

impresa informa



BOTTEGHE SFITTE

L'allarme della Fimaa
«A Catania è emergenza sociale»

inchiesta

Senza regole
i centri
commerciali
non sono modelli
di sviluppo

intervista

Pietro Agen:
«Crocetta faccia
scelte coraggiose
che rompano
con il passato»

primo piano

La riqualificazione
urbana passa dal
"Patto per le città"

servizio legale

Cessione prodotti
agroalimentari:
nuova disciplina
sui contratti

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
 Sito web: www.confcommercio.ct.it



FILCAMS Cgil

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



FISASCAT Cisl

Via Crociferi n. 55 - 95124 Catania
 Fax 095 325120
 e-mail: fisascat.ct@tin.it



UILTUCS UIL

Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania
 Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113
 e-mail: 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

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

sommario

in questo numero
dicembre 2012

- Pag. **5** *inchiesta*
Senza regole i centri commerciali non sono modelli di sviluppo
- Pag. **8** *intervista*
Pietro Agen: «Il governatore Crocetta faccia scelte coraggiose che rompano col passato»
- Pag. **10** *focus*
Botteghe sfitte, l'allarme della Fimaa: «A Catania è emergenza sociale»
- Pag. **12** *nuovi mestieri*
Federica Saglimbene / Chi ha detto che la segretaria dev'essere una dipendente?
- Pag. **15** *primo piano*
La riqualificazione urbana passa dal "Patto per le città"
- Pag. **16** *dinastie*
Capizzi, di padre in figlio 100 anni di "storia" di Ina Assitalia in Sicilia
- Pag. **19** *quaderni*
La nuova pensione anticipata
- Pag. **20** *servizi*
Anche nel 2013 in Confcommercio sei a casa tua
- Pag. **26** *la città che vorrei*
Paternò e l'isola pedonale che non piace
- Pag. **28** *expò*
I tre saloni Plantarum Aetnae, Simmed, Expò della pubblicità
- Pag. **29** *associazioni*
Nuove norme per i lavoratori nei locali destinati ai fumatori
- Pag. **34** *Hr/organizzazione*
Web reputation, anche il mercato non sfugge al giudizio della Rete
- Pag. **36** *delegazioni*
Più vicini agli associati con la sede a Mascalucia
- Pag. **39** *confnotizie*
Documento valutazione rischi obbligo per tutte le aziende
- Pag. **40** *servizio legale*
Le novità sulla Cessione prodotti agroalimentari

EDITORIALE

Un saluto alla carta E arrivederci, a presto, in rete

“

Si chiude, dopo 9 anni, l'esperienza cartacea del trimestrale ImpresaInforma e si passa a un quindicinale telematico. Un'iniziativa editoriale che affrontiamo come una grande sfida

Con questo numero di dicembre si chiude l'esperienza del nostro trimestrale ImpresaInforma. Si chiude, per modo di dire, perché in realtà si prosegue su quella linea di innovazione e di modernizzazione che Confcommercio Catania ha avviato da anni. Il trimestrale cartaceo ha esaurito la sua funzione e rinasce come quindicinale telematico, pas-

(continua a pagina 4)

GERENZA

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

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



Alcune delle copertine di ImpresaInforma pubblicate in questi 9 anni

siamo da 4 a 24 numeri annui, diventiamo più agili, più immediati ma restiamo liberi e doverosamente cattivi.

Il progetto in via di definizione, nei dettagli, diverrà operativo con il primo numero del 2013 che sarà disponibile intorno al 15 gennaio. È un'esperienza nuova che ci costringerà a rivedere i nostri tempi operativi ma anche un'esperienza con cui riteniamo di poter dare nuove risposte concrete alle richieste che ci giungono dai nostri associati.

Nelle prossime settimane avvieremo una grande azione promozionale che precederà la presentazione pubblica della nostra

“ Il giornale sarà diviso in cinque aree: politica, informazione economica, sindacale, informativa sull'attività dell'organizzazione e approfondimenti tematici

nuova iniziativa editoriale.

È una sfida per noi della redazione, per i collaboratori, per il personale della Confcommercio Catania e degli enti collaterali ma sarà, soprattutto, una sfida per i

nostri soci che restano i protagonisti primi della nostra iniziativa.

Il nostro giornale sarà diviso essenzialmente in cinque aree: area politica, area d'informazione economica, area sindacale, area informativa sull'attività dell'organizzazione, area per gli approfondimenti tematici.

Al fianco del giornale si muoverà il nuovo sito associativo che dovrà diventare momento interattivo fra il nostro territorio e l'organizzazione.

Sappiamo che la sfida è di ampia portata ma siamo certi che ancora una volta, insieme, sapremo portarla avanti con successo.

M.D.M.

Convenzione tra Intesa San Paolo e Consorzi Fidi per un maggiore supporto alle imprese

Da una parte i Consorzi Fidi, che operano solo con le associazioni di Confcommercio, senza promotori perché non vendono prodotti ma offrono un servizio agli associati, che al momento sono oltre diecimila. Dall'altra Intesa SanPaolo, la banca che ha già esteso l'ombrello su Rete Imprese Italia con una convenzione che ora vuole allargare alle realtà regionali alla luce dell'attuale scenario economico al fine di avviare una ulteriore fase di supporto alle imprese.

Prosegue, con la convenzione firmata stamattina tra l'istituto bancario e Confcommercio Sicilia, la collaborazione avviata con il precedente accordo che ha portato le Parti ad intensificare i rapporti di cooperazione con i Confidi operanti sul territorio al fine di favorire l'accesso al credito da parte delle PMI.

“Una convenzione pilota – commenta Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia – per le ottime condizioni che Intesa SanPaolo propone ai nostri associati e per la necessità di condividere un percorso comune per il sostegno delle imprese, motore dell'economia italiana, in questo difficile e delicato momento di crisi. Il partner ideale da affiancare ai nostri Consorzi Fidi che rappresentano un modello di banca di garanzia”.

Per favorire il sostegno e la promozione della nuova imprenditoria, con parti-



da sinistra: Maurizio Perna, Massimo Pesce, Pietro Agen, Vincenzo Perricone, Gianfranco Bonsignore

colare attenzione a quella giovanile e femminile, in un ottica di sviluppo economico del Paese, la Banca mette a disposizione degli associati prodotti di conto corrente per la gestione dell'attività e prodotti di finanziamento a breve e medio termine volti al sostegno del capitale circolante e al supporto dei processi di riequilibrio economico e finanziario delle imprese.

“Incrementare la sinergia tra associazioni e filiali. La nostra volontà – spiega Vincenzo Perricone, responsabile Segmento Small Business – è quella di muoverci sul territorio siciliano per capire le esigenze degli imprenditori locali e stare vicini agli associati premiando le aziende più virtuose”.

Al centro dell'attenzione le piccole e medie imprese, quelle che maggiormente soffrono per un sistema bancario poco generoso verso il mondo imprenditoriale che si ritrova nel quotidiano a far quadrare conti che non tornano quasi mai.

“Guardiamo soprattutto ai piccoli imprenditori – afferma Massimo Pesce, specialista Enti e Relazioni territoriali Sicilia Orientale - attraverso il perfezionamento di specifici accordi tra Intesa Sanpaolo e le associazioni di categoria, creando le condizioni ottimali per ogni singolo associato, diversificate per rating, competitive sul mercato siciliano”.

Senza regole i centri commerciali non sono modelli di sviluppo

“

La grande distribuzione cresce a dismisura. A Catania il rapporto superficie di vendita per abitante è il doppio rispetto alla media italiana. Una situazione che mette in ginocchio le piccole imprese

”

di Maria Enza Giannetto

È il doppio rispetto alla media italiana e tra i più alti in Europa. Parliamo di centri commerciali e, in particolare, del rapporto “superficie di vendita per 1000 abitanti” nella provincia di Catania che si staglia sui 375 metri quadrati per mille abitanti, che salgono a 539 considerando l'area metropolitana. Prima del 2000, i metri quadrati occupati dai centri commerciali erano 40mila: dopo, sono saliti a ben 439.558 mila. Per andare più nello specifico, si pensi che solo il più grosso, La Tenutella a Misterbianco copre ben 74 mila metri quadrati, seguito da Etnapolis (58 mila) e Porte di Catania (48 mila).

Cifre che si commentano da sole e che svelano una corsa alla costruzione di centri commerciali che ha, sin dagli inizi, messo in allarme la Confcommercio di Catania.

«Non abbiamo mai avuto nulla contro i centri commerciali in quanto tali - spiega Riccardo Galimberti, presidente della Confcommercio di Catania - ma siamo sempre stati contro la loro moltiplicazione selvaggia e senza regole. Il sistema Confcommercio tende a tutelare tutti i modelli di sviluppo sostenibile. D'altra parte, nell'epoca moderna, il centro commerciale, astrattamente inteso rappresenta una forma vincente di proposta commerciale e può anche essere considerata una forma di sviluppo del territorio. Inoltre, com'è ovvio, le imprese che esercitano nei centri commerciali sono soggetti che la nostra associazione tutela e a cui forniamo tutti i servizi affinché possano svilupparsi, crescere ed essere più visibili».

«Laddove, però - continua Galimberti - queste formule, invece di essere modelli di sviluppo, costituiscono solo mere speculazione edilizie, allora noi di Con-



“

Riccardo Galimberti
«Non abbiamo nulla contro i centri commerciali ma contro la loro moltiplicazione selvaggia. Noi tuteliamo tutti i modelli di sviluppo sostenibile, ma questi di certo, non lo sono»



negativi. Innanzitutto per quanto riguarda le attività nei centri storici che si ritrovano ad affrontare una concorrenza insostenibile con le loro forze. In secondo luogo per gli imprenditori che esercitano proprio all'interno del centro commerciale. Anche se la cosa potrebbe sembrare strana, ci sono due submotivi a sostegno di questa convinzione: i costi molto elevati di gestione e locazione nei centri commerciali e la non possibilità di competere con punti di vendita che appartengono alla grande distribuzione. Diciamo pure, nel confronto, il piccolo imprenditore ne esce spessissimo quasi al collasso. Si consideri anche che, spesso, i piccoli imprenditori in franchising ven-

fommercio non possiamo che assumere una posizione nettamente di contrasto, utilizzando tutti gli schemi e gli strumenti, previsti per proteggere il comparto. Noi riteniamo che l'eccessiva concentrazione di centri commerciali che, in questo ultimo decennio, si è venuta a creare nella nostra provincia, abbia due esisti

negativi. Innanzitutto per quanto riguarda le attività nei centri storici che si ritrovano ad affrontare una concorrenza insostenibile con le loro forze. In secondo luogo per gli imprenditori che esercitano proprio all'interno del centro commerciale. Anche se la cosa potrebbe sembrare strana, ci sono due submotivi a sostegno di questa convinzione: i costi molto elevati di gestione e locazione nei centri commerciali e la non possibilità di competere con punti di vendita che appartengono alla grande distribuzione. Diciamo pure, nel confronto, il piccolo imprenditore ne esce spessissimo quasi al collasso. Si consideri anche che, spesso, i piccoli imprenditori in franchising ven-

inchiesta

gono costretti dalle catene cui sono associati a prendere uno spazio in un parco commerciale per evitare che venga occupato da un altro marchio. E questo nonostante la crisi e nonostante i costi esorbitanti che devono essere comunque sostenuti. Ancora una considerazione: da una disamina attenta e da un confronto con i sindacati dei lavoratori, posto che occupazione e impresa dovrebbero sempre viaggiare insieme, noi crediamo che con questo schema in realtà non si crei reale occupazione,

“

Con l'instaurarsi del nuovo governo regionale l'obiettivo primario di Confcommercio è proporre una legislazione in materia che risponda davvero alle esigenze del territorio e alla tutela dei centri storici

perché spesso si parla di contratti a tempo e che più la crisi incombe più si assiste a una sorta di sfruttamento dei lavoratori, perché ai dipendenti viene spesso chiesto maggiore lavoro con minori tutele».

Insomma, detto in soldoni: le imprese piccole soffrono, la grande distribuzione pure e le forze occupazionali non trovano impiego. E ci sono anche elevatissimi costi sociali, perché come spiegano da Confcommercio, quando questi grossi centri soffrono, i licenziamenti sono a catena e i disoccupati sono a carico della collettività. Insomma, dal punto di vista del risvolto economico non ci sarebbe poi questa grande convenienza. Ma allora cosa bisogna fare per uscire da questa situazione? Cosa chiederà Confcommercio al neo governo regionale?

«Con l'istaurarsi della nuova amministrazione regionale - continua Galimberti - il nostro obiettivo primario è proporre una legislazione sul tema che impedisca tali discrasie e che riporti a un sistema più armonico per rispondere davvero alle esigenze del territorio e alla salva-

Tabella a): consistenza centri commerciali in provincia di Catania dal 2000

Denominazione	Mq. alimentari	Mq. non alimentari	Superf. Totale
Ex Tenutella (Centro Sicilia) - Misterbianco	5.400	68.900	74.300
Le Zagare (x ampliamento)	5.476	14.506	19.982
Etnapolis - Belpasso	6.235	52.199	58.434
San Gregorio	6.000	18.500	24.500
I Portali - S. Giov. La Punta	4.990	20.695	25.686
I Ciclopi - Acireale	2.600	4.629	7.229
Porte di Catania	12.570	36.133	48.703
Katanè - Gravina CT	4.537	16.531	21.068
Abate - V. Seb Catania	2.000	2.541	4.541
Calatabiano - Outlet		39.500	39.500
Ikea - Catania		19.000	19.000
Le Ginestre - Tremestieri	2000	3.987	5.987
IKO 2 Catania (ASI)	1.769	13.324	15.093
Motta Sant'Anastasia		35536	35.536
Totale	53.577	345.981	399.558

Tabella b): consistenza centri commerciali prima del 2000

Tabella c): centri commerciali esistenti (a + b)

Tabella d): rapporto mq. x 1000 abitanti

	Mq. alimentari	Mq. non alimentari	Totale mq.
b Totale	11.400	28.600	40.000

	Mq. alimentari	Mq. non alimentari	Totale mq.
c Totale	63.208	325.721	439.558

	Su base provinciale	Area metropolitana
d mq. x 1000 abitanti	mq. 415 x 1000 ab.	mq. 627 x 1000 ab.

guardia dei centri storici con la loro dotazione architettonica e alla tutela dei centri commerciali esistenti, di quelli che sono nati e che procedono con una formula corretta».

In questi anni - conclude il presidente Galimberti - è mancato un confronto sul concetto "sociale" delle attività. Noi vogliamo invece tornare a questo concetto, per poter riavvicinare esigenze economiche e processi produttivi al buon vivere. Insomma, è necessario un sistema di doppia tutela: quella dei centri commerciali validi e quella dei centri naturali, che tengono viva la città, attraverso la salvaguardia, la rivitalizzazione e la promozione del territorio. Ecco di cosa si dovrebbe, davvero, parlare. Se invece, l'interesse di molti è quello di creare solo cattedrali nel deserto per poi lasciare il centro storico alla deriva, noi non possiamo davvero starci.

Ed è per questo che, negli ultimi anni,

Confcommercio ha dato battaglia ogni volta che la legge sembrava stare a guardare. Una battaglia agguerrita, proprio come qualche mese fa, in occasione di una nuova apertura, quella del Parco Commerciale di Motta. In quell'occasione, una fretta di arrivare ad autorizzare l'apertura del parco commerciale ha allarmato i rappresentanti della Confcommercio provinciale che si trovavano in sede della conferenza dei servizi che aveva per oggetto il procedimento di rilascio della concessione edilizia e dell'autorizzazione all'apertura di una grande struttura di vendita costituita da 163 attività commerciali per la vendita di prodotti non alimentari in località Palazzello del Comune di Motta Sant'Anastasia. Una conferenza anomala poiché, come fa notare Francesco Sorbello, vice direttore generale Confcommercio - non vede tra i convocati né il rappresentante di Camporotondo Etneo,

comune limitrofo a quello di Motta, né le organizzazioni dei lavoratori e quelle dei consumatori.

«La normativa sul commercio - racconta Sorbello - è chiara e prevede all'art.9 della l.r.28/99 tutti gli enti che partecipano alla conferenza dei servizi. Il funzionamento delle conferenze dei servizi è stabilito per legge e non può essere derogato. Si sono accorti dell'errore, hanno cercato di rimediare convocando la stessa mattina il rappresentante di Camporotondo Etneo, ma non hanno potuto fare altrettanto con le sigle sindacali dei lavoratori e dei consumatori. Pertanto, ritenendo la conferenza non validamente costituita, non mi è rimasto altro da fare che abbandonare l'aula. Pur rilevando l'errore di convocazione la seduta è andata avanti e ha prodotto un parere favorevole all'apertura del parco commerciale, parere che ovviamente ritengo nullo».

Anomalie che potrebbero rallentare l'apertura dell'ennesimo grande parco commerciale che andrebbe a sommarsi alle tante strutture che già stentano a sopravvivere. La parola, spetta quindi, in questo momento alla magistratura. Ma per quanto riguarda una legge regionale in materia?

«Serve una nuova legge regionale - dice Francesco Sorbello - una norma che dovrà andare a regolamentare tutto il comparto commercio, da quello a posto fisso alle aperture della piccola, media e grandi distribuzione, dal commercio su area pubblica alla somministrazione di alimenti e bevande. In questi anni, nonostante i tanti tentativi e tavoli tecnici, non si è mai arrivati a una nuova legge sul commercio e quella che rimane ancora oggi il riferimento è la legge 28 del 1999. Purtroppo, si è sempre proceduto con tutta una serie di decreti attuativi, tra cui il più importante è il 275 del luglio 2000. Ma sono stati proprio vari decreti che hanno permesso, di volta in volta, l'apertura di tutti questi centri commerciali. Decreti, a volte, fatti ad hoc, sintomo di un sistema clientelare che noi non accettiamo. La gestione del commercio ha una funzione importante che non si riduce alla semplice questione economica. Quando si parla di tutela del commercio si parla anche di un modo di gestire e regolamentare la città: se il commercio è florido la città è più vissuta e viva».

Un sistema davvero virtuoso dovrebbe quindi rendere appetibile la città, tute-



Francesco Sorbello:

«Dal 2000 si

è praticamente

proceduto per varianti

ai Prg, senza alcuna

attenzione al territorio.

Tutto questo ci fa pensare

che si tratti solo

di speculazioni edilizie»

larne i beni culturali in modo da attirare investimenti e voglia di stare e acquistare nel centro cittadino.

«La crescita esponenziale dei centri commerciale - continua Sorbello - avviene dal 2000. In dodici anni, si è praticamente proceduto per varianti ai Prg, senza alcuna attenzione al territorio. Tutto questo ci fa pensare che si tratti solo di speculazioni edilizie».

Ma cerchiamo di capire meglio. Sono le varianti ai piani regolatori a suggerire che non si tratti di reali investimenti commerciali ma di speculazioni?

«Lo si capisce dal fatto che - spiega Sorbello - chi le propone è un immobiliare, un imprenditore del settore dell'edilizia e mai del comparto commerciale. Il modus è quasi sempre lo stesso: l'imprenditore compra terreni agricoli con un valore più basso, si fa approvare le

varianti e le varie concessioni e poi, dopo aver venduto tutto all'operatore commerciale, sparisce. Se non è una speculazione questa... E poi, comunque, la variante di per sé non tutela una visione complessiva del territorio».

In questi anni, nella provincia di Catania c'è stata una vera e propria corsa alla grande distribuzione che ha fagocitato gli stessi operatori della grande distribuzione.

«È successo - spiega Sorbello - ad esempio che per evitare che aprisse un'Ipercoop nascesse subito un'altra Auchan a

pochi chilometri, senza pensare che per battere la concorrenza si stesse, in fondo, nuocendo al proprio gruppo. Le leggi e le sentenze non devono creare blocchi alle aperture, ma devono essere sostenute da un'attenzione alla tutela dell'ambiente urbano. Il legislatore, in

questo senso, è stato completamente assente. Per quanto ci riguarda, noi cerchiamo sempre di far inserire nei piani urbanistici commerciali delle città qualche riga sul decoro e la tutela dell'ambiente urbano. È una delle poche armi che il comune ha per garantire una certa attenzione». Insomma, una norma cogente è diventata davvero inderogabile, per ora ci si affida alla sensibilità degli amministratori comunali che facciano inserire queste qualche dicitura sui piani di sviluppo promuovendo una certa tutela.



intervista

«Il governatore Crocetta faccia scelte coraggiose che rompano col passato»

“

Pietro Agen, vice presidente nazionale di Confcommercio: «Occorrono idee nuove e politici capaci di aprire una fase nuova. Per rilanciare l'economia mettiamo in sicurezza i centri storici»

”

di Gennaro Giacobbe

Presidente Agen, qual è la prima cosa che chiederete al nuovo governatore?

«Di capire il prima possibile come stanno le casse regionali, perché la Sicilia ha una situazione economica molto simile a quella della Grecia e quindi occorrono interventi drastici per evitare di arrivare a un punto di non ritorno».

Sta dicendo che Crocetta parte già con l'acqua alla gola?

«Qualunque presidente avrebbe dovuto confrontarsi con i conti. Fino ad oggi si è fatto finta di non vedere, abbiamo sentito solo qualche parola dall'assessore Gaetano Armao che, sul finire del mandato, ha acceso una spia rossa su un quadro fosco che i tecnici conoscevano già benissimo».

Come stanno, allora, veramente le cose?

«Quello che non si dice, salvo in alcune dichiarazioni del presidente, è che esiste ancora una voragine creata da spese improduttive: se confrontiamo i dati di tutte le regioni, la Sicilia è al primo posto in Italia, qualunque tipo di spesa corrente si prenda in esame».

Per esempio?

«Prendiamo il numero dei dipendenti regionali diretti e indiretti: c'è da rabbrivire. I dirigenti della Regione Sicilia sono pari al totale dei dirigenti di tutte le regioni del Nord. Per non parlare degli addetti alla forestale che equivale a quello di tutto il Settentrione».

Quindi?

«Non penso ai licenziamenti, perché sarebbe un problema sociale e si determinerebbe un forte calo dei consumi che innescherebbe ancora un ulteriore crisi per le imprese locali».

