**INDIRIZZO**  
via Viola, 2  
**RICEVIMENTO**  
Lunedì: 15.30-18  
**DELEGATO**  
Antonello Saitta  
**TELEFONO**  
337.630036  
**E-MAIL**  
confcommercio.bronte@tiscali.it

**MANIACE**

**INDIRIZZO**  
Corso Maniace, 32/a  
**DELEGATO**  
Tommaso Di Bella  
**TELEFONO**  
095.690297 - 348.3410547  
**E-MAIL**  
rag.tommasodibella@virgilio.it

**MAZZARRONE**

**INDIRIZZO**  
Via Principe Umberto, 159  
**DELEGATO**  
Sergio La Spina  
**TELEFONO**  
0933.29512 - 0933.29840  
**E-MAIL**  
sergiolaspina@tiscali.it

**MILITELLO V.C.**

**INDIRIZZO**  
Via Caduti del XVI Marzo, 10  
**RICEVIMENTO**  
Martedì: 15.30-18.30  
**DELEGATO**  
Giuseppe Cusumano  
**TELEFONO**  
338.8277311  
**E-MAIL**  
gi.cusumano@tiscali.it

**MINEO**

**INDIRIZZO**  
Vico delle Scuole, 2 - Via Niscima, 16

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

**MISTERBIANCO**

**INDIRIZZO**  
Piazza Indipendenza, 7  
**RICEVIMENTO**  
Martedì: ore 8- 14; Venerdì ore 08- 17  
**DELEGATO**  
Francesco Fazio  
**TELEFONO**  
340.4080206

**NICOLOSI**

**INDIRIZZO**  
Via Dusmet, 16  
**RICEVIMENTO**  
Lun 8,30 - 13/ ven 15 -17  
**DELEGATO**  
Orazio Valenti  
**TELEFONO**  
320.0475149  
**E-MAIL**  
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

**PALAGONIA**

**INDIRIZZO**  
via Umberto 27/29  
**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**  
Ciarca  
**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\*\*

**SAN GIOVANNI LA PUNTA**  
**SANT'AGATA LI BATTIATI**  
**E TREMESTIERI**

**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**  
cell 393 8994108  
**EMAIL:** nuccio.sapuppo@confcommercio.ct.it

segue da pag. 19

sta della prima scadenza, quella del 10 aprile, entro la quale vanno versati i contributi per il trimestre gennaio-marzo 2012.

## Quanto si paga

Come si può vedere dalla tabella, i livelli di contribuzione sono quattro.

I primi tre sono agganciati alla retribuzione effettiva oraria, che ai fini contributivi comprendono la quota per la tredicesima e quella per le indennità di vitto e alloggio per le colf che sono a servizio intero o che consumano in casa uno o più pasti. Tale indennità quest'anno è pari a 5,19 euro al giorno, di cui 1,81 per ogni pasto e 1,57 per il pernottamento.

Il quarto livello di contribuzione - nettamente più basso - prescinde dalla retribuzione oraria e si riferisce alle colf che lavorano presso una stessa famiglia per almeno 25 ore alla settimana.

Tra le 24 e le 25 ore settimanali c'è un salto notevole. Basta un'ora di lavoro in più per far scattare la tariffa ridotta che permette alla famiglia di risparmiare circa il 30 per cento sul costo dei contributi.

## I benefici fiscali

Il fisco permette al capofamiglia di scaricare dal reddito imponibile annuo i contributi versati all'Inps, fino ad un massimo di 1.549,37 euro. La quota deducibile è quella a carico del datore di lavoro. Dall'importo pagato va detratta la quota a carico della lavoratrice.

Con la legge finanziaria del 2005 al bonus sui contributi previdenziali se n'è aggiunto un altro per chi, non autosufficiente, deve pagare persone addette alla propria assistenza personale, portando in detrazione una parte dello stipendio corrisposto alla badante, per un importo massimo di 2.100 euro. Possono usufruire di questa agevolazione coloro che hanno redditi non superiori a 40 mila euro.

Per accedere è necessario farsi rilasciare dalla lavoratrice una ricevuta circostanziata da cui risultino le generalità, la somma pagata e i codici fiscali della lavoratrice, del datore di lavoro e della persona assistita, se diversa dal datore di lavoro.

## Come si versa

Il pagamento va effettuato utilizzando i bollettini Mav che si possono ottenere accedendo al sito dell'Inps ([www.inps.it](http://www.inps.it)) oppure telefonando al numero contact center 803.164.

I soci 50&Più possono rivolgersi al servizio 50&Più Colf e Badanti che è in grado di generare gratuitamente i suddetti bollettini. Per ricevere informazioni è possibile contattare anche il numero verde 800.929922.



## Serve una nuova cultura previdenziale

Per fare cassa non si può proprio fare a meno di intervenire sulle pensioni. Non ha fatto eccezione la Manovra "Salva Italia" messa a punto dal nuovo governo "Monti". Una riforma che ha scontentato un po' tutti, partiti di ex maggioranza e opposizione, organizzazioni sindacali, lavoratori e pensionati. Il risultato concreto di questa riforma è che tutti andranno in pensione più tardi e con una rendita ridotta rispetto alle aspettative. Una scomoda e amara verità che deve essere da stimolo per una riflessione seria e definitiva, sulle necessità di investire sul proprio futuro. Con un giusto mix tra copertura pubblica (da conoscere e monitorare) e pensione di scorta.

Negli ultimi 20 anni il nostro sistema previdenziale è stato oggetto di nove riforme (quasi una ogni due anni), oggi con la riforma "Fornero" ha forse trovato il suo equilibrio, e il cerchio, a questi punto, dovrebbe essere chiuso.

I principi su cui poggiano i nuovi provvedimenti sono, in sintesi:

- L'affermazione del metodo contributivo come criterio di calcolo delle pensioni, in un'ottica di equità finanziaria intra/intergenerazionale;
- La sostanziale eliminazione delle pensioni di anzianità;
- La parificazione definitiva dell'età pensionabile tra uomini e donne anche nel privato e nel settore del lavoro autonomo;
- La flessibilità nell'età di pensionamento, che consente al lavoratore maggiori possibilità di scelta nell'anticipare - ma con penalizzazioni - o posticipare il ritiro dal mercato del lavoro;
- La semplificazione e la trasparenza dei meccanismi di funzionamento del sistema, con l'abolizione delle "finestre" e di altri meccanismi che non rientrino esplicitamente nel modello contributivo;
- L'abbattimento delle posizioni di privilegio. Si armonizzano, infatti, età, aliquote contributive e modalità di calcolo delle prestazioni; si individuano requisiti minimi per accedere alla pensione, in linea con la speranza di vita per le diverse fasce di età e in coerenza con gli altri ordinamenti europei.

Gli interventi legislativi, dunque, hanno prodotto effetti certamente significativi. Ma proprio perché la sostenibilità sembra raggiunta, sarebbe miope e riduttivo pensare

che proprio la sostenibilità possa essere l'unico criterio di riflessione sul sistema previdenziale. Tutti abbiamo preso confidenza con il problema del risparmio personale e familiare; tutti abbiamo l'abitudine di controllare almeno mensilmente il nostro conto in banca. Quasi nessuno si pone l'obiettivo di controllare periodicamente il proprio conto previdenziale, da cui dipenderanno le prestazioni di cui potremo disporre alla fine della nostra carriera lavorativa. Mentre ci sono già circa otto milioni di lavoratori il cui futuro previdenziale è regolato dal sistema contributivo "puro", tutti gli altri, da quest'anno, debbono essere consapevoli che riceveranno una pensione (anche se in pro-rata: retributiva e contributiva insieme) la cui consistenza complessiva sarà determinata dal montante contributivo che stanno accumulando.

E qui si innesta il problema della cultura previdenziale.

Non ci si può solo soffermare sulla sostenibilità economico-finanziaria del sistema previdenziale, ma va anche considerata quella "sociale". Non c'è società che non elabori cultura. Non c'è sostenibilità sociale in tema di pensioni che non debba costruire una cultura previdenziale, condivisa. Oltre ai conti, è la cultura ad assicurare il patto tra le generazioni. E una cultura previdenziale nasce dalla riflessione e dalla consapevolezza. Il sistema contributivo aggancia rigorosamente le prestazioni ai contributi effettivamente versati durante l'intera vita lavorativa. E impone oltre all'assicurazione obbligatoria, la necessità di costruire una posizione integrativa. In questo i fondi più vicini ai lavoratori (negoziali o di categoria) possono fare tanto. Certamente molto più di quello che spetta all'Inps, il cui ruolo fondamentale è quello di essere sempre di più l'architrova dello Stato Sociale garante delle prestazioni "di base", sia per la previdenza che per l'assistenza.

Gli spazi di collaborazione tra l'Istituto previdenziale e i Patronati sono molti. Primo fra tutti quello dell'informazione e comunicazione.

Il patronato 50&Più Enasco, che assiste da sempre, gratuitamente, e su tutto il territorio nazionale tutti i lavoratori e i pensionati, è in grado di favorire la conoscenza della situazione personale, tramite la consultazione del proprio conto previdenziale e predisponendo, tra l'altro, una proiezione di calcolo sulla liquidazione della futura pensione.

Ricevere in anticipo consigli e suggerimenti che mettono in condizioni tutti di non partire dal punto zero. Il futuro, soprattutto quello previdenziale, è dunque nelle nostre mani, preoccupiamocene in tempo.

# la città che vorrei

di Michele Spalletta

La situazione sociale sempre più tesa e la crisi economica indubbiamente sono elementi che incidono sulla percezione di sicurezza e sugli affari di numerosi commercianti a San Giovanni la Punta, comune etneo che per la recente nascita di grandi centri commerciali e per la posizione geografica, è certamente un polo commerciale di tutto rispetto che attira numerose persone dell'hinterland, anche occasionali di passaggio da e per il capoluogo di provincia. Ma tra le problematiche espresse dagli esercenti, oltre alla questione sicurezza, l'inciviltà dei cittadini e un sistema di raccolta differenziata che ha previsto l'eliminazione dei cassonetti e che ancora non è stato ben recepito dalla popolazione causando disagi.



**Maurizio Di Prima**  
bar e tabacchi

«San Giovanni La Punta - racconta Maurizio Di Prima, titolare del Bar Centrale e della

Tabaccheria Di Prima M. in piazza Lucia Mangano - si è sviluppata come polo commerciale grazie alla sua ubicazione favorevole e di passaggio, ma negli anni, purtroppo, ha subito l'opera di amministrazioni che hanno portato a un degrado di una situazione favorevole per i cittadini e per i commercianti». La tabaccheria di Maurizio Di Prima è una delle più antiche del comune etneo, prima del padre, e la situazione attuale non è certo delle migliori.

«Con la nascita dei grandi centri commerciali l'attenzione si è ovviamente spostata fuori dal comune, e la mancanza di politiche che possano incentivare le persone a ritornare nel centro cittadino, dove magari oltre alle bellezze del paese si possono ricevere gli stessi servizi dei centri commerciali senza soffrirne l'affollamento, ad esempio, sta pian piano facendo morire le attività commerciali. Questo certamente - continua Di Prima - è uno dei motivi che incidono fortemente sull'eventuale chiusura o cessazione di attività e sarebbero necessarie decisioni in direzione di una valorizzazione del centro, a partire da un piano viario che possa riportare le persone a passare dal centro».

Ma oltre ai rischi a medio termine non mancano certo disagi con i quali convivere giornalmente. «La sicurezza, anche per noi commercianti del centro storico, è un problema che viviamo giornalmente, innanzitutto per gli orari della Polizia Municipale. La presenza dei vigili urbani non è sufficiente, né certa, e con orari spesso incom-



## San Giovanni La Punta tra crisi e troppi rifiuti

“

Gli esercenti del comune lamentano una minore percezione di sicurezza e un sistema di raccolta differenziata inadeguato

”

patibili con le necessità, specialmente nel periodo estivo. Alle 20 già, quando ci sono, non si vedono più e questo non fa altro che aumentare i casi e i rischi di microcriminalità. Ci vorrebbe più presenza nel territorio che in questo modo risulta abbandonato alla microcriminalità».

