

impresa informa



Aziende, di padre in figlio generazioni a confronto

editoriale

**Confronto serrato
con la Regione
Ultimo treno
per lo sviluppo**

focus

**Banche-impres:
non vedo,
non sento,
non sgancio?**

convegno

**Fnaarc, il 26 giugno
alle Ciminiere
celebrazione
del Trentennale**



primo piano

**Pietro Agen,
accanto a Sangalli
per rilanciare
il "Progetto Sud"**

Sedi delle organizzazioni**CONFCOMMERCIO**
UNIONE PER IL COMMERCIO**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: uilltucs.catania@virgilio.it

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

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

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

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

All' EBT Catania fanno riferimento oltre **2000** aziende.

Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania
C.F. 93080630879
Telefax 095 361155
E-mail: info@ebtcatania.it
Sito web: www.ebtcatania.it

Costituito nel 1997 e operativo dal 2001, l'Ente ha proceduto ad attivare diversi servizi:

CONCILIAZIONI VERTENZE

La commissione, in seno all'ente, è competente ad espletare il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale per le controversie individuali o plurime di lavoro, ai sensi agli artt. 410 e seguenti del c.p.c..

APPRENDISTATO

Viene rilasciato il parere di conformità per l'assunzione degli apprendisti.

CONTRATTO DI INSERIMENTO

Verifica la correttezza dei contratti di inserimento a norma del contratto collettivo nazionale di lavoro per i dipendenti delle aziende del terziario, della distribuzione e dei servizi, del 2 luglio 2004.

SOSTEGNO AL REDDITO - AMMORTIZZATORI SOCIALI IN DEROGA

L'Ente ha realizzato un sistema di sostegno al reddito per i lavoratori espulsi da aziende in crisi.

**Ente Bilaterale
del Terziario
della Provincia
di Catania****FORMAZIONE**

- Promuove e sostiene le iniziative per i processi di formazione continua dei lavoratori previsti dai Fondi Paritetici Interprofessionali (For.Te).
- Informazione e formazione in materia di sicurezza degli ambienti di lavoro.

STUDI E RICERCHE

Incentiva e promuove studi e ricerche per analizzare i fabbisogni formativi e professionali.

CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

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

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

in questo numero
giugno 2010

- Pag. **5** *inchiesta*
**Ricambio nelle imprese familiari
problemi di tasca, testa e cuore**
- Pag. **8** *focus*
**Rapporto banche-imprese:
non vedo, non sento, non sgancio?**
- Pag. **10** *primo piano*
**"Una Finanziaria di stampo "sociale"
ma nessuna opportunità di sviluppo**
- Pag. **14** *associazioni*
**Silb, formazione professionale
obbligatoria per buttafuori**
- Pag. **19** *quaderni*
**Riforma delle pensioni di invalidità
poco chiara? Chiamate Enasco**
- Pag. **20** *servizi*
**L'associazione per crescere,
risparmiare e contare di più**
- All'interno
Speciale
Fnaarc*
- convegni*
Il 26 giugno trentennale della Fnaarc
- Pag. **28** *la voce ai negozianti*
**Via Gabriele D'Annunzio
vicini al centro, lontani dal Comune**
- Pag. **30** *primo piano nazionale*
**Accanto a Carlo Sangalli
per rilanciare il "Progetto Sud"**
- Pag. **32** *delegazioni*
**A Giarre si è costituito
il Centro commerciale naturale**
- Pag. **36** *formazione*
Tutti i corsi Confcommercio
- Pag. **38** *Hr/organizzazione*
**Personal Branding, ovvero imparare
a vendersi come un marchio**
- Pag. **40** *confnotizie*
**Franchising, due associazioni
per tutelare gli imprenditori**

sommario

EDITORIALE

Confronto serrato con la Regione. Ultimo treno per lo sviluppo

“

Dal turismo alla riforma della legge sul commercio, fino al contenimento delle spese, la Confcommercio Imprese per l'Italia di Sicilia si propone di avviare un confronto a tutto campo su alcuni punti chiari e, in fondo, di semplice realizzazione. Vedremo se la politica saprà muoversi con gli stessi tempi dell'imprenditoria

La Confcommercio Imprese per l'Italia di Sicilia è pronta ad avviare un serrato confronto per il rilancio non tanto del nostro settore quanto dell'intera economia isolana. Sono passati due anni dall'insediamento del Governo regionale e ancora attendiamo di conoscere il reale indirizzo che dovrebbe essere alla

(continua a pagina 4)

GERENZA

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

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

DIRETTORE RESPONSABILE
Pietro Agen

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

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

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

STAMPA
Simeto Docks Srl
Catania

TIRATURA
15.000 copie

editoriale



(segue da pagina 3)

base dell'azione di qualsiasi Governo regionale.

La Confcommercio Imprese per l'Italia di Sicilia rompendo il muro di silenzio o di sterile polemica che caratterizza la vita politica regionale, si propone di avviare un confronto a tutto campo sul tema dello sviluppo. Pochi punti chiari e sintetici su cui non siamo disponibili a compromessi, li enunciamo in modo schematico in modo da non essere male interpretati:

1) Piano programmatico per il turismo con investimenti mirati (vedasi accordi con compagnie aeree) e con il taglio secco di tutte quelle micro attività ludiche e ricreative che ben poco hanno a che vedere con il turismo stesso;

2) Investimenti mirati al recupero e alla messa in sicurezza dei centri storici e degli edifici pubblici, azione questa di grande valore sociale ma anche capace di produrre positivi effetti moltiplicatori;

3) Riforma della legge regionale

“

Sono passati due anni dall'insediamento del Governo regionale e ancora attendiamo di conoscere il reale indirizzo che dovrebbe essere alla base dell'azione di qualsiasi amministrazione

sul commercio. Non è più accettabile che l'apertura di mega strutture sia equiparata, per procedure, a quelle di una superrette di poche centinaia di metri quadri di superficie; non è più accettabile che ad alcuni siano concessi privilegi che ad altri sono negati;

4) Riforma della legge sull'ambulante, con il recepimento della normativa nazionale, in materia di operatori itineranti. Siamo stanchi di vedere le Città invase da operatori abusivi che operano in totale disprezzo delle normative fiscali, sanitarie e commerciali;

5) Riforma della legislazione

delle aree Asi riconoscendo una volta per tutte la nuova veste che queste hanno assunto, di aree imprenditoriali integrate, non legate alla sola attività industriale;

6) Revisione delle normative in materia di Confidi, in assenza della quale, diverrà probabilmente inevitabile una rottura con la politica;

7) Blocco delle attuali iniziative in materia di concessioni regionali e revisione della normativa.

8) Avvio dell'azione di contenimento delle spese improduttive.

È un programma ampio ma in fondo di semplice realizzazione. Si tratterà di vedere ancora una volta, ma questa è veramente l'ultima, se la politica saprà muoversi con gli stessi tempi dell'imprenditoria o se vorrà continuare nella direzione di quello che non possiamo non considerare un suicidio programmato della politica stessa e un omicidio volontario dell'economia regionale.

M.D.M.

Ricambio nelle imprese familiari problemi di tasca, testa e cuore

“

**A Catania 61mila aziende sono a conduzione familiare e rappresentano il tessuto vitale dell'economia
Critico il momento della successione di padre in figlio. Nasce il Centro che promuoverà corsi di formazione**

”



di **Rosario Faraci***

Le imprese a conduzione familiare costituiscono il tessuto vitale dell'economia catanese, ma evidentemente anche di quella regionale e nazionale. Uno studio, condotto per la Camera di Commercio di Catania dal Dipartimento Impresa Cultura e Società, stima che, nella nostra provincia, le imprese a conduzione familiare sono non meno di 61mila su un totale di 85.453 imprese attive (i dati si riferiscono alla fine del 2009). L'universo è ampio e variegato: ci sono imprese a proprietà familiare, con una struttura societaria più articolata e la presenza di soci familiari attivi pure nella gestione (questa tipologia di imprese annovera fra 13mila e 16mila aziende); ci sono società di persone (snc e sas) nonché cooperative i cui soci appartengono tutti a una medesima famiglia; ci sono ditte individuali in cui il titolare è unico, ma all'interno dell'azienda lavora almeno uno dei familiari diretti, pur non ricoprendo la qualifica di socio.

Naturalmente, lo spettro di aziende familiari si amplia considerevolmente se si includono generi, nuore, nipoti e altre tipologie di affini, fino ad arrivare a un concetto di famiglia allargata. Tutti i settori di attività economica sono interessati dal fenomeno del *family business*. Il commercio, che rimane il settore portante dell'economia catanese, pesa per il 32% di tutte le imprese familiari considerate in provincia. Sono molte le aziende la cui denominazione sociale coincide con il nome di famiglia (soprattutto nell'agroalimentare).

Tra le prime 2000 imprese in forma societaria, il cui fatturato è superiore a un milione di euro, ben 354 ricadono in questa fattispecie. Per queste aziende, il *family brand equity*, ovvero il valore della marca associato al nome di famiglia, è stimato nell'ordine di poco più di due miliardi di euro di ricavi. In tutte le aziende familiari, compreso il piccolo esercizio di vicinato in cui un figlio o la



moglie supportano il titolare, si pongono le criticità connesse alla naturale sovrapposizione fra famiglia, impresa e patrimonio.

Valori, culture, riti e tradizioni della famiglia si trasferiscono naturalmente dentro l'azienda e ne permeano i principali accadimenti, a cominciare dal passaggio generazionale che è il vero nodo critico.

A chi affidare l'azienda, quando il fondatore lascerà? Sempre secondo lo studio dell'Università, sarebbero oltre 9mila le imprese a Catania e provincia interessate dal ricambio generazionale (la metà di queste è nel commercio). Si tratta di quelle imprese costituite fra il 1955 e il 1970 (pari allo 0,78% del totale) e fra il 1970 e il 1985 (pari al 9,91%) per le quali il problema o si è già presentato oppure si porrà a brevissimo.

E con il nodo della successione, emergono per l'imprenditore una serie di dilemmi, ai quali prima non aveva mai pensato: mutare la forma giuridica dell'azienda? Trasferire le quote sociali a tutti i figli, a uno soltanto, o continuare a tenere una parte per sé e la moglie?

Tanti i quesiti. Affidare la catena di comando soltanto a un figlio o creare un team di familiari con più capi? Trasferire anche una parte del patrimonio ai figli? Dare lavoro ad altri componenti della famiglia, a partire dai nipoti? Favorire

l'ingresso di qualche manager alla guida dell'azienda o di qualche altro socio nella compagine sociale?

Tutti dilemmi seri, critici e importanti che presentano all'imprenditore delicati problemi di "tasca, di testa e di cuore" non sempre facili da conciliare fra loro, soprattutto se ci sono di mezzo banche, fornitori, clienti e i propri consulenti, estremamente vigili sulla successione.

Ma gli imprenditori alle prese con tali questioni non rimangono per fortuna da soli e possono essere adeguatamente assistiti. Donazione di azienda, cessione di partecipazioni, *family buy out*, patti di famiglia, *family office*, trust e fondi patrimoniali sono alcuni tra gli strumenti che la legislazione e la pratica societaria mettono a disposizione degli imprenditori per favorire il "traghetamento" dell'impresa alle generazioni successive.

Anche le istituzioni fanno la loro parte, nel promuovere la conoscenza di questi strumenti. La Camera di Commercio di Catania, ad esempio, ha promosso lo scorso autunno un ciclo di seminari sul management delle imprese familiari, cui è seguita l'organizzazione del primo "Family Business Day" (www.familybusinessday.it) al quale hanno partecipato numerosi giovani e imprenditori cui è stata offerta l'opportunità di ascoltare uno dei massimi esperti in Italia sul tema: il prof. Guido Corbetta della Bocconi. Da tempo, la facoltà di Economia di Catania promuove cicli di seminari professionalizzanti sul family business, ai quali prendono parte tanti giovani figli di imprenditori e titolari d'azienda, interessati a capire le dinamiche della successione. Infine, di recente un gruppo di professionisti e accademici catanesi ha dato vita al primo Centro studi per il family business che, in collaborazione con enti e istituzioni, promuoverà diverse iniziative seminariali e formative dirette a far conoscere e sperimentare i nuovi strumenti per la successione di padre in figli.

* Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese
Università degli Studi di Catania

inchiesta

Lo scontro generazionale
si consuma in azienda

“

Il commercialista Antonio Pogliese: «Si scontrano due presunzioni, il padre non delega e il figlio ha fretta di innovare»

”

di Maria Enza Giannetto

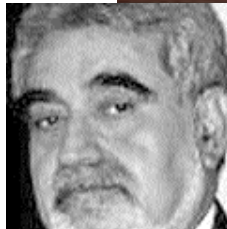
È un momento cruciale nella vita di un'azienda. Nonostante la voglia di affidare ai propri figli il patrimonio costruito negli anni e di tramandare il know how acquisito, il passaggio generazionale in un'azienda è una fase delicatissima che apre scenari inaspettati di confronto e, a volte, anche di scontro tra due generazioni. Uno scontro che assume connotazioni ancora più particolari se si considera il periodo storico che stiamo vivendo: oggi, infatti, va progressivamente "in pensione" una generazione di imprenditori che ha partecipato al boom economico, dando sostanza, tra gli anni cinquanta e settanta, al tessuto produttivo dell'intero Paese. Il ricambio generazionale, già di per sé critico, avviene, quindi, in un momento completamente nuovo rispetto a quando le imprese nacquero e si consolidarono, caratterizzato com'è dalle grandi sfide indotte dalla globalizzazione e dalle difficoltà che accompagnano la crisi.

Un tema importante, soprattutto in una provincia, come quella catanese, dove la piccola e media impresa a conduzione familiare costituisce la maggior parte del tessuto imprenditoriale.

«L'economia siciliana e quella della nostra provincia, sul piano delle aziende organizzate è un'economia piuttosto giovane. Nella generalità dei casi, solo adesso arriviamo alla seconda generazione. Le dinastie imprenditoriali sono veramente poche ed è proprio questo il periodo in cui si comincia a vivere questo passaggio».

A tracciare il quadro della situazione catanese è **Antonio Pogliese**, dottore commercialista che, a parte l'aspetto economico e tecnico del "traghetamento", sottolinea quale sia il vero nodo da sciogliere nel passaggio di padre in figlio: quello emotivo.