Penso a un patto di solidarietà: un taglio del 30% delle retribuzioni per la parte eccedente i 1500 euro, per cinque anni sia possibile e doveroso. Non credo che vengano fuori stipendi da fame



Pietro Agen, vicepresidente nazionale di Confcommercio con delega al Sud. A destra, il governatore Rosario Crocetta



“

«Esiste ancora una voragine creata da uscite improduttive: se confrontiamo i dati di tutte le regioni, la Sicilia è al primo posto per qualunque tipo di spesa corrente»

e comunque ci si livellerebbe con gli standard nazionali ben più bassi».

Secondo, non è possibile avere 2000 dirigenti e utilizzare consulenti esterni. Quindi, azzeriamo queste spese.

Ci sarebbe anche da chiedersi come la Corte dei Conti abbia autorizzato tali uscite. Siamo sempre al solito problema tutto italiano della funzione di controllo con luci e troppe ombre.

Terzo, un ulteriore taglio della spesa collaterale, come la Tabella H.

Non dico che sia tutta da buttare ma ci sarebbe molto da sfozzare di sicuro; gli interventi a pioggia a favore di enti va-

ri, non profit anche alle associazioni di categoria come la nostra che, per la verità, ha sempre avuto pochissimo. Ma bene, si faccia, però vogliamo che sia per tutti non solo per noi».

Tutti parlano di rilancio dell'economia come via maestra per uscire dalla recessione.

«Giusto. Questo è il problema di cosa fare dopo la razionalizzazione della spesa. Se utilizziamo una parte dei risparmi per ridurre l'indebitamento, l'altra investiamola su cose produttive».

Per esempio?

«Bisogna avere il coraggio di fare delle scelte: se è vero che bisogna puntare sul turismo, prima ancora di spendere in campagne pubblicitarie semestrali o annuali che non servono a niente è prioritario investire sulle infrastrutture, vero presupposto per attrarre visitatori. La Sicilia è dotata di un discreto sistema aeroportuale ma abbiamo difficoltà a muovere persone e merci sia su strada sia su linea ferrata, dove siamo fermi probabilmente al 1700. Pensi a un turista tedesco che atterra a Trapani e vuole andare nella Valle dei Templi: impiegherà più tempo del volo che lo ha portato dalla Germania. Poi, è chiaro che

gli agrigentini, sbagliando, reclamino un loro aeroporto. Quando apriremo Comiso, ottimo per le compagnie low cost, ci accorgeremo che non ha linee di collegamento e saremo punto e a capo».

L'opposizione di molti è che smantellando un sistema di "lavoro pubblico" collassi anche quel poco di economia imprenditoriale che abbiamo. Lei che dice?

«Mi viene da sorridere: se spendiamo meno soldi per formazione e forestali si crea disoccupazione e recessione? Perché, per costruire nuove strade e ferrovie non dovremo forse impiegare mano d'opera? Magari utilizzando i fondi Ue come ha fatto la Polonia che ha realizzato tutte le viabilità di collegamento nel Sud della nazione con gli stanziamenti europei. Noi, invece, non abbiamo costruito un solo metro».

Da dove bisogna partire, presidente Agen?

«Vuole un punto fermo da cui procedere? Bene. Mettiamo in sicurezza tutti i nostri centri storici, non possiamo far finta che questa non sia una terra ad alto rischio sismico e ripetere la situazione dell'Aquila».

In questo modo si fa un investimento per la sicurezza, si creano posti di lavoro e si accresce l'attrattiva turistica. Non sono soldi sprecati».

Cosa non ha condiviso del programma di Crocetta?

«Ho apprezzato molto del programma del governatore ma rimango contrario ai rigassificatori perché penso che il territorio siciliano stia già pagando caro per una politica di industrializzazione scellerata degli anni '60. Gela, Priolo hanno lasciato scorie velenose e un numero spaventoso di malattie e malformazioni. Alla fine, pochi benefici e conseguenze per le prossime tre generazioni. Si parla di basso rischio in caso di incidente ma, come si fa a dire una cosa del genere se la malaugurata ipotesi di esplosione causerebbe danni in un raggio di 40 chilometri. Allora nella stessa logica facciamo le centrali nucleari. Invece di investire nei rigassificatori, bonifichiamo tutti i porti del siracusano per farli diventare grandi scali commerciali».

Ma lei è contro l'industria?

«Assolutamente no. La mia idea di industrializzazione è legata agli investimenti in aziende legate alla trasforma-



Il nuovo scalo di Comiso che, una volta operativo, completerà il sistema aeroportuale siciliano

“

«No ai rigassificatori perché stiamo già

pagando un prezzo alto

per l'industrializzazione

scellerata degli Anni 60.

Investiamo, invece, nella

bonifica dei fondali dei porti

inquinati dai petrolchimici»

zione dei prodotti agricoli per la quale la Sicilia ha una naturale vocazione. Pensiamo solo al succo d'arancia, allo sbocco che avrebbe il nostro prodotto negli anni di eccesso di produzione. Secondo, favorire l'industria di beni immateriali: la scelta di puntare sull'etna Valley, allora, fu intelligente. E ancora, condivido la linea di Beppe Grillo per quanto riguarda di indirizzare energie sul minieolico, sul solare. Senza preconcetti, anche se confesso che ho anch'io qualche dubbio sulle biomasse e i sistemi per bruciare residui. Ma mi chiedo qual è il metodo giusto? Come mai la Germania compra la nostra spazzatura? Si tratta sempre di capire quale sarebbe la situazione senza inceneritori».

Il governatore ha le carte in regola per invertire la marcia?

«Si per le cose che dice ma non per la sua maggioranza. Ho apprezzato il fatto che ha dichiarato di andare avanti per la sua strada, altrimenti si va a votare».

E della sua squadra di assessori che ne pensa?

«Ho visto grandi nomi fare grandi flop. Lasciamoli lavorare e poi giudicheremo».

Il presidente fa della lotta alla legalità il suo punto forte?

«Se sarà vera opposizione al malaffare e alla delinquenza troverà in Confcommercio un alleato forte e convinto».

Cosa si aspetta dai famosi primi 100 giorni di governo?

«Basta leggere il nostro programma: per noi la legalità è un assioma. Mi preoccupa, infatti, il silenzio che di colpo cala su alcuni argomenti, per

esempio sull'uso dei cementi depotenziati. Che fine ha fatto questa storia? Secondo, occorre partire con i risparmi ma, quello che si taglia con la destra si deve reimpiegare con la sinistra per creare nuova ricchezza che, nel tempo, determinerà un aumento del Pil, unica strada per uscire dalla crisi».

Lombardo disse, proprio al nostro giornale, che la Regione aveva molti dipendenti perché faceva da ammortizzatore sociale in una terra senza occupazione.

«D'accordo che è impossibile tutto e subito ma basta un taglio del 3% ogni anno per avere in cinque anni una riduzione del 15%. Comunque, ci vogliono idee nuove. Chi gode di ammortizzatori sociali, per esempio, dovrebbe svolgere un'attività socialmente utile. Prenda tutte le nostre strade di campagna che sono diventate discariche a cielo aperto; se impieghiamo queste persone otterremo tre risultati: migliore qualità della vita, maggiore appeal turistico e terzo si eviterebbe che chi è in disoccupazione lavori anche in nero. Risultato: nuove disponibilità sul mercato del lavoro. Sarebbe un messaggio chiaro per dire a tutti che stiamo cambiando la rotta. Oppure pensi a quanti edifici nella sola Catania sono abbandonati. Dico: offriamoli gratuitamente a qualche azienda del Nord gratis per dieci anni. Al contrario, invece, tassazione aggiuntiva per gli edifici abusivi, perché questo potrebbe anche essere un incentivo all'abbattimento».

Qual è il suo pensiero sull'enorme astensionismo. Vuol dire che troppi hanno perso la speranza?

«Grillo ha avvicinato la politica ai giovani che non avrebbero votato. Ma attenzione a pensare di essere portatori di verità assoluta. Senza il confronto non c'è democrazia».



Botteghe sfitte, l'allarme della Fimaa «A Catania è emergenza sociale»

“

Presentati i risultati dell'indagine commissionata dall'associazione degli agenti immobiliari. Il presidente Nino Nicolosi: «Anche il Comune faccia la propria parte per evitare il degrado»

”

Sembra quasi un'epidemia. Al centro storico di Catania come nelle zone ad alta vocazione commerciale, una fila sempre più lunga di botteghe sfitte, segno inequivocabile di una crisi che sta penalizzando soprattutto il commercio e con esso la vitalità stessa della città. Una vera e propria moria che porta con sé degrado e incuria, perché la sindrome della vetrina in affitto agisce come un diserbante: intorno non cresce più nulla.

Da qui il grido d'allarme lanciato dalla Fimaa, la Federazione italiana Mediatori Agenti d'affari, che nei giorni scorsi ha presentato un report sulle botteghe sfitte a Catania, lavoro di ricerca certosina tra le vie dello shopping svolto per la Fimaa da una stagista, Giada Alù, grazie all'accordo quadro firmato dall'associazione dei commercianti con

“

Nino Nicolosi:
«Così il commercio

in centro rischia di morire. Auspicabile un aumento graduale degli affitti con l'introduzione dell'Istat al terzo anno»

l'Università di Catania. I dati della ricerca sono stati illustrati dal presidente provinciale della Fimaa Nino Nicolosi insieme al vice direttore di Confcommercio Giuseppe Cusumano, Giada Alù e il suo tutor Telly Sardo. Numeri che parlano da soli: sono infat-

ti 233 le botteghe sfitte censite in zone ad alta vocazione commerciale, e in molti casi passano più di otto mesi prima di riuscire ad affittarle nuovamente. «Abbiamo sensibilizzato i proprietari - sottolinea Nino Nicolosi - forti del fatto che gli agenti immobiliari trattano il 53% delle locazioni e delle vendite delle botteghe sfitte, affinché abbassino i canoni di locazione iniziali, spiegando loro che un aumento graduale con l'introduzione dell'Istat al terzo anno è una buona strada da seguire».

La mancanza di locazioni genera desertificazione in centro città, mina la vitalità del commercio e crea anche un cospicuo danno erariale sia al proprietario che allo Stato.

«Basti pensare - continua Nicolosi - che una bottega può rendere mediamente in queste zone un canone lordo di 12.000 euro l'anno, cifra che moltiplica-

ta per 229 botteghe porta ad una somma di 2.748.000 euro. Tale mancata percezione di reddito, che abbiamo considerato su un campione limitato di zone, può comunque rendere l'esatta idea di cosa perdono i proprietari su tutto il territorio comunale e qual è la naturale ricaduta negativa su tutta l'economia in generale. Anche il Fisco, infatti, subisce una perdita considerevole che, solo nell'ipotesi ristretta dei 2.748.000 euro, si aggira intorno al milione di euro».

L'attività di stage svolta alla Confcommercio Catania per conto della Fimaa ha avuto inizio nello scorso giugno ed è stata suddivisa in due fasi: la prima, dal 20 giugno al 20 luglio, è stata dedicata alla raccolta di dati e informazioni relative agli immobili commerciali sfitti in alcune vie del centro storico di Catania; la seconda fase, da settembre a novembre, si è concentrata sull'informattizzazione dei dati raccolti e sulla realizzazione di una presentazione del lavoro in Power Point.

All'inizio dati e informazioni sulle singole botteghe sono stati tratti dai cartelli affissi alle vetrine e riportati nelle schede rilevazione dati appositamente predisposte. Successivamente la ricerca si è spostata nella sede Confcommercio di via Mandrà, dove la stagista ha potuto approfondire i dati rilevati, ha contattato telefonicamente le agenzie immobiliari, gli incaricati e i privati locatori per avere informazioni più dettagliate relative alla metratura della bottega e alla richiesta.

«I proprietari - racconta la Giada Alù - non sempre hanno agevolato la raccolta delle informazioni, per questo motivo alcuni dati non sono disponibili. Inoltre, non per tutte le botteghe censite è stato possibile avere dei contatti telefonici per ottenere maggiori informazioni».

Per relazionare i dati raccolti è stato necessario suddividere la zona presa in esame in aree. Una prima area di analisi è costituita da via Etna, via Caronda, via Umberto, corso Italia, via Gabriele D'Annunzio, via Giacomo Leopardi, piazza Europa, piazza Santa Maria di Gesù, via Monfalcone, viale XX



Da sinistra, Giada Alù, Telly Sardo e Nino Nicolosi

“ «Un dato rilevato - sottolinea Giada Alù - è la trascuratezza della proprietà pubblica intorno alla bottega, cosa che non rende facile affittarla a breve termine»

Settembre, via Pasubio, viale Ionio, via Martino Cilestri, via Mario Sangiorgi, viale Regina Margherita. La maggior parte delle botteghe in questa area sono sfitte in media da 8 mesi ed il canone d'affitto mensile si aggira intorno ai 30 euro per metro quadrato. Molte attività commerciali si sono trasferite in zone più periferiche o in traverse adiacenti e quindi con meno visibilità, dove presumibilmente il canone d'affitto è meno oneroso, altre hanno cessato l'attività. Altre ancora, soprattutto per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento, hanno cambiato denominazione, in alcuni casi si sono trasferite in botteghe adiacenti più piccole.

«Un altro dato rilevato - prosegue Alù - è la trascuratezza della zona adiacente in cui insiste l'immobile in alcuni casi, ma nella maggior parte dei casi anche della proprietà pubblica intorno alla bottega e questo dato influisce in larga percentuale negativamente sulle possibilità di affittare l'immobile a breve termine; per lunghi tratti ho riscontrato marciapiedi non calpestabili in quanto malmessi, sporcizia, verde pubblico ab-

bandonato, fioriere distrutte».

Un'altra area di analisi è costituita dalle vie e da alcune piazze del centro storico: via Garibaldi, via Vittorio Emanuele, piazza Mazzini, piazza Duomo, via Antonino di Sanguiliano, via Ventimiglia, via Musumeci, via Oberdan, via Grotte Bianche, via Fiamingo, via Crispi, via Pacini. «Sono strade abbastanza estese che confluiscono in zone diverse della città per utenza e servizi - spiega ancora Giada Alù -. Generalmente, le botteghe

in queste vie sono sfitte da più di otto mesi, si trovano in stabili antichi mal tenuti, trascurati, non ristrutturati, talvolta pericolanti. Marciapiedi sconnessi, assenza di cura della proprietà pubblica. Il canone d'affitto mensile in media è di 10-20 euro per metro quadrato».

Un quadro abbastanza desolante, quindi, a cui si aggiunge un dato tutto catanese: nel capoluogo etneo, infatti, non ci sono i grandi possidenti di immobili - banche, enti, assicurazioni - ma la proprietà è frazionata tra tanti piccoli proprietari che integrano la rendita a bassi stipendi e addirittura alle pensioni. Ecco perché per la Fimaa un numero così alto di botteghe sfitte configura una situazione di emergenza sociale.

«Le proprietà immobiliari a Catania non risultano concentrate in testa a pochi proprietari - spiega ancora Nino Nicolosi - pertanto questo momento negativo colpisce tanti individui e di tutti i ceti sociali. La nostra analisi quindi non può essere equivocata quale difesa di una classe privilegiata ma una constatazione di un più vasto problema sociale. Anche l'amministrazione comunale deve intervenire: la mancanza di servizi, di pulizia, di verde curato, la scarsa manutenzione dei marciapiedi e dell'asfalto delle strade, la scarsa illuminazione fanno aumentare il numero delle botteghe non locate di un più 10%».

Eppure le risorse dovrebbero esserci: i proprietari delle botteghe, che siano locate o meno, hanno comunque il dovere di corrispondere l'Imu, imposta incassata in gran parte dal Comune, che andrebbe reimpiegata anche per la manutenzione ordinaria delle parti pubbliche.

nuovi mestieri

Chi ha detto che la segretaria dev'essere una dipendente?

“

Federica Saglimbene, titolare insieme con la sorella Tiziana di *Feiana - Your office planner*, ha deciso di trasformare le sue competenze di "organizzatrice" di ufficio in un progetto imprenditoriale

”

di Maria Enza Giannetto

La crisi c'è. Le difficoltà pure. Ma quando ci si ritrova disoccupati, piuttosto che stare lì ad attendere che qualcosa si muova e magari tornare a intraprendere lo stesso lavoro di prima, con uno stipendio anche più basso, forse è arrivato il momento di ragionare e mettere, davvero, a frutto le proprie competenze. È quello che ha pensato, in pratica, Federica Saglimbene, 31 anni catanese che, dopo dieci anni di lavoro come segretaria, quando ha perso il lavoro da dipendente, ha deciso di scommettere su se stessa e di mettere su un'impresa tutta sua, coinvolgendo anche sua sorella Tiziana. È così che è nata Feiana snc, Your Office Planner (www.feiana.it), con sede ad Aci Sant'Antonio.

«Quando - racconta Federica - mi sono ritrovata senza lavoro, mi sono fermata un attimo a capire cosa volevo fare in futuro e ho capito che, invece di cominciare a mandare curriculum forse era il caso di investire su di me e sulle mie capacità. Allora, d'accordo con mia sorella Tiziana che sta facendo anche praticantato in uno studio di commercialisti, abbiamo deciso di presentare un progetto e metterci in proprio».

Ma come è arrivata l'idea e soprattutto, un argomento caro a molti, come hanno fatto due giovani donne a trovare i soldi?

«Due anni fa, ho presentato questo progetto alla Regione che mi è stato finanziato, grazie ai finanziamenti per la Microimpresa. Devo dire che l'idea è piaciuta subito ed è stata considerata molto innovativa».

Si perché non si tratta del "classico" centro servizi o uffici. Infatti, anche La Feiana, Your Office Planner mette a disposizione uffici e sale per incontri di lavoro, si presenta, soprattutto, come un'idea innovativa di pianificare il lavoro di ufficio. È un ente capace di organizzare il lavoro, principalmente di agenti e venditori che spesso non riescono a programmare bene il tempo dedicato alla propria attività lavorativa. Inoltre Feiana si rivolge a chi, pur non necessitando di un locale ha bisogno di una segretaria che smisti la posta,



Da sinistra, Federica e Tiziana Saglimbene

“

«Puntiamo soprattutto sull'attività di *work planner* per gli agenti di commercio, che non hanno una sede ma hanno bisogno di tutti i servizi di pianificazione della giornata lavorativa»

esegua telefonate, invii gli ordini; inoltre la Feiana permette ai suoi clienti di avere un ufficio organizzato e una sala riunioni per programmare show room, meeting, incontri di lavoro in genere.

«In giro - spiega Federica - esistono già alcuni centri uffici, ma noi stiamo puntando, soprattutto sul servizio di *Work planner*, per aiutare chi lavora ad avere una base logistica e un servizio di segretariato efficiente senza avere una segretaria da mettere in regola e da pagare mensilmente. Ci occupiamo degli appuntamenti, dei fornitori, della contabilità. Insomma di tutto quello che compete a una segretaria. Credo davvero che sia la soluzione ideale per chi vuole risparmiare tempo e trovare tutto organizzato, senza avere spese superflue».

Insomma, un'idea nuova e un lavoro ancora poco conosciuto, che pian piano Federica e Tiziana stanno lanciando.

«Abbiamo aperto la nostra sede in via Gioacchino Rossini, 23 ad Aci Sant'Antonio l'anno scorso e siamo in piena fase di avviamento. Certo, abbiamo bisogno di farci conoscere e di far vedere come lavoriamo e per ora lo stiamo facendo anche grazie a una convenzione con la Fnnarc (Federazione nazionale delle associazioni degli agenti di commercio italiani) di Catania. Devo dire che, chi viene in ufficio se ne innamora, sia per lo stile delle sale sia per il nostro modo di lavorare. Comunque al

momento siamo in piena fase di "semina", stiamo cercando di far sapere che ci siamo».

E intanto le due sorelle Saglimbene, giorno dopo giorno, sono alle prese con la nuova sfida del lavoro da imprenditore di se stessi. «Sicuramente - confessa Federica - ho più

pensieri di prima, ma anche le soddisfazioni sono maggiori. Certo ancora le entrate non sono tantissime, ma piano piano ce la faremo. La mia idea oggi sarebbe quella di crescere sempre di più e riuscire, magari, a dare lavoro a tanti miei amici che, ne sono sicura, sarebbero collaboratori validi ma non riescono a trovare lavoro».



Da architetto a designer fino a mediatore di rete. Il minimo comune denominatore è sempre la creatività e la voglia di progettare, dalle cose alle persone. Marco Cavalieri, 50 anni, catanese è uno che non si ferma. Dopo la laurea in architettura ha lavorato per dieci anni come libero professionista, occupandosi di ristrutturazione d'interni e di negozi. Nel 1993 ha cominciato a lavorare nel campo del design, occupandosi anche di produzione, regia, vendita e comunicazione. Un susseguirsi d'attività che gli hanno permesso di acquisire know-how e maturare i due aspetti che, come lui ama dire, *"sono alla base d'ogni cosa si decida di fare: sviluppare la capacità d'ascolto e alimentare il coraggio per uscire dagli schemi"*. Ma non è tutto, nel 2003 "smessi i panni dell'architetto ha intrapreso la strada dello sviluppo locale, occupandosi di Impresa più, associazione di imprenditori della zona industriale di Catania, e mettendo in atto nuove architetture *"non più fatte di mattoni, cemento o acciaio, ma totalmente invisibili e inesorabilmente indispensabili: costruire reti fiduciarie, rapporti stabili tra gli imprenditori, fare lobbying per il territorio a servizio del merito"*. Tutte competenze che da qualche mese ha incanalato in un innovativo e originale progetto "Sinergie e spazi condivisi". Insomma, un progettista di persone?

«Chi mi conosce, come architetto o designer - racconta Marco Cavalieri -, potrebbe pensare che abbia smesso di progettare ma si sbaglia. Ho solo modificato e affinato il modo per esprimere la mia creatività spostando e allargando la mia attenzione, dalle case e le cose alle persone. Se si ha un sogno che si desidera realizzare veramente, bisognerebbe cominciare a trovare chi ci è simile. Oggi, sviluppare sinergia tra coloro che condividono gli stessi sogni mi fa star bene come professionista e come uomo. Cerco sognatori che, cogliendo il significato di queste parole, abbiano voglia di mettersi in gioco per migliorarsi. Con questo pensiero ho aperto, intanto su Facebook, la pagina "Sinergia e spazi condivisi". In poco più di due mesi, quella rete, prima sul web, poi nella realtà si è già parecchio allargata.