Altro tasto dolente è quello della pulizia che, secondo il commerciante, è peggiorata con l'entrata in vigore del nuovo sistema di raccolta differenziata. «I cassonetti sono stati eliminati. Ognuno deve andare a procurarsi i sacchetti per i diversi tipi di spazzatura e dopo aver fatto la raccolta differenziata li deve lasciare davanti alla porta di casa nei giorni stabiliti per la raccolta di quella determinata immondizia. Questo si traduce in sacchetti di spazzatura lasciati sui marciapiede, ogni giorno. Un sistema che non è adeguato e che causa uno spettacolo certamente non bello per quanti si trovano a visitare il comune e per gli stessi cittadini che ci vivono. Sarebbe stato più utile - continua Di Prima - prevedere dei cassonetti per la raccolta differenziata dove andare a gettare, secondo orari definiti, i sacchetti a seconda della tipologia di rifiuto, anziché lasciarli in mezzo alla strada».



**Nunzio Gulino**  
erboristeria

La percezione di sicurezza per chi vive o lavora sempre nella stessa zona è inevitabilmente un elemento imprescindibile. Ecco perché la questione sicurezza, soprattutto dopo gli ultimi fatti di cronaca che hanno interessato il comune etneo, è la prima che Nunzio Gulino, titolare dell'erboristeria Panacea in via Duca degli Abruzzi, porta all'attenzione. Il recente tentativo di rubare il bancomat dell'ufficio postale proprio vicino al negozio - conferma Gulino - non ci fa certo lavorare in piena serenità. Anche se da un po' di tempo è stata migliorata l'illuminazione della zona, che prima era veramente scadente, e ci sono attività commerciali, come la salumeria o l'edicola, che chiudono spesso più tardi rispetto a noi. La situazione è in parte migliorata rispetto al passato, soprattutto grazie al nuovo impianto di illuminazione pubblica che prima, nelle ore serali, era praticamente inesistente».

**LA REPLICA DELL'AMMINISTRAZIONE**

**Il sindaco Andrea Messina: «Siamo disponibili a confrontarci con le categorie per elaborare nuove strategie»**

«Stiamo vivendo, sicuramente, un momento economico particolarmente difficile e di questo ne siamo ben consapevoli - dice il dottor Andrea Messina, sindaco del Comune di San Giovanni La Punta -. Giornalmente, infatti, affrontiamo i numerosi problemi cercando di dare risposte concrete ai nostri concittadini. La situazione commerciale di San Giovanni La Punta, nell'ultimo decennio, è cambiata spostando l'attenzione di consumatori e clienti fuori dal centro cittadino, in seguito alla realizzazione dei due grossi centri commerciali presenti sul nostro territorio, nati a seguito della pianificazione urbanistica degli Anni '90, portata a termine dalla gestione commissariale nel 2003. Anche i distributori di benzina fanno parte della stessa pianificazione». «Qualcuno fra i commercianti del centro cittadino - continua - si è lamentato del problema sicurezza e microcriminalità, notando dopo le ore 20 l'assenza dei vigili urbani. In effetti il loro tur-



no si conclude a quell'ora che fra l'altro coincide con la chiusura dei negozi, dunque con la fine dell'attività commerciale. Nei casi di necessità è sempre possibile contattare il Numero Unico di Emergenza del 112, per richiedere l'intervento delle forze dell'ordine. Fra l'altro la caserma dei Carabinieri, costruita e consegnata dall'attuale Amministrazione, mira anche a raggiungere un

incremento di organico di forze dell'ordine sul territorio, onde poter assicurare una maggiore e capillare presenza sul territorio, pur sapendo le difficoltà attuali del Governo centrale che fino ad oggi non è riuscito a rafforzare le presenze su tutto il territorio nazionale».

«Per quanto riguarda - prosegue - il problema dei rifiuti e della raccolta differenziata, sollevato da commercianti e cittadini, è una questione che purtroppo non gestisce il Comune di San Giovanni La Punta ma la Simeto Ambiente attraverso la ditta Sias che

si occupa della raccolta porta a porta. Nonostante l'inciviltà di pochi, per fortuna, il nostro Comune è riuscito a raggiungere risultati notevoli giornalmente in via di miglioramento che, per quanto riguarda il conferimento in discarica dei rifiuti differenziati, ha raggiunto il 40% in poco più di un anno dall'introduzione di tale sistema che è bene ricordare non è una scelta operata dall'Ente comunale, ma imposto dalla legge che fissa il raggiungimento del 65% entro il 2013, oltre a mirare al rispetto dell'ambiente e al risparmio delle Casse dell'ente. Le famiglie hanno potuto già riscontrare un risparmio di spesa nelle bollette del 2012, rispetto a quelle dello scorso anno».

«Comunque - conclude il sindaco - ci si rende conto che diverse sono le esigenze delle attività commerciali e quindi questa Amministrazione si dichiara disponibile a incontrare le categorie interessate, che ne volessero fare richiesta, sia per stabilire un utile confronto sia per elaborare insieme nuove strategie e servizi per migliorare le loro attività».

stente - cosa di cui bisogna dare atto all'amministrazione - ma la preoccupazione rimane, principalmente durante le ore notturne. Insomma, se, come è capitato recentemente, c'è il tempo per tirare via dall'ufficio postale un bancomat e caricarlo su un camion...».

Ma i disagi di chi opera in un centro come San Giovanni La Punta, crocevia e punto di passaggio per molti che dai paesi etnei raggiungono Catania per lavoro o che dal capoluogo etneo si dirigono ai centri commerciali, non sono solo questi. «La congestione del traffico, soprattutto nelle ore di punta, è evidente - continua Gulino - ma quello che è più allarmante è la situazione che si viene a creare, da un punto di vista sia di immagine sia di igiene, da quando sono stati eliminati i cassonetti dell'immondizia, in favore del nuovo sistema di raccolta differenziata deciso dall'amministrazione comunale.

Basta una giornata ventosa per trovarsi spazzatura ovunque, anche davanti al negozio. La gente lascia i propri sacchetti di rifiuti fuori dalla porta di casa o addirittura in mezzo alla strada e c'è addirittura chi viene a lasciare la propria immondizia da altri centri in questa zona quando è di passaggio. Poi basta una folata di vento e tra i cartoni e le buste trascinate in strada e spaccate dalle auto in transito, l'immondizia viene sparpagliata dappertutto. Esattamente com'è capitato poche settimane fa quando, con due giornate di forte vento, ci siamo trovati la spazzatura sparpagliata in mezzo alla strada e davanti ai negozi». Uno spettacolo, se così si può chiamare, che, ovviamente, non fa bene all'immagine, alla salute e agli affari.



**Dario Percolla titolare distributore**

«Negli ultimi anni - racconta Dario Percolla, titolare di un distributore di carburante in viale della Regione - c'è stata una proliferazione selvaggia di impianti di rifornimento, arrivati a quota 17, che per un comune di poco più di 22 mila abitanti è certamente un numero eccessivo».

Il distributore di carburante gestito da Percolla è uno dei più antichi del comune etneo, e nonostante la nascita di importanti centri commerciali come le Zagare i Portali, che attirano numerose persone da altri centri limitrofi e dal capoluogo di provincia, l'alto numero di distributori di carburante ha determinato, assieme all'aumento delle accise e conseguente lievitazione dei prezzi alle pompe, un calo consistente di introiti. «Noi serviamo una media di 700 clienti al giorno - continua Percolla - e abbiamo registrato un calo di fatturato di circa il 15 per cento, con una propensione al consumo self service che fa risparmiare, grazie alle politiche di Esso (anche perché noi non ci potremmo permettere di applicare sconti di questa entità), un risparmio di 10 centesimi al litro. Oggi ben la metà della gente che viene a fare carburante sceglie gli orari in cui il distributore è chiuso per poter usufruire del self service e quindi dello sconto».

Ma se gli affari vanno di pari passo con la crisi economica generale che impone un ri-

dimensionamento dei consumi, il problema che è percepito come strutturale è l'inciviltà delle persone. «A San Giovanni La Punta - continua il titolare del distributore - servirebbe un po' più di civiltà ed educazione, a tutti i livelli. Dalle auto parcheggiate in doppia fila e che creano enormi disagi, alla raccolta differenziata, che è partita ma che ancora non è stata recepita adeguatamente dai cittadini per quanto riguarda gli orari e i metodi e spesso si trovano sacchi della spazzatura anche nel cestino che ho messo a disposizione dei clienti nel distributore. Inoltre anche la pulizia delle strade inevitabilmente ne risente».

Anche sulla sicurezza la situazione non è tra le migliori. «Una volta vicino al distributore c'era una caserma dei Carabinieri che adesso non esiste più e ovviamente la sensazione di sicurezza è diminuita. Io mi sono organizzato con la cassa continua. Fortunatamente abbiamo anche una banca nelle vicinanze e ci siamo dotati di videocamere di sorveglianza per prevenire eventuali atti criminali, anche se la tendenza adesso è sempre più quella di pagare attraverso carta di credito o bancomat, il che riduce sensibilmente la quantità di contante che teniamo in cassa. Al momento siamo intorno al 70 per cento di incassi con moneta elettronica, una tendenza che è destinata ad aumentare, allineandoci agli altri paesi europei, e che quindi porterà anche meno rischi nei confronti di tentativi di rapina. Nonostante tutto questo però ultimamente la percezione di sicurezza è diminuita perché, comunque, la situazione sociale che c'è in questo periodo, poco lavoro e di conseguenza pochi soldi, ci impone di stare sempre in allerta».

# ascom messina

## «Il turismo dovrebbe essere il volano della nostra economia»

“

Nino Messina, presidente uscente della Camera di Commercio messinese, traccia il suo bilancio: «Siamo una provincia isolata: occorre puntare su infrastrutture, trasporti e sulla cultura dei giovani»

”

di Lavinia D'Agostino

Una provincia isolata, tagliata fuori dai grandi circuiti e troppo lontana dalle realtà più importanti. È questo quanto denunciato da Nino Messina, presidente uscente della Camera di Commercio di Messina che, a fine mandato (tra poco meno di due mesi si andrà a nuove elezioni) traccia un bilancio. In carica da circa tre anni, Messina è un ex commerciante di materiali edili che si è recentemente “convertito” all'agricoltura, biologica e tradizionale.

«La situazione economica della provincia messinese è di grande difficoltà - spiega Nino Messina - e non è una condizione legata esclusivamente all'attuale crisi, ma parte da più lontano. Come Camera di Commercio abbiamo cercato di “bonificare” il bacino d'utenza, quello che poteva dare sviluppo, purtroppo però adesso la situazione è critica. Abbiamo cercato di trovare dei segmenti produttivi, puntando a quelli più piccoli, considerato che la nostra provincia non ha i numeri per sperare in un grande volano di crescita, e per i piccoli segmenti produttivi l'occasione poteva essere il turismo».

### E com'è andata?

«Purtroppo, nonostante il nostro territorio sia bellissimo e con un'altissima potenzialità di sviluppo - basti pensare a località come Taormina, Giardini Naxos e Capo d'Orlando, oppure ai borghi e ai parchi naturali a cui abbiamo cercato di dare visibilità - la nostra provincia manca di servizi e infrastrutture. Siamo troppo lontani dagli aeroporti e se non si potenziano e velocizzano i trasporti il turismo rimarrà sempre allo stato embrionale, non si potrà mai sviluppare. Da tre anni - continua Messina - cerchiamo di portare avanti alcuni segmenti, come ad esempio il turismo crocieristico, che porta nella nostra provincia 500 mila persone ogni anno, ma non siamo ancora riusciti a fare realiz-



La prestigiosa sede della Camera di Commercio di Messina di piazza Felice Cavallotti

“

«Abbiamo cercato di far conoscere la provincia peloritana all'estero promuovendo scambi con la Russia, il Giappone e l'America, paesi con operatori turistici interessati al nostro territorio»

zare un terminal, richiesto dal primo giorno del mio incarico. Per incrementare il turismo è necessario che i visitatori si possano muovere sul territorio, che arrivino consapevoli di cosa e come poter visitare le bellezze offerte dalla provincia. In questi anni, poi, ci siamo occupati anche di internazionalizzazione promuovendo scambi con la Russia, il Giappone e l'America, ovvero

con quei Paesi in cui c'erano operatori turistici interessati al nostro territorio. Così abbiamo messo la provincia in condizione di essere conosciuta, abbiamo cercato di dare una risposta adeguata, anche se siamo consapevoli che il nostro è un territorio molto fragile per gli errori commessi nel passato, dalla politica anzitutto, che ha fatto estinguere l'agricoltura».