«Il passaggio generazionale in un'azienda di famiglia - dice Pogliese - è



un momento delicatissimo, soprattutto per motivi psicologici».

Possiamo dire che sia un momento di incontro-scontro tra generazioni?

«È inutile negarlo, si finisce con il dover fare un confronto tra le due generazioni. E in qualche modo tra due tipi di "presunzione". Da un lato c'è il padre che pensa: "io sono stato capace di fare tutto questo", dall'altro il figlio che giudica obsoleti certi strumenti e certi ragionamenti. E poi, spesso la volontà del titolare di lasciare l'azienda ai figli può essere un'imposizione, il genitore non tiene conto dei tempi di crescita e di sviluppo del successore. Oppure, al contrario, a volte pur in presenza di validi successori, il capostipite ostacola il passaggio generazionale perché pensa che i successori non siano "ancora" all'altezza, perché rifiuta l'idea che la "sua" azienda non sia più sotto il suo controllo».

Come si supera questa fase?

«Innanzitutto, per fare un confronto realistico si deve tener conto del contesto in cui operano le due generazioni. Consideriamo che la vecchia generazione ha operato negli anni del boom economico: un periodo in cui il

LA STORIA/ 1

Maurizio Andronico



L'ingegnere Maurizio Andronico si occupa di organizzazione e sviluppo per il Gruppo Bruno ed è consigliere di amministrazione del gruppo stesso. Un compito delicato per uno degli esponenti di terza generazione dell'azienda, nata nel 1936, quando Domenico Bruno aprì il primo negozio in piazza Carlo Alberto. «Non sono - racconta Andronico - l'unico esponente di terza generazione della famiglia, nell'azienda ci sono anche i miei cugini e mio fratello. Tutti insieme portiamo avanti l'impresa e la tradizione di famiglia».

Com'è avvenuto il passaggio di testimone dalla seconda alla terza generazione?

«Per quanto mi riguarda tutto è avvenuto con molta naturalezza, ci è stato dato da subito molto spazio, cosa niente affatto scontata visto che spesso i genitori fanno un po' fatica a delegare. D'altro canto, tutti noi ci siamo avvicinati con garbo al lavoro, senza presunzione e acquisendo le nozioni giorno dopo giorno. Abbiamo fatto gavetta, osservando e apprendendo. Solo in una seconda fase abbiamo cominciato a proporre e ad apportare le nostre innovazioni».

È vero che la convivenza è difficile?

«È una fase che stiamo ancora vivendo visto che abbiamo voluto che mia madre rimanesse nel gruppo come presidente e mia zia come vicepresidente. È chiaro che stare gomito a gomito è un'opportunità sfidante, noi abbiamo subito imposto tutto sul confronto diretto. Prendere le redini di un'azienda longeva è una grande sfida perché i nostri predecessori hanno già dimostrato quanto valgono mentre per noi c'è ancora molto da dimostrare».

LA STORIA/ 2

Anna Mantegna



Sono passati più di 60 anni, da quando Gaetano Mantegna aprì il laboratorio in via Etna, 250. Da allora, era il 1946, la pasticceria è sempre stata lì: passando prima al figlio Giuseppe e ai nipoti Anna e Gaetano, dopo. «Da

quel giorno - racconta Anna Mantegna - l'azienda è cresciuta molto: oggi abbiamo 24 dipendenti tra la pasticceria e Villa Mantegna ricevimenti. Io e mio fratello, nonostante la laurea in Scienze Politiche e Giurisprudenza, abbiamo deciso di dedicarci all'azienda di famiglia e di continuare questa tradizione, ci è sembrato quasi un dovere».

«Per quanto mi riguarda - continua Anna - sono molto contenta di poter gestire tutto quello che riguarda la Villa, mi offre la possibilità di portare innovazioni, di tenermi informata e di assecondare le richieste dei clienti. D'altra parte per superare la crisi è assolutamente necessario stare al passo con i tempi. Anche se alcuni pensano che la tradizione consolidata possa bastare da sola a superare la crisi, in realtà non ci si può mai fermare. Io e mio fratello abbiamo rinnovato i locali e implementato un sito, avviando anche il servizio di e-commerce. A dire il vero, mio padre all'inizio difficilmente ci lasciava liberi e ancora oggi raramente demanda le sue responsabilità. Ma come dargli torto? Questo posto è sempre stato la sua vita».

prelievo pubblico (dato dalla somma del prelievo fiscale, previdenziale e parafiscale) era solo il 50% di quello attuale. Una puntualizzazione necessaria visto che chi fa impresa oggi si trova a pagare una somma ingente per la legalità».

Significa che fare impresa oggi è più difficile?

«È più costoso. Buona parte dei flussi finanziari che hanno contribuito alla creazione dei patrimoni degli imprenditori di prima generazione sono stati anche il risultato di una più modesta incidenza fiscale e previdenziale. Fare impresa nel 2010 significa mettere in conto che una grossa fetta del capitale si dovrà muovere verso alcune voci. E poi consideriamo che il livello di "legalità" in passato era più basso, dove per legalità non intendo certo il malaffare quanto il "minor" rispetto delle regole».

Intende dire che c'era minor controllo?

«Sicuramente il controllo fiscale in passato era minore, ma dobbiamo anche pensare che oggi in una media impresa difficilmente troviamo lavoratori in nero. Inoltre, dobbiamo considerare le spese che le aziende affrontano per mettersi in regola con le norme per il rispetto dell'ambiente o le norme di sicurezza sul lavoro. È indubbio che la gestione di un'impresa oggi comporti costi maggiori».

Quali sono gli strumenti "tecnici" per il ricambio generazionale?

«Nelle realtà più "evolute", dove ci sono aziende di dimensioni significative, la soluzione principe è quella della Fondazione, in inglese *trust*, che consiste nel separare il patrimonio dell'impresa affidandolo a terzi che gestiranno seguendo le indicazioni del fondatore. Ovviamente questa forma non si può applicare alla realtà locale, innanzitutto per le dimensioni delle nostre imprese e poi per un fattore psicologico: non dimentichiamo che noi siciliani abbiamo ancora un legame con la roba di verghiana memoria».

Quale soluzione si utilizza, allora, per le Pmi catanesi?

«Di recente nel codice civile è stato introdotto il patto di famiglia. Il patto di famiglia è stato pensato per venire incontro all'esigenza di mantenere la gestione unitaria dell'azienda e la conti-



“ I patti di famiglia sono nati per agevolare il passaggio nella titolarità delle imprese, garantire stabilità ed evitare suddivisioni antieconomiche ”

nuazione nel business. Si tratta di un istituto, non alternativo al testamento, che prevede la possibilità di trasmettere per atto *inter vivos*, in tutto o in parte, l'azienda o le proprie quote a un discendente. La ratio sottesa ai patti di famiglia è quella di agevolare il passaggio generazionale nella titolarità delle imprese, garantire al contempo

un'effettiva stabilità delle stesse, evitando suddivisioni antieconomiche e incoerenti dei relativi complessi produttivi. In altri termini, con il patto di famiglia il legislatore ha inteso predisporre uno strumento che tutelasse, l'interesse dei componenti della famiglia nel rispetto delle regole successorie e conseguenti aspettative, nonché l'interesse dell'impresa alla sua continuazione e miglior gestione. Oggi, ritengo che sia un concetto acquisito che l'azienda è un patrimonio sociale. Il know how è un patrimonio che va tutelato. Ecco perché la legge finanziaria del 2008 e poi quella del 2009 ha previsto agevolazioni che consistono nell'esenzione dell'imposta di successione nella sostanza, nelle donazioni e nei conferimenti nei patti di famiglia che sono necessarie per assicurare la *governance* nell'azienda».

Insomma gli strumenti tecnici non mancano. Il vero nodo è quindi quello psicologico?

«Assolutamente sì. E credo che in realtà il momento più critico sia quello della convivenza. Io sono convinto che il genitore, spesso anche inconsciamente, sottovaluti il figlio e abbia troppo spesso paura di lasciarlo agire da solo, dimenticando, magari, gli errori che anche lui, ovviamente avrà fatto».

LA STORIA/ 3

Alessandro Mertoli

Alessandro Mertoli, oggi, sta scrivendo la storia della quarta generazione del Gruppo Mertoli. «In realtà io e mio padre corriamo ancora



insieme e insieme stiamo affrontando le sfide di questo momento di crisi economica e di questo nuovo modo di fare impresa».

«Da quando il mio bisnonno, nel 1946, avviò la sua attività, le cose sono cambiate parecchio, oggi abbiamo 26 negozi e abbiamo anche intrapreso la nuova attività del franchising. Prendere in mano un'azienda longeva non significa sentirsi "arrivati", non puoi mai fermarti».

Com'è avvenuto l'ingresso in azienda?

«Ho cominciato a lavorare a 19 anni e devo ammettere che allora il mio interesse per gli oggetti che vendiamo era pressochè inesistente. Man mano però mi sono appassionato e oggi le collezioni, la scelta dei pezzi mi danno emozioni. Insomma, dopo 20 anni, credo che la passione si apprenda».

Com'è lavorare con il proprio padre?

«Lui è una persona che lascia liberi di scegliere e quindi anche di sbagliare. O meglio, lui consiglia però poi mi lascia fare di testa mia, senza imporsi, cosa che non è sempre un gran pregio. Ovviamente all'inizio questo mi ha fatto fare anche qualche errore, ma credo che sia anche il modo giusto di far crescere un imprenditore».

LA STORIA/ 4

Aurelio Cavalieri



Questa è una storia che attraversa due secoli. La famiglia Cavalieri avvia la sua attività nel 1821 di gioielleria e per Aurelio Cavalieri, esponente dell'ottava generazione, dieci anni fa, è stata non un'imposizione ma una scelta ben ponderata quella di inserirsi nello stesso settore. «In realtà io ho deciso di

scrivere una nuova pagina della storia di questa famiglia, inserirmi nello stesso campo usando anche la forza del nostro cognome, certo, ma cercando di mettermi in gioco per conto mio».

«Ecco perchè - continua Cavalieri - dopo i miei studi classici e giuridici, a 23 anni ho voluto creare una nuova azienda la Cavalieri & Co srl che in fondo è come se fosse in competizione con quella di famiglia. La verità è che volevo, in qualche modo, raggiungere subito una certa indipendenza con qualcosa che fosse mio a tutti gli effetti».

«Quando sei figlio di un maestro d'arte è difficile "affrancarsi", se poi sei figlio del numero uno del settore (il padre Gaetano è presidente della confederazione internazionale Cibjo, ndr) è quasi impossibile. Io, però, avevo voglia di "andare solo", di prefiggermi obiettivi importanti. Oggi sono esperto di diamanti e mi occupo a tempo pieno della mia impresa. Certo, questi sono anni difficili, ci muoviamo in un momento di crisi e in più i preziosi continuano ad aumentare. Ma io ho sempre amato le sfide».

focus

Rapporto banche-imprese: non vedo, non sento, non sgancio?

“

A seguito della nostra inchiesta i commercianti di Catania hanno voluto dire la loro: tempi di risposta lunghi, criteri di valutazione troppo rigidi, infinite documentazioni e silenzi snervanti

”

di Lavinia D'Agostino

Sono disperati, sono arrabbiati, ma non vogliono arrendersi e adesso alzano la voce. I piccoli imprenditori catanesi hanno l'acqua alla gola, la crisi imperversa e si sentono abbandonati dalle banche che sembrano non voler vedere la situazione di crisi, parlare con gli imprenditori e sentire le loro ragioni. Il servizio che abbiamo pubblicato sullo scorso numero di *Impresa Informa* ("Rapporto banche - imprese, dove s'incepisce l'ingranaggio?" alle pagine 5, 6 e 7) ha scatenato la loro ira. Ci hanno quindi contattato per raccontarci la loro storia. Quella di imprese sane ma in difficoltà, che non hanno avuto credito o, certe volte, neppure una semplice risposta negativa. Alcuni di loro, nonostante le migliaia di scartoffie presentate a garanzia, si sono sentiti sbattere le porte in faccia per un'unica rata pagata in ritardo, ad altri è stato consigliato di cambiare istituto di credito, altri ancora sono ancora in attesa che qualcosa accada, in balia dei debiti che aumentano, come la disperazione, e di pensieri poco sani che li porterebbe dritti nelle mani degli strozzini.

Giuseppe Sciuto è un ristoratore di 42 anni. Cinque anni fa ha richiesto un prestito alla sua banca tramite Confidi per acquistare un locale nel centro storico. La sua è una di quelle aziende considerate "sane".

Nei primi quattro anni di attività ha investito nel rinnovo del locale e dei macchinari e dopo cinque anni, raggiunto il reddito che gli si richiedeva, ha richiesto un ulteriore prestito, integrativo al precedente. È trascorso più di un anno, eppure nulla si muove.