«Ho avuto modo di costatare - racconta Cavalieri - che se si parla di "operare in sinergia", in molti sperano che si faccia, in pochi lo negano o lo ritengono utopico, in pochissimi ci provano e ci riescono. Il mio ragionamento parte da qui, ho affinato, negli



«Io, mediatore di rete creo sinergie tra persone»

“

Da architetto a progettista di contatti. Marco Cavalieri ha tramutato un suo talento in una nuova figura professionale

”



Marco Cavalieri

anni, un modo che permettesse alla "mia parte creativa" di continuare a sognare e alla "mia parte razionale" di trovare il sistema per rendere concreti i sogni. Certo, quando dichiaro che faccio il mediatore di rete, probabilmente, nessuno sa di cosa parlo, ma io, che per anni mi sono sentito attirato come da una calamita verso qualcosa di non "facilmente definibile",

invece so esattamente cosa desidero e amo fare: io creo sinergie tra le persone. E lo faccio con la profonda convinzione che sia un bene per chi si lascia coinvolgere» Marco Cavalieri è, in pratica, l'esempio vivente di un lavoro che nasce da un modo di essere da qualità innate.

“

«Ci sono in giro tante potenzialità inespresse e mi sono reso conto di quanto ci fosse bisogno di un anello di congiunzione per far incontrare le persone tra loro in maniera "proficua"»

«Ho conosciuto tante persone, tanti imprenditori, tante aziende, tante potenzialità (molte inespresse) e mi sono reso conto di quanto, spesso, a vario titolo, gli uni avessero bisogno degli altri ma non esisteva l'anello di congiunzione. Fare incontrare le persone tra di loro, in maniera "proficua" non è per nulla semplice. Sono convinto che non esista miglior venditore di chi crede in ciò che fa, o propone, ma, spesso è necessario metterlo nella "condizione ideale" per farlo». Il progetto di Cavalieri si chiama anche Spazi condivisi.

«Qualche mese fa - racconta - ho deciso di dotarmi di una sede dove ricevere la mia "clientela", logisticamente, avevo bisogno di un'ampia sala riunioni (per ricevere gruppi da 4 a 15 persone) e una stanza dove collocare il Pc, libri e una stampante. Avendo però a disposizione più stanze ho cominciato a chiedermi, con chi mi sarebbe piaciuto condividere quello spazio, oltre a dividere le spese. Come mio solito ho cercato la soluzione combinando creatività e razionalità. Ho progettato lo studio immaginandolo fruibile da un "via vai di persone" e ho pensato a più "postazioni lavoro" perché desidero avere intorno tante persone stimolanti».

Un meccanismo virtuoso che aveva solo bisogno di essere attivato, magari da una nuova figura professionale, come il mediatore di rete.

nuovi mestieri

Aziende, la crisi si batte con il marketing

“

Un grande errore rinunciare a strategie di comunicazione
Le imprese devono puntare alla fidelizzazione del cliente

”

di Salvatore Piccolo *

In questo periodo di crisi, vera o presunta che sia, molte aziende più per paura che per reali difficoltà tendono ad abbattere e tagliare varie voci di spesa. Purtroppo molto spesso le voci principali che subiscono drastiche decurtazioni sono il marketing e la pubblicità e questo perché molte aziende, soprattutto piccole e medie, essendosi sempre affidate al fai-da-te ritengono queste spese superflue. Quasi un vezzo. Non fare marketing o farlo male è l'errore più grande in assoluto che un'azienda, oggi, in questo clima di forte costrizioni dei consumi, possa fare. In questo periodo è fondamentale investire in azioni e strumenti marketing, pianificare corrette strategie di comunicazione ed effettuare pubblicità efficaci mirate non solo ad affermare la propria presenza e a consolidare la *brand positioning* sul mercato di riferimento, strategie comuni, ma anche e soprattutto mirate a consolidare la fidelizzazione della propria utenza. Se è vero che tutto questo comporta delle spese è altrettanto vero che è possibile fare ottimi lavori e ottime scelte con investimenti minimi e rientranti nel budget appositamente dedicato.

La scelta dovrebbe essere indirizzata non tanto all'acquisizione di nuovi clienti, già difficoltosa in periodi floridi, ma più che altro a mantenere e fidelizzare quanto più possibile la clientela acquisita nel tempo. Una delle regole fondamentali del marketing aziendale (la Regola dell'80/20) insegna che l'80% del fatturato di un'azienda deriva solo dal 20% della propria clientela (il 20% sono i clienti fidelizzati). Un'altra regola ci insegna che acquisire un nuovo cliente costa, in termini economici e di energie, dieci volte più che mantenere fidelizzato un cliente già acquisito.

A questo punto in molti si domanderanno: cosa e come fare a fidelizzare la mia clientela in modo efficace e con costi contenuti? Ci sono molte alternative da utilizzare singolarmente o ancor meglio in sinergia.

Sms marketing: rappresenta la forma di marketing diretto migliore in assoluto, sia



in termini di costi che di risultati. I migliori strumenti professionali consentono di personalizzare il mittente con il nome aziendale, di inviare migliaia di sms/mms contemporaneamente personalizzati per singolo destinatario, di programmare messaggi fidelizzanti, di ottenere statistiche dettagliate, ecc. Poco costoso e molto efficace a condizione che si applichino determinati accorgimenti strategici ma soprattutto che venga effettuato con strumenti affidabili e di alta qualità.

Fidelity Card: il classico sistema delle card ormai si è evoluto ed è disponibile per tutte le tipologie d'azienda. Con le card, che normalmente sono personalizzate fronte/retro con i loghi aziendali rappresentando quindi anche un ottimo veicolo per diffondere il proprio brand, è possibile realizzare "campagne raccolta punti", "borsellino elettronico", "carte prepagate" e "gift card". Le Card sono inoltre utilizzabili sia per singola realtà sia in azioni di co-marketing, strategia questa troppo spesso sottovalutata e snobbata dalle realtà economiche, piccole e medie, che permette ottimi rientri e consolidamenti quando opportunamente realizzata.

Portali online locali e siti web aziendali: la presenza online è oggi più che mai fondamentale. Pensiero comune è che se non sei online non esisti. Avere un proprio sito web aziendale rappresenta un ottimo canale per posizionare il proprio brand, aumentare il numero di contatti e quindi potenzialmente le vendite, consolidare la

“

LA CONVENZIONE

La Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione per tutti gli associati con la Dms - Agenzia Marketing. A tutti gli associati Confcommercio verranno riconosciute le seguenti scontistiche: sconto del 45% sull'attivazione della piattaforma professionale per invio sms promozionali/informativi e listino riservato per le ricariche crediti; sconto del 15% per l'adesione al circuito promozionale su base nazionale e locale Comuni In Shopping (www.comuniinshopping.it) e listino agevolato per affitto banner pubblicitari; sconto variabile, secondo tipologie, dal 5% al 15% per l'attivazione del sistema Fidelity Card e/o Borsellino Elettronico; Sconto del 15% sulla realizzazione di siti web; sconto variabile dal 10% al 20% su tutti gli altri servizi e strumenti. Per qualsiasi informazione e per fissare un appuntamento è possibile chiamare al 329/0063744, inviare una mail all'indirizzo commerciale@dmsmarketing.it o visitare il sito www.dmsmarketing.it.

propria clientela. Recentemente è stato attivato il portale relativo al progetto "Comuni in shopping", raggiungibile all'indirizzo www.comuniinshopping.it: da questo portale è possibile rintracciare, su siti specifici legati ai territori comunali, tutte le aziende che hanno aderito fornendo un potente strumento non solo di visibilità ma anche occasioni per far entrare nuovi clienti all'interno delle stesse aziende. L'obiettivo di questo progetto è quello di creare forti azioni di Marketing Territoriale per incentivare le imprese locali, fornendo alle stesse strumenti e visibilità mirate all'aumento del fatturato, contestualmente, cercando di incentivare la conoscenza e la crescita del territorio locale. Il tutto con il costo di una decina di centesimi al giorno.

A prescindere dallo strumento oggi sicuramente la cosa fondamentale è evitare il fai-da-te e non cadere nella trappola del gioco al ribasso, ovvero fare continuamente sconti per cercare di portare clienti all'interno dell'azienda o magari solamente perché l'azienda competitor applica questa strategia. La soluzione corretta risiede invece nell'affidarsi ad agenzie marketing serie capaci di indirizzare le aziende verso le scelte giuste atte a massimizzare i risultati e ad ottenere riscontri. Da questi fattori dipende la sopravvivenza o meno di molte aziende e basta guardarsi un po' in giro per rendersi conto di quante, avendo fatto scelte sbagliate, oggi stanno per chiudere o l'hanno già fatto.

* Titolare agenzia D.M.S.

La riqualificazione urbana passa dal "Patto per le città"

“

Da sempre attenta a strategie rilancio dei sistemi cittadini, Confcommercio ha stipulato un'intesa con Ance, Consiglio nazionale degli architetti e Unioncamere nel quadro del "Piano Nazionale per le città"

”

di Mara Guerra

«Mi occupo di città e di territorio da molto tempo e sono sempre più persuaso che per produrre i migliori risultati per le genti e le comunità civili ed economiche sia necessaria la consapevolezza che per fare un buon piano, un buon progetto, il mediatore tra la mente e la mano



dev'essere il cuore», Angelo Patrizio, responsabile settore urbanistica e progettazione urbana Confcommercio Imprese per l'Italia ha voluto svelare quello che crede sia l'ingrediente fondamentale per un buon progetto nell'ambito Contratti di valorizzazione urbana (CVU) previsti dal Piano nazionale per le città. E lo ha fatto, a margine della sua relazione "Piano nazionale per le città: riqualificazione urbana e rivitalizzazione economica", nella IV sessione della conferenza di sistema "Protagonisti nel cambiamento: investiamo sul futuro" (Chia, in provincia di Cagliari, dal 27 al 29 settembre). Una conferenza che, quest'anno, ha dedicato ampio spazio a questo nuovo grande impegno per le città e le aree urbane di cui il sistema Confcommercio è entrato a far parte, stipulando un'intesa con Ance, Consiglio nazionale degli architetti ed Unioncamere, per realizzare insieme progetti nel quadro del "Piano Nazionale per le città", assumere iniziative comuni per le smart cities, accedere ai finanziamenti previsti per i centri urbani dall'Unione Europea.

Ma andiamo con ordine: il Decreto per la Crescita ha introdotto la possibilità di dare vita al "Piano nazionale per le città 2012-2017" che dovrà realizzarsi attraverso nuove pratiche di partecipazione che dovranno essere sostanziate nel nuovo strumento denominato "Contratto di valorizzazione urbana". Per la prima volta, ministeri, regioni e comuni si ritrovano insieme in un unico organismo finalizzato alla rigenerazione delle aree urbane: la "cabina di re-

gia". Questa, istituita con decreto ministeriale 3 agosto 2012, funziona come commissione di gara per selezionare gli interventi e promuovere il Cvu in cui ogni soggetto formalizza i suoi impe-

gni.

«Al Piano nazionale per le città - ha detto Patrizio - guardiamo con un certo interesse non tanto e non solo per il necessario rilancio del mondo delle costruzioni o perché intende avviare la realizzazione di interventi di riqualificazione urbana, ma anche per l'obiettivo dichiarato di voler realizzare nuove infrastrutture, la costruzione di parcheggi, di migliorare l'efficienza dei sistemi di trasporto urbano e di incrementare la dotazione di attrezzature pubbliche e la realizzazione di alloggi e scuole».

E non sorprende l'interesse per questi Piani, visto che, da sempre, Confcommercio sottolinea la necessità di non depauperare la cultura urbana e paesaggistica, nella convinzione che case e strade, parcheggi, commercio, artigianato, servizi, parchi urbani e verde di quartiere, scuole e spazi per il tempo libero, rappresentano gli elementi portanti sui quali tornare a riflettere nei processi di pianificazione territoriale e urbanistica, ma anche nei progetti di riqualificazione di singole parti di città, perché la città continua a essere l'espressione più alta della pratica sociale. La grande novità del Piano risiede nel fatto che le azioni proposte dovranno costituire un quadro coordinato di interventi e preoccuparsi di dare vita a un insieme integrato degli aspetti edilizio/urbanistico, di finanziamento, di coinvolgimento dei soggetti finanziatori, delle altre parti coinvolte di valorizzazione economica e sociale.

È questo il quadro in cui, Confcommercio ha firmato il "Patto per le città". Si tratta di un accordo di collaborazione finalizzato a

I NUMERI DEL PIANO

Al momento sono circa 60 i Comuni che hanno avanzato proposte a valere sui finanziamenti del Piano, tra cui le città Torino, Milano, Verona, Bologna, Genova, Piacenza, Pesaro, Ascoli Piceno, Perugia, Roma, Napoli, Bari. A decorrere dall'esercizio finanziario 2012 e fino al 31 dicembre 2017, è istituito il "Fondo per l'attuazione del piano nazionale per le città" nel quale confluiscono le risorse non utilizzate o provenienti da revocche, relative a programmi analoghi: il piano nazionale di edilizia abitativa, programmi di recupero urbano, programmi innovativi in ambito urbano. Le risorse previste ammontano a un massimo di: 10 milioni di euro per l'anno 2012; 24 milioni per il 2013; 40 milioni per il 2014; 50 milioni per ciascuno degli anni 2015, 2016 e 2017. Per un totale di 224 milioni di euro. A queste risorse si aggiungono i fondi del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, le risorse della Cassa dei depositi e Prestiti destinate all'housing sociale e quelli dedicati all'edilizia scolastica e gli incentivi di Regioni, Comuni e privati, per un totale di due miliardi di euro.

dare vita a Urban Pro - incubatore di facilitazione delle trasformazioni urbane - che ha l'obiettivo di assistere le organizzazioni impegnate e coinvolte nelle rigenerazioni urbane a livello territoriale e il governo centrale (ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e ministero dello Sviluppo Economico), nella definizione di regole, modelli e strumenti che aiutino i processi di trasformazione e ottimizzazione delle risorse. «La Confederazione - ha spiegato nel suo intervento Angelo Patrizio - si sta strutturando per fornire assistenze alle associazioni e alle imprese del sistema. Finora, la riflessione fatta ha sviluppato tre filoni di ragionamento. Abbiamo discusso sullo stato dell'urbanistica e della pianificazione urbana in Italia; fatto un punto non generico su processi di trasformazione urbana che tendono a cancellare la rappresentazione fisica della cultura visiva ed economica del paesaggio agrario e urbano italiano; ci siamo dati strumenti di conoscenza del Piano nazionale per le città per divenire attori del cambiamento che esso propone, con l'obiettivo di tutelare le attività economiche che rappresentiamo e con quello di salvaguardare il patrimonio urbano italiano».

dinastie

Capizzi, di padre in figlio 100 anni di "storia" di Ina Assitalia in Sicilia

“

Avviata nel 1912, l'attività nel ramo delle assicurazioni in famiglia è giunta alla quarta generazione. Eduardo, agente generale a Catania: «I valori di mio nonno e di mio padre li trasmetto a mia figlia»

”

di Gianluca Reale

Tutto cominciò cento anni fa. Era l'aprile del 1912 e nasceva l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni (Ina). Quello stesso anno Eduardo Capizzi, di professione insegnante, sceglieva di fare un salto in avanti: lasciare la scuola per dedicarsi all'attività assicurativa, diffondere fra la popolazione la previdenza e l'idea di un futuro più garantito. Impresa non facile in una Sicilia arretrata, dalla quale si emigrava verso l'America e l'Australia. Eppure l'intuizione di Eduardo Capizzi fu felice. Cominciò come agente locale di Ina a Canicattì, città in cui era nato, e come agente viaggiatore sul territorio. Inizia da questa - per i tempi "fantascientifica" - attività di nonno Eduardo, il percorso della famiglia Capizzi dentro quella grande compagnia che oggi è Ina Assitalia. Un percorso centenario che passando di padre in figlio, ha intrecciato la storia della compagnia con quella di famiglia. E questo è un punto di orgoglio per Eduardo Capizzi, classe 1954, attuale agente generale di Ina Assitalia a Catania, che porta il nome del nonno e che ha a sua volta raccolto "l'eredità" di papà Calogero (Lillo per gli amici). Adesso, ha appena provveduto a mettere in pista la figlia Germana, laureata in Economia e gestione delle Imprese, che dal 1° dicembre lo affianca come co-agente generale di Catania. Una famiglia impegnata tout court nell'attività assicurativa, visto che anche l'altra figlia di Eduardo, Roberta, avvocatessa, si occupa delle pratiche legali dell'agenzia e che la compagna Mariella Benvegna ne gestisce l'amministrazione.

Si potrebbe parlare di "dinastia" in senso buono, ma forse non è il termine adatto. Piuttosto si tratta di un *know-how* familiare tramandato dal nonno ai nipoti, insieme con un carico di valori e insegnamenti che sono sia professionali ma anche di vita. «La famiglia deve tutto a mio nonno - racconta Eduardo Capizzi, nel suo ufficio di Catania, mostrando le vecchie foto del nonno -. La sua intuizione fu



Sopra, Eduardo Capizzi, agente generale Ina Assitalia a Catania, con il padre Calogero. A sinistra, il nonno Eduardo che cominciò a lavorare per Ina nel 1912

quella di dedicarsi a un'attività di previdenza, allora assolutamente antesignana. Il primo valore che ci ha tramandato è la lealtà: noi siamo il tramite tra la compagnia e la clientela e dobbiamo essere leali con entrambi. Il rispetto per la fiducia che i nostri clienti ci hanno accordato in tutti questi anni e in diverse parti della Sicilia è per noi la cosa più importante, sia dal punto di vista professionale sia da quello umano».

Sono giorni in cui i ricordi vengono alla memoria. Eduardo Capizzi sta raccogliendo testi, pubblicazioni, premi, riconoscimenti, fotografie di famiglia. Sono giorni ricchi di emozioni, perché si celebra il centenario dell'attività di famiglia. D'altronde il riconoscimento alla storia Capizzi in Ina Assitalia è arrivato già ai primi di settembre, con la targa che l'azienda (che appartiene al Gruppo Generali dal febbraio 2000) ha donato ad Eduardo Capizzi in occasione della grande cerimonia che si è svolta a Roma: cent'anni di vita aziendale, cent'anni di

impegno della famiglia Capizzi. E poiché appunto quest'anno i Capizzi festeggiano anche i loro cent'anni di attività, Eduardo ha voluto offrire un regalo alla città di Catania: «Avrei voluto dimostrare gratitudine ad ogni nostro singolo cliente, ma sono davvero troppi e raggiungerli tutti è impossibile - rivela Capizzi -. Perciò ancora una volta ho voluto seguire l'esempio del nonno, che donò la villa di famiglia alle suore di Canicattì. Così, in accordo con l'Arcivescovado etneo nella persona di monsignor Barbaro Scionti, ho provveduto affinché la sagrestia lignea della Cattedrale, realizzata nel 1675 e risparmiata dal terremoto del 1693, inagibile da cinquant'anni, fosse riportata all'antico splendore».

L'opera è stata appena riconsegnata alla città (il 1° dicembre), il giorno dopo la grande festa dei cent'anni con tutti i vertici aziendali e con papà Lillo, un uomo tenace, che ha superato mille ostacoli, ha persino vissuto l'esperienza dei campi di concentramento e che, oggi 97enne, è



Sopra, Eduardo Capizzi con la figlia Germana e la compagna Mariella; al centro con le figlie Roberta e Germana; a destra la premiazione della famiglia Capizzi alla festa del centenario aziendale a Roma. Sotto, Eduardo Capizzi con il padre Calogero, tra monsignor Barbaro Scionti e padre Antonio Vinci, amico di famiglia, alla riconsegna della sagrestia lignea del 1675, finalmente riportata all'antico splendore, nella Cattedrale di Catania

ben lucido e ancora interessato alle sorti dell'attività di figli, nipoti e collaboratori, oggi a Catania una cinquantina in totale. Quella dei Capizzi è la storia di un impegno sul campo, di dedizione e serietà, di insegnamenti, di senso di appartenenza e coinvolgimento. Una storia che vale la pena di essere raccontata. «Mio nonno ebbe sei figli, tre dei quali, compreso mio padre, sono diventati agenti generali - racconta Eduardo Capizzi -. Mio padre Lillo divenne agente generale di Caltanissetta quando il nonno gli lasciò l'attività per divenire agente generale emerito a Palermo, incarico unico, di cui soltanto lui è stato insignito. Erano gli anni Cinquanta, anni difficili in Sicilia, soprattutto nell'entroterra. I miei zii Giuseppe (Peppino) e Ugo Nicolò vennero nominati agenti generali a Messina. Dopo qualche anno mio padre decise di trasferirsi a Barcellona Pozzo di Gotto, dove nacque un'agenzia generale. Era il 1963», Eduardo era già nato e aveva un nome che era come un marchio di famiglia. «Tutti i primogeniti in famiglia portano il nome del nonno, è un riconoscimento ai nostri valori, un segno di rispetto e di riconoscenza», rivela con orgoglio. L'insegnamento del nonno ha influenzato tutti i successori. Lo zio Peppino e il cognato Carlo Ingrassi nel 1958 pubblicarono il *Manuale delle assicurazioni contro i danni*. Un testo tecnico-giuridico che si è rivelato fondamentale anche nella formazione del giovane Eduardo. Il quale, per la verità, aveva tutt'altra idea della sua vita. Fatto il liceo a Firenze, erano i primi anni Settanta, tempi di hippies e figli dei fiori, tornò in Sicilia senza l'intenzione di lavorare nel ramo assicurazioni. Fu papà Lillo che gli chiese di provare: «Innanzitutto mi convinse a fare il corso c.a.p. (corso addestramento professiona-



“ Si è appena celebrata la festa dei 100 anni.