### Che progetti state promuovendo?

«Premettendo che noi siamo solo un ente propositivo e non un ente decisionale, posso affermare che il nostro dovere lo stiamo portando avanti fino in fondo. Soprattutto con progetti che coinvolgono l'esterno e anzitutto i giovani delle scuole, al fine di indirizzarli al meglio al mondo del lavoro. Alle nuove generazioni diciamo continuamente che è necessario studiare per raggiungere una formazione adeguata alle richieste del mercato del lavoro internazionale, sempre crescenti. Ciò significa conoscere bene le lingue straniere in modo da essere sempre più

competitivi in una società che cambia velocemente. In un mondo globale come quello in cui viviamo la preparazione è l'unica cosa che conta».

**State puntando sui giovani e le infrastrutture. C'è qualcosa che chiedete alla politica?**

«Di bloccare il passaggio dei tir da Messina, questo cambierebbe totalmente la situazione economica della città. Quello del transito dei mezzi pesanti è stato un grave errore, pagato a caro prezzo anzitutto dal commercio, ma anche dall'industria e dagli artigiani».

**La costruzione del ponte risolverebbe?**

«Mi pare evidente che il Ponte sullo Stretto è una chimera, un sogno, e che non ci sia più la possibilità di realizzarlo. In compenso si potrebbero fare tante altre cose, come creare le necessarie infrastrutture per incrementare i collegamenti con i centri direzionali. La provincia di Messina è un'isola nell'isola, nel senso più stretto del termine. Solo ora stanno riprendendo i treni a lunga percorrenza, ma per un anno siamo stati senza treni né per Milano, né per Torino o Venezia. Una situazione disdicevole. Così non si può pensare di creare sviluppo».

**Oltre a quello crocieristico, ci sono altri tipi di turismo che potrebbero dare nuova linfa alla provincia di Messina?**

«Durante il mio mandato abbiamo puntato anche al turismo nautico, grazie all'interessamento di Assonautica che ritiene la nostra posizione eccellente dal punto di vista turistico, ottima e strategica per tenere le barche a dimora anche nel periodo invernale. Immagini che ritorno sarebbe stato anche in termini occupazionali! Ma, ovviamente, fatti un paio di calcoli, ci si è resi conto che raggiungere la nostra provincia da qualsiasi punto d'Italia è molto difficoltoso. Per questo motivo siamo stati tagliati fuori: troppo difficile raggiungere per chi ha necessità di venire in Sicilia solo per un fine settimana, ovvero il tempo necessario per prendersi cura dell'imbarcazione. A Sant'Agata di Militello, Milazzo, nella stessa Messina e a Capo d'Orlando si stanno attrezzando con nuovi porticcioli turistici; ma fatto salvo per un paio di mesi estivi, quanto saranno utilizzati? Stessa cosa per il turismo naturalistico. I nostri parchi hanno una potenzialità altissima, ma purtroppo in questi anni nessuno ha pensato di sviluppare un turismo importante in questa direzione. Le nostre bellezze paesaggistiche, i luoghi di



Nino Messina, presidente uscente della Camera di Commercio di Messina, in carica da tre anni

“ «I parchi naturali, le bellezze paesaggistiche e i luoghi di cultura, i beni architettonici e i prodotti agricoli del Messinese hanno potenzialità altissime, ma non sono mai stati lanciati sul mercato né pubblicizzati»

cultura e i beni architettonici, i prodotti agricoli d'eccellenza come l'olio e il vino non sono pubblicizzati, non sono stati lanciati sul mercato».

**Con queste premesse che futuro si prospetta?**

«Nel Messinese le imprese che nascono e quelle che muoiono sono pari, però quelle che muoiono sono aziende storiche e radicate sul territorio, mentre quelle che nascono sono piccole aziende precarie che vivono lo spazio di un mattino. Secondo la relazione di Unioncamere nazionale, quattro aziende su dieci non arrivano al quinto anno di vita, e al Meridione il numero di queste aziende sale al 50%. Per far sì che la situazione cambi bisognerebbe formare e indirizzare i giovani che han-

no voglia di creare uno spazio commerciale: invece di farli cimentare in situazioni difficili, magari chiedendo prestiti alle banche o dando fondo ai risparmi dei genitori, trovo che sarebbe più sensato, anche attraverso il lavoro delle Camere di Commercio, portare avanti degli studi preliminari per orientare l'apertura di nuovi esercizi commerciali incentivando quelle attività che sono necessarie al territorio. Sempre restando in tema di formazione e informazione, da poco tempo abbiamo aperto lo sportello "Sprint Sicilia per l'internazionalizzazione", creato dalla Regione Siciliana, attraverso cui portiamo avanti le idee delle piccole e medie imprese che mirano al mercato estero. Sono ancora progetti giovani, partiti da poco... certo, i tempi della burocrazia sono lunghi, però ci siamo riusciti, è comunque un buon risultato. Per il futuro mi auguro che i messinesi puntino alla creazione di centri commerciali naturali, evitando di costruire strutture sovradimensionate, in modo anche da rimanere nei salotti buoni della città che, in un progetto di sviluppo integrato, potrebbero diventare aree pedonali».

**Tra un paio di mesi terminerà il suo mandato. Ha già fatto un bilancio?**

«Quando mi sono insediato la Camera di Commercio di Messina dal punto di vista culturale non contava niente. In questi anni abbiamo registrato un miglioramento, già partendo dalla nostra stessa struttura, dai locali della Camera che sono stati sistemati e arredati con gli stessi mobili e quadri, ma restaurati. Nelle nostre vetrine, poi, abbiamo esposto tutti i prodotti d'eccellenza del territorio. Oggi abbiamo locali bellissimi che vengono ampiamente sfruttati anche dalla cittadinanza, e in particolare dalle scuole. Trovo che anche questo sia un modo per rendersi utili. Dal punto di vista culturale oggi Messina è una delle Camere più vivaci. La cultura è una cosa importante. Se 500 mila persone vengono in città ogni anno e se ne vanno sapendo poco o niente della nostra terra, se non siamo riusciti a suscitare la loro curiosità in modo da farli ritornare ancora, allora abbiamo sbagliato tutto! In un mondo sempre più globalizzato, sono le piccole cose a dare rilievo e importanza a un territorio, sono queste le cose che fanno la differenza. Ma bisogna saperle vendere, e nel migliore dei modi».

# HR/organizzazione

## I manager che perdono il lavoro devono imparare a gestire la carriera

“

Anche i dirigenti sono vittime della crisi, benché se ne parli poco. Da disoccupati devono capire come muoversi, usando abilità, destrezza e magari un po' di cinismo

”



di Rino Sardo

**D**al 2008 l'economia mondiale vive una profonda crisi che ha coinvolto tutti: imprenditori, dipendenti e manager. Spesso i giornali, le televisioni e i mass media in genere hanno acceso i riflettori sulle prime due categorie "dimenticandone" una, quella dei manager. Eppure anche questi ultimi hanno pagato in modo rilevante questo momento di difficoltà economica; e lo hanno fatto perdendo il posto di lavoro o vedendo ridimensionato il proprio potere nell'azienda e la propria capacità di contrattazione anche economica. Nel primo caso un dato per tutti: in Italia più di centomila dirigenti hanno perso il posto di lavoro negli ultimi tre anni. La crisi ha colpito duramente anche le figure professionali più specializzate, come dimostrano i dati Istat dal 2008 al 2011.

Il numero di dirigenti è passato da 500 a 396 mila e sono sempre di più quelli che fanno fatica a ricollocarsi sul mercato del lavoro. Normalmente l'ex-manager trova il ricollocamento in una nuova azienda, anche a costo di una dequalificazione delle proprie mansioni; ma questo non sempre accade. Molti dirigenti licenziati o spinti ad andarsene, infatti, si sono dati alla consulenza. Analizzate le proprie competenze e i propri contatti, il manager cerca, infatti, di sfruttare il network di conoscenze per offrire i propri servizi consulenziali. Chi ha una forte specializzazione rimane nella stessa area d'influenza, chi invece ha capacità manageriali che vanno dalla gestione delle risorse umane all'organizzazione, può cambiare settore.

Il "know how" acquisito negli anni è un'ottima moneta di scambio da proporre, soprattutto alle piccole imprese, che sono sempre più alla ricerca d'in-



“

**Più di 100 mila dirigenti in Italia hanno perso il posto di lavoro negli ultimi tre anni. Il know how acquisito è una moneta di scambio ottima soprattutto per le imprese alla ricerca di innovazione e professionalità**

novazione e professionalità.

Secondo un'indagine condotta nel 2008 da Federmanager e Federprofessionali dal titolo "Attese e problematiche dei manager atipici", si registra che proprio "le skill acquisite in azienda" sono tra i fattori determinanti per il successo nel lavoro autonomo (44% degli intervistati), al secondo posto c'è

la "rete di relazioni costruita nel tempo" (40%). Fondamentale è anche l'aggiornamento delle proprie competenze. Ecco allora corsi, master e seminari per rinnovarsi continuamente.

Se, infatti, per il 64,1% degli intervistati l'area di competenza spesso è la stessa, il 14,6% ha invece dovuto parzialmente modificare il proprio campo di azione, mentre il 15,5% del campione ha cambiato completamente le materie oggetto del nuovo lavoro rispetto a quello svolto in precedenza. Molto dipende dalle possibilità che offre il mercato.

Da qui la necessità di essere flessibili, ritenuta dal 63,1% degli intervistati «una capacità di adeguarsi alle richieste del cliente e del mercato».

Anche il ruolo dei manager all'interno delle aziende è cambiato. Molte grandi multinazionali hanno rivisto a più riprese le proprie organizzazioni ridefinendo il potere e il contenuto delle posizioni locali. Splendide realtà locali, piene di competenze di marketing,

di tecnologie produttive, d'innovazione prodotto, sono state progressivamente smontate trasformando le strutture locali in bottegoni focalizzati sulla vendita di prodotti i cui approvvigionamenti sono spesso gestiti altrove. Così, di colpo, marketing manager si sono trasformati in trade marketing manager, general manager hanno visto aggiunto al proprio titolo quello di commercial, Cfo sono diventati dei finanziari controller e i country manager una sorta di grandi cerimonieri.

In molti casi, la necessaria diminuzione dei costi fissi del personale si realizza in parallelo a importanti "razionalizzazioni" interne con azioni di "outsourcing", di "delocalizzazione" della produzione o dei servizi, di Merger & Acquisition. In queste continue razionalizzazioni volte alla ricerca di efficienza e contenimento dei costi fissi, la più "terribile" filosofia gestionale è quella della "centralizzazione" delle funzioni aziendali.

In sostanza questo vuol dire che anziché avere, ad esempio, dieci uffici marketing in dieci diversi mercati, si centralizza l'attività presso un'unica sede. Tutte le attività decisorie sono pertanto assunte da qualcuno in qualche parte del mondo e, nella sede locale, rimangono solo le funzioni più strettamente esecutive e non più decisorie, d'indirizzo, di strategia.

Questo fatto demotiva ancor più il management che non solo deve occuparsi prioritariamente della gestione delle proprie efficienze interne - anziché dedicarsi al mercato - ma anche accettare supinamente una progressiva erosione delle proprie attribuzioni funzionali, a cominciare dalla gestione dei propri "budget".

Tutto diventa impersonale e asettico, lontano, virtuale. Tutto si scollega dal mercato, dalla relazione con la propria gente, le proprie abitudini, il proprio territorio allineandosi alla volontà di alcuni soggetti lontani a volte neanche mai visti o conosciuti.

Salvo quei pochi manager che gestiscono la funzione finanziaria dell'impresa, gli altri sono progressivamente colti da crisi d'identità caratterizzata da demotivazione, frustrazione, impossibilità di esercitare competenze ed esperienze, logorio della propria leadership e senso di responsabilità, progressivo scollamento e sfiducia nei confronti della propria azienda. A questo si aggiunge la paura di finire nel tritacarne della ristrutturazione aziendale. Spesso i dieci manager del marketing, abolita la posizione locale, sono licenziati.

Per fare carriera, i manager italiani, scrive in un illuminante articolo apparso su Harvard Business Review Massimo Milletti, AD della società di head hunting Eric Salmon & partners, devono risalire le linee di business con le quali è stato affettato il mercato, spostandosi rapidamente tra un headquarter regionale e l'altro, con la prospettiva di arrivare a fine corsa a quello mondiale, la cui localizzazione geografica, il più delle volte, atterrisce e sconvolge la famiglia.