«Le banche si prendono gioco di chi lavora - racconta Sciuto con l'aria di chi si sente sconfitto. - I tempi sono sempre superiori a quelli che ti indicano, ma soprattutto le banche non danno mai risposte certe. Io ho avanzato una



“

Giuseppe Sciuto attende l'ok per un prestito integrativo da oltre un anno: «Così si alimenta il fallimento delle imprese e si favoriscono gli usurai. Inutile nascondere che nei momenti di grande disperazione ci si pensa»

richiesta di prestito tramite la Cofiac e da un anno attendo una risposta. Avevo chiesto un prestito integrativo a quello chiesto anni fa per rimettere in piedi l'attività di ristorazione. Negli anni c'è stato bisogno di rinnovare e di acquistare macchinari nuovi. Il primo prestito l'ho pagato puntualmente. Per l'integrazione mi sono rivolto nuovamente in Confcommercio al Cofiac, la

mia pratica in una settimana era già pronta, ma poi si è bloccata in banca. Da marzo dello scorso anno non ho ancora ricevuto risposta. Ho sollecitato più volte, ma cercano sempre di sviarmi. Poi mi hanno quasi obbligato a fare un mutuo ipotecario, prospettandomi questa soluzione come la via più rapida per ricevere credito e così, trovandomi in una situazione di particolare bisogno, ho accettato. Presentata la richiesta tra settembre ed ottobre scorso, non ho ancora ricevuto una risposta nonostante mi abbiano richiesto una documentazione da paura che comprendeva persino le fatture d'acquisto. Una perdita di tempo, soprattutto se si considera che mese per mese mi hanno chiesto documenti aggiuntivi. Poi, - il ristoratore continua il suo sfogo - considerato che mi dicevano che "i soldi stavano arrivando, questione di un paio di mesi", mi sono illuso e mi sono premurato di acquistare ciò che mi necessitava. Non arrivando i soldi, sono stato costretto a pagarli attraverso finanziarie dai tassi d'interesse altissimi. Le ho provate davvero tutte. Ho



pensato di parlare con i vertici, ma mi dicono che è impossibile, sono blindati. Posso interloquire solo con il direttore della mia filiale che mi dice sempre "sei in fila". Ogni volta che telefono per avere notizie mi sento umiliato, come se stessi chiedendo l'elemosina». **Ha provato a rivolgersi a un'altra banca?**

«Sì ma è stato un flop: la mia pratica era a posto ma, al momento della firma, è saltata fuori una postilla in cui si diceva che, non essendo dipendente pubblico, non avevo diritto a quel tipo di mutuo. Sembrerà paradossale, ma preferirei avere una brutta risposta, come è accaduto per quest'altra banca, piuttosto che questo silenzio sfiancante e i continui rimandi. Sono arrabbiato perché mi rendo conto che non mi considerano, e non capiscono che continuando così io potrò solo chiudere, perché non posso tirare alla lunga. Quest'anno l'ho trascorso con l'ansia, l'ansia di chi non sa se arriverà alla fine del mese. Le banche sono immobili, un immobilismo snervante. Se avessi delle risposte, mi potrei anche muovere in altro modo. Invece così creano solo illusioni. Conosco tanti altri commercianti che versano nelle mie stesse condizioni, non solo l'unico, ma le banche non intervengono e, se lo fanno, è con tale ritardo che alcune volte è davvero troppo tardi. Questo sistema bancario alimenta il fallimento delle piccole e medie imprese e, in certi casi, favorisce gli usurai. Le posso giurare che è normale pensarci, nei momenti di grande disperazione. Per for-

tuna fino ad oggi il buon senso mi è stato vicino».

Vincenzo Chisari 31 anni, è titolare di un atelier di abiti da sposa e cerimonia. Quando lo contattiamo è fuori città per lavoro, ma ci racconta la sua storia il papà Salvatore, infermiere professionale che aiuta il figlio nella sua realizzazione professionale. Il loro è un caso comune a molti: arriva una cartella esattoriale della Serit e tutto si blocca...

«Mio figlio per lavoro si sposta spesso fuori ed ha avuto bisogno di un prestito. - racconta Vincenzo Chisari - Ci siamo mossi attraverso la Cofiac di Confcommercio e io stesso mi sono fatto garante per mio figlio. Purtroppo ho scoperto, in questa occasione, di avere un'ipoteca sul mio immobile per un bollo automobilistico del 1988 che non risulta essere stato pagato. Allora abbiamo messo a garanzia un altro immobile del valore di 250mila euro per un prestito di 90mila euro, ma anche questa volta la pratica è stata rigettata, ma non sappiamo il motivo. E bisogna considerare che il garante di questa pratica era mio suocero, un grosso imprenditore che possiede molti immobili. Sinceramente sono rimasto deluso. Ho speso un sacco di soldi tra visura e successione, per mettere tutte le carte in regola, ed ora sono veramente tentato di denunciare l'ex vice direttore della filiale a cui mi ero rivolto, perché mi sono sentito veramente preso in giro. Adesso, dopo più di un anno, sempre attraverso la Cofiac ci siamo rivolti ad un'altra banca, e attendiamo una ri-

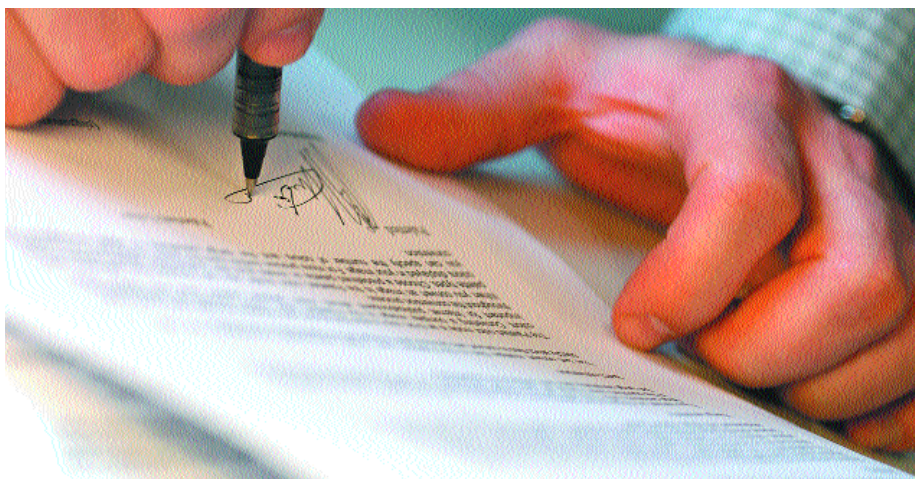
IL DIRETTORE ANTONIO STRANO

«I tempi di risposta di molti Istituti di Credito sono vergognosi»

«Per ciò che riguarda la casistica riportata in queste pagine, trovo che la verità stia sempre nel mezzo, perché ogni pratica ha una sua storia, e per questo bisognerebbe valutare ogni singolo caso. Sui tempi troppo lunghi evidenziati, invece, mi trovo pienamente d'accordo. Attualmente poche banche si sono attrezzate per accorciare i tempi di risposta, mentre altri istituti di credito hanno tempi di risposta che non esito a definire vergognosi. Purtroppo c'è da considerare anche il fattore umano, la banca è fatta da persone differenti tra loro: alcuni sono più attivi di altri; anche la capacità di giudizio di un preposto, che ha autonomia nel concedere o meno finanziamenti, può cambiare tra un soggetto e un altro. La crisi sicuramente comporta un aumento della richiesta di denaro: se gli incassi calano si ha più difficoltà a pagare i fornitori e spesso si ricorre alle banche. C'è anche da dire, però, che alcune imprese spesso mischiano la gestione finanziaria aziendale con quella familiare. Sui criteri di valutazione è vero che le banche guardano lo storico delle aziende soprattutto per ciò che riguarda la regolarità dei pagamenti, fattore questo, che diviene determinante sulla concessione o meno di un prestito. Opinione comune è che le Banche dovrebbero sostenere l'economia aiutando anche le imprese in momentanea crisi, ma di fatto sono anche loro aziende private che vendono denaro e sono responsabili dei soldi dei risparmiatori. È per questo motivo che scelgono di finanziare coloro che offrono più certezze sul rientro del debito. In merito al rating, arrivato in questi ultimi anni con Basile 2, trovo che a livello teorico può andar bene in un'economia florida, ma in un'economia come la nostra, nella quale le imprese soffrono di una sottocapitalizzazione strutturale, non è un criterio che ancora può essere applicato. Storicamente le banche in Sicilia, complice anche l'indice di insolvenza che hanno accumulato negli anni specialmente quando esistevano le due casse regionali, selezionano le aziende privilegiando più le garanzie reali piuttosto che l'idea dell'investimento e dello sviluppo. Da questo punto di vista le banche isolate attuano una politica del credito diversa rispetto alle banche del nord Italia e dell'Europa in generale, più propense a finanziare l'idea di sviluppo che l'impresa propone. Negli ultimi anni abbiamo notato che le banche locali sono quelle che rispondono meglio alle necessità del territorio, anche se alcune volte hanno dei costi leggermente superiori, forse anche perché una piccola pratica di finanziamento per una grande banca corrisponde a un "non investimento". I Confidi senza alcun dubbio hanno migliorato i rapporti tra banche e imprese, favorendo l'accesso al credito e mitigando i costi». (I.d'a.)



focus



sposta a breve. Speriamo sia positiva...».

C.L. è una giovanissima commerciante di articoli per feste. Muovendo i primi passi nel settore, è seguita da vicino dalla famiglia.

Anche lei ha un rapporto molto difficile con le banche, ce ne parla la mamma dell'imprenditrice che, proprio per evitare eventuali ripercussioni, della serie "nella vita non si sa mai, già di problemi ne abbiamo abbastanza...", ha deciso di mantenere l'anonimato.

«La nostra esperienza con le banche è a dir poco pessima, l'aiuto alle imprese da parte loro è pari a zero. Mi sto convincendo che le banche sono totalmente disinformate su quelle che sono le agevolazioni per le imprese, per non credere che sono in mala fede... Noi abbiamo fatto una richiesta di finanziamento tramite la Confcommercio, un prestito garantito Cofiac. Il prestito c'è stato concesso, solo che il direttore di filiale ha pensato bene di azzerare il fido a mia figlia, per cui per 21 euro di fuoriuscita dal fido ha pagato una commissione di 7.50 euro. Contemporaneamente è stato passato un bancomat in negozio, per un importo di 16 euro, e ha dovuto pagare altri 7.50 euro per l'operazione. La storia è che appena vai fuori anche di un solo centesimo dal tuo fido, che in questo caso è pari a zero, la banca ti applica una commissione piuttosto salata, stessa cosa per la transazione bancomat. Questa storia dura da febbraio, ma non c'è nulla da fare, se non cambiare banca o quantomeno agenzia. Devo dire che, essendo associata Confcommercio, abbiamo avuto mol-



tissime agevolazioni da Banca Intesa che, ad onor del vero, ho potuto constatare che è a misura di imprenditore: garantisce ottime agevolazioni sui costi di tenuta conto e le commissioni bancomat. È l'unica che ragiona in questo modo. Comunque - conclude ridendo la signora -ho veramente potuto constatare che in materia c'è un'ignoranza dilagante. Pensi che qualche tempo fa il direttore di una banca di Sant'Agata Li Battiati ci aveva risolto il problema della solvibilità, di cui aveva bisogno mia figlia, proponendoci un prestito ipotecario sulla casa... avevamo chiesto solo 10mila euro, e ovviamente lo abbiamo salutato immediatamente». Infine parla Marcello Finocchiaro, consulente di un centro elaborazioni dati che, per il lavoro che fa (si occupa di pratiche Cofiac per le imprese), ne vede di cotte e di crude.

«Quando presento le pratiche alle banche per conto dei miei clienti, per lo più commercianti - racconta Finocchiaro - percepisco un certo ostruzionismo. O perché non c'è la redditività dell'impresa, oppure perché sono

iscritte al Crif (il registro dei cattivi pagatori) per piccole rate magari pagate con un po' di ritardo. Penso che con le difficoltà che ci sono al momento, specialmente in Sicilia, sia un criterio troppo rigido. Forse le banche dovrebbe preoccuparsi anche di fare uno storico del cliente, per capire davvero con chi hanno a che fare: se per esempio un imprenditore per quattro anni ha sempre pagato con puntualità e poi in un momento critico ritarda due rate... insomma, mi pare eccessivo. Il 50% delle pratiche che presento in banca viene puntualmente respinto perché, se tutto è a posto, come minimo mi chiedono garanzie sul quel 50% dell'importo che non garantisce Confcommercio. A questo punto mi chiedo, ma le banche cosa garantiscono? Le imprese sono in difficoltà perenne. Dai ristoratori ai negozi di abbigliamento fino agli artigiani, non si salva nessuno. Le aziende di cui parlo hanno tutte uno storico positivo, aziende solide che esistono da decenni ma che con la crisi nell'ultimo biennio hanno avuto delle difficoltà, e per questo chiedono aiuto e sostegno ai consorzi di Confcommercio creati appositamente. Altro problema è il rating di ogni correntista. Si tratta di un metodo utilizzato per classificare le imprese in base alla loro rischiosità. Secondo Basilea 2 se l'imprenditore fa girare male il suo conto il rating aumenta e l'imprenditore - correntista viene considerato "a rischio", quindi malvisto dalle banche: dalla sua e dalle altre, per cui ovunque gli chiudono le porte. Penso che le banche dovrebbero essere un po' più malleabili nei confronti degli imprenditori che, per esempio nel caso dei miei clienti, chiedono cifre sempre irrisorie comprese tra i 20 e i 60mila euro. Ma poi i criteri delle banche sono davvero incomprensibili! Rigettano pure i mutui ipotecari, su cui sono garantiti al massimo. Un mio cliente, ad esempio - conclude Finocchiaro - ha richiesto un mutuo ipotecario di 100.000 euro mettendo a garanzia una villa da 400 mila euro. Lo hanno rifiutato perché ha un rating alto e quindi gli hanno consigliato addirittura di cambiare banca. Voglio precisare che questo mio cliente ha una redditività molto alta ma per dei problemi veramente banali è stata subito iscritta al Crif. In poche parole le banche in questo momento richiedono garanzie eccessive e assurde, delle garanzie che, secondo me, può offrire solo chi non ha bisogno di un prestito bancario».



Piano Formativo:

"H.R. Advanced"

RUP: PR324_PF144. For.Te AV 01/07

Soggetto Presentatore: Ascom Confcommercio Catania

Soggetto Attuatore: Isfoter

Terzo delegato: Metaconsulting By MC Sicilia srl

Aziende beneficiarie:

- **Pubbliservizi spa**
- **Sac spa**
- **Vigil sud srl**
- **Veritas sud srl**
- **Union company srl**



Piano delle attività formative:

► **Self Governance e team management**

n° edizioni 9 per un totale di 404 ore (aule e on the job)

► **Strategie di comunicazione assertiva e relazionale**

n° edizioni 9 per un totale di 423 ore (aule e on the job)

► **Governance della sicurezza**

n° edizioni 4 per un totale di 80 ore (aule e on the job)

► **Elementi di security comportamentale**

n° edizioni 4 per un totale di 80 ore (aule e on the job)

► **Tutela delle persone fisiche**

n° edizioni 4 per un totale di 40 ore (aule e on the job)

► **Marketing**

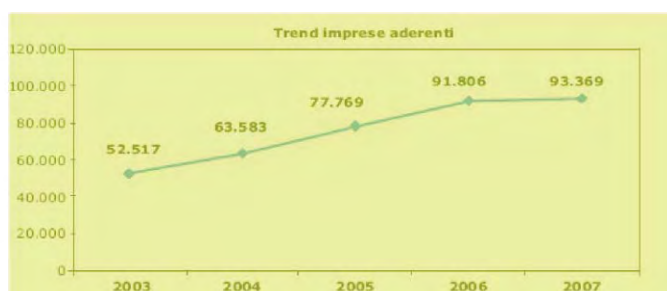
n° edizioni 1 per un totale di 107 ore (aule e on the job)

► **Tecniche di vendita**

n°1 edizioni 1 per 80 ore (aule e on the job)

Le imprese di For.Te.