Capizzi: «Mio padre mi ha insegnato quant'è importante la forza del lavoro di gruppo, il senso di appartenenza»

le) a Roma per 3 mesi - ricorda Capizzi -. Finito quello pensavo di avere già dato, ma lui mi invitò a provare sul campo. Ma non a Barcellona, dove tutti mi conoscevano. Mi indicò uno dei paesi vicini, dicendomi: c'è senz'altro una via Roma, che è la strada centrale, suona a tutti i campanelli. Era il marketing del tempo. Andai, capellone ma con giacca e cravatta, e portai a casa 3 contratti di accantonamento quel primo giorno. Fui molto gratificato dall'aver dato ai miei nuovi clienti un mezzo per accantonare risparmi per il futuro dei figli, fu senz'altro un grande stimolo a proseguire», ammette col sorriso sulla labbra Capizzi. Da allora la spinta a lavorare nel ramo è sta-

ta incessante. A soli 23 anni, nel 1977, Capizzi venne nominato agente generale a Barcellona. Furono anni contraddistinti anche da qualche tocco di "creatività" assicurativa come quando, alla fine degli anni Ottanta, Capizzi riuscì a chiudere una polizza unica nel suo genere nel settore dei trasporti, per il trasferimento di pannelli solari sino a Ginostara, frazione di Stromboli, assicurando persino trasporto con barca a remi e il trasporto a dorso di mulo. «Poi, nel '96 la compagnia mi chiese di venire a Catania, dove si erano avvicendate ben 8 gestioni in 24 mesi - rivela Capizzi -. Catania era una piazza difficile, ma accettai. Oggi posso dire che siamo riusciti a superare tutte le difficoltà che c'erano. Mio padre mi ha insegnato che ogni ostacolo può essere superato e che i frutti si raccolgono col tempo. Mi ha insegnato quanto sia importante la forza del gruppo, i valori comuni e io ho voluto trasferire tutto questo ai miei collaboratori e alle mie figlie. Lo dimostra il fatto che oggi 4 miei ex collaboratori sono agenti generali Ina e decine di altri lavorano per altre compagnie, senza che questo abbia inficiato i nostri rapporti». È forse questo il segreto alla base del senso di appartenenza di questa famiglia, che ha coinvolto persino un altro famoso siciliano, Fiorello. Capizzi, che nel 2000 ha presieduto l'assemblea per il passaggio della compagnia da mani pubbliche a mani private, dieci anni fa lo chiamò per la grande festa dei 90 anni di Ina Assitalia. Da allora anche lo showman siciliano fa un po' parte della grande famiglia Ina e lo ha dimostrato quest'anno, alla celebrazione del centenario, andando ad abbracciare il suo "amico" Eduardo Capizzi davanti a centinaia di colleghi.

PIU' DI QUANTO IMMAGINI



50&PIÙ

500PIÙ
Enasco Istituto di Patronato e di Assistenza Sociale di Concommercio - Imprese per l'Italia, offre assistenza gratuita in Italia e nel mondo. Attivo da più di 40 anni fa disporre di 1.000 sportelli e 2.200 operatori professionisti nel campo della previdenza e della tutela delle persone per poter risolvere nel modo più favorevole i casi previdenziali.

500PIÙ associazione di ultradottrici, opera per la rappresentanza e la tutela dei propri soci e il riconoscimento degli over 50 come risorsa per la società promuovendone il ruolo attivo. Conta 330.000 iscritti e offre attività turistiche, stampa specializzata, organizza manifestazioni nazionali e internazionali, a cui si aggiungono quelle promosse localmente dalle sedi provinciali.

500PIÙ Conf. scelto da oltre 720.000 persone ogni anno, offre la migliore assistenza fiscale, con avanzati sistemi tecnologici e assicura la massima professionalità attraverso più di 1.000 uffici. Provvede a dichiarazione dei redditi e IMU, DETR, RED, IC R/C, ICLAY e ACCAS/PS, Isee, richiesta bonus energia o gas, visite catastali, dichiarazioni di successioni, paghe colf e balanti.

**ISTITUTO DI PATRONATO
E DI
ASSISTENZA SOCIALE**

**50&PIÙ
ENASCO**

Pensioni di vecchiaia, anticipata, supplementi, invalidità, permessi di soggiorno

**TOUR
OPERATOR**

**50&PIÙ
TURISMO**

Viaggi, crociere, biglietteria aerea e ferroviaria, hotel, villaggi turistici

**CASA
EDITRICE**

**50&PIÙ
EDITORIALE**

Rivista mensile d'informazione e pubblicazioni specializzate per over 50

UNIVERSITÀ

**50&PIÙ
UNIVERSITÀ**

Corsi, seminari, visite guidate, socializzazione

**CONSULENZA
ASSICURATIVA**

**50&PIÙ
SERENA**

Consulenza specifica sul mondo assicurativo, della sicurezza e della sanità



La telefonata è gratuita da tutta Italia.

Per ogni informazione potrà contattare il nostro numero verde.

50&PIÙ Catania Via Mandrà, 8 tel. 095239495
da lunedì a venerdì 8,00-14,00
lunedì e mercoledì anche 15,00 - 17,30

www.50epiu.it

Aderente a:



§ La nuova pensione anticipata (già pensione di anzianità)

L'attuale governo Monti ha iniziato il suo operato indicando tre parole d'ordine: rigore, crescita ed equità. Ad oggi però è stato applicato ampiamente soltanto il rigore e di conseguenza sono stati chiesti immensi sacrifici al Paese. Dal nutrito pacchetto fiscale, alla pesante riforma delle pensioni, al taglio alla spesa degli enti locali, all'Imu sulla casa e all'aumento della benzina. Sono ormai in molti a ritenere che bisogna cambiare rotta: è sbagliato contrapporre lo Stato sociale e la crescita economica, anzi è proprio lo Stato sociale quel motore di sviluppo che potrebbe far ripartire il Paese. Riassumiamo in sintesi le regole per l'accesso al pensionamento anticipato sulla base dell'attuale normativa, introdotta dalla riforma "Monti-Fornero" che ha modificato l'intera disciplina delle pensioni.

I requisiti maturati entro il 2011

La riforma ha previsto una linea di demarcazione tra chi alla data del 31 dicembre 2011 ha maturato i requisiti per la pensione di anzianità con la previgente normativa, cioè ha raggiunto 40 anni di contributi o quota '96 (per i dipendenti, 60 anni di età anagrafica e 36 anni di contributi o 61 anni di età e 35 di contributi) o quota '97 (per gli autonomi, 61 anni e 36 anni di contributi oppure 62 e 35) e chi, non avendo raggiunto i requisiti, è soggetto alle nuove regole che, di fatto, aboliscono la pensione di anzianità. I primi ottengono la pensione una volta trascorsi 12 o 18 mesi (rispettivamente per i dipendenti e per gli autonomi) dal compimento dei requisiti: il trattamento pensionistico viene messo in pagamento dal mese successivo. Per gli altri, invece, le nuove regole portano, come si è detto, alla cancellazione della pensione di anzianità ed introducono, come alternativa alla pensione di vecchiaia, la pensione anticipata.

La pensione anticipata: nuovi requisiti

La legge, dunque, differenzia i nuovi requisiti per sesso: 1) per i lavoratori dipendenti pubblici e privati e i lavoratori autonomi, dal 1° gennaio 2012, per maturare il diritto alla pensione anticipata occorrono 42 anni e un mese di contributi, elevati a 42 anni e due mesi dal 2013 e 42 anni e tre mesi dal 2014; 2) per le lavoratrici dipendenti pubbliche e private e per le lavoratrici autonome, dal 1° gennaio 2012, occorrono 41 anni e un mese di contributi, elevati a 41 anni e due mesi nel 2013 e a 41 anni e tre mesi dal 2014.

Abolite le finestre mobili. E' stata, poi, abolita la "finestra mobile" in quanto il rinvio della corresponsione della pensione (12 mesi per i dipendenti e 18 mesi per gli autonomi) è stato inglobato nei nuovi requisiti di anzianità contributiva.

L'adeguamento contributivo alla speranza di vita. In ogni caso, dal 2013, le anzianità contributive saranno aumentate per effetti degli adeguamenti alla speranza di vita. Per la pensione anticipata, quindi, per effetto dell'adeguamento alla speranza di vita, dal 2013 saranno necessari 42 anni e cinque mesi di contributi per gli uomini e 41 anni e cinque mesi per le donne. Il requisito contributivo continuerà ad aumentare nel 2016 (si ipotizzano tre mesi) e nel 2019 (altri tre mesi). Gli adeguamenti successivi avranno cadenza biennale e non più triennale.

La penalità per i pensionati con meno di 62 anni. La pensione anticipata comporta anche una penalizzazione per coloro che vanno in pensione con una età inferiore a 62 anni. Si tratta di un taglio dell'assegno pensionistico per la quota di contributi maturati prima del 2012. Detta penalizzazione, è dell'1% e del 2%, rispettivamente, per chi va in pensione a 61 anni e a 60 anni. Il taglio è poi del 2% per ogni anno di anticipo rispetto ai 60 anni. Va detto, poi, che detta riduzione in percentuale non si applica ai lavoratori che maturano il prescritto requisito di anzianità contributiva entro il 31/12/2017, a condizione che la predetta anzianità contributiva derivi esclusivamente da "lavoro effettivo", includendo i periodi di astensione obbligatoria per maternità, di servizio militare, di infortunio, di malattia e di cassa integrazione ordinaria.

Il correttivo per i lavoratori dipendenti del settore privato. Per attenuare gli effetti distortivi derivanti dall'innalzamento repentino dei requisiti, in via eccezionale, è stato previsto che i lavoratori dipendenti (uomini e donne) del settore privato che entro il 31 dicembre 2012 maturano un'anzianità contributiva di almeno 35 anni e che raggiungono i requisiti per il trattamento pensionistico di anzianità entro il 31 dicembre 2012, vale a dire "quota 96" (con almeno 60 anni di età), possono conseguire la pensione anticipata a 64 anni. Per fare un esempio, un lavoratore nato nel 1952, che nel 2012 raggiunge 36 anni di contributi, e, quindi, avrebbe maturato i requisiti per la pensione con quota 96, con le nuove regole sarebbe

dovuto andare in pensione nel 2018. Con il correttivo, potrà andare in pensione nel 2016, a 64 anni.

Il requisito, comunque, dei 35 anni di contribuzione deve in ogni caso essere perfezionato sulla base della previgente normativa con esclusione quindi della contribuzione figurativa per disoccupazione e malattia.

La possibilità di pensionamento a 63 anni. Per tutti i lavoratori iscritti al sistema pensionistico che hanno il primo contributo versato o accreditato dopo il 31 dicembre 1995, per i quali la pensione sarà calcolata interamente con il sistema contributivo, la legge di riforma ha previsto la possibilità di accesso al pensionamento anticipato a condizione che abbiano: 1) un'età anagrafica non inferiore a 63 anni; 2) almeno 20 anni di anzianità contributiva "effettiva"; 3) un importo di pensione maturata, alla decorrenza, di valore non inferiore a 2,8 volte l'ammontare dell'assegno sociale (circa 1.200 euro mensili nel 2012) rivalutata in base alla variazione medie quinquennale del Pil (Prodotto Interno Lordo).

Per contribuzione "effettiva", poi, si intende quella versata e cioè: obbligatoria, volontaria, da riscatto, con esclusione di quella figurativa a qualsiasi titolo.

L'opzione per le lavoratrici dipendenti e autonome. La riforma ha confermato, infine, la possibilità di uscita a 57 anni (per le dipendenti private e pubbliche) e a 58 anni (per le lavoratrici autonome) che optano per il calcolo della pensione esclusivamente con le regole del sistema contributivo.

Questa possibilità è stata prevista, in via sperimentale, fino al 31 dicembre 2015. I requisiti anagrafici vanno abbinati ad almeno 35 anni di contributi. A tal proposito l'Inps ha chiarito che detta opzione può essere esercitata a condizione che la decorrenza della pensione si collochi entro il 31 dicembre 2015, compresa la finestra mobile e l'adeguamento alla speranza di vita. In pratica, considerando la finestra mobile di 12 o 18 mesi, a secondo che si tratti di lavoratrice dipendente o autonoma, e i 3 mesi, già certificati dal 2013, per l'adeguamento dei requisiti alla speranza di vita, secondo l'Inps, per poter beneficiare dell'opzione in esame occorre aver maturato i requisiti richiesti entro agosto 2014 per le lavoratrici dipendenti e entro il mese di febbraio 2014 per le lavoratrici autonome.

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

l'associazione

NUMERI TELEFONICI CONFCOMMERCIO CATANIA



CENTRALINO FAX

095*7310711
095*351253

AGEN VASCO	CONFIDI - Area Credito	095*7310722
ASTURI IOLE	ISCRIZIONE CORSI ABILITANTI	095*7310716
BRANCATO EDUARDO	FIGISC - SNAG - CONFSANITA'	095*7310729
CALÌ CINZIA	SEGRETARIA DI DIREZIONE	095*7310706
CARRARA SILVIA	ASSISTENZA E CONSULENZA LAVORO	095*7310718
CORSARO CHIARA	ASSIS. LEGALE - PRESTITI INVITALIA	095*7310734
COZZUBBO DANIELA	ELABORAZIONE BUSTE PAGA	095*7310780
CUNSOLO GIUSEPPE	FNAARC (<i>Agenti e rappresentanti commercio</i>)	095*7310736
CUCUMANO GIUSEPPE	ISFOTER FORMAZIONE	095*7310728
DI GRAZIA LORETTA	ELABORAZIONE BUSTE PAGA	095*7310767
GENTILE GIUDITTA	ELABORAZIONE BUSTE PAGA	095*7310770
GIUNTA ORNELLA	EXPOMEDITERRANEO	095*7310777
GRANATA MARCO	CONFIDI CONFCOMMERCIO	
	Area Credito	095*7310721
GAMBERA MARIA PINA	SEGRETERIA	095*7310772
LA ROSA ENZA	CONFIDI COFIAC Area Credito	095*7310735
MAENZA PATRIZIA	RAPPORTI CCIAA	
	ISCRIZIONE CORSI ABILITANTI	095*7310717
MALERBA DANIELE	ELABORAZIONE BUSTE PAGA	095*7310781
MANNINO GIUSEPPE	SEGRETERIA	095*7310737
NICOLOSI LUCIANO	EXPOMEDITERRANEO	095*7310776
PREVITERA CARLA	ADDETTO STAMPA	095*7310731
RAPISARDA GIUSEPPE	EXPOMEDITERRANEO	095*7310776
SAPUPPO SEBASTIANO	SEGRETERIA	
	ISCRIZIONE CORSI FORMAZIONE	095*7310741
SARDO TELLY	SEGRETERIA (responsabile FIMAA)	095*7310719
SORBELLO FRANCESCO	LEGISLAZIONE COMMERCIALE	095*7310775
TACCIA ANNA	FIPE - ADO	095*7310705
TOSCANO CESARE	CONFIDI COFIAC Area Credito	095*7310715
VECCHIO CONSALVO	SIB - FEDERALBERGHI	095*7310743

CONFCOMMERCIO CATANIA CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2013

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2013**



**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

Anche nel 2013 in Confcommercio sei a casa tua

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

ASSEGNI

CENTAX

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

AREA CREDITO

COFIAC

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



Credito d'esercizio, Scopertura c/c, Anticipi su 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 CONTRATTURALE
- . 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

Con 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 Postale 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

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, concertini o piano bar.

Scf: L'accordo con Scf, Società Consortile Fonografica, 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

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).



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.associati.confindustria.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 - SHELL

Con EuroShell Card 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 è gratuita per il primo anno. Dopo 10 euro + Iva, gratuita con Carta di Credito Confindustria.

CONVENZIONI AUTO

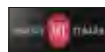


Fiat Professional: Fiat Professional mette a disposizione la rete di vendita e assistenza più diffusa e la gamma di prodotti più ampia e completa del mercato. Anche quest'anno Fiat Professional riserva agli Associati promozioni dedicate e una scontistica esclusiva.



Piaggio: 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 NOLEGGIO VEICOLI



NCC. Noleggio, con o senza conducente, di auto, veicoli commerciali, minivan e bus; servizi di transfer ed escursioni; parcheggio. La ConfNcc riconosce agli associati a Confindustria uno sconto pari al 20% rispetto al prezzo praticato al pubblico, previa presentazione di attestato d'iscrizione a Confindustria o del tesserino associativo o della carta di credito.

CONVENZIONE ARREDAMENTO RISTORAZIONE



Sicania Forniture, forniture e assistenza di arredi per ristoranti, bar, pasticcerie, gastro-nomie, offre agli associati Fipe uno sconto del 20%. Info allo 095 2880555 cell. 347 6770442; mail info@sicaniaforniture.it.

CONVENZIONE ACQUISTI



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.

CONVENZIONI MARKETING E PUBBLICITÀ



Ardebit 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 offset (formati standard) e sulla realizzazione di siti web vetrina, cms, e-commerce e portali. Per maggiori informazioni 095 7272831 - info@siquis.it - www.siquis.it



DMS - Agenzia marketing. Sconto del 45% sull'attivazione della piattaforma professionale per invio sms promozionali/informativi e listino riservato per le ricche crediti; sconto del 15% per l'adesione al circuito promozionale Comuni In Shopping (www.comuniinshopping.it) e listino agevolato per affitto banner pubblicitari; sconto variabile (5%-15%) per l'attivazione del sistema Fidelity Card e/o Borsellino Elettronico; 15% su realizzazione siti web; 10% - 20% su tutti gli altri servizi. Info: www.dmsmarketing.it, telefono 3290063744; commerciale@dmsmarketing.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.ergosoft.it oppure 095 688506 349 6059163.



GI-GROUP. Il gruppo italiano nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro offre agli associati una tariffa preferenziale e di sostitutive di fine anno a raggiungimento di target di fatturato prefissati, sia per il servizio di ricerca e selezione di personale sia per la somministrazione.



BIZON. BizOn.it, il Social Business Network, riconosce agli associati uno sconto del 25% 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.



OSManagement è la soluzione informatica che incrementa la produttività delle Aziende. OSManagement è un software modulare che supporta le attività dell'area commerciale, amministrativa e tecnica attraverso gli strumenti di telemarketing e mailing, di contabilità e sollecito credito, di gestione commesse e resoconto delle attività. A tutti gli associati Confindustria il 15% di sconto 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@osaneonline.it - www.osaneonline.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
franza@libero.it

BRONTE

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

CALTAGIRONE

INDIRIZZO
Viale 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 Previtiera
TELEFONO
095.937709

E-MAIL
giarre@confcommercio.ct.it

GRAMMICHELE

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

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

MASCALUCIA GRAVINA DI CATANIA NICOLOSI

INDIRIZZO
Via Etna, 106
DELEGATO
Orazio Valenti
TELEFONO
095.7277902 o il 393.8892919
E-MAIL
orazio.valenti@confcommercio.ct.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

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
Ciurca
TELEFONO
095.662691

RAGALNA

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

RANDAZZO

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

RIPOSTO

INDIRIZZO
c/o Giarre**

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
via Sebastiano Consoli, 30
RICEVIMENTO
Giovedì: ore 16.15 - 17.45
DELEGATO
Francesco Sorbello
TELEFONO
328.8632334
E-MAIL
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

VIAGRANDE

INDIRIZZO
via Vittorio Emanuele, 9
DELEGATO
Francesco Sorbello
RICEVIMENTO
Martedì: ore 16.30 - 18.30
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

§ Pensioni di invalidità e reversibilità: resta il divieto di cumulo

Già dal 2009 i pensionati di vecchiaia e di anzianità che lavorano non sono più soggetti ad alcuna trattenuta. Il divieto di cumulo è rimasto invece per i pensionati di invalidità e per le vedove e vedovi titolari di pensione di reversibilità e indirette, per i quali continuano ad applicarsi le restrizioni introdotte con la legge n. 335 del 1995 (riforma "Dini"). Ma vediamo cosa prevedono le norme e come incidono.

Assegno di invalidità. Attualmente i titolari di assegno di invalidità sono soggetti a un regime di cumulo che si traduce in un doppio prelievo se svolgono un'attività di lavoro dipendente, autonomo o di impresa sopra un determinato limite di reddito. La prima trattenuta decurta l'assegno del 25% o del 50% a seconda che i redditi di lavoro superino rispettivamente di quattro volte (25.012,00 euro) o di cinque volte (31.265,00 euro) il trattamento minimo annuo dell'Inps. Se la parte restante di reddito supera il trattamento minimo dell'Inps (6.246,89 euro nel 2012) scatta un secondo taglio.

Bisogna distinguere comunque due diverse situazioni: 1) se la pensione è stata maturata con almeno 40 anni di contributi l'invalido non è soggetto a nessuna trattenuta aggiuntiva, perché in tal caso l'assegno è interamente cumulabile con qualsiasi reddito da lavoro; 2) se i versamenti sono stati invece inferiori ai 40 anni, scatta la trattenuta che varia a seconda del tipo di attività svolta.

Per quella di lavoro autonomo è pari al 30% della quota eccedente il minimo. Se invece l'invalido è un lavoratore dipendente deve rinunciare ad una fetta di pensione pari al 50% della quota eccedente il minimo Inps.

Pensione ai superstiti. Il divieto di cumulo resta una spina nel fianco anche per vedove e vedovi, titolari di pensione ai superstiti. I tagli vanno dal 25% al 50% del trattamento che spetta al coniuge superstite a seconda dei redditi. In altre parole se ai coniugi superstiti spetta il 60% della pensione del defunto, tale percentuale scende al 45% se il loro reddito supera di 3 volte l'importo minimo dell'Inps, il 36% con redditi superiori a 4 volte il minimo e il 30% se si va oltre 5 volte tale livello.

Attenzione però, se i titolari della pensione di reversibilità sono almeno due (esempio, un coniuge con un figlio) l'assegno resta

intatto anche se il reddito di entrambi è molto elevato.

Fermo restando che nel momento in cui uno dei due, ad esempio un figlio dopo il completamento degli studi, perde il diritto a pensione, l'altro è soggetto alla riduzione se il suo reddito supera i tetti di legge.

Ma quali redditi contano? Tutti i redditi soggetti all'Irpef con esclusione: 1) dei trattamenti di fine rapporto e delle relative anticipazioni; 2) del reddito della casa di abitazione; 3) delle competenze arretrate sottoposte a tassazione separata e dell'importo della pensione ai superstiti sulla quale dovrebbe essere eventualmente applicata la riduzione.