Ed è a quel punto che il nostro manager s'interroga sul suo futuro. Di rientrare in Italia con lo stesso gruppo,

**“** Massimo Milletti scrive su "Harvard Business Review" che gli italiani, per fare carriera, devono risalire le linee del business spostandosi rapidamente con la prospettiva di arrivare a fine corsa all'headquarter mondiale

non se ne parla nemmeno; appoggiarsi a uno sponsor interno è quasi impossibile, in quanto il continuo cambio della struttura organizzativa non ha permesso di consolidare rapporti con uno sponsor forte.

Dunque, non rimane che navigare, cercare addirittura di decelerare il tasso di crescita che inevitabilmente lo porterebbe sempre più in alto nella sua business line, magari in aree geografiche non particolarmente gradevoli, con una responsabilità che cresce in funzione del maggior numero di Paesi da seguire.

Ci sono poi le organizzazioni piatte, continua Milletti, che coinvolgono sia le multinazionali sia le realtà italiane e nascono sostanzialmente per ridurre i costi di struttura, per semplificare i processi decisionali, per avere l'azienda sotto controllo.

All'inizio ne sono felici tutti: il capo azienda, che sente il gusto del comando allargato avendo almeno una ventina di riporti, e questi che sono orgogliosi di dipendere direttamente dal Ceo. Spariscono le figure di raccordo: i direttori commerciali, industriali, tecnici, e in certi casi anche la direzione finanziaria è spacchettata.

Anche gli acquisti e la logistica hanno il loro momento di gloria con il rapporto diretto al Ceo.

Ma poi ci si rende conto che c'è un problema: nessuno può decidere autonomamente e tutto risale al numero uno che ha poco tempo per occuparsi di tutti i denti del rastrello organizzativo.

La tendenza inevitabile è che il capo azienda diventi sempre più autoritario perché caricato da un eccessivo numero di decisioni, anche operative, che deve prendere rapidamente e senza esitare. Ed egli è giustamente nervoso e sempre impegnato: risponde alle mail, ma è meglio decidere guardandosi negli occhi, i tempi per avere un appuntamento si allungano, gli incontri sono disdetti, magari si fa anticamera e la segretaria impazzisce. La struttura piatta, per definizione, non crea back up per la posizione del numero uno. Per cui le prime linee sanno che se il capo se ne va, ne arriverà uno nuovo da fuori, il che non è molto rassicurante né motivante.

E allora? Cosa deve fare un manager che vuole crescere? I più svegli guardano all'esterno dell'azienda. Esercizio non facile di questi tempi, in quanto le società che assumono vogliono "comprare" competenze e sono assai restie a prendersi dei rischi. Per cui sempre più spesso si parla di passaggi orizzontali, magari con un allargamento dell'area di business. Ma vale la pena lasciare la vecchia azienda per un passaggio laterale con un contratto che probabilmente prevede anche il periodo di prova? Solo se lo stimolo a uscire è molto forte, altrimenti, zitti e allineati, si rimane aspettando tempi migliori.

E i "padrini"? Dove sono finiti i padrini ai quali legarsi per farsi proteggere, acquisire favori e fare carriera seguendo la scia? Lottano anche loro per la sopravvivenza, non hanno tempo per gli altri, sono diventati egoisti.

Magari se ne vanno da un giorno all'altro senza dire niente.

Ecco allora che il manager deve arrangiarsi da solo e imparare a gestire in modo imprenditoriale la propria carriera, chiedendo e ascoltando consigli di esperti per poi scegliere autonomamente, muovendosi con abilità e destrezza e magari anche con una buona dose di cinismo.

L'importante è saper misurare le proprie forze, porsi obiettivi ragionevoli, perseguirli con determinazione, mai nuotare contro corrente, ed essere pieni d'iniziativa.

# associazioni

## Fare la scelta giusta per contrastare l'effetto Imu



“

L'imposta sugli immobili si è abbattuta come una scure sui proprietari che si trovano a fare i conti con esborsi imprevisti. Fondamentali le valutazioni degli agenti immobiliari

”

Un crescendo rossiniano: dall'Invim che colpiva l'incremento immobiliare solo nei trasferimenti, all'imposizione costante come l'Ici ed infine l'Imu. Nell'arco di 40 anni tutti i governi hanno acuito sempre più l'imposizione comunale sugli immobili. È inutile soffermarci sull'esosità di quest'ultima imposta, "dura lex sed lex", bisogna reagire senza scoraggiarsi. La consegna è non improvvisare, perché anche il più piccolo errore di valutazione può portare rilevanti danni al patrimonio immobiliare.

Con l'esperto agente bisogna individuare tra gli immobili posseduti quali sono non utilizzati o utilizzati poco, quali sono messi a reddito, e quali sono in attesa di reddito al fine di razionalizzare al meglio tutte le potenzialità.

Per i primi, non utilizzati o utilizzati poco, bisogna verificare le necessità familiari e distinguere se sono beni che nel futuro potranno tornare utili ai componenti della famiglia o non potranno essere finalizzati all'uso della stessa. Nel primo caso bisogna metterli a reddito con contratti di locazione brevi, come per uso villeggiatura, casa arredata non residenti, studenti, o altri, in modo che detti immobili possano produrre redditi ed essere resi disponibili in caso di maturate necessità familiari. Nel caso di immobili non utilizzati e non di futuro interesse della famiglia, bisogna percorrere due vie: o la messa a reddito con contratti tradizionali, o porli in vendita se il potenziale reddito non si prospettasse interessante. Altro aspetto è quello di verificare l'opportunità di effettuare un eventuale cambio destinazione che possa portare l'unità immobiliare ad un uso più indicato nei nuovi scenari immobiliari della zona ove insiste.

Per gli immobili già messi a reddito, è bene verificare se tutti gli aumenti Istat sono stati applicati e le scadenze contrattuali, per evitare dannosi rinnovi automatici o restare impreparati in caso di disdetta di rinnovo comunicata da parte del conduttore. Effettuate tutte queste verifi-



“

Il necessario riordino del nostro patrimonio immobiliare deve procedere lungo due direttrici: ottimizzazione dell'uso ed eliminazione dei "rami secchi"

che, si potrà procedere al "riordino" del proprio patrimonio immobiliare.

Questo riordino dovrà procedere lungo due direttrici principali: ottimizzazione dell'uso o dell'impiego, come dicevamo prima, ed eliminazione dei "rami secchi" del patrimonio con relativa vendita. Di solito i "rami secchi" del patrimonio immobiliare si dividono in due grandi categorie: beni di grande valore economico - come ville, casali e tenute -, che sono onerosi per la gestione e nel contempo non riescono a produrre reddito apprezzabile, o beni che per vari motivi escono fuori dai minimi parametri positivi di naturale aspettativa di crescita, perché inseriti in zone di degrado o in stabili nell'insieme fatiscenti.

Questi "rami secchi" dovranno essere im-

messi sul mercato, costituendo linfa per la nuova borghesia che è pronta a sostituire la vecchia per i grandi immobili, mentre per quei beni non più appetibili al mondo impiegatizio o dei piccoli imprenditori per l'evoluzione del loro gusto e delle loro legittime aspettative, si aprono le porte ai nuovi pro-

letari, in gran parte extracomunitari, che potranno così coronare il sogno della prima casa. In un mercato in piena flessione dei prezzi, l'immissione di tanti altri immobili che scaturiscono dalle analisi dei singoli patrimoni non può che disorientare il mercato ponendolo in una fase di riflessione. Questa fase avrà un protagonista in negativo: quella media borghesia che continua a subire lo stress di queste nuove imposizioni fiscali, mentre gli emergenti del-

la nuova borghesia, per lo più stranieri, e i nuovi proletari saranno i destinatari del nuovo mercato immobiliare.

Un mercato estremo, grandi o piccolissime operazioni, dove l'agente immobiliare professionale diventa essenziale punto di riferimento sia per la programmazione che per il collocamento sul mercato. Ma la competenza e la capacità di interpretare il mondo del mattone, senza l'intervento degli istituti di credito per l'erogazione dei mutui e la crescita dell'occupazione, può rilevarsi estremamente difficile e confinato ad operazioni effettuate con reperimento di provvista personale, o con pagamenti finanziati dal venditore stesso con effetti cambiari.

**Antonino Nicolosi**  
vice presidente nazionale Fimaa





# Trasporti, i sette interventi per ritornare competitivi



“

**Mobilità e infrastrutture al centro del convegno nazionale organizzato da Confcommercio  
Il ministro Passera: «Bisogna reperire risorse pubbliche e definire il ruolo dei territori»**

”

**A**prire un dibattito articolato sul tema della mobilità; elaborare un Piano integrato con invarianti nei passaggi chiave; accelerare la riforma dei porti e degli interporti e i processi operativi collegati; migliorare l'accessibilità territoriale e la connettività delle reti prioritariamente nelle grandi aree urbane; definire la piena liberalizzazione del trasporto ferroviario; attivare politiche per l'evoluzione logistica dell'autotrasporto; concertare un Patto nazionale per la mobilità urbana. Sono questi i sette interventi necessari per sciogliere i troppi nodi che impediscono all'Italia di competere. A indicarli è stato il vice presidente nazionale di Confcommercio-Imprese per l'Italia, Paolo Uggè, aprendo a Roma lo scorso 16 maggio, nella sede nazionale di piazza Belli, il convegno intitolato "Infrastrutture, trasporti, logistica e mobilità, sciogliere i nodi per competere" al quale sono intervenuti, tra gli altri, il ministro e il vice ministro delle In-



frastrutture e dei Trasporti Corrado Passera e Mario Ciaccia, e il presidente di Confcommercio-Imprese per l'Italia Carlo Sangalli.

L'Italia che si muove sulle strade della città va pianissimo: la velocità media nei centri urbani italiani è vicina a quella raggiunta alla fine del '700. È quanto afferma il Libro bianco sui Trasporti e le Infrastrutture presentato da Confcommercio che nel capitolo "Il Bel Paese congestionato" spiega che si tratta di uno dei sintomi più macroscopici del congestionamento delle reti urbane e

metropolitane italiane. «Fra le priorità assolute per l'Italia - ha detto il ministro Passera - c'è lo sviluppo delle infrastrutture, troppo spesso frenate dalla burocrazia e dalla mancanza di risorse». Il ministro ha voluto sottolineare come sia necessario reperire risorse pubbliche ma soprattutto rendere attraenti i progetti per nuove infrastrutture per l'impresa privata, e ha ricordato la necessità di chiarire il ruolo dei territori: «Il governo intende prendere spunto da altri Paesi per coinvolgere i territori nel dibattito su nuove infrastrutture, accogliere correzioni suggerite proprio dagli abitanti dei territori. Ma senza frenare il cammino di nuove infrastrutture, soprattutto se sono di portata nazionale. Infrastrutture - ha concluso il ministro - che servono a ridurre quei costi nascosti provocati dal non fare che non vanno in nessun bilancio, ma finiscono inevitabilmente in tutti i bilanci».

**Giovanni Rinzivillo**

## DECRETO INTERMINISTERIALE

### Art. 83 bis, è il Ministero dei Trasporti l'autorità competente ad applicare le sanzioni

Il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ha divulgato, sul proprio sito internet, il decreto interministeriale (Trasporti, Economia, Giustizia e Sviluppo economico) che individua l'autorità competente ad applicare le sanzioni previste dal comma 14 dell'art. 83 bis della Legge 133/2008 e successive modifiche, in materia di violazione delle norme sui costi minimi di esercizio per i contratti di trasporto non stipulati in forma scritta (commi dal 7 al 9) e di trasgressione del termine di 90 giorni dall'emissione della fattura per il pagamento dei corrispettivi di trasporto, di cui ai commi 13 e 13 bis.