Attualmente aderiscono a For.Te. 93.369 imprese, con 1.531.711 lavoratori dipendenti. Il trend delle adesioni al Fondo è in costante crescita; dal 2003 al maggio 2007 esse sono aumentate del 77,7% con un incremento annuo di circa il 20%. In corrispondenza della crescita delle adesioni si è incrementato anche il numero dei lavoratori dipendenti nelle imprese: 73% in più dal 2003 ad oggi.



primo piano



«Una Finanziaria di stampo “sociale” ma nessuna opportunità di sviluppo»

“

Julo Cosentino, Confcommercio Sicilia, bocchia il documento di programmazione economica regionale: «Non è stata prevista alcuna politica di investimento per le imprese. Chiediamo un tavolo di confronto»

”

di Maria Enza Giannetto

«Una Finanziaria in chiaroscuro che, se dovessimo giudicare mettendo a confronto i segni più e i meno, darebbe di certo un risultato negativo». Così, l'avvocato **Julo Cosentino**, direttore di Confcommercio Sicilia esprime il suo giudizio sul documento di programmazione economica finanziaria recentemente varato dalla Regione. Un giudizio che non sorprende visto che da più parti, o meglio da quasi tutti i rappresentanti del comparto produttivo, la legge è stata bocciata per aver assolutamente dimenticato il mondo delle piccole e medie imprese.

Direttore, cominciamo dalle note positive: quali sono gli interventi che avete apprezzato?

«Quello che abbiamo portato a casa a vantaggio dell'economia è ben poco: intanto la moratoria per i crediti alle aziende commerciali e quindi l'adesione della Sicilia alla moratoria Abi che è avvenuta con delibera di Giunta, a ridosso

dell'approvazione della Finanziaria ma che, tutto sommato, è il frutto del dialogo che la nostra associazione ha intrattenuo con l'assessore regionale all'Economia Michele Cimino. Si tratta di un provvedimento importante che consente a molti commercianti di offrire prospettive di sopravvivenza alla propria attività e in molti casi di scongiurare la chiusura».

L'intervento, infatti, senza oneri per la Regione, attua le condizioni derivanti dall'accordo sottoscritto dal ministero dell'Economia con Abi e associazioni imprenditoriali per la moratoria delle operazioni creditizie delle imprese. L'accordo aiuta le Pmi siciliane in un momento di crisi visto che consente alle aziende che fruiscono di prestiti bancari di sospendere il pagamento delle rate per un periodo di tempo concordato con l'istituto bancario di riferimento per agevolare la liquidità di cassa delle aziende».



Julo Cosentino

Ci sono state altre azioni positive?

«Un altro aspetto positivo è che finalmente siamo riusciti a inserire una norma per cui le piccole imprese possono partecipare alle gare di forniture pubbliche senza tenere conto dei parametri della Consip, che hanno sempre penalizzato le

piccole imprese visto che sono tarati su grandi aziende e grossi numeri. Bene, riuscire a ottenere l'abbassamento della soglia a 100 mila euro è un grosso traguardo».

Insomma, per le imprese sembra ci sia ben poco. Tante tante luci e ombre anche sulla questione dei crediti d'imposta per l'occupazione che, però, non soddisfa il settore, sia per l'esiguità delle risorse stanziare, sia perché è legata all'assunzione di lavoratori "svantaggiati". «Se vogliamo - continua Cosentino - possiamo ascrivere tra i dati positivi anche l'istituzione delle Zone franche urbane che permetterà a chi vorrà investire in

Roberto Helg, presidente Confcommercio Palermo: «Mancano gli incentivi per la crescita»



La Finanziaria regionale non contiene risorse per lo sviluppo. È questa l'opinione condivisa da tutti i vertici di Confcommercio. A raccontarci il perché è il presidente dell'Ascom Palermo, Roberto Helg.

Presidente, com'è questa Finanziaria?

«Se la guardo dal mondo che rappresentiamo non posso essere soddisfatto. Per le nostre imprese la programmazione finanziaria ha messo in campo ben poco. Certamente un risultato che giudico valido è la soglia per gli acquisti della pubblica amministrazione fuori dai canoni della Consip, abbassata fino a 100 mila euro. Ma non posso certo essere soddisfatto

per la norma di agevolazione dei Consorzi Fidi che esclude i 106. È vero, è un'incentivazione ad arrivare ai 107 ma, sono convinto, sarebbe stato meglio assistere prima i Consorzi Fidi esistenti».

Quali sono le altre cose che giudicate negativamente?

«La norma che prevede i bonus per le assunzioni dei lavoratori svantaggiati: oltre al fatto che la somma prevista è piuttosto basta e che non tutti sono disposti ad assumere lavoratori svantaggiati, il vero problema è che non si capisce perché le Pmi siano state tenute fuori dal credito di imposta».

Insomma è una Finanziaria che vi lascia perplessi.

«Mancano gli incentivi per lo sviluppo. Ho la sensazione che il nostro mondo non sia stato visto con la giusta attenzio-

ne: ad esempio, la proposta dell'assessore Venturi di abolire la certificazione che per molte imprese è troppo cara, non è stata valutata».

Quali interventi si sarebbero potuti prevedere?

«Il credito di imposta, innanzitutto. Il bonus per le aziende che assumono andava esteso per tutte le assunzioni e poi andavano fortificate le agevolazioni per i Consorzi Fidi come stanno facendo in tutte le regioni dato che sono una valvola di ossigeno per le aziende. Per fortuna, prima della Finanziaria avevamo "portato a casa" la moratoria per i debiti agevolati anche con credito regionale (*moratoria Abi, ndr*) e questo garantisce alla piccola impresa un po' di respiro con la sospensione dei mutui per un anno». (*meg*)

alcune zone disagiate, come Librino a Catania, Gela ed Erice di avere agevolazioni».

Secondo lei, dove ha fallito questa Finanziaria?

«Cominciamo, allora, a snocciolare i dati negativi. La Finanziaria, al di là delle buone intenzioni, non ha fatto un balzo in avanti per una prefigurazione delle politiche per lo sviluppo. Ci sono tematiche che la Regione ha accantonato ma deve necessariamente affrontare. Innanzitutto il federalismo fiscale, che non serve solo a evidenziare la politica delle spese ma anche delle entrate. Noi siamo convinti che la ricchezza prodotta in Sicilia debba rimanere in Sicilia e che le aziende che producono e guadagnano sull'Isola devono pagare le tasse in Sicilia. Basti pensare alle grandi banche o alle imprese estrattive, manifatturiere, all'industria dell'energia. Tutto questo ha bisogno di una nuova impostazione del bilancio e di nuove politiche fiscali, con una aderenza allo statuto regionale che ha prefigurato che le aziende che hanno stabilimenti in Sicilia paghino le tasse qui. Insomma, questo significa aprire un dialogo serio con lo Stato e mettere i propri conti in ordine. Purtroppo, però, tutta la politica che ha portato alla stabilizzazione del precariato non va di certo in questa direzione. L'incremento della spesa prevista per aumentare i posti di lavoro all'interno dell'ente Regione prefigura solo un ulteriore appesantimento del bilancio».

E invece per le Pmi non è stato fatto nulla?



Il problema degli sprechi è complesso:

i fondi comunitari, che andrebbero investiti per far muovere l'economia vengono usati per le spese correnti della Regione. Serve una rimodulazione dei fondi Agenda 2007-2013

«Noi avevamo proposto di applicare il credito di imposta per gli investimenti, ma le nostre richieste non sono state tenute in considerazione. Se andiamo a vedere cosa la Finanziaria prevede per lo sviluppo e gli investimenti, dobbiamo dire che c'è poco o addirittura niente. Ci manteniamo sempre sulla base sociale. A che serve prevedere crediti per le nuove assunzioni quando le aziende fanno fatica a mantenere i posti di lavoro attuali? Lo scorso anno con gli ammortizzatori in deroga è stato dato un "aiuto" agli imprenditori per non licenziare, ma a luglio questi provvedimenti finiranno e bisognerà dare alle imprese nuovi strumenti e risposte».

Dove sono, secondo lei, gli sprechi?

«Il problema degli sprechi è complesso: noi oggi finanziamo le spese correnti della Regione con i fondi comunitari. In

realtà si tratta di fondi che dovrebbero essere usati per lo sviluppo. È assurdo. Abbiamo chiesto e chiediamo sempre a gran voce una rimodulazione complessiva dei fondi Agenda 2007-2013 e una rimodulazione del Fers per poter, finalmente, destinare queste somme agli investimenti. Il problema non è tanto la Finanziaria, quanto l'impostazione di fondo: le somme che vengono usate dall'Europa non possono essere usate per le emergenze sociali come i pagamenti dei precari, questo non crea nuova occupazione. Solo utilizzandoli per nuovi investimenti produttivi si potrà fare un programma serio per il futuro. Quello che manca è un "tavolo" dove il Presidente della Regione possa dialogare con le parti sociali per decidere cosa fare. Basterebbe stabilire, per esempio, cinque grandi priorità e come affrontarle. Invece manca un'idea per riuscire a capire dove investire produttivamente questi soldi e il risultato quale sarà? I fondi saranno stati utilizzati per le spese correnti e quando non ne arriveranno più, perché la Sicilia non sarà più "Obiettivo uno", non saranno state create nuove opportunità di sviluppo e occupazione».

Come si muoverà Confcommercio?

«Abbiamo chiesto al Presidente un tavolo di lavoro per discutere di queste tematiche. Non siamo solo noi a dire che occorre rimodulare la spesa e la politica della Regione, per questo continueremo a chiedere un dialogo che riguardi sia gli interessi della nostra categoria sia quelli più complessivi del futuro economico della Regione».

associazioni

Formazione professionale obbligatoria per i *buttafuori*

“

La “legge Sicurezza” impone conoscenze tecniche giuridiche e psicologiche e l’iscrizione a un Albo

”

di Anna Taccia

La “legge Sicurezza” n. 94 del 15/07/2009 all’art. 3 autorizza l’impiego di personale addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e spettacolo solo previa iscrizione in un apposito elenco prefettizio; con il Decreto del Ministero dell’Interno 6 ottobre 2009 sono stati invece determinati anche i requisiti per l’iscrizione.

Il decreto prevede che in ogni Prefettura venga approntato un albo del personale addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e spettacolo in luoghi aperti al pubblico o in pubblici esercizi e che provveda ogni due anni alla revisione degli elenchi al fine di verificare il permanere dei requisiti, da parte degli iscritti, fra cui aver frequentato e superato un corso di formazione.

La domanda di iscrizione, da inoltrare al Prefetto, potrà essere presentata direttamente dal gestore del locale e, per essere accolta, l’addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento dovrà avere i seguenti requisiti:

- essere maggiorenne;
- godere di buona salute fisica e mentale;
- assenza di uso di alcool o stupefacenti;
- non essere mai stato sottoposto a misure di prevenzione quali il divieto di accesso ai luoghi ove si svolgono competizioni, né essere stato aderente a movimenti, gruppi o organizzazioni che hanno tra i propri fini l’incitamento all’odio e alla discrimi-

nazione razziale;

- diploma di scuola media inferiore;
- superamento di appositi corsi di formazione.

Il superamento dei corsi costituisce requisito indispensabile per l’iscrizione nell’albo Prefettizio, la formazione si articolerà su tre aree: giuridica, tecnica e psicologica e termina con una prova di verifica finalizzata ad accertare l’apprendimento delle conoscenze e l’acquisizione delle competenze tecnico professionali, al termine del quale verrà rilasciata una certificazione.

Il Decreto ministeriale prevede anche quali siano i compiti del personale addetto ai servizi di sicurezza:

- presidio degli ingressi e regolamentazione dei flussi di pubblico;
- verifica del possesso del titolo di accesso (età minima se prevista, controllo documenti ecc.);
- controllo sommario visivo delle persone volto a verificare eventuali introduzione di sostanze illecite oggetti o altro materiale pericoloso per la pubblica incolumità o salute delle persone con obbligo di immediata comunicazione alle forze di polizia;
- attività generica di osservazione per verifica rispetto disposizioni, prescrizioni, regole di comportamento stabilite da soggetti pubblici o privati;
- concorso nelle procedure di primo intervento che non comporti assunzione di pubbliche funzioni, volto a prevenire o



interrompere condotte o situazioni potenzialmente pericolose per l’incolumità o la salute delle persone con immediata comunicazione alle forze di polizia;

- non può portare armi od altri oggetti atti ad offendere e qualunque altro strumento di coercizione fisica;
- deve esser munito di idoneo documento di identità e tener esposto un tesserino di riconoscimento.

La Gazzetta ufficiale n. 235 del 9/10/2009 all’art. 8 prevede che il personale che già svolge i servizi di controllo di attività di intrattenimento e spettacolo di cui all’art. 1, può continuare ad espletare tale attività, con le modalità ed i limiti di cui agli artt. 4, 5 e 6 del Decreto, e comunque per un periodo non superiore ai sei mesi dalla data del Decreto.

Grazie ad una richiesta della nostra Federazione, il Ministero dell’Interno ha prorogato, fino al 31-12-2010, il periodo entro il quale tutti “gli addetti ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo in luoghi aperti al pubblico o in pubblici esercizi” devono aver frequentato i corsi di formazione.

In caso di accertamenti, i contravventori sono passibili di sanzione amministrativa da 1.500 a 5.000 euro.