A questo punto va sottolineato che tale penalizzazione al coniuge superstite risulta ingiustificata e iniquamente gravosa sotto vari aspetti.

La riduzione, infatti, non può paragonarsi ad un vero e proprio cumulo ma piuttosto ad una decurtazione, che appare tanto ingiusta in quanto vengono a modificarsi gli effetti finali, penalizzando gli interessati.

Premia, per esempio, coloro che vivono nel sommerso, danneggia invece coloro che denunciano regolarmente i propri redditi e in molti casi dà luogo a disparità di trattamento, dovute al fatto che per i redditi superiori ai tetti indicati in tabella la trattenuta scatta a prescindere dall'importo della pensione.

Ecco due esempi che possono spiegare meglio perché ciò si verifica.

1) Coniuge superstite con una pensione annua di 35.000 euro e altri redditi per 15.000 euro. In questo caso l'assegno non subisce riduzioni perché il reddito (quello della reversibilità è sempre escluso) non supera il limite minimo di 18.759,00 euro fissato dalla legge nel 2012.

2) Coniuge superstite con una pensione di 15.000 euro e uno stipendio (o una pensione di vecchiaia) di 35.000 euro. In questo caso l'assegno viene tagliato del 50% perché il reddito di lavoro (o di pensione diretta) supera la soglia massima di 31.265,00 euro.

Il risultato dunque non è omogeneo, pur avendo entrambi i coniugi le stesse entrate: il primo può disporre dell'intera somma di 50.000 euro, mentre il secondo, soggetto al taglio della pensione, deve accontentarsi di 42.500 euro.

Su un piano generale, poi, va considerato che una correlazione tra la misura della

pensione e la titolarità di altri redditi è propria delle prestazioni assistenziali (assegno sociale, trattamenti al minimo ecc.), mentre è del tutto illogica per le prestazioni previdenziali che vengono calcolate in base alla effettiva contribuzione versata e quindi restano indipendenti da eventuali altri redditi dei beneficiari.

La nostra Associazione 50&Più da tempo continua ad avanzare al legislatore richieste di modifica della normativa, perché ritiene assurdo differenziare l'ammontare della pensione sulla base dei redditi del superstite, penalizzando questi coniugi che rappresentano una categoria per la quale il rischio impoverimento è potenzialmente molto elevato.

Infatti, oltre alla proposta di legge di iniziativa popolare, presentata al Senato nel giugno 2008 da varie Associazioni di pensionati compreso 50&Più, in tutti i convegni a seguire da parte di tutte le categorie interessate e dalle dirigenze pubbliche e private è stato sostenuto a gran voce l'assoluta necessità di modifica della norma, o con la sua abolizione o, quantomeno, con una correzione dei valori delle tre fasce di reddito oggi in vigore, portandole dalle attuali 3, 4 e 5 rispettivamente a 5, 8 e 10 volte l'importo del trattamento minimo annuo (€ 6.246,89 per il 2012).

Detta modifica delle fasce di reddito, tra l'altro, aveva trovato immediata risposta, con il precedente governo, in un'apposita proposta di legge presentata alla Camera dei Deputati con il n. 4150.

Siamo oggi nel bel mezzo della più grande bufera che si è abbattuta sull'economia del nostro Paese, dell'Europa e del mondo intero.

Al momento non conosciamo come queste situazioni evolveranno ancora ma una cosa deve essere chiara a tutti: i pensionati italiani hanno abbondantemente già dato.

E' tempo ed è urgente adesso che cessi l'insensibilità politica e si spenda grande attenzione per i nostri anziani visto che quote sempre più estese stanno scivolando verso una condizione di povertà inaccettabile.

Questi pensionati, sono consapevoli che il Paese può uscire dalla crisi solo con l'impegno di tutti ma ciascuno deve fare la propria parte.

L'impegno richiesto in tal senso dall'attuale Governo ha evidenziato finora gravi carenze di equità e giustizia nella ripartizione dei sacrifici.

Tra le tante mancate attenzioni, continuare a tagliare l'importo della pensione al coniuge superstite, con prestazione non "assistenziale" ma ottenuta a pieno titolo, non è assolutamente né giusto né equo.

la città che vorrei



Paternò e quell'isola pedonale che non piace a nessuno

“

Oltre la crisi economica e la crescita esponenziale dei centri commerciali, a danneggiare maggiormente gli esercenti della città etnea è un centro storico dove la gente non va più

”

di Michele Spalletta

Prima i lavori, poi l'istituzione di un'isola pedonale "a corrente alternata" in una strada, via Vittorio Emanuele, dove non ci sono più neanche i marciapiedi. Dopo anni il centro storico di Paternò, in provincia di Catania, si è spopolato. Gli esercenti che sono rimasti chiedono l'eliminazione di un esperimento che ha condannato il commercio, mentre chi si è dovuto spostare lamenta, più di ogni altra cosa, le microdiscariche un po' ovunque e la mancanza di iniziative che permettano al centro storico di potersi definire ancora il salotto buono della città.



Roberto Ali
telefonia

racconta Roberto Ali, titolare di un negozio di telefonia Wind. «Mi sono dovuto trasferire, affrontando un esborso economico considerevole - continua - per far sì che la mia attività non morisse». Ali è uno dei tanti commercianti che ha subito i disagi derivanti prima dai lavori in via Vittorio Emanuele e poi alla decisione di istituire l'isola pedonale. A differenza di altri, che hanno dovuto chiudere, lui ha avuto la forza di spostarsi. «Se non l'avessi fatto avrei chiuso entro la fine dell'anno - confessa - perché in quella via non veniva più nessuno. La mattina c'era il transito delle auto ma il pomeriggio, con l'isola pedonale, non c'era più nes-

suno». Adesso la situazione, in piazza Regina Margherita, sembra essere migliorata, ma non mancano i disagi. «Qui sono perfettamente a vista di tutti i passanti e la zona è molto trafficata, ma pur essendo comunque in centro storico, non mancano i problemi, primo fra tutti la sicurezza. La zona è frequentata spesso da gente non proprio raccomandabile. Io per fortuna non ho avuto problemi e le forze dell'ordine sono presenti, ma la percezione della sicurezza non è certo positiva».

Disagi anche sul fronte della pulizia. «Stendiamo un velo pietoso - dice ancora Ali -. Ci sono microdiscariche ovunque, soprattutto nelle vie più piccole, con i relativi cattivi odori che ne derivano. Si dovrebbe cambiare modo di concepire la città - conclude il commerciante - attirare nel centro storico i giovani, che oggi frequentano solo i grandi centri commerciali, che poi sono proprio quelli che stanno uccidendo il piccolo commercio».



Rosario Lizzio
abbigliamento

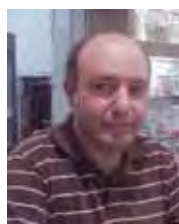
Da chi è stato costretto a spostare la propria attività a chi è rimasto, tra mille difficoltà, in via Vittorio Emanuele. Rosario Lizzio, titolare di un negozio di abbigliamento, non nasconde una certa amarezza. «In famiglia siamo commercianti da più di 30 anni - confida -. Io ho aperto la mia attività da dieci e adesso alla crisi economica abbiamo dovuto aggiungere questa isola pedonale che per noi è devastante. Tra l'altro la strada non è neanche a norma perché quando è aperta al traffico, non essendoci i marciapiedi, è pericolosissima per i pedoni». Crisi, tra le altre cose, acuita dalla concorrenza dei numerosi centri commerciali nati nelle vicinanze che si traducono, conferma Lizzio, «in un calo delle vendite, rispetto all'anno scorso, di circa il 10%. Rispetto a dieci anni fa abbiamo perso circa il 70%». Ma a fare preoccupare ancora di più, in prospettiva, è il degrado cui sta andando incontro la città. «Negli ultimi anni il problema dei rifiuti, soprattutto al centro che dovrebbe essere il salotto buono della città, è diventato insostenibile. Ricordo, quando ero piccolo, gli spazzini che pulivano le strade due volte al giorno. Oggi i cassonetti in zona vengono svuotati ogni due settimane e non è difficile immaginare quello che vuol dire». Degrado che si tasta con mano, secondo Lizzio, con un centro storico che si va svuotando e sempre più negozi che chiudono». A tutto questo, l'ultima tegola, l'Imu. «Il comune l'ha messa al tetto massimo e per noi commercianti è veramente difficilissimo andare avanti. Ci aspettavamo di più da questa amministrazione - confessa - e aspettiamo un segno di cambiamento».



Alessandro Accolla
ristorazione

Di parere diverso, almeno sull'isola pedonale di via Vittorio Emanuele, è Alessandro Accolla, che gestisce un bar caffetteria in piazza Indipendenza. «Il centro storico è al degrado - ammette - ma non per l'isola pedonale. Il vero problema sono i

centri commerciali. La gente preferisce andare lì perché ha un'enorme scelta e non deve preoccuparsi del posto auto». Già, perché il disagio a Paternò è anche questo. «Hanno attivato le strisce blu ma chi deve controllare non lo fa. I vigili urbani sono troppo pochi, arrivano per pochi minuti, fanno magari un paio di verbali e vanno via. Non si può pretendere che pochi vigili controllino tutte le strade di Paternò. E così posti non ce ne sono. Poi la gente non è abituata a camminare e al parcheggio che dista 800 metri non ci va nessuno». Una crisi che, oltre ai centri commerciali, è acuita da un'altra forma di concorrenza sleale secondo il commerciante. «Ci sono troppi stranieri, per lo più rumeni che nelle aziende o nelle campagne lavorano in nero a prezzi stracciati. Io sono abituato a parlare con il popolo e molte persone che conosco, anche laureate, non hanno lavoro per questa concorrenza sleale. E se non c'è lavoro non ci sono soldi neanche per un caffè». Bisogna riattivare il centro storico, quindi, dando la possibilità di lavorare. «Servirebbero delle piccole fiere o mercatini rionali, anche settimanali, che possano aiutare i piccoli commercianti e anche gli ambulanti che potrebbero proporre qualcosa di caratteristico e guadagnare qualche soldo, magari non facendo pagare il suolo per un periodo. Ma bisogna fare queste cose non con i titolari delle grandi aziende, che hanno già le spalle coperte, ma con i piccoli che lavoro non ne hanno e che possono così dare un po' di respiro».



Massimiliano Distefano
gioielleria

Anche per Massimiliano Distefano, proprietario di una gioielleria in via Vittorio Emanuele, la chiusura della strada rappresenta un grosso handicap per tutto il commercio nella zona. «Il flusso di persone è notevolmente diminuito e parla chiaro il fatto che più della metà dei negozi che prima erano qui adesso non ci sono più. Avessi avuto un'attività diversa - confessa il titolare della gioielleria - molto probabilmente già sarei andato via anche io. Ma spostare una gioielleria è cosa diversa e comporta investimenti differenti. Quella di andare via sarebbe un'estrema ratio». L'isola pedonale, per

Distefano, è «un esperimento riuscito male che crea anche grossi problemi di viabilità. Se uno sbaglia strada è costretto a fare un giro assurdo - aggiunge -. Adesso hanno attivato le strisce blu che permettono a più persone di trovare un parcheggio qui al centro. Vedremo se ci sarà qualche vantaggio». Se da un punto di vista di sicurezza, fattore estremamente importante per chi ha un'attività del genere, non desta particolari problemi, anche se «non sarebbe male un sistema di videosorveglianza», a creare più disagio, per Distefano, sono le tante microdiscariche che si creano, soprattutto nelle vie più piccole. «Ci sono zone dove la raccolta differenziata non è recepita come si deve dai cittadini». Una soluzione, a parte l'eliminazione dell'isola pedonale, il commerciante l'avrebbe: «C'è la necessità di rendere più vivo il centro storico perché prima di tutto servirebbe a far aprire nuovi negozi e a portare più persone in zona, magari anche grazie a piccole manifestazioni il fine settimana. Questo aiuterebbe».



Alessandro Gulisano
cartoleria ed edicola

Il centro storico di Paternò che si svuota è anche il disagio maggiore per Alessandro Gulisano, che gestisce una cartoleria ed edicola in via Gian Battista Nicolosi. «Ormai il centro è diventato un dormitorio. Non è più popolato e ci sono solo catapecchie e case abusive, sempre più spesso vuote. Basti pensare che dal 1990 al 2002 il centro di Paternò si è spopolato di 12 mila persone che si sono spostate in periferia. C'è solo degrado e questo inevitabilmente si ripercuote anche sulla sicurezza, anche se ultimamente, almeno su questo fronte, la situazione è migliorata». Ma non mancano i problemi. «Paternò è ancora un centro ricco di storia e di identità e si potrebbe fare tanto, ma mancano le infrastrutture, dai micro parcheggi alle piazze, per riattivare il centro storico e tentare di far fronte ai centri commerciali che stanno distruggendo il tessuto socioeconomico perché loro hanno carta bianca su tutto e non sono tenuti a rispettare le regole. Fanno sconti quando vogliono e non pagano gli stessi tributi che dobbiamo pagare noi».

expò

Plantarum Aetnae eccellenze siciliane

“

Dal 15 al 17 febbraio, Catania diventa capitale del florovivaismo con la quinta edizione della fiera

”

Ritorna al centro fieristico Le Ciminiere di Catania, dal 15 al 17 febbraio 2013, Plantarum Aetnae fiera specializzata nel florovivaismo e giardinaggio promossa da Confviva, l'organo che tutela gli interessi del settore florovivaistico valorizzandone l'immagine e la qualità all'interno del Sistema Confcommercio. Ancora una volta la quinta edizione di Plantarum metterà in vetrina la produzione di eccellenza siciliana per diventare punto di riferimento per gli operatori che operano nel settore del prodotto florovivaistico mediterraneo. Scopo della manifestazione, infatti, oltre a quello di incentivare i rapporti commerciali ed incrementare i contatti con nuovi partner, è quello di agevolare le piccole e medie aziende del settore florovivaistico presenti sul territorio siciliano ad inserirsi ed affacciarsi nei mercati internazionali. Nei circa 4.000 mq. di area espositiva si potranno apprezzare colture florovivaistiche, attrezzature, macchinari, vasi, terricci, concimi, semi, e diversi servizi per le aziende. A corredo della manifestazione sono previsti convegni, aggiornamenti tecnici, forum e concorsi vari.

Plantarum Aetnae, curata per la parte tecnica operativa da Expo Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania, con il sostegno della Regione Sicilia e della Provincia Regionale di Catania, prevede la partecipazione di circa 100 aziende del settore e della filiera florovivaistica provenienti da tutta Europa, collocandosi tra i più importanti appuntamenti specializzati del Sud Italia. Informazioni su www.plantarumaetnae.it.



La mostra della pubblicità

“

Appuntamento dall'1 al 3 marzo alle Ciminiere con l'Expò della comunicazione visiva e della promozione

”

Grande attesa per la 7a edizione di Expò della Pubblicità, il salone regionale del settore della comunicazione visiva, della promozione aziendale e dei prodotti e servizi per la stampa professionale che approderà dall'1 al 3 marzo 2013 al Centro fieristico Le Ciminiere di Catania, organizzato da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania - Imprese per L'Italia. L'occasione ideale per far incontrare mercato e creatività, ovvero i distributori dei più rinomati marchi della stampa professionale e pubblicitaria e tutti coloro che, tra tecnici e professionisti, hanno come obiettivo la valorizzazione della comunicazione. Quattromila metri quadri di area espositiva, numerose tavole rotonde d'aggiornamento ed eventi dimostrativi dal vivo, seminari tematici e dimostrazioni pratiche arricchiranno la vetrina espositiva



del Salone che sempre più si trasforma in un laboratorio di arte e tecnica pubblicitaria. La manifestazione sarà aperta sia agli operatori specializzati che a tutte quelle imprese e attività professionali che vogliono acquisire servizi e novità nel campo della comunicazione e dell'immagine per qualificare e potenziare la propria azienda. Informazioni sul sito www.expodellapubblicita.it.



L'immobiliare entra in vetrina

La novità in casa Expò Mediterraneo è sicuramente rappresentata dal Simmed, il Salone immobiliare del Mediterraneo promosso dalla Fimaa provinciale, l'associazione degli agenti immobiliari del Sistema Confcommercio. Opportunità nel settore immobiliare per tutti gli operatori che gravitano nel settore: agenzie immobiliari, banche, assicurazioni, produttori di materiali e componenti per l'edilizia innovativi, studi di progettazione, editori di riviste specializzate, portali immobiliari, società di software, e aperto ad investitori e clienti pubblici e privati che vogliono comprare o vendere il proprio immobile. L'evento, che nasce dalla volontà di trovare soluzioni alternative per risvegliare il mercato delle compravendite, si

“

A febbraio, primo

appuntamento
con Simmed,
il Salone
immobiliare
del Mediterraneo

svolgerà il 22, 23 e 24 febbraio 2013 al Centro fieristico Le Ciminiere di Catania. Per chi vuole comprare o vendere il Simmed è la migliore occasione. Durante i tre giorni, infatti, sarà possibile scegliere l'operatore giusto per vendere il proprio immobile o valutare tra migliaia di soluzioni abitative in vendita, dalla casa all'appartamento, dalle nuove costruzioni alle case tradizionali, dagli immobili di prestigio ai grandi progetti di investimento.

Sono previsti seminari e convegni con la partecipazione di esponenti di spicco delle associazioni di categoria, degli ordini professionali, delle istituzioni pubbliche e di Aziende private leader nel loro segmento che toccheranno i temi delle opportunità del mercato immobiliare siciliano in termini tecnici, economici, fiscali e di diritto. Inoltre domenica 24 febbraio si terrà il Convegno Nazionale Fimaa "Settore immobiliare e il mercato finanziario" con la presenza dei rappresentanti di Fimaa Italia, Istituti di credito e degli ordini professionali, insieme per discutere degli andamenti dei mercati e delle tendenze future. Informazioni su www.simmed.net.

Nuove norme per i lavoratori nei locali destinati ai fumatori



“

Negli esercizi di ristorazione, gli spazi per i non fumatori devono avere superficie prevalente rispetto a quella totale


”

Publicato dal ministero del Lavoro, in data 22 novembre, l'interpello n. 6/2012, con il quale vengono forniti chiarimenti in merito alle disposizioni in materia di fumo passivo nei luoghi di lavoro: in particolare, nell'istanza di interpello le delucidazioni hanno a oggetto la possibilità o meno di ammettere la presenza di lavoratori nei locali destinati ai fumatori.


Il ministero del Lavoro, premesso che la questione trova espressa disciplina nella L. 3/2003 che ha introdotto il divieto di fumo nei locali chiusi, ha richiamato altresì la circolare del Ministero della Salute del 17 dicembre 2004, con cui sono individuate le tipologie di locali chiusi, aperti ad utenti o al pubblico, ove è fatta salva la possibilità di attrezzare sale fumatori nel rispetto dei requisiti previsti dalla legge. Il divieto di fumo, secondo il parere del Ministero del Lavoro, riguarda tutti i lavoratori in quanto utenti dei locali nell'ambito dei quali prestano la loro

attività. Il comma 3 dell'articolo 51 della L. 3/2003, tuttavia, afferma che, negli esercizi di ristorazione, i locali adibiti ai non fumatori devono avere superficie prevalente rispetto alla superficie complessiva di somministrazione. Se ne deduce che negli esercizi dove è prevista la somministrazione di cibi o bevande non può non essere ammessa la presenza di lavoratori addetti al servizio, anche nei locali riservati ai fumatori. Di conseguenza in tali locali, anche nelle sale per fumatori, è ammissibile la temporanea presenza di lavoratori addetti a specifiche mansioni. Tuttavia, al fine della tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori, soggetti a svolgere la propria attività nei locali riservati ai fumatori, il datore di lavoro deve attenersi agli obblighi imposti dal D.Lgs. 81/2008, tra cui la preliminare valutazione della presenza di agenti chimici pericolosi sul luogo di lavoro e la valutazione dei rischi per la sicurezza dei lavoratori derivanti dalla presenza di tali agenti.





Tribunale Nazionale Arbitrale
Agenti e Intermediari di Commercio




Associazione Culturale Riciclativa Agenti e Progresso

sono lieti di invitarvi giorno 6 Gennaio 2013 a



Per la proiezione del Film





Programma del giorno:

- H. 10:00 ACCOGLIENZA
- H. 10:30 INIZIO FILM
- H. 12:30 SORTEGGIO PREMI
- H. 13:30 CONCLUSIONE E OMAGGI
PER I PIU' PICCOLI

L'animazione sarà a cura dell'Associazione "Gioia e Vita"

Sponsor:




FEDERAZIONE DETTAGLIANTI DELL'ALIMENTAZIONE

Michelangelo Cristaldi: protagonista del cambiamento

Protagonista del cambiamento, Michelangelo Cristaldi, capostipite dell'International food store, "Cristaldi specialità alimentari" e nel collegio dei probiviri di Concommercio Catania lo è sempre stato. A confermarlo, arriva ora anche un riconoscimento dal sistema Concommercio nazionale che lo ha invitato in Sardegna, alla Conferenza di sistema tenuta (Ghia, Cagliari dal 27 al 29 settembre) per raccontare, insieme ad altri quattro imprenditori italiani, la sua esperienza di capo d'azienda che non si è mai fermato. «È stata davvero una bella esperienza - racconta Michelangelo Cristaldi - lo, unico rappresentante del comparto alimentare tra altri imprenditori che si occupano di informatica e tecnologia, ho potuto raccontare a una vasta platea la mia storia di imprenditore, sempre in movimento, sempre alla ricerca di nuove idee per cresce-



re e far crescere la mia attività. Una bella soddisfazione, da cui è nato anche l'interesse da parte dei giornalisti di Mediaset, che dopo qualche giorno sono venuti a trovarci per raccontare la nostra storia». Una storia che è cominciata alla fine degli Anni '50 quando Cristaldi, appena 22enne decise di aprire insieme alla moglie, Rosita Giacomini, un negozio di generi alimentari in viale Vittorio Veneto. L'inizio di una grande avventura che lo ha portato ad aprire il negozio in via Pacini, punto di riferimento per tutti gli extracomunitari che vogliono trovare i prodotti della loro terra e per tutti i catanesi curiosi di conoscere novità in fatto di alimentazione. Un'attività che oggi prosegue il suo percorso di crescita, grazie all'apporto dei figli, ma sempre sotto lo sguardo vigile del capostipite che, con la sua innata capacità di "guardare oltre", capisce dove va il mercato e quali sono le strade da prendere.

associazioni

Abbetnea, dieci anni al servizio dell'ospitalità

“

Il presidente Franz Cannizzo: «Dal 2002 i bed & breakfast contribuiscono allo sviluppo del turismo e del territorio»

”

L'Abbetnea è l'associazione di categoria costituita dai bed & breakfast (ospitalità in famiglia), dalle attività ricettive di affittacamere, di case vacanza e di turismo rurale. Abbetnea è l'acronimo di Associazione dei bed & breakfast e del ricettivo extralberghiero della provincia Etnea e si costituisce, tra le prime associazioni in Italia (insieme alla realtà del Trentino Alto Adige), nel 2002, anno in cui aderisce anche alla Confcommercio di Catania. Il presidente di Abbetnea è, dall'anno della costituzione ad oggi, rinnovato nei diversi mandati successivi, Franz Cannizzo, componente della Giunta esecutiva di Confcommercio Catania. Cannizzo è affiancato nel consiglio direttivo Abbetnea da Mario Greco, vice presidente e albergatore di Militello in Val di Catania; Paola Nicolosi, segretaria e titolare di una prestigiosa attività ricettiva a Catania; Rita Monforte, responsabile della promozione e della commercializzazione dell'Abbetnea ed imprenditrice in più attività turistiche nel centro storico del capoluogo Etneo; Lucia Tafuri, tesoriera e albergatrice alla Scogliera di Catania; Sebastiano Rodelli, titolare di un elegante bed & breakfast a Pedara e poliedrico imprenditore.