Sembra opportuno ricordare che il predetto comma 14 dell'art. 83 bis prevede due tipologie di sanzioni: l'esclusione fino a 6 mesi



dalla procedura per l'affidamento pubblico della fornitura di beni e servizi; l'esclusione per un anno dai benefici fiscali, finanziari previdenziali di ogni tipo, previsti dalla Legge. A seguito del nuovo comma 15 dell'art. 83 bis, il decreto individua nel solo Ministero dei Trasporti (Direzione generale per il trasporto stradale e l'intermodalità) l'autorità competente ad applicare le sanzioni sopra menzionate che, a norma dell'art. 1 del medesimo decreto, vengono com-

minate secondo le seguenti modalità: esclusione per un anno dai benefici fiscali, finanziari e previdenziali; esclusione fino a 6 mesi dalle gare di appalto pubbliche. In caso di recidiva (nei tre anni successivi), il periodo di interdizione viene raddoppiato fino al limite massimo di 6 mesi. L'intervento dell'auto-

rità competente (art.2) può avvenire: in base alle segnalazioni pervenute dagli agenti che effettuano i controlli su strada (comma 1); in base alle segnalazioni pervenute da chiunque vi abbia interesse diretto e presenti idonea documentazione di supporto (comma 1); d'ufficio (comma 3), quando, nell'ambito delle sue competenze, la Direzione generale per il trasporto stradale abbia avuto altrimenti notizia della violazione dei commi 7, 8, 9 e 13 dell'art. 83 bis.

A questo punto, il Ministero dei Trasporti avvia l'istruttoria che deve terminare entro 90 giorni dal ricevimento della segnalazione ovvero degli atti e della ulteriore documentazione eventualmente richiesta ai soggetti coinvolti. In caso di esito positivo, la Direzione generale invia al Ministro un dettagliato rapporto sulla violazione commessa. In caso di esito negativo, la stessa Direzione effettua comunque un rapporto al Ministro e dispone l'archiviazione della pratica. (G. R.)

# associazioni

Non poteva che chiudersi con un grande evento il ciclo di incontri sulla Costituzione italiana promosso dal coordinamento delle associazioni antiracket del Sistema Confcommercio negli istituti scolastici della provincia di Catania. Dopo i tanti magistrati, rappresentanti delle forze dell'ordine, docenti universitari e professori delle scuole che hanno aderito all'iniziativa e spiegato le norme della carta costituzionale che regola la vita di ogni italiano grazie al "Progetto 139" a oltre 5.000 studenti, il 30 maggio gli imprenditori e i commercianti di Giarre, Riposto e Fiumefreddo, insieme con tanti rappresentanti della società civile e del volontariato, si sono confrontati sul tema della costituzionalità nel dibattito "La Costituzione della Repubblica: legalità e libertà d'impresa" che si è tenuto presso la Sala del Vascello del Comune di Riposto. A esaminare gli articoli della Costituzione legati ai rapporti di lavoro sono stati il Procuratore della Repubblica di Catania Giovanni Salvi e il Presidente regionale di Confcommercio Pietro Agen, il coordinatore provinciale del Sistema Antiracket - Antiusura Claudio Riscato e il presidente della Confcommercio di Riposto Daniele Trombetta.

Dopo i saluti del Sindaco Carmelo Spitaleri, che ha invitato tutti a un esame di coscienza e a far pulizia all'interno delle istituzioni per far rivivere i valori della Costituzione, ricordando che proprio il Comune di Riposto nel 1991 fu uno dei primi a deliberare sul sostegno alle aziende che denunciano episodi di usura, ha aperto i lavori, moderati dall'avvocato Angelo D'Anna, il coordinatore tecnico delle associazioni antiracket del Sistema Confcommercio Francesco Fazio. «È un lavoro incessante quello che stiamo facendo da anni nelle scuole del capoluogo etneo - ha detto Fazio - perché siamo convinti che nelle menti ancora libere dei nostri giovani, uomini e donne del futuro, si debba piantare il seme della legalità, costruendo un dialogo e dando buoni esempi per far prendere loro consapevolezza dei diritti e coscienza dei doveri».

Un lavoro svolto con grande impegno dai rappresentanti delle associazioni antiracket del Sistema Confcommercio col supporto dei magistrati dell'Anm e del Circolo Libertà e Giustizia, delle Forze dell'Ordine e del Provveditorato agli Studi. Si è partiti proprio dall'articolo 41, che sancisce la libertà di fare impresa indirizzata ai fini sociali e in modo da non recare danno alla sicurezza, alla libertà e alla dignità umana.

«Non ci sono più le condizioni per fare impresa - ha affermato Daniele Trombetta, presidente Confcommercio Riposto -. Le difficoltà di accesso al credito per le piccole e medie imprese, il caro benzina che fa alzare il costo dei trasporti si sommano alla concorrenza della malavita organizzata che creando una rete di imprese proprie monopolizza il mercato e inibisce le aziende sane. Provvedimenti come Basilea 1 e 2 si sono rivelati un fallimento e le aziende che hanno difficoltà ad avere credito dalle banche sono costrette a ricorrere a prestiti usurari che fanno salire i proventi delle organizzazioni criminali».

L'illegalità diffusa mina lo Stato di diritto mentre la libertà d'impresa condiziona lo sviluppo del territorio. Il momento di recessione, l'ec-

## Con il nostro progetto coltiviamo la legalità

“

Il convegno sulla Costituzione chiude il "Progetto 139" promosso dal coordinamento delle associazioni antiracket

”



Sopra, da sinistra, i relatori del dibattito conclusivo del Progetto 139: Francesco Fazio, Angelo D'Anna, Carmelo Spitaleri, Armando Castorina, Gianni Salvi, Pietro Agen, Claudio Riscato, Daniele Trombetta

cessiva fiscalità assieme alle intimidazioni e alla concorrenza sleale della malavita organizzata permettono all'imprenditore di restare operativo solo su carta. L'attività di contrasto a Cosa nostra è un dovere etico oltre che autodifesa. «Il costo che la società paga per il peso dell'illegalità, il cattivo funzionamento della macchina giuridica e l'inefficienza della pubblica amministrazione è enorme - ha spiegato il Procuratore della Repubblica Giovanni Salvi - un'occasione di guadagno per pochi e un danno enorme per l'economia locale. Restare legati ai principi della Costituzione è fondamentale perché, anche se nasce dalle rovine della seconda guerra mondiale e gronda il sangue di chi l'ha scritta, ha origine da un compromesso forte e vive oltre le contingenze guardando al futuro. Dobbiamo cercare di adeguarla ma non cambiarla per restare legati ai principi della Costituzione. Con cautela migliorarla e non distruggerla».

Torna sul tema della libertà d'impresa il presidente regionale di Confcommercio Piero Agen ricordando l'invito del Procuratore Gras-

so a metterci la faccia e non nascondersi dietro le sigle, un incoraggiamento chiaro alla denuncia di episodi di racket ed usura. «La mancata denuncia è un danno a noi stessi poiché lo Stato siamo noi - ha ribadito Agen -. La nostra generazione ha vissuto troppi compromessi per questo bisogna puntare sui giovani, ma Confcommercio ha un traguardo ambizioso da raggiungere: la rivendicazione e l'assunzione d'impegno attraverso la raccolta di 1.000 firme come dichiarazione di legalità per essere veramente protagonisti del cambiamento. I fondi europei sottratti, l'evasione fiscale, l'abusivismo e la contraffazione costituiscono oltre il 15% del Pil. L'articolo 53 ci richiama ai nostri doveri, colpire l'evasione che è un reato contro la società e stringere il rapporto col bene comune. Occorrono comportamenti sociali diversi, partendo dai piccoli esempi come la costituzione di parte civile che è una vera presa di coscienza. La Costituzione come punto di riferimento, un esempio di stabilità e continuità che conserva una validità straordinaria».

### ASSOCIAZIONE UGO ALFINO

#### Katia Raciti, entra nel direttivo

Katia Raciti, 43 anni, sposata, con 2 figli, è agente artistico di musica classica (o in chiave classica) e ha creato un'agenzia che si occupa di talenti nazionali motivati dalla musica e dall'arte. Ora fa parte anche del direttivo dell'associazione Antiracket Antiusura "Ugo Alfino" del Sistema Confcommercio Catania. «Credo nell'associazionismo e nel fare squadra, nel condividere esperienze e valori, e i valori sono i cardini da cui parto per ogni progetto. Mi è stata offerta l'opportunità di un impegno sociale all'interno dell'associazione Antiracket Antiusura "Ugo Alfino"

e ho "obbedito" al mio bisogno di legalità e giustizia che da sempre mi anima e in cui credo fortemente. Insieme al direttivo sono certa faremo molti progetti ad appannaggio della società, come tantissimi sono già stati attuati dalla stessa associazione fino ad oggi, perché è solo comunicando la nostra energia, i nostri pensieri, quelli in cui crediamo, che potremo cambiare il modus vivendi della società».



# Il teatro entra nelle scuole per raccontare i nostri eroi

“

Lo spettacolo "Settembre 1990-luglio 1992" racconta la storia di chi si è sacrificato combattendo contro la mafia

”



Il teatro entra nelle scuole. Il teatro impegnato, quello che racconta la nostra storia e i nostri eroi. Su iniziativa dell'associazione antirackett "Ugo Alfino" del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania, già sperimentata lo scorso anno con grande successo, lo spettacolo "Settembre 1990 - Luglio 1992", scritto e diretto da Angelo D'Agosta, ha fatto tappa in sei istituti scolastici di Catania e della provincia. Il tour teatrale iniziato l'11 aprile alla Vittorino Da Feltre di Catania è proseguito passando per la scuola media Pluchinotta di Sant'Agata Li Battiati, l'Istituto comprensivo XX Settembre di Catania, l'Istituto comprensivo G. Russo di Paternò, il Branchina di Adrano e si è concluso al Leonardo Da Vinci di Misterbianco.

«Lo spettacolo - afferma Angelo D'Agosta, in scena con Eleonora Sicurella e Alfio Zappalà - si propone di narrare alcuni eventi cruciali per l'Italia, e in modo particolare per la Sicilia, avvenuti tra settembre 1990 e luglio 1992, ovvero gli attentati dei giudici Rosario Livatino, Giovanni Falcone, Francesca Morvillo e Paolo Borsellino, usando un linguaggio teatrale che varia

dalla narrazione tipica del teatro civile fino al grottesco, passando per intense testimonianze del giudice Morvillo, moglie e magistrato, e di Pietro Nava, il primo testimone volontario di mafia che vide con i propri occhi l'assassino del giudice Livatino». Agli studenti di oggi, che all'epoca dei fatti non erano ancora nati, il progetto della "Ugo Alfino", denominato "Teatro: per non dimenticare", vuole dare la possibilità di accostarsi a quegli eventi tragici che hanno segnato il corso della storia e lasciato una traccia indelebile nella vita di ognuno di noi. «Siamo convinti che la cultura della legalità vada trasmessa già sui banchi di scuola - spiega Francesco Fazio, coordinatore delle associazioni antirackett del Sistema Confcommercio Catania - a studenti grandi e piccoli con un linguaggio appropriato. Da anni lo facciamo con incontri tra i ragazzi e i rappresentanti delle forze dell'ordine, della magistratura, docenti universitari e protagonisti dell'antimafia. Riteniamo, proprio perché è un'esperienza che abbiamo fatto, che lo spettacolo teatrale sia un ottimo strumento per approfondire e capire fatti ed eventi che hanno caratteriz-

zato la nostra epoca. Affrontare le tematiche legate alla giustizia attraverso la rappresentazione aiuta gli studenti a intraprendere quel percorso di legalità che li accompagnerà per la vita».

La mission intestata dalle associazioni antirackett del Sistema Confcommercio Catania, trasmettere la cultura della legalità ai nostri giovani, ha avuto ottimi riscontri anche grazie al "Progetto 139", la Costituzione della Repubblica italiana spiegata ai ragazzi di 20 scuole della provincia etnea, con una tappa speciale all'Istituto penitenziario di Bicocca, avvalendosi della collaborazione di magistrati, docenti universitari, professori degli istituti coinvolti e i rappresentanti della Confcommercio. Una lezione "speciale" sulla Costituzione italiana con lo scopo di far conoscere agli studenti gli articoli della Carta Costituzionale, nell'ambito di un programma più ampio di educazione alla legalità che il coordinamento delle associazioni antirackett del Sistema Confcommercio, guidato dall'infaticabile Francesco Fazio, porta avanti da tempo nelle scuole di Catania e provincia.

## SNAG - SINDACATO NAZIONALE AUTONOMO GIORNALAI

### Stefania Murgo, neo presidente: «Il mio impegno per rafforzare il gruppo e per un futuro più sereno»

Si è svolta lo scorso mese di maggio, presso il Presidente Park Hotel di Acicastello, l'Assemblea elettiva dello Snag di Catania. Oltre al direttivo uscente era presente il vice presidente nazionale dott. Renato Russo e il Presidente dello Snag di Palermo Maurizio Buarnè. Presente anche Nino Alicata, figura storica dello Snag catanese. Ha aperto i lavori il funzionario di Confcommercio Catania Eduardo Brancato, il quale ha proposto all'Assemblea di chiamare a Presiedere la riunione lo stesso Vice presidente nazionale al quale ha consegnato l'unica lista elettorale denominata "Avanguardia Donna".