FIPE



Pubblici esercizi, risolto il problema dell’Iva non detratte: diventa “costo inerente”

Grazie anche alla Fipe Confcommercio Imprese per l’Italia, l’Agenzia delle Entrate ha risolto, almeno in parte, il problema rappresentato dalla continua richiesta ai pubblici esercizi di fatture, anche per piccoli importi, derivante dalla possibilità di detrarre l’Iva afferente le somministrazioni di alimenti e bevande. Infatti con la circolare n. 25/E del 19 maggio l’Agenzia delle Entrate ha riconosciuto all’Iva non detratta, per mancanza della fattura, la natura di “costo inerente” all’attività esercitata e pertanto la deducibilità del relativo importo ai fini delle imposte dirette. «Per i soggetti esercenti attività pro-

fessionale e di impresa - spiega Dario Pistorio, presidente provinciale Fipe - la richiesta della fattura relativamente alle prestazioni di servizio di ristorazione non è obbligatoria e pertanto ai fini della contabilità è ammesso l’utilizzo dello scontrino o della ricevuta fiscale. In tal caso è però impossibile la detrazione dell’Iva, in quanto non evidenziata, ma è ammesso portarla in deduzione a titolo di costo». Restano deducibili al 100% i costi sostenuti per le seguenti operazioni:

- Somministrazioni in pubblico esercizio direttamente convenzionato con il datore di lavoro
- Somministrazioni in pubblico esercizio effettuate tramite buoni pasto cartacei ed elettronici

- Somministrazioni in mense aziendali in appalto
- Acquisti di somministrazioni di alimenti e bevande e di prestazioni alberghiere effettuati dai tour operators.

«È importante precisare - continua il presidente Pistorio - che la detraibilità al 100% vale esclusivamente per le spese sostenute per le trasferte effettuate al di fuori del territorio comune. Pertanto i costi a trasferte effettuate all’interno del territorio del comune restano deducibili al 75%. Tutto ciò servirà sia a semplificare la contabilità della clientela ed a diminuirne i costi amministrativi, che a limitare la richiesta di fatture alle imprese associate».

«Sistri, il sistema di tracciabilità dei rifiuti è ambizioso, futuristico ma poco chiaro»

“

Gaetano Monastra, presidente di Confambiente, sul meccanismo di controllo ministeriale che obbliga le aziende a iscriversi: «Al momento non conosciamo gli inconvenienti»

”

Il nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti si chiama Sistri, una riforma radicale nella gestione documentale del ciclo dei rifiuti con l'eliminazione, a regime, di formulari, registri di carico e scarico e "Mud" per la quasi totalità dei soggetti coinvolti nella gestione dei rifiuti stessi. Tutto ciò possibile grazie all'informatizzazione totale del processo mediante l'impiego di programmi e strumenti forniti direttamente ed esclusivamente dalla Pubblica Amministrazione. Il nuovo sistema di controllo della gestione dei rifiuti, entrato in vigore il 17 dicembre 2009, è stato istituito dal ministero dell'Ambiente della Tutela del territorio e del mare ed è gestito dal Comando Carabinieri per la Tutela dell'Ambiente.

Del Sistri si è parlato in un convegno organizzato da Confambiente del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia alla Camera di Commercio di Catania.

Il presidente Pietro Agen ha illustrato la convenzione tra la Camera di Commercio e le associazioni imprenditoriali per effettuare l'iscrizione al Sistri. Hanno partecipato il presidente della Confcommercio provinciale Riccardo Galimberti, l'onorevole Giovanni Villari, Pier Paolo Masciocchi responsabile dipartimento politiche ambientali Confcommercio, Gaetano Monastra presidente di Confambiente, Alfio Pagliaro direttore generale della Camera di Commercio di Catania e Stefano Salvi consulente ambientale.

L'obiettivo dichiarato del Sistri è rendere possibile un controllo più costante e aggiornato relativo ai flussi dei rifiuti speciali semplificando al contempo le procedure per le imprese. In pratica, tutte le informazioni saranno accentrare in un sistema di memorizzazione telematico, al quale ogni operatore della filiera dovrà fare riferimento per la comunicazione delle quantità e delle qualità dei rifiuti gestiti. Inoltre, per quanto riguarda il trasporto degli stessi, il Sistri prevede l'adozione di un sistema di tracciamento che funzionerà tramite dei supporti tecnologici da installare sui mezzi di trasporto.

«Un progetto ambizioso, quasi futuristico che abbiamo sposato con qualche perplessità - spiega il presidente di Confambiente Gaetano Monastra -. Al momento sembra più un'operazione di casta: al Sistri le im-



prese che lavorano nel campo della raccolta e dello smaltimento dei rifiuti sono obbligate a iscriversi (dopo l'iscrizione, infatti, il sistema effettuerà le verifiche con il registro imprese o l'albo nazionale gestori ambientali). Se si considera che le imprese in Italia sono oltre 600.000 questa operazione vale quanto tutto il bilancio del ministero dell'Ambiente. Non ha perso tempo infatti il Ministero a stabilire le procedure telematiche di iscrizione e il relativo versamento del dovuto, ma ancora restano da definire le modalità operative. Non si conoscono gli inconvenienti che si potrebbero presentare e come risolverli (tipo il mal funzionamento della chiavetta che farebbe perdere le tracce del mezzo)».

Il Sistema semplifica le procedure e gli adempimenti riducendo i costi sostenuti dalle imprese e gestisce in modo innovativo ed efficiente un processo complesso e variegato garantendo maggiore trasparenza, conoscenza e prevenzione dell'illegalità. Sulla carta.

Nell'ottica di controllare in modo più puntuale la movimentazione dei rifiuti speciali lungo tutta la filiera, viene pienamente ricondotto nel Sistri il trasporto intermodale e posta particolare attenzione alla fase finale di smaltimento dei rifiuti, con l'utilizzo di sistemi elettronici in grado di dare visibilità al flusso in entrata ed in uscita degli autoveicoli nelle discariche.

Con il Sistri lo Stato intende dare, inoltre,

un segnale forte di cambiamento nel modo di gestire il sistema informativo sulla movimentazione dei rifiuti speciali.

«Nel territorio catanese operano 200 imprese del settore - dice il presidente di Confcommercio Catania Riccardo Galimberti - e a queste dobbiamo dare attenzione, assistenza e rappresentatività, per questo è nata Confambiente. Dobbiamo accompagnare gli operatori in un percorso virtuoso e di crescita ma soprattutto deve essere un percorso dove i rapporti con gli alti soggetti deve essere chiaro e costruttivo. Per questo, auspichiamo un livello di attenzione maggiore perché il livello dei progetti, degli investimenti e della qualità degli operatori di queste imprese è alto.»

ASSIPAN

Varato il Consiglio regionale del sindacato dei panificatori

Nel corso dell'incontro tenutosi presso la Conf-



commercio di Enna venerdì 7 maggio, è nato il Consiglio regionale Assipan-Confcommercio Sicilia, il sindacato dei panificatori dell'isola. Dopo un cammino costellato da un'intensa attività sindacale, che ha visto la partecipazione attiva di tutte le associazioni delle nove province siciliane, si è giunti a questo incontro che vuole essere il primo passo per rivedere il riassetto del sistema panificazione in Sicilia, dalla calendarizzazione delle aperture domenicali e festive alla formazione professionale. Presidente del nuovo sodalizio regionale è stato eletto Salvatore Normanno (Assipan-Confcommercio Ragusa); tre sono i vice presidenti: Giusi La Cava (Assipan-Confcommercio Catania), Giuseppe La Cerva (Assipan-Confcommercio Palermo), Giacomo Zimbaro (Assipan-Confcommercio Agrigento). «La domanda da parte del consumatore si sta diversificando - spiega la neo vice presidente regionale Giusi La Cava - quindi anche le piccole imprese della panificazione devono impegnarsi nel cambiamento, variegando l'offerta riservata all'utente, abbandonando logiche individualistiche e migliorando il lavoro di squadra con una gestione economica coerente delle proprie aziende. L'organismo regionale ci consentirà di dialogare con le istituzioni regionali e di avere maggiore peso nelle scelte utili per il riassetto del sistema di panificazione nell'isola».

associazioni

Sanità, siglato un protocollo d'intesa per combattere corruzione e malaffare

“

Claudio Maravigna, presidente Asfo Sicilia: «La chiarezza nel percorso degli acquisti ospedalieri rappresenta un obbligo: tutto deve ruotare attorno agli interessi del cittadino»

”

Un protocollo d'intesa unico in Italia è stato firmato lo scorso 16 aprile per la prima volta in Sicilia tra l'Assessorato regionale alla Sanità, *Asfo Sicilia* (Associazione regionale fornitori ospedalieri di Confcommercio), *Fifo* (Federazione italiana fornitori ospedalieri di Confcommercio), *Fare* (Associazione nazionale provveditori ospedalieri), *Assobiomedica* e altre associazioni regionali.

A presentarlo nella sede della Confcommercio di Catania è stato il presidente dell'*Asfo Sicilia* Claudio Maravigna, visibilmente soddisfatto per un passo importante nel percorso di legalità intrapreso da tutte le categorie, coinvolte proprio dal presidente dell'associazione regionale fornitori ospedalieri di Confcommercio che per primo ha adottato il codice etico.

Un accordo che mette al centro i bisogni del cittadino e combatte il malaffare che spesso si annida nei lucrosi affari che ruotano nell'ambito della sanità.

Il protocollo d'intesa prevede la formazione di un tavolo tecnico permanente, presieduto dall'Assessore regionale alla Sanità Massimo Russo, di confronto sugli acquisti in sanità al fine di definirne le linee guida per la redazione dei capitolati inerenti procedure di aggiudicazione di forniture ospedaliere; la sottoscrizione di un Codice Etico di conformazione dei comportamenti dei fornitori a principi



morali finalizzati alla tutela della salute del cittadino, al miglioramento del sistema sanitario e allo sviluppo della società civile; l'impegno delle organizzazioni sindacali di categoria ad espellere dalle proprie strutture le ditte che si rendano colpevoli di reati nell'esercizio della propria attività, l'obbligo dei fornitori di comunicare alle Direzioni Generali e Sanitarie delle Aziende tutte le iniziative di sponsorizzazioni nei confronti del personale dipendente.

«Il bisogno di fare chiarezza nel percorso degli acquisti ospedalieri rappresenta un obbligo per tutti noi - ha detto il presidente di *Asfo Sicilia* Claudio Maravigna -. Maggiore controllo, regole chiare sulle gare, l'espulsione degli associati che commettono reati

di corruzione e concussione e la segnalazione degli stessi all'assessorato, sono provvedimenti necessari. Fermo restando che le risorse regionali destinate agli acquisti sanitari non possono essere incrementate, devono però essere razionalizzate secondo i principi di appropriatezza nella scelta dei prodotti. L'ottimizzazione della spesa porta alla riduzione dell'ospedalizzazione, tutto a beneficio del paziente».

Il tavolo tecnico, oltre ai professionisti rappresentanti delle associazioni aderenti, si potrà avvalere della consulenza di esperti clinici, di economisti sanitari e rappresentanti del mondo imprenditoriale nazionale e regionale, al fine di poter coadiuvare la Regione nella scelta dei prodotti e nella definizione della spesa.



Angelo Capace nuovo vice presidente della Figisc

Durante il Consiglio provinciale della Figisc-Concommercio di Catania, il sindaco che associa il 70% dei 470 gestori impianti di carburante della provincia di Catania, tenutosi la scorsa settimana, è stato cooptato a farne parte, Angelo Capace (nella foto a destra) già presidente provinciale della Fiaib. A Capace è stata conferita anche la carica di vice presidente.

Quarantasei anni, catanese, sposato e con una figlia, Capace ha accumulato una enorme esperienza di settore all'interno della quarantennale

attività di gestione di impianti di distribuzione carburanti della sua famiglia. Attualmente gestisce un impianto in pieno centro città. Ha una lunga militanza nelle organizzazioni sindacali e ha anche guidato, presiedendolo per un anno, l'altro sindacato dei gestori presente nella nostra provincia. Con l'ingresso di Capace, la Figisc potenzia ulteriormente il suo grado di rappresentanza provinciale rafforzando così ulteriormente la sua già elevata capacità di intermediazione nei rapporti normativi ed economici fra categoria dei gestori e società petrolifere locali.



FIPE / 1

Alcol, pagano i titolari

Nei giorni scorsi, il Senato ha approvato il Ddl 1720 (Riforma del Codice della Strada). Ecco i provvedimenti più rilevanti.

- *Obbligo per i locali che uniscano spettacoli ed altro tipo di intrattenimenti alla somministrazione di alcolici di interrompere la somministrazione entro le ore 2.*

- *Obbligo di esporre all'ingresso, all'interno e all'uscita del locale le tabelle alcolemiche, che illustrino gli effetti dell'alcool, di cui all'art. 6 della Legge 160/2007.*

- *Obbligo, per tutti i titolari e gestori dei locali di detenere un apparecchio di rilevazione del tasso alcolemico del tipo precursore elettronico o chimico a disposizione dei clienti.*

Per i trasgressori, anche di una sola prescrizione, è prevista la chiusura del locale da sette a trenta giorni. Il provvedimento fa salva la facoltà del sindaco di autorizzare la cessazione delle attività di somministrazione di bevande alcoliche entro le ore 5 per non più di 10 volte nell'arco di un anno. Ancora nuove spese, dunque, a carico di titolari e gestori che dovranno dotarsi delle apparecchiature per gli alcool test.

FIPE / 2

Pasticcerie: nuove iniziative

Lo scorso mese di aprile, nella sede sociale di Catania si è riunita la sezione Fipe Bar Pasticcerie Gelaterie, guidata dal Presidente Salvatore Signorello. I Consiglieri presenti hanno affrontato una serie di problematiche chiedendo più formazione e professionalità da una parte e rilancio della produzione artigianale siciliana dall'altra. L'incontro è



stato anche l'occasione per programmare una serie di iniziative e progetti quali "La Festa del Gelato", "La Festa della Pasticceria" con un concorso regionale di torte a tema. In quella occasione sono stati nominati: Salvatore Condorelli, delegato sezione bar Catania e Antonino Ferale, delegato sezione pasticceria Catania.