Pietro Agen, vice presidente nazionale di Confcommercio e presidente di Confcommercio Sicilia è stato, nel 2002, il primo socio onorario dell'Abbetnea. Da allora ad oggi pochi altri siciliani hanno ricevuto la qualifica di socio onorario di Abbetnea, che può essere concessa dal direttivo su proposta del presidente in carica, solo per meriti particolari legati allo sviluppo del turismo nella regione.

Abbetnea è certamente uno dei sodalizi più giovani e dinamici nel panorama Confcommercio, perchè opera in rete con altri servizi presenti in associazione, come Nuovaimpresa, l'attività regionale di assistenza alla



creazione d'impresa creata nel 1997 sempre da Pietro Agen e da Franz Cannizzo, che ha permesso di formare a Catania oltre 1000 nuovi imprenditori e seguire circa 600 progetti imprenditoriali, curati a partire dall'idea, fino alla ricerca del finanziamento agevolato pubblico, alla redazione del business plan e all'avvio vero e proprio.

«In questi dieci anni - evidenzia il presidente Franz Cannizzo - Abbetnea ha dato un importante contributo alla crescita del turismo nel territorio etneo e siciliano, qualificando l'offerta ricettiva, grazie a una maggiore concorrenza tra tutte le strutture, formando nuovi albergatori in piena sinergia con Nuovaimpresa, azione che ha permesso di frenare la caduta verticale delle presenze turistiche causata dalla crisi economica, grazie ai prezzi contenuti praticati dai b&b. Infine sono stati immessi sul mercato turistico nuove attività che non hanno nulla da invidiare a nessuno in termini di servizi offerti al turista. Pochi anni fa, ben 9 nostri associati hanno ricevuto il premio qualità dall'Isnat». Abbetnea partecipa, in nome e per conto dei propri soci (oggi una cinquantina) costantemente alle più importanti fiere turistiche nazionali ed estere, dispone inoltre di un portale (www.abbetnea.it) dove è possibile prenotare per i turisti da tutto il mondo la ricettività offerta dai soci Abbetnea e offre molti altri servizi ai propri soci.

NUOVAIMPRESA

Mentorship e innovazione le tecniche per Crea-tivi



Franz Cannizzo, presidente di Abbetnea

Contro la crisi che ha portato alla chiusura di numerosi negozi e botteghe di Catania e dell'intera provincia etnea arriva il progetto "Crea-tivi Negozi Creativi" per stimolare la nascita di attività commerciali dotate di un forte carattere di innovazione e di sviluppo sociale. Lo strumento proposto è quello della mentorship. Coordinatore dell'iniziativa il dott. Franz Cannizzo, responsabile di Nuovaimpresa, servizio di assistenza alla creazione d'impresa della Confcommercio di Catania. «Vogliamo stimolare i giovani a un nuovo modo di fare impresa - spiega Cannizzo - . Nonostante il periodo di crisi che stiamo vivendo, il commercio resta una delle attività di maggior sviluppo economico nel nostro territorio, Catania è una città a vocazione commerciale. Occorre solo introdurre elementi innovativi nel modo di fare impresa e comprendere le diverse esigenze delle varie zone della città che possono trasformarsi in veri e propri distretti commerciali. I partecipanti avranno così modo di approfondire le loro idee imprenditoriali confrontandosi, in una serie di incontri gratuiti, con esperti del settore che daranno loro gli strumenti più adatti per passare da un'idea a un progetto concreto». Alla fine del percorso formativo i partecipanti potranno sottoporre le proprie idee ad investitori e proprietari di locali commerciali a cui sarà proposta un'innovativa forma di partnership sostitutiva al tradizionale modello dell'affitto. Per iscriversi è sufficiente inviare un'adesione on line all'indirizzo info@nuovaimpresaweb.it con i propri dati e una breve descrizione della propria idea di business. Verranno selezionati 20 partecipanti per ogni corso che si terrà presso la sede di Confcommercio.



Un'analisi sulle Autostrade del mare, un dossier che ne svela peculiarità e vantaggi, che vuole porre l'attenzione su un incentivo, la cui mancata elargizione, potrebbe causare un grave danno economico al Paese e alle aziende.

Ecobonus, incentivo che lo Stato italiano ha elargito agli autotrasportatori che hanno investito sulle autostrade del mare significa molto altro: ha rappresentato e rappresenta un elemento determinante per lo sviluppo dell'intero comparto marittimo italiano e quindi della ricchezza del Belpaese. Il commercio estero dell'Ue nel 2010 è stato pari a 2.143 miliardi di tonnellate di cui 1,6 miliardi circa, ovvero il 75,5% del totale, ha utilizzato il mare. In vetta alla classifica europea dell'interscambio marittimo ci sono i Paesi Bassi con 233,6 miliardi di tonnellate, seguiti subito dall'Italia con 232,5 miliardi di tonnellate. Nel 2011, il 54% del commercio estero italiano utilizza il trasporto marittimo.

Ma il dato ben più rilevante è il Pil generato dal sistema marittimo nazionale, comprensivo sia della componente industriale-manufatturiera e terziaria che di quella istituzionale, che è pari a circa 39,5 miliardi di euro, il 2,6% del totale nazionale (fonte Federazione del Mare 2011). All'interno di questo dato complessivo è possibile evidenziare il contributo dei trasporti marittimi pari a 10,3 miliardi di euro, quello delle attività portuali ausiliarie ai trasporti 6,7 miliardi e della cantieristica 4,3 miliardi di euro.

La crescita del comparto degli ultimi anni risulta rilevante se si analizzano i dati relativi all'occupazione. Nel 2004 la Federazione del Mare stimava per i settori Pesca, Trasporti marittimi, Attività logistica portuale e ausiliare, nautica da diporto e cantieristica navale poco più di 122,3 mila unità di lavoro diretto. I dati relativi al 2009 riportano circa 45,2 mila occupati in più. Risulta evidente come gli effetti della crescita che ha visto protagonista il settore marittimo nel suo insieme abbia avuto ri-

Ecobonus, opportunità "bloccata" dall'Europa

“

L'incentivo governativo aiuterebbe la crescita del trasporto marittimo. Le somme stanziare, però, rimangono ferme

”



svolti importanti sulla sua capacità di fare reddito e quindi influire positivamente sul Pil nazionale e creare posti di lavoro.

La Federazione del Mare ha stimato un effetto moltiplicativo del reddito pari a 2,49 e un moltiplicatore dell'occupazione pari a 1,81. Dati che in un contesto economico governato dalla crisi sono difficilmente rintracciabili in altri settori. È, però, guardando al commercio marittimo dell'Italia verso il resto del mondo che si evidenzia l'importanza del mare per il nostro Paese. L'interscambio attraverso le vie blu, infatti, ha fruttato in termini di ricchezza per il 2011 oltre 242 miliardi di euro, il 15,3% del totale del Prodotto Interno Lordo italiano. Nel 2009, anno di maggiore difficoltà, si sono stimati traffici per 171 miliardi, l'11,3% del Pil, e nel 2010 la percentuale d'incidenza sulla ric-

chezza nazionale è cresciuta di nuovo attestandosi al 13,9%. In sintesi nel periodo 2008-2011, nonostante l'anno nero 2009, i traffici marittimi nazionali complessivi sono aumentati di oltre 10 miliardi di euro.

Guardando invece al numero dei viaggi è evidente l'effetto che l'Ecobonus ha avuto nello sviluppo delle rotte con significativi incrementi. Più mare in questi anni ha significato meno strada. I dati Istat Coeweb 2012 dimostrano come dal 2007 al 2011 si sia assistito ad una diminuzione dell'utilizzo del trasporto viario nella misura del 17,5%, e un aumento di quello marittimo del 4,3%.

Numeri alla mano risulta evidente quanto il comparto marittimo, pur gravato dall'inefficienza infrastrutturale di cui l'Italia soffre, risulta trainante per l'economia italiana e quanto l'Ecobonus, incentivando gli autotrasportatori all'utilizzo delle autostrade del mare, possa aiutare a sostenere la sua crescita. Stiamo però attendendo, da oltre un anno, un parere della Commissione Europea che permetterebbe di beneficiare delle somme stanziare per l'Ecobonus dal Governo Italiano così da salvare quanti tra le imprese hanno, in buona fede, utilizzato le rotte e inserito nei propri bilanci il recupero, oltre agli investimenti effettuati per utilizzare maggiormente il combinato strada - mare.

Giovanni Rinzivillo

ETICETTATURA GOMME

Sette classi per l'aderenza su bagnato, tre per la silenziosità

In queste settimane vicino alle gomme proliferano le etichette che ne classificano le prestazioni di aderenza sul bagnato, silenziosità e scorrevolezza (per dare un contributo all'abbassamento dei consumi di carburante). La grafica è semplice e chiara, un po' come quella cui siamo abituati per gli elettrodomestici. Ma le etichette non dicono tutto. E in qualche caso, possono, addirittura ingannare.

Dal 1° novembre è in vigore l'obbligo generalizzato - tranne che per gli esemplari prodotti prima del 1° luglio scorso e rimasti ancora invenduti - di etichettatura, previsto tre anni fa dalla Ue con il regolamento 1222/2009.

Apparentemente, il sistema è semplice. Per aderenza sul bagnato e scorrevolezza, ci si basa su sette classi, dalla A (la migliore) alla G (la peggiore). Tra la prima e l'ultima c'è

una differenza di prestazioni del 30% nella frenata sul bagnato e del 7,5% nella resistenza al rotolamento. Invece per la silenziosità le classi sono solo tre, individuate rispettivamente da una, due e tre barre nere; la classe migliore (quella con una barra) sta di oltre 3 decibel sotto al futuro limite di rumorosità imposto dalla Ue, la peggiore invece lo supera.

Ma i test con cui si attribuisce la classificazione non sempre rappresentano fedelmente la realtà di tutti i giorni. E uno stesso modello di pneumatico può essere in una classe o in un'altra secondo la sua misura, cosa che qualche produttore ancora trascura. In attesa che tutti si adeguino, si possono consultare siti come www.prezzi-gomme.it e www.etichettepneumatici.it, anche se si rivolgono soprattutto a operatori specializzati. (G. R.)

NUOVO DIRETTIVO

Fabio Spina, neo presidente

La Fai Catania ha rinnovato i propri vertici rilanciando le attività che nel corso del triennio trascorso hanno messo in risalto la struttura territoriale. Il nuovo Consiglio Direttivo della Fai eletto nell'assemblea, del 7 settembre, è composto da: Fabio Spina, Vincenzo Zuccaro, Piero Muscarà, Mauro Bressan, e Angelo Ercolano.



Durante la prima seduta del consiglio direttivo è stato eletto presidente Fabio Spina e vice presidente Piero Muscarà. Dopo il triennio guidato da Angelo Ercolano è il turno del giovane presidente Fabio Spina che proseguendo il lavoro già svolto apporterà nuove idee e nuovo entusiasmo all'interno della federazione.

associazioni

La Confcommercio di Catania guarda al futuro e lo fa attraverso gli occhi dei giovani imprenditori che con grande entusiasmo hanno preso le redini della sezione under 40 dell'associazione dei commercianti della provincia etnea. Durante l'assemblea, tenutasi a novembre, infatti, è stato rinnovato il direttivo dei Giovani di Confcommercio che resterà in carica per i prossimi quattro anni. A guidare il sodalizio sarà Josè Recca, amministratore delegato della Brasilrecca Spa e di Triavio Srl con vice presidente Piero Ambra, consulente aziendale nel settore agroalimentare. Faranno parte della squadra dei consiglieri Anna Mantegna, amministratrice Mantegna Giuseppe & C. Sas / Mantegna Ricevimenti; Ciccio Telligo, agente di commercio settore alimentare e beverage; Angela Scirè Cirneco, "La tazza d'oro" Sas Bar e Banqueting; Giuseppe Russo, Gestore Radio Regionali (gruppo Rmb Srl); Luca Di Salvo, amministratore della Mk Communication; Rosalinda Scuderi, "Per filo e per segno" Misterbianco (Ct) Moderna Merceria; Salvo Sichili, amministratore San Max Hotel Catania e amministratore locale "69 lune".

«In un'ottica di rinnovamento e in un momento particolarmente difficile per la nostra economia vogliamo puntare ora più che mai sui nostri giovani imprenditori - spiega il direttore generale di Confcommercio Catania Antonio Strano -. Un gruppo eterogeneo, fatto di tante professionalità nei settori del commercio, del turismo e dei servizi pronto a dare il proprio contributo in termini di idee e di innovazione per il rilancio delle imprese catanesi.

Una grande squadra che ha deciso di assumersi delle responsabilità e lavorare in sintonia perché i risultati si ottengono solo con l'azione comune. Ne è convinto il neo presidente Recca: "In un momento di grave crisi

I Giovani Imprenditori guardano al futuro

“

Rinnovato il direttivo della sezione. Il presidente Josè Recca: «Bisogna realizzare le proprie passioni»

”



per le nostre aziende siamo certi che solo la meritocrazia sia la chiave di volta per cambiare, con un unico filo conduttore, quello dell'etica e della morale".

Cercano talenti, i Giovani Imprenditori Confcommercio, nuovi imprenditori o aspiranti tali, per essere più forti e crescere.

«I giovani talenti vanno scovati - continua Josè Recca - valorizzati e aiutati a trovare le chiavi per aprire le porte che portano al successo. Ai giovani diciamo di sentirsi liberi di seguire le loro passioni ma di non fare un la-

voro semplicemente per denaro perché sarebbero mediocri, ma se fanno qualcosa per realizzare le loro passioni e lo fanno col cuore allora saranno eccellenti e spesso geniali».

L'assemblea è stata l'occasione per illustrare il programma di interventi e le linee di lavoro che il gruppo dei Giovani intende seguire.

«La chiave del successo è la qualità - dicono - che si ottiene solo con la formazione di alto livello, quella che il Sistema Confcommercio fornisce da sempre ai suoi associati: corsi per giovani imprenditori

o per giovani che vogliono creare impresa. Oltre a quelli specifici per i dipendenti delle aziende associate. Punteremo sul progresso e sull'innovazione, con grande attenzione al marketing, all'export e all'internazionalizzazione. Creeremo una Banca dati disoccupati per poter collegare le imprese di Confcommercio con i lavoratori. Altri spunti di miglioramento saranno le visite aziendali, eventi dove poter conoscere le realtà locali e potersi confrontare con piccole o grandi aziende innovative».

Brasilrecca lancia "Latte art" in Sicilia

“

L'azienda del "caffè senza pecca" invita i baristi a un training per imparare i segreti del cappuccino

”

È stato lo show di apertura di RHS 2012, il prestigioso salone specializzato, punto di riferimento per le aziende del settore alberghiero, di ristorazione, di food and beverage in tutte le sue declinazioni. Nello stand della Brasilrecca, il barista bresciano Andrea Antonelli ha lasciato tutti a bocca aperta con la sua performance di Latte Art, una tecnica di preparazione del cappuccino che riserva una cura scrupolosa, oltre naturalmente alla qualità del gusto, anche all'estetica e alla presentazione del prodotto. Una montatura del latte omogenea, ottenuta con



il movimento di una mano allenata, rende il latte talmente cremoso da permettere la realizzazione di micro opere d'arte in quei pochi secondi in cui si versa dal bric alla tazzina di caffè, e sulle quali si possono creare veri e propri disegni con creme al cioccolato o alla nocciola, addirittura, con lo stesso caffè. Pochissimi secondi e due tecniche di realizzazione, la *free pouring* - a mano libera e movimenti veloci e decisi nello sversare il latte montato - e la *painting* - con l'ausilio del pennino, una bacchetta di acciaio per decorare. Uno spettacolo che rende partecipe il cliente, il quale può richiedere particolari disegni per cominciare la giornata in alle-

gria. Allo stesso prezzo di un normale cappuccino. La Brasilrecca, che organizza corsi base, avanzati e degustazioni per baristi, raccoglie le iscrizioni per prendere parte al training center da svolgere in azienda e poter poi partecipare ai campionati nazionali, con la possibilità di arrivare anche a quelli mondiali. Per informazioni scrivere a store@brasilrecca.com.



Il barista bresciano Andrea Antonelli durante la sua performance di "Latte art" a RHS 2012

Sos "street on sale" le promozioni in tempo reale



Street On Sale
Via Franchetti 18/A, Catania
info@streetonsale.com
Mob: +39 3299514414 / +39 3403960858
Skype: streetonsale

“

Due new entry tra i Giovani Imprenditori, Dario Ruggeri e Giovanni Coppolino lanciano la nuova applicazione per iPhone che permette di conoscere sconti e offerte promozionali

”

«I giovani talenti vanno scovati, valorizzati e aiutati a trovare le chiavi per aprire le porte che portano al successo». È stato di parola Josè Recca, neo presidente dei Giovani Imprenditori Confcommercio della provincia di Catania che, tra i punti principali del programma illustrato in occasione del suo insediamento, ha messo proprio la ricerca di nuovi imprenditori, o aspiranti tali, per essere più forti e far crescere l'associazione. Così il Gruppo Giovani si arricchisce di due nuovi talenti, Dario Ruggeri e Giovanni Coppolino, dottore commercialista il primo e dottore in giurisprudenza l'altro, che in attesa di abilitarsi e seguire la carriera scelta, hanno inventato Street On Sale, una nuova applicazione per iPhone che lanceranno sul mercato del territorio della provincia di Catania proprio da questo mese e che permetterà agli utenti finali di venire a conoscenza in tempo reale degli sconti e offerte promozionali in corso in tutti gli esercizi commerciali delle principali vie dello shopping della provincia.

«Il servizio verrà offerto in forma gratuita sia per gli esercenti che per gli utenti finali - spiega Dario Ruggeri che di SOS è il presidente -. In forza di tale gratuità, l'iniziativa potrà essere un'ottima piattaforma per permettere a ciascun punto vendita di ottenere maggiore visibilità attraverso un sistema di pubblicità del tutto nuovo e capillare, in grado di raggiungere un più alto livello di penetrazione del mercato rispetto ai tradizionali canali di marketing».

Il sistema utilizzato si configura come una forma del tutto nuova di marketing, in grado di fare pubblicità in tasca ai potenziali clienti creando così un contatto diretto con il proprio target di consumatori. «L'applicazione - continua il vice presidente Giovanni Coppolino - garantisce agli esercenti assoluta libertà nella gestione delle proprie offerte. Nello specifico, a ciascun negoziante verranno fornite le credenziali d'accesso al pannello di controllo, attraverso il quale potrà con pochi click gestire il proprio ventaglio d'offerte



Da sinistra Dario Ruggeri, Josè Recca, Pietro Ambra e Giovanni Coppolino



in modo autonomo, ottenendo immediato riscontro all'interno dell'applicazione. Tantissimi punti vendita si sono dimostrati attenti alla fidelizzazione della clientela tramite newsletter, posta ed sms, tuttavia tali strumenti di marketing risultano maggiormente idonei al consolidamento di un rapporto già intercorso con i clienti. Tramite l'applicazione Street On Sale si avrà la possibilità di ampliare il bacino d'utenza in modo esponenziale, raggiungendo in modo diretto un segmento più vasto di consumatori". Grazie alla stipula di una convenzione tra

la Confcommercio di Catania e l'associazione Street On Sale, si garantisce a ciascun associato Confcommercio la possibilità di usufruire dei servizi offerti dall'applicazione Street On Sale a condizioni agevolate: il servizio in forma gratuita per quattro mesi in luogo del normale periodo di tre mesi, al termine del quale se l'esercente avrà riscontrato un beneficio in termini commerciali, potrà sottoscrivere il contratto standard di abbonamento mensile scontato del 25% rispetto al normale prezzo. Per informazioni: info@streetonsale.com.

HR/organizzazione

Web reputation, anche il mercato non sfugge al giudizio della Rete

“

La comunicazione contemporanea non può prescindere da Internet che sempre di più sta diventando il principale canale di informazione per la maggioranza delle persone

”



di Rino Sardo

Per le aziende, per i professionisti, per chi offre servizi, è impossibile non comunicare, ed è altresì impossibile non essere in rete perché, a prescindere dalla nostra volontà, gli altri parleranno lo stesso di noi e nulla potrà fermarli. La Rete è oggi una delle principali fonti d'informazione e a breve diventerà il primo canale per la maggioranza delle persone. La rete produce e diffonde queste informazioni in maniera veloce, caotica e incessante, il tutto avviene quasi senza censura e senza un preciso controllo; e molto spesso, non ci concede errori! Benjamin Franklin affermava: "Servono molte buone azioni per costruire una buona reputazione, e ne basta una cattiva per perderla". Nel caso del web quest'affermazione è, se possibile, ancora più vera.