Dopo l'intervento del presidente uscente Lo Bianco, che ha informato i presenti della sua volontà di non ricandidarsi, Russo ha proposto all'assemblea di superare la votazione con la solita scheda elettorale e di procedere all'ele-



zione per acclamazione, vista la presenza di una sola lista. L'assemblea ha così eletto il nuovo direttivo per acclamazione che risulta costituito da: Stefania Murgo, Angelo Mannino, Maria Balsamo, Santo La Rosa, Francesca Ardizzone e

Matteo Stella. Nominata a presiedere lo Snag di Catania per il prossimo mandato è stata Stefania Murgo, amministratore unico di Oxina Trade, società che si occupa da 8 anni della gestione di due edicole a Militello e leader nel settore del riscaldamento, clima e fotovoltaico. «Ringrazio tutti i presenti per la preferenza accordatami - ha detto la neo eletta - a breve il direttivo deciderà la distribuzione delle altre cariche. Garantisco la profusione del mio massi-

mo impegno affinché lo Snag si rafforzi in numero di associati e in autorevolezza e chiedo ai componenti del direttivo tutto l'aiuto possibile affinché insieme, come un corpo unico e senza protagonismi, si riesca a dare, anche con l'aiuto delle altre organizzazioni sindacali, un futuro più sereno all'intera categoria». Di grande interesse anche il discorso di Nino Alicata, per molti anni segretario del sindacato degli edicolanti, il quale dopo avere ricordato la nascita della rappresentanza dello Snag a Catania, si è soffermato sulle conquiste sindacali degli ultimi anni. «Con la collaborazione di tanti edicolanti - ha detto - lo Snag in poco tempo ha raccolto i frutti dei sacrifici fatti e del proficuo lavoro portato avanti nell'interesse della categoria: tanti convegni e iniziative sindacali, per fare approvare a livello regionale il piano degli edicolanti o per attuare i piani comunali di localizzazione dei punti ottimali di vendita di giornali quotidiani e periodici, ma anche tante iniziative ludiche e momenti di aggregazione, come la Befana degli edicolanti».

# associazioni

Con il Cocktail Competition si è chiuso il 1° corso per Barman di primo e secondo livello organizzato dalla Fipe Confcommercio Catania (Federazione Italiana Pubblici Esercizi). La giornata finale di questo interessante percorso formativo, che ha visto coinvolti 43 allievi in una full immersion di 10 giorni guidata dal maestro Pierluigi Cucchi, componente la Giunta nazionale Pubblici esercizi nonché responsabile della Formazione professionale, si è tenuto presso il Grand Hotel Baia Verde di Acicastello.

I futuri barman sono stati messi alla prova nella preparazione di cocktail di loro creazione sottoposti alla valutazione di una Giuria composta da Antonino Ferale, presidente Fipe Pasticceria Confcommercio Catania; Antonio Messina, presidente Silb Confcommercio Catania; Antonio Strano, direttore generale Confcommercio Imprese per l'Italia Catania; Dario Pistorio, presidente Fipe provinciale e regionale; Luigi Savoca, vice presidente Conals Confcommercio Catania, e Nico Torrisi, presidente Federalberghi Confcommercio Catania.

«Il corso ha riscosso un grande successo - spiega Anna Taccia, funzionario responsabile della Confcommercio sezione Fipe - non solo tra i giovani in cerca di occupazione, la maggior parte dei partecipanti, interessati a intraprendere l'attività di barman o migliorare e rinnovare le conoscenze in questo vasto mondo; ma anche tra tanti titolari di aziende che considerano la partecipazione ai corsi un valore aggiunto per la loro formazione ed una vera e propria carta vincente. La prima edizione del corso per Barman è stata talmente gradita nei contenuti, per l'elevata specializzazione delle varie famiglie dei cocktail rivisitata ed attualizzata con nuove tecniche, che gli stessi allievi hanno chiesto di voler proseguire e completare il percorso formativo iscrivendosi al terzo livello di Free Style che si propone di coniugare il metodo americano, adattandolo alle esigenze di una clientela italiana sempre più attenta alla professionalità e che ha lo scopo di formare l'allievo all'intrattenimento con esibizione, qualità richiesta in numerosi locali di tendenza dove è necessaria la figura di un vero Bartender showman».

«Il corso - continua Anna Taccia - è andato benissimo, oltre ogni più rosea aspettativa. Una futura opportunità di lavoro per i giovani ed un incentivo alla crescita professionale per i titolari.

## Cocktail competition un successo da ripetere

“

Una gara a conclusione del primo corso Barman: full immersion per 43 allievi guidati da Pierluigi Cucchi

”



Una foto di gruppo dei partecipanti al I Corso Barman organizzato da Fipe Confcommercio Catania



Per questo ho già in pro-

gramma l'apertura del 2° corso di formazione per Barman di primo e secondo livello viste le molteplici richieste pervenute sia da privati che da aziende». Al termine del Cocktail Competition la giuria, valutando la tecnica, la presentazione e il gusto dei cocktail preparati dagli allievi ha dichiarato Giuseppe In-

delicato primo classificato; Luca Cavallaro secondo classificato e Maria Luisa Romeo terza classificata.

La giuria ha riconosciuto il giusto merito agli altri allievi per l'impegno e la professionalità che hanno dimostrato non solo nel seguire un corso che li ha aiutati a crescere qualitativamente ma anche nella bravura nel preparare i cocktail, da veri barman, evidenziando che il maggior prestigio di un locale è dato dall'accoglienza e dall'intrattenimento riservato alla clientela, mettendola a proprio agio e ottimizzando così il rapporto qualità- servizio. A tutti i partecipanti sono stati consegnati gli attestati di partecipazione sia di primo che di secondo livello.

### SILB

#### Antonio Messina confermato presidente del sindacato etneo

Si è svolto lo scorso lunedì 4 giugno, presso la sede di Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania, il rinnovo delle cariche sociali per il prossimo quadriennio del Silb Fipe, il Sindacato italiano Imprese di intrattenimento da ballo e di spettacolo - discoteche, a seguito di regolare convocazione indirizzata a tutti gli operatori del settore di Catania e Provincia. Riconfermato alla guida del sindacato il presidente uscente Antonio Messina, componenti del direttivo sono stati nominati Vincenzo Aro-



nica, Domenico Di Bella e Carmelo Conigliano. «Il nostro compito è stato e sarà sempre quello di assistere e tutelare la categoria - sottolinea il presidente Messina -. Questo sarà un mandato imperniato a costruire per gli operatori del comparto, che oggi sono scoraggiati da molteplici problematiche, un futuro che non deve fare paura ma, anzi, dare nuovi stimoli e impulsi ad andare avanti per sostenere questo segmento fondamentale per l'intero settore turistico e ricettivo dell'isola».

# «Oltre alla crisi, l'hinterland paga gli errori della politica»

“

**Il presidente Confcommercio di Giarre: «Per rilanciare l'economia bisogna migliorare la viabilità, trovare incentivi economici e creare servizi indispensabili allo sviluppo»**

”

di **Armando Castorina\***

**I**l commercio a Giarre sta attraversando un periodo di grande trasformazione, e paga non solo per la crisi economica generale ma anche per gli errori di chi, con potere decisionale, ha creato forti squilibri nella rete distributiva. Questi forti squilibri di fatto hanno nascosto le esigenze speculative di gruppi che gestivano la realizzazione di nuove aree commerciali facendosi beffa delle piccole e medie imprese, modificando contemporaneamente le abitudini delle famiglie e stravolgendo le dinamiche socio-economiche del territorio. Perché prendere ad esempio il sistema del commercio dell'hinterland catanese per parlare di Giarre?

Perché il nostro tradizionale bacino d'utenza è "distratto" dalla presenza dei grandi centri commerciali.

L'augurio è che il processo di trasformazione che sta colpendo la politica possa dotare il Paese di una nuova classe dirigente basata sulla meritocrazia, che si faccia promotrice dei veri bisogni del territorio e dell'interesse della collettività. E' quindi possibile immaginare ancora Giarre fulcro di un sistema integrato?

Noi riteniamo che tutto ciò sia possibile attraverso la creazione dei processi virtuosi socio-economici realizzabili attraverso il dialogo tra le competenze rappresentate dagli enti locali, le associazioni del mondo produttivo e della società civile e i sindacati che operano nell'hinterland. Occorre che Giarre cresca in potere contrattuale rispetto



a sistemi politici più organizzati, competenti e incisivi, per invertire il processo di depotenziamento dei servizi. Riteniamo inoltre che un'attenta politica del paesaggio e dell'urbanistica possa influenzare positivamente processi sociali ed economici; a tal proposito in questi giorni è di grande attualità l'approvazione dello schema di massima del Piano regolatore generale. A fronte del minimo incremento demografico, testimoniato dall'ultimo censimento, e dalla presenza di edifici in cerca di proprietari e di locatari sia in aree centrali sia periferiche. E' opportuno pensare alla riqualificazione delle aree esistenti, magari attraverso delle forme di incentivazione possibili anche con la detassazione sulle imposte locali. Con le ristrutturazioni è possibile contribuire a rivitalizzare le zone degradate di alcune aree del territorio, in modo da rimettere in moto le economie delle imprese edili forte-

mente colpite dalla crisi del settore. Edificare nuove aree significa in termini semplicistici incrementare l'ente dei maggiori costi per la manutenzione e la creazione dei servizi indispensabili: ciò non è possibile a maggior ragione perché l'ente ha delle difficoltà a mantenere i servizi già presenti. Occorre inoltre migliorare la viabilità per agevolare l'accesso alle aree commerciali, accogliere nuovi potenziali clienti e rendere più vivibile il centro storico: in tal senso vediamo di buon occhio i progetti del nuovo casello di Mascali e il progetto di "Intercomunale Jonica" che sta mettendo in rete tecnici e competenze dei comuni di Giarre, Riposto e Mascali.

Altro processo virtuoso volto al risparmio sarebbe mettere in campo le risorse dell'ente, già in carico ed adeguatamente formate, evitando quindi di far ricorso alle consulenze esterne. Altra questione riguarda le forniture: i pagamenti dilazionati ai fornitori, che permettono all'ente di ottenere l'unico vantaggio nella politica di bilancio di posticipare le uscite in esercizi finanziari futuri, oltre che danneggiare le stesse imprese fanno lievitare notevolmente i costi per le forniture.

Quanto espresso viene etichettato, da chi esercita il potere politico, come puro qualunquismo. Eppure questo ragionamento nasce dalla conoscenza e dalla consapevolezza acquisita in due anni di presidenza di Confcommercio, di rapporti con il Palazzo e le acquisite competenze con le altre associazioni che operano sul territorio.

*\*Presidente Confcommercio Giarre*

## NICOLOSI

### Nasce il Sindacato Federazione Moda Italia. Placido Contarino nominato all'unanimità coordinatore

Nelle scorse settimane si è costituita a Nicolosi la Federazione Moda Italia, in occasione di una partecipata assemblea di imprenditori nicolosi del settore dell'abbigliamento alla quale hanno preso parte il delegato cittadino Orazio Valenti e il Vice Direttore Generale di Confcommercio Catania Giuseppe Cusumano. Dopo aver reso partecipi i presenti dei vantaggi e delle opportunità che il sistema Confcommercio offre agli associati, e in particolare al Sindacato Federazione Moda Italia, - come la possibilità di esercitare azioni sindacali mirate e specifiche, l'opportunità di siglare accordi e convenzioni

con società ed enti verso i quali gli imprenditori del settore si rivolgono per ragione della loro attività -, si è proceduto alla nomina dei rappresentanti della categoria, e all'unanimità è stato proclamato coordinatore Placido Contarino, titolare del negozio Zucchero Filato sas che, a sua volta, ha nominato i suoi due vice: Rosario Tomarchio e Michele Miano. I prossimi passi del sindacato saranno quelli di incontrare le istituzioni locali per presentare un programma di iniziative comuni, di sviluppo e di crescita, della categoria fortemente presente a Nicolosi.