Una prima iniziativa, che ha voluto rilanciare la zona Sud della città di Catania, grazie anche alla collaborazione di Antonino Ferale, è stata una grande festa rivolta ai bambini con la rottura di un eccezionale uovo di cioccolata, rigorosamente prodotta artigianalmente, alto 2.10 metri del peso di 160 chili realizzato dallo stesso Ferale e dallo staff della sua pasticceria. Presenti all'evento, oltre al presidente della Fipe provinciale Dario Pistorio, il presidente della sezione bar Salvatore Signorello e il delegato della sezione Bar Salvatore Condorelli.

«Sviluppo integrato non liberalizzazione»

“

Dario Pistorio, presidente di Fipe Sicilia spiega il decreto che recepisce la direttiva "Bolkestein"

”

La Gazzetta Ufficiale n. 94 del 23

aprile 2010 (Supplemento Ordinario n. 75/L) riporta il decreto legislativo (26 Marzo 2010 n. 59) sull'attuazione della direttiva relativa ai servizi nel mercato interno, che recepisce la direttiva "Bolkestein".

«Nessuna liberalizzazione dei pubblici esercizi, ma un'attenta normativa che attenzionerà lo sviluppo integrato di bar e ristoranti - spiega il Presidente della Fipe Sicilia Dario Pistorio - Confermato l'obbligo di autorizzazione preventiva per l'apertura di nuovi esercizi di somministrazione aperti al pubblico e di dichiarazione di inizio attività per il trasferimento di sede, della gestione o della titolarità».

La nuova normativa, che conferma i requisiti di ordine morale previsti dal Tuls, unifica a quelli del commercio alimentare, anche i requisiti di ordine professionale, di chi desidera entrare nel settore: corso professionale istituito o riconosciuto dalla regione; esperienza per due anni nel quinquennio precedente; titolo di studio, dalla laurea alla scuola professionale di almeno tre anni, purchè nel corso di studi siano previste materie attinenti alla somministrazione o alla preparazione di alimenti.

«Cosa dovrà fare la Regione e cosa dovranno fare i Sindaci - si chiede il Presidente Pistorio -. La Regione dovrà recepire la legge e tracciare le linee guida; i Comuni esaminare, oltre alla sussistenza dei requisiti, anche l'opportunità o meno del rilascio delle autorizzazioni preventive, non più sulla base di parametri costruiti su presupposti di mercato (rapporto domanda/offerta, quote di mercato o simili) bensì su criteri basati su valutazioni di ordine pubblico, pubblica sicurezza, sanità, tu-



tela dell'ambiente e sempre alla condizione che ciò sia conforme ai principi di non discriminazione, necessità e proporzionalità».

Finalmente si esce e si superano definitivamente tutte le teorie fino ad oggi avanzate sulle quali anche diverse pronunce dei Tar e del Consiglio di Stato dicevano che ormai era vietata qualsiasi programmazione dell'insediamento dei Pubblici Esercizi.

«Da parte nostra - continua il Presidente Pistorio - abbiamo già chiesto, con i nostri tecnici, un incontro ufficiale alla Regione per tracciare le linee guida e vigileremo fortemente su tutti i territori comunali della Sicilia che, in questa fase transitoria, non vengano rilasciate autorizzazioni amministrative dichiarando che sono liberalizzate. Sarà anche nostro compito, finita la prima fase regionale, andare anche ad incontrare i tecnici del Comune al fine di avere un "regolamento" equo per la crescita e lo sviluppo dei Pubblici Esercizi nei territori».

associazioni

«Occorre prolungare la stagione balneare»

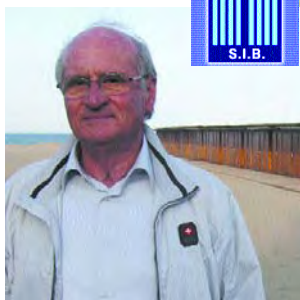
“

Giuseppe Ragusa, neo presidente del Sib provinciale dopo Giuseppe Saffo, ha tra le sue priorità la destagionalizzazione, il prolungamento delle licenze e il contenimento dei costi

”

Succeduto da poco più di un mese a Giuseppe Saffo alla guida del Sib (Sindacato italiano balneari) provinciale, Giuseppe Ragusa è un uomo con le idee chiare. Nato a Catania, Giuseppe Ragusa è un tecnico del settore, considerato che per oltre 40 anni ha lavorato nel settore balneare: prima nell'azienda di famiglia con il suocero Domenico Chiarenza, e successivamente al Lido Azzurro come collaboratore di Elio Micci Barreca, storico presidente del Sib.

«Con Giuseppe Saffo, che in questi anni ha fatto un ottimo lavoro e lo sta continuando a portare avanti alla guida della presidenza regionale, siamo in piena collaborazione - dice il neo presidente -. Sono orgoglioso che per il quinto anno la nostra provincia ha ricevuto la bandiera blu della Fondazione per l'educazione ambientale per la zona di Fiumefreddo-Marina di Cotto. La balneabilità della provincia di Catania, dalla costa acese alla Playa, è molto buona, anche se noi ogni anno dobbiamo superare gli stessi problemi: di carattere ambientale, per via dei tor-



renti che sfociano a mare, e logistici, come quello della mancanza di parcheggi».

Avete un programma anti crisi?

«Già dallo scorso anno abbiamo mantenuto prezzi popolari per venire incontro alle esigenze delle fami-

glie. La cabina al mare, ad esempio, ha un costo compreso tra i 1400 e i 1700 euro, e se consideriamo che per ciascu-

na sono disponibili sette tessere, significa che ogni catanese spende solo due euro per accedere al mare ed usufruire di tutti i servizi. Gli stabilimenti della nostra provincia, infatti, offrono una serie di ottimi servizi che hanno fatto delle nostre spiagge dei luoghi molto animati. Quest'anno, inoltre, i lidi più grandi, ovvero quelli che hanno a disposizione maggiore spazio, applicheranno degli sconti del 50% su tutti i servizi, ma solo in alcune giornate specifiche».

Quali sono i suoi obiettivi?

«Abbiamo bisogno dell'aiuto delle amministrazioni per riuscire ad allungare la stagione balneare. C'è bisogno di innovare e rinnovare, ma spesso siamo bloccati dalla burocrazia: prolungando il periodo balneare saremmo avvantaggiati. Poi avremmo bisogno di prolungare la durata delle licenze: attualmente sono di sei anni, se fossero più lunghe potremmo investire in modo diverso». (l.d'a.)

L'Associazione dettaglianti orafi della Provincia di Catania alla Hong Kong International Jewellery Show

L'Ado-Confcommercio Impresa per l'Italia di Catania (Associazione provinciale dettaglianti orafi gioiellieri argentieri ed orologiai) negli anni ha rafforzato i rapporti con le varie fiere nazionali ed internazionali, con una sempre costante partecipazione ed un crescente numero di presenze dei suoi soci ai principali eventi come *Orogemma*, *Orolevante*, *il Tari*, *Basilea*, *Valenza*. Per il secondo anno consecutivo, una vasta rappresentanza dei soci di Catania è stata presente alla manifestazione asiatica *Hong Kong International Jewellery Show*. Le opportunità proposte in questi ultimi anni dalle maggiori fiere di settore hanno contribuito a creare uno spirito di gruppo, fondamentale per sentirsi parte attiva del sistema.

Un sistema che non è solo associazione ora-



fi ma anche Confcommercio, da sempre colonna portante e preziosa spalla in ogni iniziativa.

«È questo, in sintesi, il ruolo che deve ricoprire un'associazione di categoria - afferma il

presidente provinciale dell'Ado, Mario Giuffrida -. Un'associazione in cui credo e nella quale tutti dovrebbero credere.

«Sentirsi parte attiva di un sistema - continua Giuffrida - mi ha fatto comprendere che l'unica strada da percorrere è quella di mettere l'associazione al centro, come punto di incontro delle varie esperienze e da cui ripartire soddisfatti di aver avuto un confronto, un suggerimento o più semplicemente la risoluzione ad un problema legato alla gestione quotidiana del nostro esercizio. Ed è con questi presupposti che vorrei condividere l'associazione, luogo di confronto, con tutte le varie realtà del variegato mondo degli orafi. Risultati concreti si ottengono organizzando corsi, tavole rotonde, incontri dove poter dibattere di gestione aziendale, problematiche fiscali, allestimento vetrine, novità in campo gemmologico. In definitiva formazione a 360 gradi».

a cura del dottor Antonino Barberi
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

§ Riforma delle pensioni di invalidità poco chiara? Chiamate l'Enasco

Sul tema di grande attualità delle pensioni per invalidità civile *Impresainforma* ha incontrato **Vincenzo Comito**, direttore provinciale del patronato Enasco della provincia di Catania.

Abbiamo letto dai giornali che nei primi due mesi del 2010 le domande di pensione per invalidità civile presentate all'Inps hanno subito un calo superiore al 50%. Sono forse spariti gli invalidi civili? Oppure il Servizio sanitario nazionale è diventato più efficiente?

«No, è solo cambiato il meccanismo di presentazione delle domande che da quest'anno possono essere presentate solo per via telematica e non più come materiale cartaceo. La riforma prevede inoltre che sia l'Inps ad istruire le pratiche per l'invalidità civile in luogo delle Asl e che anche i medici devono predisporre i certificati medici con tale modalità. Ma i medici non sono, nella maggioranza, organizzati e disponibili a questo tipo di servizio. Oltre ad essere dotati della necessaria attrezzatura informatica, avrebbero dovuto anche accreditarsi presso l'Inps che rilascia loro un "pin" da utilizzare per le trasmissioni. Tutto questo ha fatto inceppare le normali procedure e anzi, se non fosse stato per il pronto intervento dei Patronati, il calo delle domande sarebbe stato notevolmente più elevato. Basti dire che solo il nostro patronato Enasco, avvalendosi del proprio medico già convenzionato, ha potuto presentare oltre 200 domande di pensione di invalidità civile al mese, aiutando così moltissimi invalidi. Ma la predisposizione del certificato da parte del nostro medico è importante anche perché vengono contestualmente fornite tutte le istruzioni necessarie al fine di aumentare le possibilità di accoglimento della pratica, preparando per tempo la necessaria documentazione probatoria».

La riforma prevede altre innovazioni?

«Un'altra importante novità procedurale del 2010 riguarda la composizione delle commissioni mediche Asl che, nella fase di accertamento sanitario, sono integrate da un medico dell'Inps. Anche i verbali sono redatti in formato elettronico e ven-



gono inviati in copia agli interessati a conclusione dell'iter sanitario. Nei casi in cui l'accertamento sanitario si concluda con giudizio unanime dalla Commissione medica, si procede all'immediata verifica dei requisiti socio economici, al fine di ridurre al massimo i tempi di concessione della prestazione economica ove prevista. Negli altri casi, qualora l'accertamento si concluda con giudizio a maggioranza da parte della Commissione medica, la procedura viene sospesa per consentire l'esame della documentazione sanitaria in atti e l'eventuale disposizione di una nuova visita. In ogni caso, i tempi dell'eventuale concessione non potranno superare i 120 giorni dalla data di presentazione della domanda. Avverso il mancato o erroneo riconoscimento sanitario è ammesso il solo ricorso in giudizio dinanzi al Tribunale territorialmente competente entro 180 giorni - a pena di decadenza - dalla notifica del verbale. La recente normativa indica l'Inps come unico legittimato passivo nell'ambito del contenzioso giudiziario. Il nostro Patronato in tal caso sottopone il richiedente a nuovo controllo medico al fine di accertare se sussistono i presupposti per intraprendere un contenzioso giudiziario».

Un consiglio per chi si muove con una certa difficoltà nei meandri della burocrazia?

«Considerato che l'assistenza è gratuita, il consiglio che possiamo dare è di rivolgersi al nostro patronato. l'Enasco si trova a Catania, in via Mandrà n.8. Il numero di telefono è lo 095/239495».

§ Pensionati: riparte la verifica dei redditi

È in corso da parte dell'Inps la nuova verifica delle situazioni reddituali per tutti quei pensionati che percepiscono trattamenti economici legati, per legge, al rispetto di precisi limiti di reddito.

Un controllo a tappeto che l'Inps, tramite il Mod. RED, è tenuto a fare quest'anno a circa 4 milioni e 700 mila pensionati che non hanno presentato nel 2009 la dichiarazione dei redditi (Mod. 730 o Unico).

Per coloro, invece, che hanno presentato detta dichiarazione (circa 3 milioni di pensionati), la legge n. 102 del 2009 ha stabilito che, sempre da quest'anno, i redditi degli interessati debbono essere portati a conoscenza dell'Inps e agli altri Enti (Inpdap, ecc.) non più con il RED ma direttamente dall'Amministrazione finanziaria.

La verifica, dunque, solo per coloro che hanno ricevuto o stanno per ricevere il RED riguarda oltre ai redditi posseduti nel 2009 anche quelli eventuali del 2008 se lo scorso anno non si è risposto all'invito.

I pensionati debbono compilare e restituire il modello ricevuto tenendo conto che tale modello contiene l'elencazione di tutte le voci reddituali rilevanti per la corresponsione di prestazioni previdenziali legate al reddito.

Al verificarsi di determinate condizioni scatta così l'erogazione automatica di ulteriori prestazioni senza la necessità di integrare la dichiarazione.

Va detto, poi, che con la legge n. 14 del 2009 sono stati modificati i criteri per l'accertamento del diritto e della misura delle prestazioni interessate. Il riscontro, infatti, si basa sul reddito dell'anno precedente e non più, come è avvenuto in precedenza, su quello presunto riferito all'anno in corso.

In questo modo i pensionati sono meno esposti al rischio di gravosi recuperi, causati dal superamento dei limiti di reddito fissati dalla legge.

In altre parole, il diritto alle quote di pensione e di altre prestazioni previdenziali viene verificato tenendo conto unicamente del reddito conseguito l'anno precedente.

Questo parametro inoltre resta invariato fino al 30 giugno dell'anno successivo.

Nel 2010, per esempio, sul modello RED si riporta il reddito del 2009 sulla cui base viene confermato, ridotto o aumentato l'importo spettante fino al 30 giugno 2011.