Professionisti, imprenditori, politici, aziende e manager sono tutti alla ricerca di un'ottima *web reputation*, indispensabile per mostrarsi al meglio. Come parlano di me? Che cosa dicono della mia azienda? Com'è percepito il nostro prodotto? Come ci vedono i nostri consumatori? Queste domande interessano non solo gli analisti di mercato e i ricercatori, ma anche tutte le persone che, in un modo o nell'altro sono attente alla loro immagine e alla loro reputazione, sia essa online o meno. Le persone si fidano molto di più di ciò che sentono dire nelle reti informali piuttosto che dei canali ufficiali d'informazione; ciò significa che un prodotto in grado di garantirsi un buon passaparola è un prodotto che sicuramente avrà successo. È risaputo che gli acquirenti, prima di comprare, cercano dei feedback sulla Rete, ecco perché è importante un lavoro di monitoraggio personalizzato su informa-



“

Come parlano di me?

Che cosa dicono della

mia azienda? Com'è percepito

il nostro prodotto? Come ci

vedono i consumatori?

Basta connettersi per saperlo:

i potenziali acquirenti cercano

sempre un feedback online

zioni e contenuti che circolano online. Tracciare le conversazioni che avvengono online è un po' come "tastare il polso" dei consumatori nelle comuni ricerche di mercato: per farlo correttamente, però, sono necessarie competenze particolari e strumenti altrettanto peculiari, oltre che una buona dose di pazienza e di attenzione. In questo importante flusso d'informa-

zioni, se si vuole "tenere sotto controllo" la propria *web reputation* diventa fondamentale scandagliare la rete, controllando con attenzione le community, i blog e i social network, possibili contenitori di giudizi negativi o di notizie false e tendenziose. Curare la reputazione online è un lavoro lungo e complesso, che richiede un'attenzione costante a tutto ciò che accade sul web e può riguardare il tuo nome o il tuo brand, per intervenire con prontezza quando si verificano dei problemi. Il rischio esiste, non si può fingere di non saperlo, quindi è necessario controllare la propria reputazione online per poter agire presto e bene. Ricordate, Internet non dimentica niente, e tutto rimane lì in vista, quindi questo può creare preoccupazione per chi deve mantenere un profilo irreprensibile. Per questo non si devono sottovalutare le voci negative ma bisogna essere preparati all'eventualità di affrontarle. Può anche succedere che il danno non derivi da un nostro comportamento ma da azioni scorrette commesse da nostri competitor.

Sia il brand di grandi dimensioni che la piccola azienda devono monitorare la propria reputazione anche nel caso in cui si verifichi un problema offline che genera automaticamente un passaparola negativo online: uno degli esempi più celebri è quello della Toyota, che ha subito un forte crollo delle vendite di automobili nel 2010 perché costretta a ritirare dal mercato milioni di auto che avevano un difetto potenziale ai freni e all'acceleratore. A quel punto uscirono numerosi post su vari blog, recensioni su siti specializzati e forum che attaccavano la Toyota, associando così il brand a una sfilza di risultati negativi su Google. Ma in un caso del genere come si può proteggere la propria reputazione ed evitare danni permanenti? L'azienda giapponese ha dato una risposta chiara intervenendo sul web su più fronti e improntando una strategia di comunicazione basata sulla chiarezza. Oltre a questo è stato essenziale adoperare alcuni strumenti che permettono di misurare il sentiment degli utenti e fare interventi ad hoc. Così Toyota ha lanciato il sito <http://toyotaconversations.com/> (non più attivo) che aggregava gli articoli, i comunicati stampa e i tweet relativi al proprio brand, usando l'account ufficiale su Twitter per rispondere. Questo

“ Il caso Toyota insegna. Per rimediare all'immagine rovinata da un prodotto difettoso, il gruppo ha dovuto investire ingenti capitali sul web per recuperare la credibilità perduta tra i clienti



sito evidenziava un link a una pagina sul sito ufficiale, chiamata Toyota Recall, per fornire ai clienti tutte le informazioni per la restituzione dei veicoli mostrando anche dei video sugli elevati standard di sicurezza della Toyota. Il CEO della Toyota, Akio Toyoda, si è scusato pubblicamente e molti canali di news hanno postato su Youtube i video delle scuse, che hanno ricevuto più di 100.000 visite. Sul canale ufficiale di Youtube del brand giapponese, inoltre, sono stati pubblicati dei video imperniati sulla sicurezza per mantenere la percezione positiva della propria immagine presso gli utenti. Dopo aver messo in piedi questo piano di comunicazione tutti i risultati in prima pagina su Google per ricerche con le

keywords "Toyota safety" e "Toyota recall" sono divenuti solo quelli associati a fonti e profili ufficiali, controllate quindi direttamente dall'azienda. Per finire, la Toyota ha anche preparato un annuncio sponsorizzato su Google Adwords nel periodo in cui è stato riscontrato il difetto delle auto. L'annuncio Toyota - Azione Speciale rimandava a una pagina di scuse e chiarimenti per venire incontro alle lamentele dei clienti. Questo è l'esempio di come è possibile salvaguardare la propria immagine anche nel caso di un grave disservizio verso i clienti. Esistono agenzie specializzate che si occupano di *web reputation*? Certamente sì! E' richiesta competenza, professionalità e soprattutto pianificazione

e chiarezza d'obiettivo. I consulenti digitali sono fra le ultime figure professionali nate dall'avvento del web 2.0. Sono in realtà vere e proprie agenzie, che internamente hanno figure dalle competenze specifiche (community manager, content manager, social media architect, social media manager, sviluppatore e project manager...). Partendo dall'analisi della vostra reputazione online, studiano i competitor e scandagliano gruppi e profili per definire con chiarezza i temi e le passioni che animano il vostro pubblico di riferimento, definiscono i canali da attivare e le linee guida per la gestione dei contenuti sui social. Chi si occupa di *web reputation* ha il compito di "ripulire" i profili dagli e/olorri e donare un nuovo smalto. Alcune realtà stanno mettendo a punto, oltre ai servizi classici di consulenza web, marketing e posizionamento sui motori di ricerca, una nuova offerta che riguarda il monitoraggio e l'intervento, se necessario, sulla stima dell'immagine a fronte di una reputazione compromessa, dai modi di gestire il nostro spazio sul web in maniera sbagliata o frettolosa, o da chi si prende gioco di noi e diffonde notizie poco veritiere. A oggi esistono strumenti per la misurazione della reputazione in rete, ai quali si riferiscono valori come il rank di autorevolezza, il volume di visitatori e visualizzazioni e la capacità di diffusione virale di un contenuto. E' importante una nuova strategia di comunicazione, poiché il pensiero di un utente grazie ai Social Media è allo stesso livello di quello di un'azienda o di un professionista, oggi giocano alla pari. E' solo quando si è costretti ad affrontare un momento di crisi, si scopre l'importanza di ciò che si era sottovalutato. Come abbiamo visto anche nei casi più difficili si può fare molto per valorizzare un brand e mantenere alta la reputazione, ma occorre sviluppare una *web strategy* molto articolata per non lasciare nulla al caso. Come già detto, il web non dimentica, quindi aiutiamolo a ricordare quello che per noi ha più valore!

delegazioni

Più vicini agli associati con la sede a Mascalucia

“ Guidati da Orazio Valenti, i nuovi uffici serviranno anche i comuni di Gravina di Catania e Nicolosi ”

La Confcommercio provinciale comunica che, per agevolare gli associati dell'hinterland, ha aperto una nuova sede a Mascalucia, per offrire sul territorio la varietà di servizi e la consulenza specifica nella tradizione di Confcommercio, l'organizzazione sindacale più rappresentativa degli operatori dei settori commercio, turismo e servizi. La sede sarà punto di riferimento anche per gli associati di Gravina e Nicolosi, dove la Confcommercio ha chiuso gli uffici per centralizzare i servizi e fornire prestazioni nella più efficiente sede di via Etna 106 a Mascalucia, guidata dal funzionario Orazio Valenti. Gli associati potranno usufruire di servizi quali convenzioni bancarie, rilascio a vista di certificati, finanziamenti con i Confidi, formazione obbligatoria e professionalizzante, pratiche di pensione, verifiche assicurative, mod. 730, ecc. Per tutte le esigenze associative contattare lo 095 7277902 o il 393 8892919.



La sede sarà punto di riferimento anche per gli associati di Gravina e Nicolosi, dove la Confcommercio ha chiuso gli uffici per centralizzare i servizi e fornire prestazioni nella più efficiente sede di via Etna 106 a Mascalucia, guidata dal funzionario Orazio Valenti. Gli associati potranno usufruire di servizi quali convenzioni bancarie, rilascio a vista di certificati, finanziamenti con i Confidi, formazione obbligatoria e professionalizzante, pratiche di pensione, verifiche assicurative, mod. 730, ecc. Per tutte le esigenze associative contattare lo 095 7277902 o il 393 8892919.

CALTAGIRONE

Pietro Agen ricorda Giacomo Boria: Un amico ci ha lasciati

Ricordo di aver avuto il primo incontro con Giacomo Boria quasi trent'anni fa. Mi trovavo da non molto tempo in Sicilia quando ebbi l'occasione di partecipare ad una riunione per la costituzione della Confcommercio (allora si chiamava ASCOM) in quel di Caltagirone. Era una serata difficile, lo ricordo bene; dove, fra critiche e manifestazioni di disaffezione nei confronti dell'organizzazione, nessuno sembrava intenzionato a voler aderire alla nuova associazione; improvvisamente dal fondo della saletta (non amava comparire in prima fila), si alzò un signore, a me allora sconosciuto, che con grande semplicità disse: "ma io sono già uomo di Confcommercio, da anni ne faccio parte e sono qui anche per farla nascere a Caltagirone".

Bastò quella semplice scintilla per accendere il fuoco, in pochi minuti si costituì il comitato promotore, in poche settimane fu eletto il primo consiglio direttivo dove l'amico (sono onorato di chiamarlo così) Giacomo Boria assunse la Vice Presidenza. Sono seguiti 30 anni di lavoro insieme, nuovi direttivi, l'acquisto della prima sede, l'assunzione della presidenza; momenti di



grandi vittorie e di grandi difficoltà si sono alternati, nella Confcommercio come nella vita delle nostre aziende, ma mai è venuto meno quel rapporto particolare che legava Giacomo Boria a tutti noi.

Neppure quando, nella staffetta della vita, Giacomo Boria ha lasciato il testimone della Confcommercio nelle mani della figlia Marinella, il rapporto è venuto meno; era ancora una volta con noi

quando abbiamo inaugurato la nuova, bellissima sede acquistata dalla Confcommercio Caltagirone, in una serata di grande gioia in cui credo si siano condensati trent'anni di impegno e di lavoro ed in cui le difficoltà sono state, come per incanto, dimenticate.

Poi, purtroppo, il ciclo della vita ha ripreso il suo corso ed improvvisamente, in silenzio, con quella modestia e timidezza accompagnata da grandi doti umane che hanno caratterizzato la sua vita, Giacomo ci ha lasciati.

Di una cosa siamo certi, dovunque sia in Cielo non ci dimenticherà e continuerà a esserci al fianco e ad aiutarci nei momenti difficili. Anche per noi sarà impossibile non ricordarci di lui!

Pietro Agen

SICURTECNO POLIS

Per gli associati, servizio di vigilanza a tariffe agevolate

La Confcommercio provinciale ha stipulato una nuova convenzione con l'Istituto Sicurtecno Polis



per un servizio di vigilanza e sorveglianza con pronto intervento su allarme collegato, tramite presidio auto munito, dalle h 24 alle 6 del giorno successivo e di pronto intervento h 24 tutte le domeniche e festivi al costo mensile di 20 euro, oltre Iva di legge, per ogni utente sottoscrittore associato. Il servizio sarà espletato a San Giovanni La Punta (V.le delle Regione, P.zza Europa, P.zza Lucia Mangano); Tremestieri etneo (via Etna, zona comm.le P.zza Tivoli) e Sant'Agata li Battiati (via Umberto, via Vincenzo Bellini). A tutti gli utenti convenzionati saranno effettuate tariffe agevolate per i servizi di videosorveglianza, piantonamento e radio allarme; mentre per gli utenti non associati saranno applicate le normali tariffe come da listino (per es. passaggi 40 euro mensili, radio allarme e teleallarme 70 euro mensile, video ronda 120 euro mensile; oltre Iva). La Sicurtecno Polis S.r.l., in abbinamento al servizio sopradescritto, potrà proporre servizi aggiuntivi per migliorare la sicurezza dei punti vendita. Il referente di zona è G.G. Bonaccorso Cristiano che si occuperà anche della sottoscrizione dei contratti.

Per informazioni inerenti al servizio o per qualsiasi altra comunicazione il suddetto potrà essere contattato al 393/8877433.

MISTERBIANCO

Giovanna Giuffrida a capo del nuovo direttivo



Da fine settembre la Confcommercio di Misterbianco ha un nuovo direttivo. Dopo un periodo di commissariamento decretato dalla sede provinciale è stato rinnovato il consiglio dirigenziale che vede alla guida dell'associazione

Giovanna Giuffrida, titolare di un'azienda di servizi turistici. I vice presidente sono Gaetano Musumeci e Josè Recca, i componenti Francesco Santonocito, Mariella Mancuso Prizzitano, Orazio Sicali, Davide Maccarrone, Rosalinda Scuderi, Enzo La Pedalina. Confermato alla segreteria Francesco Fazio.

«Un impegno oneroso – ha detto la Giuffrida in sede di insediamento alla presenza del sindaco Nino Di Guardo e degli assessori Pippo Bongiovanni e Barbara Bruno – per una battaglia che va combattuta per incoraggiare i colleghi afflitti dalla dura crisi che ci attanaglia. Intendiamo, per il futuro, incrementare l'azione di patronato sul territorio e puntare sulla formazione, oltre all'organizzazione di eventi per ricercare quelle sinergie utili a contribuire ad una veloce ripresa».

delegazioni

Grande successo di pubblico, a conferma che i temi legati alla legalità incuriosiscono e interessano i cittadini, per l'incontro con il procuratore aggiunto di Messina Sebastiano Ardità nel Teatro comunale di via Giordano Bruno a Misterbianco per presentare il suo libro "Ricatto allo Stato - il 41 bis, le stragi mafiose, la trattativa fra Cosa Nostra e le istituzioni". Un incontro, organizzato dalla Confcommercio di Misterbianco che conferma la grande attenzione verso la sensibilizzazione ad avere tutti una coscienza antimafiosa continua, con il sostegno dell'Associazione antiracket - antiusura "Rocco Chinnici" del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania.

Il libro del magistrato è nato dopo la sua esperienza del magistrato al Ministero come direttore generale dei detenuti del Dipartimento dell'amministrazione penitenziaria. Un periodo che lo ha visto a lungo soffermarsi all'interno delle carceri a cercare risposte su cosa davvero significhi la perdita della libertà, sulla vita dei reclusi, sui percorsi di riabilitazione, ma anche su come è cambiata la carcerazione dopo l'introduzione del 41 bis e come ha reagito la mafia.

"È un quaderno di appunti professionali", così Ardità definisce il suo libro dopo una lunga presentazione dell'imprenditore Antonio Biuso, uomo di fine intelletto e da sempre impegnato a sostegno della cultura, al tavolo dei relatori con l'assessore alla cultura del Comune di Misterbianco Barbara Bruno, la dott.ssa Marisa Acagnino, presidente VI sezione Tribunale di Catania, il dott. Claudio Risicato, presidente dell'Associazione antiracket - antiusura "Rocco Chinnici". «Sono andato dove mi hanno chiamato,

Sebastiano Ardità racconta "quel ricatto"

“

Un grande successo per la presentazione del libro del magistrato organizzata dalla Confcommercio Misterbianco

”



spesso in contesti ostici, ambienti poco acccondiscendenti. Ero digiuno della materia e quando ho capito che ruolo avevo mi sono appassionato. Un mondo pieno di misteri - racconta Sebastiano Ardità - di storie rimaste sconosciute. Ho preso il posto di tre predecessori che sono stati uccisi perché volevano cambiare il sistema carcerario. Negli anni 80' l'ufficio detenuti è rimasto per ben 5 anni senza un direttore: il DAP non è proprio un'isola felice». Cinquecentomila reati l'anno per 50mila posti nelle prigioni italiane. Il sistema penale

porta in carcere i disgraziati e non i veri criminali. Certamente c'è bisogno di un sistema carcerario più umano.

«I detenuti sono prima di tutto uomini - afferma Marisa Acagnino commentando il libro del collega - lo Stato non li deve dimenticare. La mafia non li dimentica, anzi, è molto attenta a ciò che avviene nelle carceri. Prima del 41bis era normale, era messo in conto per i malavitosi scontare qualche anno di galera, ora è più difficile perché lo Stato decide trasferimenti nelle isole di Pianosa e Asinara e la mafia non ci sta a questo trattamento e reagisce. Qui fioccano i tanti punti interrogativi che Ardità si pone nel libro. Cosa c'è dietro il 41 bis? È importante credere nelle regole e nella civiltà della pena».

Soddisfazione per l'incontro ha espresso la presidente di Confcommercio Misterbianco Giovanna Giuffrida che ha confermato la fermezza dell'associazione nel proseguire in un cammino fatto di regole e di legalità, indispensabili per ogni cittadino e ancor di più per chi opera nel mondo imprenditoriale.

La green economy sbarca al polo commerciale di Misterbianco. Un'opportunità che il Patto dei Sindaci, il principale movimento europeo che vede coinvolte le autorità locali e regionali impegnate ad aumentare l'efficienza energetica e l'utilizzo di fonti energetiche rinnovabili nei loro territori, riserva ai Comuni firmatari del Patto che intendono raggiungere e superare l'obiettivo europeo di riduzione del 20% delle emissioni di CO2 entro il 2020.

Iniziativa nata da un'idea della presidente di Confcommercio Misterbianco Giovanna Giuffrida in collaborazione con l'assessorato alle politiche comunitarie guidato dall'avv. Angela Vecchio e l'assessorato alle attività produttive rappresentato dal rag. Giuseppe Bongiovanni.

Al convegno tenutosi presso il Teatro comunale di Misterbianco hanno preso parte due esperti del settore, il dott. Sergio Campanella, conoscitore di politiche comunitarie e l'ing. Giuseppe D'Angelo consulente in materia di politiche energetiche, che hanno sottolineato l'utilità di avere un Progetto di sviluppo di sostenibilità ambientale per il centro commerciale di Misterbianco.

«L'obiettivo di un PEA (Piano Energetico Ambientale) - ha spiegato Sergio Campanella - è quello di aiutare le imprese nel pianificare le attività di valorizzazione delle risorse energetiche territoriali (sole, vento, biomassa, acqua) per uno sviluppo ecosostenibile del territorio, ridurre la dipendenza dalle fonti fossili del territorio per la salva-

Un patto per diventare green

“

Il polo commerciale di Misterbianco "studia" i progetti per un Piano energetico ambientale

”

guardia dell'ambiente e a vantaggio dell'economia totale, definendo gli obiettivi territoriali nella riduzione delle emissioni dei gas climalteranti, in linea con il protocollo di Kyoto.

L'area commerciale di Misterbianco necessita di un progetto di sviluppo che deve essere unitario, condiviso e coerente che coinvolge tutti gli operatori dell'area che impongono la loro "Vision" in un'ottica di sviluppo eco-sostenibile e di aderenza al PAES comunale. Il progetto sarà suddiviso in sottoprogrammi dettagliati, singolarmente attuabili, e cantierabili in modo tale che possano essere presentati all'interno dei bandi europei per lo sviluppo sostenibile. Il Comune di Misterbianco ha tutte le credenziali in regola per accedere all'approvazione dei progetti perché in passato è stato beneficiario dei progetti "URBAN II" e "cRRescendo" che costituiscono titoli preferenziali in ambito UE e che, soprattutto, hanno conferito a Misterbianco un patrimonio di esperienze e di confronti adesso utili ad arricchirne il curriculum in materia di risorse rinnovabili, rispetto del-

l'ambiente e politiche di sviluppo urbano sostenibile.

«Il progetto di sviluppo dell'area commerciale misterbianchese, - ha illustrato D'Angelo - si potrebbe articolare nei seguenti punti principali: riqualificazione energetica delle strutture commerciali; bonifica delle coperture in cemento amianto con tecniche di impiccamento delle coperture per mezzo di "vernici fotovoltaiche"; creazione di distretti energetici territoriali per la diversificazione energetica, l'abbattimento dei costi di fornitura di energia e la riduzione dello "smog elettromagnetico" prodotto dalle linee di trasmissione elettriche; ammodernamento dell'intera area per consentire una mobilità sostenibile (zona a verde, parcheggi scambiatori con bike-sharing, percorsi ciclo-pedonali); creazione di servizi per l'impiego di giovani disoccupati misterbianchesi nell'ambito della raccolta differenziata, del car-sharing e nelle filiere per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per i bio-carburanti».

delegazioni

Giarre, il nuovo direttivo punta sul "fare sistema"

“

Il presidente Gaetano Bonanno: «Coinvolgendo scuole e volontari realizzeremo formazione a basso costo, promozione del territorio e un osservatorio sull'andamento finanziario»

”

Dopo l'autosospensione del presidente della Confcommercio di Giarre, Armando Castorina, presentata al Consiglio direttivo dell'associazione commercianti di Giarre (il 27 settembre 2012), in base alle norme statutarie, ha assunto la carica di presidente l'architetto Gaetano Bonanno, già vice presidente. In un'ottica di rafforzamento e di impulso per le attività future si è ritenuto opportuno procedere a un nuovo riassetto del Consiglio direttivo dell'associazione, ratificando le dimissioni dei consiglieri Andrea Parisi, Alfina Torrisi e Veronica Verderame e procedendo alla cooptazione, come prevede lo statuto, di Francesco Candido, Sebastiano Russo, Maria Grazia Bonarrigo e Roberto Pappalardo. Pertanto il nuovo consiglio direttivo Ascom Giarre risulta così composto: architetto Gaetano Bonanno (presidente), Carmelo Crisafulli (vice presidente), Salvo Cantarella, Gaetano Finocchiaro, Maria Grazia Bonarrigo, Francesco Candido, Roberto Pappalardo, Sebastiano Russo (consiglieri). Tutto il consiglio direttivo ha espresso un sentito ringraziamento ad Armando Castorina per la volontà, l'impegno e l'entusiasmo dimostrato come presidente dell'associazione, impegno che ha rafforzato sempre di più il ruolo e l'immagine della Confcommercio a Giarre, collocandola tra le organizzazioni più attive e serie della città, impegnata da sempre per il benessere della comunità. «Con il nostro insediamento - ha affermato il neo presidente Bonanno - intendiamo apri-



re una nuova fase, nella quale tutti i protagonisti, seppur con ruoli e competenze diverse, abbiamo il dovere di confrontarci e di andare avanti. Quello che desideriamo è riuscire a convogliare quante più forze intellettuali e capacità propositive per rafforzare il nostro programma iniziale. Fare sistema sarà l'imperativo che intenderò seguire. Se si impegnerà e se ri-

uscirà a conseguire il coraggio necessario, questo direttivo può non solo essere protagonista di una nuova stagione, ma diventare un vero modello di coesione e di crescita. Presidente e direttivo si sono subito messi al lavoro per portare avanti il programma ambizioso che si sono prefissati.