## servizi

# Contratti, norme, locazioni conoscerli per non sbagliare

“

Un nuovo servizio dell'Associazione: Chiara Corsaro assiste gratuitamente i soci spiegando la normativa vigente relativa a ogni caso e individuando i possibili rimedi per la risoluzione

”

di Mara Guerra

Per tutte le problematiche di natura legale, in ambito civilistico e commerciale, la Confcommercio di Catania ha creato un apposito ufficio per venire incontro alle esigenze degli associati. A fornire la consulenza è la dottoressa Chiara Corsaro che assiste gratuitamente i soci Confcommercio nel primo step, cioè la spiegazione della normativa vigente relativa a ogni singolo caso e l'individuazione dei rimedi possibili per la risoluzione del problema. In caso di necessità di assistenza legale, giudiziale e stragiudiziale, Confcommercio offrirà tale servizio attraverso studi legali convenzionati garantendo al socio un risparmio sui costi di tali servizi. In particolare verrà fornita consulenza legale gratuita nell'ambito delle seguenti materie:

. Contrattualistica. Locazioni commerciali, compravendita, cessione e affitto azienda, comodato d'uso ecc.

. Locazioni commerciali. Disciplina normativa relativa ai termini di recesso o disdetta, cessione e sublocazione, aggiornamento canone, diritto di prelazione in caso di vendita o nuova locazione, indennità di avviamento commerciale.

. Procedure di recupero crediti. Procedimenti ingiuntivi, precetto, esecuzione mobiliare e immobiliare.

Tra i casi più frequenti ci sono quelli che riguardano i contratti di locazione degli immobili adibiti a uso commerciale. Ad esempio, le controversie che nascono in seguito al diniego, da parte del locatore, di rinnovo del contratto di locazione alla scadenza dei primi sei anni; oppure le richieste di variazione di aumento del canone di locazione; o ancora il diritto di prelazione spettante al conduttore in caso di vendita o nuo-



va locazione dell'immobile stesso.

Diffusi anche i casi di protesti elevati a seguito dell'emissione di assegni scoperti, come quello che l'ufficio legale ha risolto a favore di un'impresa associata. Riportiamo qui sotto l'esperienza raccontata dal titolare stesso.

*«Sono titolare di un'impresa operante nella provincia di Catania, nel 2009 a seguito dell'emissione di un assegno di cui non sono riuscito a onorare il pagamento, sono stato protestato. Purtroppo, dopo l'avvenuto protesto, il mio nominativo è stato automaticamente iscritto nell'archivio C.A.I (Centrale di Allarme Interbancaria) e nell'Elenco dei protestati tenuto presso la Camera di Commercio. Successivamente ho provveduto ad effettuare il pagamento dell'importo dell'assegno, unitamente alla penale e alle spese del protesto, ricevendo regolare quietanza da parte del creditore. Nonostante l'avvenuto pagamento, il mio nominativo continuava a comparire negli elenchi dei soggetti protestati, e pertanto era impossibile accedere a qualunque forma di credito, pur avendo tutte le carte in regola da un punto di vista reddituale.*

*A questo punto, non sapendo come fare ad uscire da tale situazione, ho pensato di rivolgermi al sindacato al quale sono iscritto da diversi anni. Attraverso l'intervento dell'ufficio legale della Confcommercio, sono riuscito a ottenere la riabilitazione e la successiva cancellazione del mio nominativo dagli elenchi dei protestati, ed oggi posso nuovamente attingere al mercato creditizio».*

Nel caso specifico, essendo trascorso più di un anno da quando è stato elevato il protesto, e non avendone ricevuti altri e avendo effettuato il relativo pagamento, è possibile chiedere la riabilitazione del soggetto protestato attraverso la presentazione di apposito ricorso presso il Tribunale competente. Pertanto, una volta presentato il ricorso e ottenuto il provvedimento da parte del Presidente del Tribunale adito, è bastato presentare tale decreto presso l'Ufficio Protesti della Camera di Commercio, il quale preso atto dell'avvenuta riabilitazione, ha provveduto alla cancellazione del nominativo in questione dagli elenchi dei soggetti protestati. Per informazioni contattare Chiara Corsaro, negli uffici di Confcommercio Catania in via Mandrà 8, telefono 095 7310734.



“

Attraverso la creazione di una banca dati che raccoglierà tutte le richieste, Confcommercio si mette al servizio degli associati che vogliono cedere o acquisire immobili e attività commerciali. In questa pagina uno degli immobili disponibili per l'affitto in questo periodo. Per ulteriori informazioni contattare lo 0957310734

## Punto d'incontro tra domanda e offerta

Nelle foto, l'elegante bottega sita in uno dei crocevia dello shopping catanese: Largo dei Vespri 1/2, tra via Etna e viale XX Settembre nel cuore del polo commerciale dedicato alla Sposa e attiguo a note attività quali Helmè e Ottica Randazzo.

Situata al piano terra, su un'area di 70 metri quadrati, gode di ottima esposizione grazie a due luci sulla strada. La richiesta è di 2000 euro mensili, solo a referenziati



“

### Scheda conoscitiva

Soggetto proponente: \_\_\_\_\_

Recapito telefonico e- mail : \_\_\_\_\_

Ubicazione immobile : \_\_\_\_\_

Categoria catastale : \_\_\_\_\_

Tipologia di proposta (vendita, permuta, locazione, sublocazione, cessione) \_\_\_\_\_

Importo richiesta: \_\_\_\_\_

Superficie lorda (mq) : \_\_\_\_\_

Superficie netta (mq): \_\_\_\_\_

Livello: \_\_\_\_\_

Numero piani: \_\_\_\_\_

Numero vetrine: \_\_\_\_\_

Attuale insegna: \_\_\_\_\_

Stato di conservazione: \_\_\_\_\_

Condizioni impianto elettrico: \_\_\_\_\_

Condizioni impianto di climatizzazione: \_\_\_\_\_

Titolo di disponibilità: \_\_\_\_\_

Esercizi commerciali limitrofi: \_\_\_\_\_

- Allegare: Planimetrie pdf, foto esterne, foto interne, visure immobile, copia atto disponibilità immobile.

# formazione

## Abilitazioni e aggiornamenti I corsi per gli imprenditori

“

Dal sostitutivo del libretto sanitario a quello per barman, dall'agente immobiliare alla sicurezza sui luoghi di lavoro. Tutti i corsi di Confcommercio per la crescita imprenditoriale

”

**I**mprenditori si diventa. La formazione ha un ruolo fondamentale nella vita di un aspirante imprenditore e l'aggiornamento rimane una chiave essenziale del successo di una buona attività imprenditoriale. Per questo Confcommercio offre tante proposte per la loro formazione continua.

### Corsi sostitutivi del libretto sanitario per alimentaristi (corretta prassi igienico-sanitaria)

**Destinatari:** corso di formazione indirizzato a personale di cucina, salumeria, pescheria, gelateria, gastronomia, pasticceria, girarrosto, artigianato alimentare da asporto, kebab, fruttivendolo, e a tutti coloro che vogliono intraprendere una delle suddette carriere.

**Durata corso:** 12 ore, suddivise in 3 lezioni da 4h - Lun-Merc-Ven 15.00-19.00 (i giorni possono variare)

**Attestato:** A fine corso viene rilasciato l'attestato di formazione, con validità di 3 anni. Alla scadenza dei 3 anni è necessario un corso di aggiornamento della durata di 6 ore (2 lezioni da 3 ore)

**NB:** per essere assunto in tali ambiti lavorativi, il lavoratore necessita dell'attestato di formazione.

**Costi:** 60 euro

### Sicurezza sui luoghi di lavoro

L'attuale normativa riguardante la sicurezza nei luoghi di lavoro e la tutela della salute dei lavoratori prevede la frequenza ai corsi di formazione per diverse figure:

#### **• Rssp (Responsabile della Sicurezza Prevenzione e Protezione dei rischi):**

può essere svolto dal datore di lavoro o da un suo delegato (*Nel caso in cui il corso sia frequentato dal delegato sono previste modalità differenti*)

Tipologia di rischio: basso

**Durata corso:** 4 lezioni da 4 h. (15-19)

**Attestato:** a fine corso viene rilasciato l'attestato di formazione, con validità di 5

anni. Alla scadenza dei 5 anni è necessario un corso di aggiornamento.

**Costi:** 190 euro

#### **• Addetti servizi di emergenza primo soccorso**

**Corso:** Il corso ha diverse caratteristiche in base al settore di attività e al numero di dipendenti.

Generalmente ha una durata di 12 ore, suddivise in 3 lezioni da 4h

**Costi:** 180 euro

#### **• Addetti servizi di emergenza antincendio** Tre livelli in base al rischio.

**Basso:** 4h corso prettamente teorico

**Medio:** 8h corso teorico-pratico

**Alto:** 16h corso teorico-pratico e successivo esame di idoneità presso VVFF

**Costi:** 120 euro (basso); 160 (medio), 250 euro (alto)

#### **• Addetto sicurezza (buttafuori)**

Corso di formazione professionale abilitante. Corso di Qualifica (per coloro che non hanno esperienza previa)

**Durata:** 450 ore; dalle 15 alle 20

**Costi:** 1.400 euro

**Corso di perfezionamento** (per coloro che hanno già maturato esperienza documentabile)

**Durata:** 100 ore;

**Costi:** 350 euro

**NB:** Dal 2009 è obbligatorio in Italia frequentare tali corsi di formazione al fine di esercitare la professione

#### **Corso per barman**

Corso teorico-pratico rivolto a tutti coloro che esercitano il mestiere di barman o vogliono intraprendere tale attività.

**Durata:** 50 ore distribuite in 10 giorni e suddivise in due livelli.

I livello: 30 ore

II livello: 20 ore



**Orario:** 09-14/ 15-20 (variabili)  
**Sede:** Grand Hotel Baia Verde  
**Costi:** 327 euro (I livello), 223 euro (II livello)

#### **Autotrasportatori**

Corso di preparazione per l'accesso alla professione di autotrasportatori merci. Il corso è finalizzato alla preparazione di candidati che sosterranno l'esame per il conseguimento dell'attestato di capacità professionale (presso l'ufficio D.T.T. della Provincia). L'attestato di capacità professionale è valido in tutti i Paesi UE, ed è requisito necessario per l'iscrizione all'albo degli autotrasportatori.

**Durata:** nazionale 150 ore; internazionale 30 ore (per tutti coloro che sono già in possesso dell'attestato nazionale) - Lun-Merc-Ven: orario 8-14

**Costi:** 1.500 euro + versamenti esami (nazionale); 750 euro + versamenti esami (internazionale).

**Somministrazione alimentare**

Corso abilitante necessario per la somministrazione di alimenti e bevande (prodotti confezionati - no artigianali)

**Durata:** 100 ore (assenze concesse 20h) - Lun-Merc-Ven 15.30-19.30

**Costi:** 395 euro

#### **Agenti immobiliari**

Preparazione agli esami per Agenti di Affari in Mediazione Immobiliare

**Durata corso:** 80 ore (assenze concesse 8h) - Mar-Giovedì 08,30- 12,30

**COSTI:** 280 euro

#### **Agenti e rappresentanti di commercio**

Corso abilitante per Agenti e Rappresentanti di Commercio

**Durata corso:** 80 ore (assenze concesse 16h) Mar-Giovedì 15,00- 19,00

**Costi:** 350 euro

#### **Vetrista**

Il corso di formazione per la specializzazione nell'allestimento di vetrine intende far acquisire competenze e conoscenze nei seguenti ambiti: Tecnica espositiva; soggetto e decorazione;

**Durata corso:** 50 ore.

**Costi:** 350 euro



# Sportello giovane impresa un punto da cui partire

“

Un riferimento per aspiranti imprenditori che offre servizi di consulenza per l'avvio: dallo start up alla burocrazia

”

È attivo in Confcommercio lo Sportello Punto Giovane Impresa, un valido riferimento per aspiranti imprenditori nel settore dell'artigianato, del commercio e dei servizi, nato con lo scopo di sostenere l'innovazione e la crescita del sistema produttivo e valorizzare le potenzialità del territorio.