Districarsi nella compilazione non è certamente agevole né piacevole; è per questo

l'associazione



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

GENTILE ASSOCIATO,

CI AIUTI A MIGLIORARE LA NOSTRA COMUNICAZIONE ED I NOSTRI SERVIZI DEDICATI ALLA SUA AZIENDA

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

LA INVITIAMO A RESTITUIRCI LA SEGUENTE SCHEDA

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

via fax allo: 095 356211

via posta ordinaria a: Confcommercio - Via Mandrà, 8 Catania

Ragione sociale azienda

via città cap

e-mail tel. fisso tel. cell.

attività N° dipendenti

titolare/legale rappresentante

nato a il

CON LO STESSO MEZZO PUÒ ANCHE FARCI PERVENIRE:

- Problematiche legate alla sua attività ed al territorio in cui opera
- Suggerimenti su possibili iniziative di carattere Sindacale
- I servizi che per la Sua attività vorrebbe avere da Confcommercio

GRAZIE PER LA COLLABORAZIONE

CONFCOMMERCIO CATANIA

CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2010

VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2010



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

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

Ecco alcuni dei tanti servizi:

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

ADERIRE A CONFCOMMERCIO NON COSTA, ANZI!

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

l'associazione / i servizi

Per crescere, risparmiare contare di più


CONFCOMMERCIO
 IMPRESE PER L'ITALIA

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

ASSEGNI

CENTAX

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

AREA CREDITO

COFIAC

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



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

AREA FORMAZIONE

FORMAZIONE ORDINARIA

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

FORMAZIONE STRAORDINARIA

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



PRONTI A RIPARTIRE CON VOI.

Confcommercio. Insieme alla tua impresa, verso nuovi traguardi.

Mai come oggi le imprese hanno bisogno di supporto, tutela e di un'associazione che le rappresenti di fronte alle banche, alle istituzioni e al mercato. Per questo associarsi a Confcommercio è la scelta vincente per ripartire, insieme, verso un futuro migliore.



CORSI DI SPECIALIZZAZIONE: come avviare un Bed & Breakfast, Internet e Turismo, come vendere in negozio, come avviare un'impresa su Internet.

AREA LAVORO

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

ASSISTENZA

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

AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

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

CONSULENZA

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

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

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

PATRONATO ENASCO

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

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

I SINDACATI DI CATEGORIA



CARTA DI CREDITO

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



L'associazione / le convenzioni

Servizi e agevolazioni per gli associati

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



• CONVENZIONI BANCARIE

Sconti sui costi di tenuta conto; Sconti su tutte le transazioni con carte di credito (circuiti Visa e Mastercard) con Federazione Moda Italia/Banca Sella;

• CONVENZIONI TELEFONICHE

Sconti sui costi fino al 35% con i gestori Tim, Vodafone, 3. Nuova convenzione con Geofonia.



geofonia La convenzione stretta con Teleunifonia offre agli associati un servizio di telefonia semplice, trasparente e vantaggioso, soprattutto per le chiamate internazionali. Il prodotto chiamato Geofonia, consente di chiamare, inviare sms e messaggi senza cambiare operatore telefonico.

• CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

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



• CONVENZIONI ALBERGHI

Grazie all'accordo siglato con Federalberghi Confcommercio viene riconosciuto agli associati uno sconto pari al 30% sul costo del pernottamento. Basta collegarsi al sito www.ospitalitasumisura.it.

• ACCORDO FEDERAZIONE MODA ITALIA-BANCA SELLA

Con la convenzione è prevista una scontistica interessante su tutte le transazioni con carte di credito del circuito Visa e Mastercard (commissioni 1,5%), Pagobancomat (commissioni 0,5%).

• CONVENZIONI SPETTACOLO

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

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



• CONVENZIONI ASSICURATIVE



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



Vittoria Assicurazioni: L'accordo con Vittoria Assicurazioni S.p.A. offre coperture assicurative a condizioni economiche vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confcommercio Nazionale e delle sue Associazioni territoriali e di categoria. L'offerta spazia dai Rami Elementari all'Auto (R.C. e Rischi Diversi), con l'obiettivo di fornire la certezza di poter affrontare serenamente ogni inconveniente della vita privata e soprattutto professionale.

Tra i prodotti offerti in convenzione c'è la linea Persona e Famiglia. Con questa linea di prodotti, Vittoria Assicurazioni fornisce agli assicurati la certezza di affrontare serenamente ogni inconveniente legato all'ambito della vita privata, familiare, lavorativa grazie a coperture complete e modulari.

CONVENZIONE ENERGIA

Sconti e agevolazioni sulla fornitura di energia elettrica e gas naturale da parte di Asec Trade. Sconti sulla fornitura di energia elettrica con Tradecom.

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



Vantaggi Tradecom: bollette meno care e più convenienti per tutti gli associati. Tradecom la società di Confcommercio, ha il compito di acquistare l'energia elettrica al mercato libero alle migliori condizioni e riconosce agli associati sconti dal 7 al 10%:

- uno sconto di euro 0.55 su Kw/h;
- nessuna Commissione d'ingresso;
- nessuna detrazione sul risparmio;
- la restituzione del deposito cauzionale.

Per aderire basta presentare all'Ascom territorial-

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

• CONVENZIONI AUTO



Fiat Group Automobiles ha predisposto speciali condizioni commerciali riservate alle aziende associate a Confcommercio, valide per l'acquisto di veicoli commerciali nuovi del marchio Fiat Professional (Fiat Veicoli Commerciali) compresi nei vigenti listini nelle versioni attualmente commercializzate. Le condizioni di sconto della convenzione potranno essere cumulate con eventuali promozioni finanziarie mensili proposte dalla Marca Fiat Professional con comunicazioni specifiche. Per beneficiare della convenzione è necessario presentare al concessionario l'attestato d'iscrizione Confcommercio.



Dalla convenzione Confcommercio-**BMW** nascono interessanti offerte che riguardano l'allestimento di alcune versioni di modelli di punta del catalogo della casa bavarese: a essi vengono applicate condizioni di grande favore riservate a Confcommercio. I modelli che, almeno in questa fase iniziale, sono soggetti a trattamento di privilegio sono: BMW Serie 1, BMW Serie 3, BMW Serie 5 e BMW X3.

• CONVENZIONE TIRRENA NAVIGAZIONE

La convenzione tra la Tirrenia Navigazione e Confcommercio mette a disposizione degli associati e dei familiari agevolazioni per viaggi sulle unità di flotta durante tutto l'anno e prevede condizioni particolari per gruppi di 10 persone in su.

• CONVENZIONE SICURITALIA

Dalla partnership con Sicuritalia Group, leader della sicurezza in Italia, è nato il "Progetto Sicurezza", un insieme di prodotti e servizi di vigilanza che offre a tutti gli associati Confcommercio la messa in sicurezza dei propri esercizi commerciali associati, con un trattamento economico che garantisce un rapporto qualità/prezzo di grande favore con sconti per la fornitura in comodato gratuito degli impianti tecnologici del 20% sul costo complessivo.

• CONVENZIONE CARBURANTI



Dalla convenzione tra Shell EuroShell Card - a carta carburante, utilizzata per il pagamento dei rifornimenti degli autoveicoli aziendali un'offerta per le imprese associate a Confcommercio, anche a partire da un solo automezzo. L'associato può richiedere tante tessere quanti sono gli automezzi della sua flotta, con una notevole facilità di gestione (sconto garantito in qualsiasi momento, basta tenere la tessera nel cruscotto del mezzo). Euroshell Card prevede uno sconto di 2 centesimi al litro iva inclusa in fattura sui rifornimenti effettuati sulle reti Shell, Api, IP e Tamoil, applicabile anche per i rifornimenti "fai da te" o "self-service". La carta euroShell è gratuita per un anno dalla richiesta della carta. Dal secondo anno la carta costa solo 10 euro + Iva l'anno sarà per sempre gratuita se abbinata alla Carta di Credito Confcommercio.

l'associazione / le sedi

ACI BONACCORSI

c/o delegazione di Viagrande*

ACICASTELLO

INDIRIZZO
Via Re Martino, 184
DELEGATO
Salvo Vitale
TELEFONO
348.2481429

ACICATENA

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

ACIREALE

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

ADRANO

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

ACI SANT'ANTONIO

c/o Delegazione Viagrande*

BELPASSO

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

BIANCAVILLA

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

BRONTE

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

CALTAGIRONE

INDIRIZZO
Viale Milazzo, 53

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

GIARRE

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

GRAMMICHELE

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

GRAVINA DI CATANIA

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

LINGUAGLOSSA

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

MANIACE

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

MAZZARRONE

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

MILITELLO V.C.

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

MINEO

INDIRIZZO
Vico delle Scuole, 2 - Via Niscima, 16
DELEGATO
Bafumi Salvo
TELEFONO
0933.983052 - 338.9402096
E-MAIL
bafumisalvo@tiscali.it

MISTERBIANCO

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

NICOLOSI

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

PALAGONIA

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

PATERNÒ

INDIRIZZO
Piazza Regina Elena, 8
RICEVIMENTO
Lun e Merc: 8-14/15-17,30; Ven: 15-17.30
DELEGATO
Giuseppe Cusumano
TELEFONO
095.843107 - 338.8277311
E-MAIL
gi.cusumano@tiscali.it
paternò@confcommercio.ct.it

PEDARA

INDIRIZZO
Corso Ara di Giove, 220
RICEVIMENTO
Venerdì: 17-19
DELEGATO
Rapisarda Giuseppe
TELEFONO
328.4130454
E-MAIL
giusepperapisarda@expomediterraneo.it

RADDUSA

INDIRIZZO
Via Cavour, 130
DELEGATO
Ciurca
TELEFONO
095.662691

RAGALNA

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

E-MAIL
di.sa@videobank.it

RANDAZZO

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

RIPOSTO

INDIRIZZO
c/o Giarre**

S.M. DI LICODIA

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

S. VENERINA

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

SCORDIA

INDIRIZZO
Via Statuto, 196
RICEVIMENTO
Mar/Gio: ore 16-19
DELEGATO
Maria Pina Gambera
TELEFONO
095.650907 - 328.1188734
E-MAIL
mariapina@gambera.it

TRECASTAGNI

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

VIAGRANDE

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

ZAFFERANA

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

i quaderni/FISCO

segue da pag. 19

motivo, come è già stato previsto negli anni precedenti, che gli interessati possono avvalersi dell'assistenza gratuita dei Caaf (Centri Autorizzati di Assistenza Fiscale) che sono stati nuovamente autorizzati a tali operazioni attraverso il rinnovo dell'apposita convenzione con l'Inps.

La lunga esperienza nel campo fiscale acquisita da queste strutture, costituisce la migliore garanzia di correttezza nella compilazione del modello reddituale e mette al riparo da eventuali errori.

I predetti centri fiscali provvedono a rilasciare ai pensionati una copia della dichiarazione reddituale e inviano all'Inps i dati acquisiti.

È importante a questo punto ricordare che per il controllo della propria posizione pensionistica, per non incorrere in errori nell'autodichiarazione del reddito, che potrebbe portare a spiacevoli conseguenze, e per tutti i chiarimenti del caso, negli uffici Caaf 50&Più e del patronato Enasco, presenti in ciascuna provincia, è stato previsto un apposito servizio gratuito con esperti operatori che provvedono alla predisposizione dei modelli e a svolgere tutte le eventuali ed ulteriori pratiche necessarie.

Naturalmente andando agli uffici è necessario portare con sé oltre alla lettera dell'Inps ogni altro documento che attesti il possesso dei redditi richiesti dall'Inps.

Il calendario delle attività sociali Fenacom

Il Consiglio provinciale della 50&Più Fenacom di Catania ha approvato, nei mesi scorsi, il programma delle manifestazioni per la seconda parte dell'anno 2010.

Sono già state realizzate, nei primi mesi dell'anno, una tombolata, un premio di poesia, una gara podistica, una gita a Randazzo e Maniace, ed una conferenza sul tema della Medicina Psico-somatica.

Il calendario delle iniziative sotto riportate verrà inviato a tutti i soci che potranno in tal modo scegliere le attività di loro gradimento.

27 giugno 2010, ore 7,30

Gita a Troina (En). È prevista la vista guidata della Diga di Ancipa e dell'Oasi. Pranzo in ristorante, con musica ed animazione. Appuntamento davanti la chiesa di S. Luigi, viale Mario Rapisardi 230, Catania

Dal 4 al 7 giugno 2010

Gita a San Giovanni Rotondo (Fg), con visita ai Comuni di Monte S. Angelo, Manfredonia,

Foggia, S. Marco Lapis e Pietrelcina. Viaggio in pullman "Gt", hotel tre stelle super, pensione completa. Assicurazione medica, serate con musica ed animazione.

21 settembre 2010, ore 16

Conferenza sul tema: "Servizi sociali nelle zone disagiate". Relatore, dott.essa Rosalba Leone. La conferenza si terrà presso il salone della Camera di Commercio di Catania, via Salita Cappuccini 2 (zona Piazza Stesicoro), Catania. L'ingresso è libero.

26 ottobre 2010, ore 16

Conferenza sul tema: "Invalidità civile". Relatore, dott. Egidio Rascunà. La conferenza si terrà presso il salone della Camera di Commercio di Catania, via Salita Cappuccini 2 (zona Piazza Stesicoro), Catania. L'ingresso è libero.

23 novembre 2010, ore 16,00

Conferenza sul tema: "Le patologie dell'anziano". Relatori: dott. Giuseppe Pappalardo e dott. Egidio Rascunà. La conferenza si terrà presso il salone della Camera di Commercio di Catania, via Salita Cappuccini 2 (zona Piazza Stesicoro), Catania. L'ingresso è libero.

Vi invitiamo a partecipare in massa a queste manifestazioni che rappresentano anche una occasione per incontrarsi e socializzare.

Sono state poi programmate altre importanti iniziative e precisamente la realizzazione dalla manifestazione "Maestri del Commercio" e corsi di informatica, computer e internet per anziani.

Maestro del Commercio: è ora di presentare la domanda.

L'onorificenza di "Maestro del Commercio" costituisce un premio per una vita trascorsa al servizio degli altri ed è assegnata su richiesta a tutti coloro che svolgono o hanno svolto la propria opera nei comparti del commercio, del turismo o dei servizi per almeno 25 anni. Per gli operatori con 25 anni di attività, il premio consiste in un diploma e nel distintivo Aquila d'Argento; per coloro che possono vantare un'anzianità lavorativa di 40 anni, invece, consiste in un diploma e nel distintivo Aquila d'Oro; mentre a quanti hanno alle spalle ben 50 anni di attività, è dedicato il riconoscimento più prezioso: una targa accompagnata dal distintivo Aquila di Diamante.