«La formazione a basso costo - ha spiegato Gaetano Bonanno - approfittando della collaborazione volontaria di figure professionali vicine all'associazione per realizzare i corsi; iniziative per promuovere il territorio con l'aiuto dei giovani e delle scuole; la creazione di un osservatorio sull'andamento finanziario delle imprese capace di monitorare i dati e avanzare periodicamente proposte; incentivare il coinvolgimento della base associativa e il dialogo con le associazioni cittadine.

Questi alcuni dei punti del nostro programma che non ha la pretesa di risolvere problemi che non possono essere risolti ma cercherà di limitare quanto più possibile i danni derivati da un sistema che pare avvistato su stesso e restio a trovare soluzioni per lo sviluppo ed una ripresa economica».

NUOVO DIRETTIVO

PRESIDENTE: Gaetano Bonanno

(comm. Mobili e arredi),
via Teatro 137,
arkingae@gmail.com,
095 932366 - 3402705170

V/PRESIDENTE: Carmelo Crisafulli

(comm. Abbigliamento),
via Callipoli,
carmelo.crisafulli8@alice.it,
3496745216

CONSIGLIERI:**Salvo Cantarella**

(Art. pulizia persona e casa)
via Vespi 16/18, Riposto,
s.cantarella@hotmail.it,
0957794974 - 3474066708

Gaetano Finocchiaro

(Cioccolateria), via Gravina 3,
gf@ideaeilite.it, 348 2701627

Maria Grazia Bonarrigo

(abb. E art. da lavoro) via Bellini,
dac.bonarrigo@libero.it,
340 8724490

Francesco Candido

(Gioielleria) Corso Italia,
info@severinologogioielli.com,
095932145 - 3409830416

Roberto Pappalardo

(Profumerie pelletterie)
Corso Italia,
Hamilton.srl@tiscali.it,
095 7795100 - 348 6932316

Sebastiano Russo

(Concess. Piaggio) Via Callipoli,
Sebastiano.russo68@gmail.com
095 932125- 348 767731

FIUMEFREDDO

Le notti che ridanno ossigeno al commercio

La prima serata, denominata **Una notte in blu**, si è svolta il 4 agosto, mentre la seconda, **La notte di bacco**, si è svolta il 10 novembre. Successo doppio per la Confcommercio di Fiumefreddo, guidata da Laura Pennisi, che dopo i risultati della **Notte in blu** ha bisattato l'esito con **La notte di bacco**. Entrambe le serate, organizzate dal direttivo locale con la collaborazione del Comune, prevedevano il centro chiuso al traffico, tutte le attività commerciali aperte fino a notte inoltrata, spettacoli itineranti, intrattenimento musicale, stand enogastronomici. La presenza di circa 4000 unità ha creato un indotto notevole nelle varie attività, dando un attimo di respiro al commercio locale che da tempo si trova in una fase di stallo.



Documento valutazione rischi: un obbligo per tutte le aziende

“

Dal 1° gennaio l'autocertificazione non sarà più valida. Sanzioni molto pesanti per chi non elabora il DVR

”

Dal 1° gennaio 2013 l'autocertificazione di avvenuta valutazione dei rischi presenti in azienda non sarà più valida e il datore di lavoro dovrà elaborare il Documento di valutazione dei rischi secondo la procedura standardizzata recepita dal decreto interministeriale pubblicato sulla Gazzetta ufficiale n. 285 del 6 dicembre 2012 (Dvr con data certa) anche se l'azienda è sotto i 10 dipendenti. Anche i datori di lavoro di imprese fino a 50 lavoratori possono effettuare la valutazione dei rischi con procedure standardizzate.

La valutazione dei rischi e la conseguente elaborazione del documento deve essere fatta dal datore di lavoro.

Raccomandiamo a tutte le aziende che si avvalgono di addetti (dipendenti, soci, associati in partecipazione, collaboratori etc.) e che avessero redatto un'autocertificazione di tener conto di questa scadenza tassativa.

Ricordiamo, inoltre, che l'omessa redazione del documento di valutazione dei rischi (violazione dell'art. 29, comma 1 del D.Lgs. 81/88) o il non adeguamento del DVR equivale ai fini sanzionatori ad una mancata valutazione dei rischi.

Di seguito riepiloghiamo le sanzioni previste per il datore di lavoro in caso di violazioni inerenti la stesura del DVR (art. 55 del D.Lgs. 81/08 così come modificato dal D.Lgs. 106/09).

Sanzioni:

1) *Omessa redazione del documento di valu-*

tazione dei rischi (Violazione dell'art. 29, comma 1) - **arresto da 3 a 6 mesi o ammenda da 2.500 a 6.400 euro;**

2) *Incompleta redazione del DVR:* omessa indicazione di quanto previsto dall'Art. 28 lettere: b) misure di prevenzione e protezione e DPI, c) programma delle misure ritenute opportune per garantire il miglioramento nel tempo dei livelli di sicurezza, d) procedure sulle misure da adottare e distribuzione dei compiti e delle responsabilità.

Ammenda da 2.000 a 4.000 euro

3) *Incompleta redazione del DVR:* omessa indicazione di quanto previsto dall'Art. 28 lettere: a) relazione sulla valutazione di tutti i rischi, nella quale siano specificati i criteri adottati per la valutazione stessa; f) individuazione delle mansioni che espongono i lavoratori a rischi specifici o richiedono riconosciuta capacità professionale, specifica esperienza, adeguata formazione e addestramento. Ammenda da 1.000 a 2.000 euro.

La Confcommercio sia nella sede di Catania in via Mandrà 8, sia in tutte le delegazioni comunali, si propone come partner ideale per supportare la vostra azienda nel processo di valutazione dei rischi, offrendo check-up normativo gratuito e la redazione del DVR a prezzi estremamente vantaggiosi per i soci.

Data la difficoltà che l'espletamento della pratica richiede, si consiglia di attivarsi urgentemente e di prenotarsi telefonicamente al numero 0957310741, Nuccio Sapuppo.

APPLICAZIONE NEARME

Il software per smartphone che promuove il vicinato

Un'applicazione per smartphone capace di mettere in contatto i consumatori e le attività commerciali locali, ovunque esse si trovino. Questa è NearMe: l'applicazione consigliata dalla CNN americana e utilizzata dai più grossi brand europei. A tutti piace risparmiare e



fare acquisti a prezzi migliori. NearMe sfrutta questa aspirazione e mette in contatto il tuo punto vendita con il potenziale cliente. Confcommercio e NearMe hanno sottoscritto una Convenzione che fornisce agli associati uno sconto del 25% sui propri prezzi di listino, sia per il servizio di registrazione delle attività commerciali, sia per quello di creazione delle offerte e degli sconti per i consumatori, allo scopo di agevolare il rilancio delle attività di vicinato. Ma come funziona NearMe? Usa il GPS del telefono per localizzare l'utente e dare informazioni dettagliate sulle attività commerciali nelle vicinanze. Le offerte e le promozioni vengono messe in evidenza, attirando l'attenzione degli utenti in cerca delle migliori opportunità di risparmio, proprio mentre sono fuori a fare shopping. NearMe consente di promuovere la propria attività attraverso la creazione e pubblicazione di offerte commerciali e sconti esclusivi visibili a potenziali clienti nella propria area geografica. Gli utenti possono consultare le offerte sul proprio iPhone o sul sito web www.getnearme.com. L'applicazione è disponibile sull'iPhone App Store ed è scaricabile gratuitamente. Il cliente può utilizzare l'applicazione e usufruire degli sconti NearMe in modo totalmente gratuito, senza bisogno di prenotazione e senza dover utilizzare la Carta di Credito. Basta scaricare l'applicazione NearMe sull'App Store o utilizzare il sito web dell'azienda. Ulteriori informazioni sui servizi NearMe sono disponibili sul sito www.getenarme.com, o scrivendo all'indirizzo email: paolo@getnearme.com

CONVENZIONE NCC

Sconto del 20% sui noleggi

Per riconoscere ai propri associati la possibilità di utilizzare servizi a prezzi competitivi rispetto a quelli presenti sul mercato e con l'intento di promuovere e sviluppare attività di assistenza, formazione, informazione e fidelizzazione, la Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione con NCC, per offrire ai propri associati noleggio, con o senza conducente, di auto, veicoli commerciali, minivan e bus; servizi di transfer ed escursioni; parcheggio. La ConfNcc riconosce agli associati a Confcommercio che vogliono utilizzare uno dei suddetti servizi offerti uno sconto pari al 20% rispetto al prezzo praticato al pubblico, previa presentazione di apposito attestato d'iscrizione a Confcommercio o del tessero associativo o della carta di credito.



TEATRO MASSIMO BELLINI

Riduzione nei turni B, C e S2

La Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione con l'Ente Autonomo Regionale Teatro Massimo Vincenzo Bellini per dare agli associati la possibilità di godere di alcune agevolazioni per gli abbonamenti alla Stagione Lirica 2013. Nel dettaglio gli iscritti potranno usufruire del turno B, C, S2 az ai prezzi fissati per i vari settori e/o ordini di posti con una riduzione del 30% sul prezzo applicato al turno e al posto prescelto. Le tessere di abbonamento saranno rilasciate direttamente alle persone fisiche titolari previo pagamento e comprova dello status di associato. Per informazioni, scrivere a ufficiomarketing@teatromassimobellini.it



SPORTELLO LAVORO SICURO

L'informazione a tutela dei lavoratori

La Confcommercio e la Provincia di Catania hanno siglato un accordo volto alla tutela della salute dei lavoratori e hanno istituito uno sportello itinerante, chiamato "Lavoro sicuro", che nei prossimi mesi sarà presente in diversi luoghi. Il centro di informazione distribuirà opuscoli informativi che, con linguaggio semplice, spiegheranno come prevenire i rischi più diffusi a cui va incontro chi opera nei settori agricoltura, turismo e commercio. L'iniziativa "Lavoro sicuro", che rispecchia un progetto ideato da Caterina Cannata promuove la cultura della prevenzione per migliorare le condizioni di lavoro. Lo sportello lavoro, a cura di Caterina Cannata è attivo il mercoledì mattina nella sede della delegazione di San Giovanni La Punta, Tremestieri, Sant'Agata Li Battiati, in via Roma, 337 San Giovanni La Punta; tel. 095 7513670.

servizio legale

Cessione prodotti agroalimentari: nuova disciplina sui contratti

“

Dall'introduzione di termini legali inderogabili di pagamento all'obbligo della forma scritta. Ecco le novità, in vigore dal 24 ottobre, che riguardano tutti gli operatori della filiera

”

Il 24 ottobre 2012 è entrata in vigore la disciplina dettata dall'art.62 del decreto legge 24/01/2012, che introduce delle novità rilevanti per i contratti agroalimentari, con il dichiarato scopo di correggere parzialmente gli squilibri nell'ambito delle operazioni commerciali in cui è evidente la maggiore forza contrattuale di una delle parti del rapporto economico.

“

La norma prevede sanzioni amministrative e ingenti interessi di mora nel caso di mancato rispetto delle scadenze che sono di 30 giorni per i prodotti deteriorabili e di 60 per gli altri

Il suo campo di applicazione si riferisce a tutti i contratti aventi ad oggetto la cessione dei prodotti agroalimentari (il cui elenco è contenuto nell'allegato I di cui all'art.38, comma 3, del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, e nell'art. 2 del regolamento CE n.178/2002) la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica Italiana. Pertanto, la nuova disciplina riguarderà tutti gli operatori commerciali del settore alimentare e agricolo, qualunque sia la posizione rivestita nell'ambito della rispettiva filiera di riferimento.

Sono espressamente escluse dal campo di applicazione di tale disciplina le seguenti operazioni: le cessioni di prodotti agricoli e alimentari aventi carattere istantaneo, ovvero in cui consegna della merce e pagamento del prezzo sono contestuali; le cessioni effettuate in favore del consumatore finale; le cessioni effettuate dai soci di cooperative agricole alle cooperative stesse; le cessioni di



LA POSIZIONE DI CONFCOMMERCIO SICILIA

Nell'era delle liberalizzazioni statalizziamo i pagamenti

La disciplina introdotta dall'art. 62 del dl.1/2012 è una follia. Infatti un intervento pubblico così penetrante nell'ambito dell'autonomia contrattuale privata, che soprattutto nella prassi commerciale è caratterizzata da snellezza e informalità, non potrà che produrre effetti negativi sull'intera filiera agroalimentare, con conseguenze sfavorevoli anche nei confronti del consumatore finale.

Nell'era delle liberalizzazioni statalizziamo i pagamenti.

Un esempio pratico di quanto detto è facilmente immaginabile nell'ambito delle cessioni dei prodotti agroalimentari a lunga scadenza. Infatti, per evitare di dovere pagare grossi importi nei termini imperativi stabiliti dalla legge, gli operatori effettueranno acquisti frazionati dei prodotti, con la conseguen-

te lievitazione dei costi logistici. Questo comporterà l'aumento del costo globale del prodotto e la conseguente diminuzione della capacità di effettuare offerte nei confronti del consumatore finale. In quanto a monte, non essendo il fornitore capace di comprare grandi quantitativi che gli permetterebbero di acquistare a prezzi inferiori, non sarà di conseguenza in grado di rivendere a prezzi concorrenziali.

In realtà, per contrastare i pagamenti tardivi, sarebbe stato opportuno introdurre dei mezzi giudiziari snelli e celeri, per permettere alle aziende di aggredire rapidamente i clienti morosi, in quanto ad oggi una azienda che vuole recuperare un proprio credito è costretta ad affrontare ingenti costi di carattere legale e ad attendere le inammissibili tempistiche sottese alle procedure giudiziali.



prodotti ittici effettuate tra gli imprenditori ittici.

Le novità normative riguardano: l'introduzione di termini legali inderogabili di pagamento, l'obbligo di stipulare i contratti di cessione dei prodotti agroalimentari in forma scritta a pena di nullità, e il divieto di porre in essere specifiche condotte, espressamente elencate e qualificate come "pratiche commerciali scorrette".

In ordine all'introduzione dei termini legali di pagamento, questi sono di 30 giorni per le cessioni dei prodotti deteriorabili (la cui durabilità superiore o inferiore a 60 giorni è quella stabilita dal produttore) e di 60 giorni per i prodotti non deteriorabili. Tali termini iniziano a decorrere dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura.

È evidente la massima importanza della certificazione della data di ricevimento della fattura, ai fini dell'individuazione del momento iniziale di decorrenza dei suddetti termini. A tale proposito il decreto attuativo della presente disciplina chiarisce, che la data di ricevimento della fattura si intende validamente certificata nei seguenti casi: consegna della fattura a mano; invio della fattura a mezzo raccomandata A/R; invio a mezzo Pec; impiego del sistema EDI (Electronic data interchange). Ad ogni modo, nel caso in cui vi sia incertezza circa la data di ricevimento della fattura, questa si presume avvenuta alla data di consegna della merce. Inoltre, se la cessione riguarda prodotti assoggettati a termini di pagamento differenti, dovranno emettersi fatture separate.

Qualora i suddetti termini di pagamento non vengano rispettati, è prevista l'applicazione di una sanzione amministrativa e di ingenti interessi di mora. La sanzione amministrativa ha natura

pecuniaria, la competenza in ordine alla sua irrogazione è attribuita all'Agcom (Autorità garante per la concorrenza e il mercato), il suo ammontare varia da un minimo di 500 a un massimo di 500.000 euro, in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e dell'ammontare dei ritardi. A tale proposito, occorre fare rilevare che non sussiste alcun obbligo di denuncia in capo al creditore che non ha ricevuto i pagamenti nei termini di legge.

Gli interessi di mora, sono posti a carico della parte inadempiente e favore del creditore, e scattano automaticamente a prescindere da una formale messa in mora, il loro tasso è pari alla somma tra il saggio d'interesse della Bce e le maggiorazioni di legge, per un totale di 10 punti percentuali. Si precisa che il creditore non è tenuto ad esigere il pagamento dei suddetti interessi, ed inoltre il pagamento di essi non pone la parte inadempiente al riparo dall'irrogazione della relativa sanzione amministrativa.

Altra innovazione apportata dalla disciplina in esame riguarda l'obbligo di redazione in forma scritta dei contratti aventi come oggetto la cessione dei

commerciali, improntate a caratteristiche di snellezza e celerità, è stato precisato che i suddetti elementi possono risultare anche dal complesso dei documenti relativi al medesimo contratto. Pertanto, ove non vi sia un contratto scritto a monte, sarà possibile inserire tali elementi essenziali nel primo dei seguenti documenti che si compilano tra le parti: ordine d'acquisto con il quale si commissiona la consegna dei prodotti, documento di trasporto o di consegna, fattura immediata. All'interno di tali documenti dovrà essere inserita la seguente dicitura "assolve agli obblighi di cui all'art.62 comma 1 del decreto legge 24 gennaio 2012 n.1 convertito con modificazioni dalla legge 24 marzo 2012 n.27".

In relazione a quest'ultimo punto segnaliamo comunque un parziale correttivo apportato da Governo e contenuto in un emendamento approvato al Senato, e che dunque ancora attende il voto della Camera, volto ad escludere la sanzione civilistica della nullità in caso di mancanza di forma scritta.

Per quanto riguarda le pratiche commerciali definite come "sleali", il comma 2 dell'art. 62, al quale si rimanda, declina un elenco di specifiche condotte che a partire da 24 ottobre 2012 devono considerarsi vietate, tali condotte sono tutte accomunate dall'abuso di posizione dominante posta in essere dalla parte contrattualmente più forte.

Infine l'art. 62 attribuisce all'Agcom il compito di vigilare sull'applicazione di tali disposizioni e di irrogare le relative sanzioni, a tal fine l'Autorità può avvalersi del supporto operativo della Guardia di finanza. L'Agcom può intervenire sia d'ufficio che su segnalazione di qualunque soggetto interessato.

Tale disciplina, riguarda tutti i contratti stipulati a partire dal 24 ottobre 2012, i rapporti contrattuali in essere e non ancora conclusi a tale data, dovranno essere adeguati alla nuova disciplina entro il 31 dicembre 2012.

Si intende che la disciplina in oggetto presenta ancora un quadro giuridico estremamente incerto, e pertanto i dovuti correttivi interpretativi potranno essere resi solo nel corso dei mesi successivi all'entrata in vigore della disciplina e a seguito di eventuali chiarimenti forniti da parte del Ministero delle Politiche Agricole e Forestali.

Informazioni presso l'ufficio legale di Confcommercio: Chiara Corsaro 095 7310734, chiara.corsaro@confcommercio.ct.it.

“

I contratti dovranno contenere una serie di elementi "essenziali"

quali: la durata, la quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento

prodotti agroalimentari. Più in particolare, tali contratti dovranno contenere una serie di elementi definiti "essenziali" quali: la durata del contratto, la quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.

La violazione dei suddetti obblighi, oltre alla nullità del contratto, comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria che varia da un minimo di 516 euro a un massimo di 20.000 euro.

Allo scopo di non stravolgere le prassi

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

”

Imprenditori 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 fi-



nalizzato 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 pos-

sesto 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-Giov 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-Giov 15.00- 19.00

Costi: 350 euro

Vetrinista

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

Corsi Nuovaimpresa

• **Come avviare un bed&breakfast in Sicilia.**

Il corso di formazione utile per imparare a gestire le nuove attività ricettive.

• **Web 2.0 nel turismo.**

Il corso per tutti gli operatori turistici necessario per rendere visibile le proprie attività su internet e vendere di più.



www.plantarumaetnae.it

15-16-17 Febbraio 2013
Centro Fieristico Le Ciminiere Catania

orario:
10.00 - 20.00

promosso da:



CONFCOMMERCIO
UNIONE DEL COMMERCIO
CATANIA

Plantarum ætnæ

Salone del Florovivaismo Mediterraneo

Coupon riservato agli operatori del settore valido per l'ingresso gratuito di 2 persone
Domenica 17 Febbraio ingresso al pubblico € 5,00



www.simmed.net

promosso da:


22-23-24 Febbraio 2013
Centro Fieristico Le Ciminiere Catania

orario:
10.00 - 20.00


SIMMED
Salone Immobiliare del Mediterraneo


CONFCOMMERCIO
UNIONE DEL COMMERCIO
CATANIA

Coupon valido per l'ingresso gratuito di 2 persone



Salone della comunicazione, promozione aziendale e stampa professionale


7° EXPO DELLA PUBBLICITÀ

orari:
10.00 - 19.00

www.expodellapubblicita.it

Ingresso riservato agli operatori del settore
Coupon valido per l'ingresso gratuito di 2 persone

1-3 marzo 2013
Centro fieristico Le Ciminiere
Catania


CONFCOMMERCIO
UNIONE DEL COMMERCIO
CATANIA


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

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

IL CONFIDI COFIAC Soc.Coop.p.azioni

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

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

FINANZIAMO:

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

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

PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

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

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

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

IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A.

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

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