Lo Sportello, composto da un team di esperti, offre servizi di consulenza tout-court per l'avvio di nuove imprese, dalla facilitazione dell'iter burocratico alla redazione del piano di impresa, sino alle pratiche di finanziamento, prevalentemente quelle previste da Invitalia (Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa)



con particolare riferimento al prestito d'onore, micro-imprese e franchising. Lo Sportello Punto

Giovane Impresa, infine, agevolerà l'aspirante imprenditore all'iscrizione agli Enti cui è obbligato (Camera di Commercio, ufficio Iva, Inps/Inail) attraverso Comunica (Comunicazione unica inizio attività). Grazie alla creazione del nuovo Sportello, Confcommercio fornirà assistenza in ambito formativo, mettendo a disposizione i corsi obbligatori per la somministrazione alimentare, per agenti di commercio, agenti immobiliari e quant'altro e inoltre corsi specifici fondamentali per migliorare la gestione delle imprese - corso per vetrinista, operatore di computer, parlare in pubblico, gestione delle risorse umane - un valore aggiunto per la formazione di ogni buon imprenditore. L'area legale di Confcommercio dedicherà particolare attenzione ai nuovi strumenti normativi quali quelli previsti dal Disegno di legge sulle Liberalizzazioni che prevedono la possibilità per i giovani under 35 di costituire una srl semplificata con un capitale sociale minimo pari a un euro.

# Una rete di servizi alla persona

“

Nasce in Confcommercio il nuovo sindacato che riunisce le imprese che si occupano di sociale e categorie deboli

”

È nato Confservizi alla Persona, il sindacato che, in seno alla Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania, riunisce imprese di diversi settori, sociale e non solo, che attraverso l'aggregazione cercano maggiore visibilità, un potere contrattuale più forte e un più incisivo dialogo con le istituzioni al fine di tutelare gli interessi delle categorie che rappresentano. Le categorie che aderiscono a Confservizi alla Persona sono le più disparate, dalle cooperative sociali agli agenti in mediazione immobiliare, dai centri estetici ai proprietari di B&B e tutte quelle imprese, molte artigiane, che offrono vari servizi ai privati. Il coordinamento, composto da cinque imprenditori, ha nominato portavoce Giovanni Curia, del settore tabacchi e Sisal. Insieme si impegneranno a creare una rete che raggruppi i servizi basilari utili per la collettività.

«Lo scopo - spiega Giuseppe Cusumano,



vice direttore generale di Confcommercio Catania - è quello di creare un network che rafforzi i servizi alle persone più fragili e alle categorie più deboli. In un momento di particolare crisi come quello che stiamo vivendo solo l'unione di più imprese può garantire loro la sopravvivenza e agli utenti i servizi di cui necessitano. Inoltre questo è un settore dinamico che crea sviluppo e rappresenta un progetto pilota da esportare in altre realtà locali».

## GLASS & SUN

### Sconto del 20 e 30% su lenti

La Confcommercio di San Giovanni La Punta ha firmato una convenzione per tutti gli iscritti con il negozio "Glass & Sun" di Monica Consoli. Agli associati Confcommercio verranno applicate le seguenti scontistiche: sconto del 20% su tutti gli occhiali da vista; sconto del 20% su tutta la tipologia di lenti oftalmiche; sconto del 30% su tutti gli occhiali da sole; sconto su tutte le lenti corneali e sui liquidi che necessitano per la manutenzione delle stesse. In negozio, oltre a trovare gli occhiali delle migliori marche, non mancheranno professionalità, disponibilità e cortesia. Il negozio "Glass & Sun di Consoli Monica" si trova a San Giovanni La Punta (di fronte il Cinema Centrale) in via S. Scalia, 30/B. Per qualsiasi informazione potete chiamare i numeri: 0957412320 oppure scrivere all'indirizzo email: glassesun1973@libero.it.



## OSANET

### Il 15% sui moduli a listino

Grazie a una nuova convenzione, OSANet riserva agli associati Confcommercio il 15% su tutti i moduli a listino. OSANet Management è il "Crmlike" della OSANet indispensabile per essere competitivi, composto da un modulo Base e da moduli Plus da attivare a discrezione dell'Utente. OSANet Management permette di valorizzare il patrimonio aziendale costituito dai Clienti, di ottimizzare le Risorse Umane e Strumentali nonché di aiutare il Management a gestire meglio le proprie risorse finanziarie attraverso analisi dei costi. OSANet Management, inoltre, supporta l'azienda nel sollecito dei crediti e nella certificazione di Qualità Aziendale ISO 9001:2008. OSANet srl - via Morgioni 104 - 95027 San Gregorio di Catania. Telefono 095 524555 - (pbx); fax 095 524755; cell 329 3804636-7-8-9; e-mail: osanet@osanetonline.it; web: www.osanetonline.com.



## APRILE INTERMEDIA SRL

### Servizi gratuiti e personalizzati

Confcommercio ha concluso un accordo con Aprile Intermedia Srl - società specializzata nel brokaggio assicurativo. Aprile Intermedia è un broker di assicurazione che opera da 20 anni e che grazie alla sua esperienza nel settore ha acquisito la fiducia di alcuni dei più noti gruppi industriali del suo territorio. Ha sede a Desio (e uffici a Milano, Brescia e a Catania). La scelta risponde all'esigenza degli associati di avere una consulenza indipendente, personalizzata sui propri bisogni assicurativi e che tenga conto dei suoi esclusivi interessi. Servizi assicurativi gratuiti per gli associati: consulenza assicurativa; informazioni. Aprile Intermedia garantirà la presenza di un proprio esperto presso la sede di Confcommercio Catania in via Mandrà 8. Si potrà concordare un appuntamento contattando il dott. Gaetano Saguto, nella segreteria dell'Associazione oppure telefonando direttamente agli uffici di Catania (via Alcide De Gasperi, n. 187; tel 095.8838000, e-mail ufficiocatania@aprileintermedia.it, www.aprileintermedia.it).



## confnotizie

La promozione  
parte dalla vetrina

“

Un'opportunità di visibilità, che va valorizzata al meglio  
Un corso di Confcommercio insegna le tecniche

La vetrina come prima forma di comunicazione visiva commerciale, una opportunità di visibilità che va valorizzata al massimo. In un momento in cui ogni forma di comunicazione passa prima di tutto attraverso le immagini, vetrina e layout espositivo sono tra i mezzi più validi di promozione dei prodotti e dei servizi offerti. E la consulenza di un vetrinista esperto diviene indispensabile per creare quella perfetta armonia tra materiali, colori e arredi che diventano gli elementi del visual merchandising. Da qui il corso organizzato da Confcommercio Catania e Isfoter., rivolto a chi le professioni manuali e artistiche, e a chi - titolare, gestore, responsabile o dipendente di qualsiasi settore merceologico - intenda migliorare l'immagine del proprio punto vendita. L'obiettivo è quello di imparare ad analizzare e risolvere qualsiasi esigenza attinente il tema trattato in modo pratico, diretto e dinamico secondo le più evolute scuole di pensiero e con gli strumenti più efficaci dando all'allievo un incremento del proprio bagaglio culturale



nonché permettervi di acquisire la pratica e la manualità necessario per riuscire ad esprimere ed applicare con successo le proprie idee. Questi argomenti in programma: introduzione nella vetrinistica, ubicazione e struttura e tipologie di vetrina, composizione (le linee, le forme, i gruppi, la profondità), sostegni e attrezzi per la vetrina, panoramica sull'esposizione di articoli diversi, elementi di comunicazione, creatività e scenografia in vetrina, la luce e il colore in vetrina, progetti di vetrine (idee, tempi, costi). Al termine del corso, condotto da insegnanti qualificati, è previsto un esame finale, superato il quale si riceverà l'attestato di diploma di vetrinista. Ogni corso, che si svolgerà a Catania in via Mandrà 8, prevede un numero massimo di 20 partecipanti, il costo per ciascun iscritto è di 350 euro (per gli iscritti a Confcommercio 300 euro). Per informazioni: Isfoter, tel. 095.7310741 (sig. Nuccio Sapuppo, e-mail: nuccio.sapuppo@confcommercio.ct.it).



## MEDIPACKAGING

11-13 ottobre, Taormina confeziona  
il "Packaging internazionale"

**M**ediPackaging nasce dall'esigenza delle aziende dell'area mediterranea di occuparsi al meglio dei processi del confezionamento.

Il packaging circonda il nostro quotidiano: avvolge, protegge, contiene prodotti di ogni genere alimentare e non, ma il packaging non si limita a questo e le aziende sempre più attente all'immagine dei loro prodotti sanno bene che il packaging diventa un'importante strumento di marke-

ting quando identifica un prodotto, descrive le caratteristiche del prodotto che contiene, mostra attraverso le immagini il prodotto che protegge, promuove il marchio che distribuisce. Sembra già tanto ma packaging assume un ruolo determinante anche quando si parla di trasporti e logistica. MediPackaging è promosso dal Sistema Confcommercio Catania e si svolgerà dall'11 al 13 ottobre 2012 al Palalumbi di Taormina. La manifestazione consente di esporre macchinari e attrezzature relative al packaging, al processo produttivo dei prodotti alimentari, ai materiali grezzi o semilavorati ed interessa un'ampia gamma di settori merceologici coinvolgendo tutta la filiera alimentare e molto altro ancora.

Per tre giorni, MediPackaging sarà luogo d'incontro tra migliaia di operatori specializzati provenienti per lo più dalla Sicilia, Calabria e Malta i quali potranno visionare negli oltre 150 stand allestiti in un'area espositiva di circa 5.000 Mq le ultime novità e tecnologie in ambito packaging anche attraverso dimostrazioni on-site.

La location internazionale ospiterà gli aspetti più aggiornati del mondo packaging coniugando innovazione con le antichissime radici della creatività e del gusto mediterraneo.

## ALIMENTARISTI

## Idoneità sanitaria, gli adempimenti obbligatori che sostituiscono il vecchio libretto

Il decreto 19 febbraio 2007 dell'Assessorato regionale alla Sanità pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Regione Siciliana n. 11 del 9 marzo 2007 offre le Linee di indirizzo e procedurali relative ai percorsi formativi degli alimentari. Il decreto dispone che tutti gli addetti delle attività commerciali, artigianali e turistiche che erano tenuti ad essere in possesso del libretto di idoneità sanitaria adesso dovranno frequentare un corso obbliga-



torio di formazione della durata di 12 ore oppure di 8 ore in base alla categoria di appartenenza e alle mansioni svolte all'interno dell'azienda: **Categoria A - rischio elevato:** Obbligo della frequenza di un corso

della durata di 16 ore;

**Categoria B - rischio medio:** Obbligo della frequenza di un corso della durata di 8 ore;

**Categoria C - rischio basso:** sono esclusi

dall'obbligo formativo. Considerato l'alto numero di addetti al settore alimentare, obbligati alla partecipazione ai corsi, per agevolare gli operatori del settore, la Confcommercio organizza i citati corsi oltre che nella sede di Catania anche in tutte le altre sedi di Confcommercio nella provincia etnea.

Il mancato adempimento comporta sanzioni amministrative sia per i titolari che per i dipendenti delle aziende. Maggiori dettagli relativi agli adempimenti sostitutivi del Libretto di Idoneità Sanitaria possono essere richiesti presso gli uffici della Confcommercio, al sig. Nuccio Sapuppo.

**Salone specializzato dei sistemi tecnologici  
e soluzioni per il confezionamento**



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

**medi packaging**

**11-13 ottobre 2012**

Palalumbi - Taormina

orari: 10.00 - 19.00



**ENTE ORGANIZZATORE**  
Associazione Expo Mediterraneo  
Via Mondri, 8 - 95124 Catania  
Info line: +39 095 7310711  
Fax: +39 095 306211 - 095 7310768  
e-mail: [info@expomedtaormina.it](mailto:info@expomedtaormina.it)



**RHS**  
**2012**  
**RISTORA HOTEL SICILIA**



**SALONE REGIONALE  
DELLA RISTORAZIONE**

Salone Specializzato delle attrezzature per  
Ristoranti - Alberghi - Pasticcerie - Bar  
Gelaterie - Pizzerie - Panetterie

10/13 novembre 2012

Le Ciminiere

Catania

SAB 16.00-20.00  
DOM/LUN 10.00-20.00  
MAR 10.00-18.00

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



**ENTE ORGANIZZATORE**  
Associazione Expo Mediterraneo  
Via Mondri, 8 - 95124 Catania  
Info line: +39 095 7310711  
Fax: +39 095 306211 - 095 7310768  
e-mail: [info@expomedtaormina.it](mailto:info@expomedtaormina.it)



# 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