Per "operatori" si intendono sia i titolari d'azienda che i coadiutori. Per "anni di attività" si intendono quei periodi durante i quali l'operatore ha lavorato come titolare o come dipendente in aziende commerciali o turistiche o di servizi. L'attività deve essere documentata dalla certificazione della Camera di Commercio o del Comune, o altra documentazione equipollente. La domanda deve essere presentata presso gli uffici 50&Più Fenacom.

Corso di informatica, computer e internet per anziani.



La 50&Più Fenacom di Catania organizza dei corsi di "alfabetizzazione" informatica. Sono corsi per principianti, per chi vuole imparare ad usare il computer, a entrare in internet, a mandare e ricevere messaggi di posta elettronica. Hanno poi un'importante caratteristica: sono riservati agli anziani e quindi sarete in buona compagnia.

Per tutto quanto sopra e per ulteriori informazioni rivolgersi presso la 50&Più-Fenacom, con sede presso gli uffici del Patronato Enasco di Catania (tel. 095/239494 o 095/239495), via Mandrà n.8 (trav. al n.187 di viale Mario Rapisardi), gli altri uffici di quartiere o della provincia.

Comunicateci i vostri hobbies e interessi: cercheremo di inserirli nei nostri programmi per 2010

Sig./Sig.ra.....

.....

via.....

.....

Città.....

.....

tel.....

Hobbies.....

Altri interessi.....

* Sport

* gite e viaggi

* poesia e prosa

* corsi di computer

* fotografia

* corsi di inglese

* collezionismo

* manifestazioni culturali

* cinema

* teatro

* musica

* riunioni conviviali e ricreative (danza, canto, tombolata, etc.)

* altro.....

Rispediteci per posta questo coupon a:

50&Più Fenacom, via Mandrà n.8, Catania,

o inviatelo per email a:

Enasco.ct@enasco.it.

Quanti volessero svolgere attività di volontariato e collaborare con noi per la realizzazione di queste iniziative sono inviati a contattarci.

comunicazione

I professionisti della comunicazione s'incontrano all'Expò della pubblicità

“

Archiviata con successo la quarta edizione del Salone, gli organizzatori pensano già al 2011. Tra le proposte, sistemi di geolocalizzazione e campagne “sostenibili”

”

Una colorata maratona lunga tre giorni. Oltre cento le aziende leader espositrici. Chicche esclusive in anteprima, seminari tematici e dimostrazioni pratiche. La comunicazione vista in ogni suo aspetto, da quello puramente creativo al campo della digitalizzazione e dell'informatizzazione, dagli aspetti etici a quelli strettamente normativi. Tutto questo è l'Expò della Pubblicità, il Salone regionale della pubblicità e comunicazione, della promozione aziendale e soluzioni per la stampa professionale, organizzato dall'associazione Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Catania - presieduta da Domenico Ambra - e patrocinato dalla Regione Siciliana, che si è svolto dal 5 al 7 marzo al Centro fieristico “Le Ciminiere” di Catania.

Archiviata la quarta edizione, si pensa già al 2011 nell'ottica di un potenziamento dell'evento che, anche grazie agli ultimi risultati, si conferma come una delle manifestazioni fieristiche più interessanti del Meridione: l'obiettivo è quello di proporsi agli operatori del set-



Da sinistra, Mimmo Ambra, Pietro Agen, Massimo Pesce, Riccardo Galimberti, Mario Chisari

tore come l'occasione giusta per toccare con mano il campo della *promotion* e le sue potenzialità, scoprire cosa vuol dire affidare a tecnici e professionisti del settore l'identità e l'immagine della propria azienda, nonché confezionare il “messaggio” da veicolare attraverso slogan, soluzioni grafiche, stampa, poster. L'Expò della pubblicità ha infatti dato spazio a tutti i comparti produttivi di questo

mercato: dalla grafica alla cartellonistica, dal *digital signage* alla fotografia, dai gadget e articoli promozionali al *web design*.

Più spazi, più novità e un ampliamento della fetta di mercato di riferimento sono solo alcuni degli obiettivi della campagna 2011: tenersi al passo con la continua evoluzione della pubblicità, è di fatti condizione indispensabile per un evento espositivo che intende soddisfare e mettere d'accordo pubblico, privato e committenza. Numerose e originali le novità provenienti da tutto il territorio nazionale, e presentate in fiera dalle aziende: da un innovativo sistema di geolocalizzazione che permette al cliente di controllare il suo impianto pubblicitario con un clic, alla comunicazione promozionale che punta sulla sostenibilità ambientale e affida l'illuminazione dei poster alle energie rinnovabili. E l'affiatato tandem formato da Expo Mediterraneo e Confcommercio Catania si è già messo a lavoro per preparare una quinta edizione ancora più ricca ed esclusiva.



Rhs, l'innovazione è qui

“

Si svolge in autunno alle Ciminiere di Catania l'ottavo Salone regionale della ristorazione promosso dalla Fipe

”

Rhs - Ristora Hotel Sicilia, è un salone specializzato che risponde alle richieste di innovazione e aggiornamento da parte di un'ampia tipologia di aziende in crescita: attività alberghiere, ristoranti, pizzerie, gelaterie, pub, ma anche esercizi commerciali impegnati nella panificazione e nella pasticceria.

La missione di Rhs - Ristora Hotel Sicilia, è quella di promuovere l'ospitalità, la ristorazione, il turismo, attraverso iniziative professionali di vasto interesse, capaci di coinvolgere tutti gli operatori dei rispettivi settori di attività.

Giunto ormai alla sua ottava edizione, Rhs coniuga al futuro il valore dell'ospitalità, offrendo professionalità, tecnologia e sicurezza, dove si può trovare un panorama completo di prodotti e servizi per qualificare il proprio business.

L'evento Rhs, promosso dalla Fipe - Confcommercio (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) si svolgerà dal 16 al 19 ottobre 2010 al centro fieristico “Le Ciminiere” di Catania e saranno invitate a visitare il salone espositivo oltre 30.000 aziende siciliane.

L'evento si svolgerà all'interno del padiglione F1 del quartiere fieristico etneo, su

una superficie espositiva di oltre 10.000 metri quadri, divisa su più aree, articolata fra attrezzature, prodotti e servizi, insomma un richiamo imperdibile dove si possono esplorare proposte e innovazioni per un business sempre in decollo. Anche questa ottava edizione sarà ricca di momenti dimostrativi: forum di panetteria e prodotti da forno, pasticceria, caffetteria, degustazione di vini, acque minerali, oli, liquori, distillati e formaggi. Per l'edizione 2010 è in preparazione il “1° Sicily Choco Show” e un'area dedicata ai “laboratori del gusto” con prodotti tipici siciliani.



moda expo mediterranea

Salone specializzato dell'abbigliamento, intimo ed accessori

Da **16** anni vi facciamo venire voglia di **evadere!**



CAMPO SCUOLA • PIAZZA DON BOSCO • PEDARA (CT)
8/22 AGOSTO 2010 • ore **18.00 - 00.30**
www.fieradestatevillage.it



**200 STAND
MUSICA
SPETTACOLI
ANIMAZIONE
DEGUSTAZIONI
ARTIGIANI LIVE**

www.ristorahotelsicilia.it

RHS
2010
RISTORA HOTEL SICILIA

SALONE REGIONALE DELLA RISTORAZIONE



Il grande show delle attrezzature, prodotti e servizi per ristoranti, alberghi, bar, gelaterie, panetterie e pasticcerie.

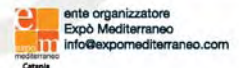
16/19 ottobre 2010

Le Ciminiere

Catania

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

special event
**1° SICILY
CHOCO SHOW**



voce ai negozianti

Via Gabriele D'Annunzio, vicini al centro lontani dal Comune

“

Una strada dal fascino metropolitano: larga, a suo modo elegante, ricca di negozi di livello. Il rovescio della medaglia è la totale assenza dell'Amministrazione

”

Via Gabriele D'Annunzio, una bella strada, guardandola con occhi da forestiero. Centrale, larga e molto "metropolitana": il verde è quasi del tutto assente (tranne pochi alberi all'altezza di largo Pascoli), i volumi di traffico - compresa la corsia preferenziale del bus in controsenso - piuttosto elevati, in compenso è un florilegio di attività commerciali e negozi di tutti i tipi ma accomunati da "un certo livello". E il bel marciapiede largo favorisce le passeggiate e lo shopping, anche se in alcuni punti è ormai dissestato e pericoloso, specie per i pedoni più anziani. Via Gabriele D'Annunzio si dipana dall'incrocio con viale Vittorio Veneto, come proseguimento di via Giacomo Leopardi, fino alla chiesa di Monserrato e fa parte del lungo asse che attraversa la città da est a ovest. Una zona di passaggio ma ormai anche di passeggio perché chi trova un parcheggio in zona, roba comunque molto rara, ne approfitta per fare due passi verso corso Italia. Ma intanto si gode la bella via D'Annunzio.



Giancarlo Tropea
abbigliamento

Da 7 anni Giancarlo Tropea gestisce il suo negozio situato a pochi metri dall'incrocio con il corso delle Province. Un punto

di vista privilegiato per descrivere il commercio e i flussi di pubblico e clienti. Secondo Tropea, nonostante la zona sia «assolutamente centrale, i flussi del commercio si sono man mano depressi. Il "clou" della zona resta il corso Italia, che è davvero dietro l'angolo, oppure la via Monfalcone. Via D'Annunzio - prosegue Tropea - ha però



Un'immagine di ordinaria quotidianità della via Gabriele D'Annunzio con sosta selvaggia su strisce pedonali, marciapiedi e parcheggio in doppia fila

tutte le carte in regola per "rivaleggiare" con le strade più centrali: quasi tutti i negozi sono di buona caratura, se non addirittura elevata; sono presenti tutti i settori merceologici, dai giocattoli alla profumeria, dall'abbigliamento al calzaturificio, dall'intimo alla pelletteria, senza dimenticare grandi magazzini e supermercati.

«Uno dei problemi che riscontro in zona è quello dei marciapiedi. Anche se sono abbastanza larghi, sono maltenuti, pericolosi, con grosse buche sia nella parte asfaltata che in quella piastrellata. Tali buche spesso diventano una pericolosa trappola, specie per i pedoni più anziani. Un altro problema, che credo però comune a tutta la città, è quello che qui in zona non esiste un parcheggio idoneo. Le strisce blu sono ormai appannaggio di quelli che utilizzano tagliandi da mezza giornata e dunque hanno perso la loro funzione originaria di consentire una sosta veloce e favorire il ricambio e di conseguenza anche lo shopping. Il problema è che, secondo me, al Comune interessa di più incassare il denaro dei tagliandi "gratta e sosta" piuttosto che risolvere il pro-

blema. Ad aggravare la situazione ci sono anche le fermate dell'autobus. Secondo me sono troppo vicine tra loro: si potrebbero invece aumentare gli spazi di sosta riservati ai ciclomotori, stipulare una convenzione con i parcheggi privati che restano sempre vuoti perché praticano tariffe piuttosto alte». C'è poi da valutare assieme l'aspetto della sicurezza e dei rapporti con le forze dell'ordine. «Le ronde passano ogni tanto ma la zona è secondo me abbastanza tranquilla. In realtà auspicherei dai vigili urbani un po' di flessibilità. Io sono per il mantenimento dell'ordine: si dovrebbe organizzare un servizio continuo, così da ottenere maggiore educazione da parte degli automobilisti. Invece assistiamo a veri e propri blitz, una volta ogni tanto, con multe a tappeto, ganasce e carro attrezzi. In questo modo il consumatore scappa e non torna più per molto tempo. Ci vorrebbe solo un po' di buon senso, ma l'impressione è che anche i blitz servano soltanto a fare cassa». «Col Comune, poi, i rapporti sono uguali a zero. Le luminarie per i periodi di festa ce le siamo sempre pagate da soli».



Maria Grazia e Laura La Malfa accessori moda

«Abbiamo smesso anche di lamentarci».

Bastano una battuta e un sorriso alle sorelle La Malfa per sintetizzare 17 anni ininterrotti di presenza in via Gabriele D'Annunzio. «Un tempo, i clienti venivano anche dalle periferie. Adesso non ce n'è più uno che non sia della zona. "Gli altri" li ho persi perché non trovavano parcheggio. Le strisce blu hanno funzionato solo per un breve periodo iniziale, poi, con l'avvento del talloncino settimanale, la gente si è fatta un po' di conti e ha preferito pagare il comune e non l'affitto di un garage, perché conviene. Il rammarico nostro è che questa situazione, che ha completamente snaturato la "filosofia" che ispirava le strisce blu, sosta mordi e fuggi, tempo per gli acquisti, ricambio continuo, al Comune sta più che bene. Tra i parcheggi sempre pieni, le doppie file "regolari" e la corsia del bus, la gente ha difficoltà a fermarsi anche solo per un attimo. Abbiamo l'impressione che si stia volontariamente cercando di allontanare il cliente dalla città. Ma questo significa rendere la città anche meno sicura e favorire i furti in negozio, i furti di motorini e auto, le auto svaligiate anche in pieno giorno. Vediamo le ronde passare ma la verità è che non ci sembra abbiano mai un programma specifico di protezione per questa: forse aiuterebbe l'istituzione concreta, una volta per tutte, del vigile di quartiere».

«Nonostante tutto - torna il sorriso sul volto di entrambe - crediamo fortemente in questo quartiere, nelle sue potenzialità ancora inesprese, e crediamo, con una buona dose di ottimismo, soprattutto nel commercio in città, nonostante la pleora di centri commerciali che sta circondando inesorabilmente il perimetro cittadino. Noi crediamo ancora che la differenza di servizio tra noi e un negozio "chiuso" in un centro commerciale sia inarrivabile. Catania potrebbe comodamente essere un grande centro commerciale all'aperto: c'è tutto, merceologicamente parlando. Basterebbe solo un po' di organizzazione per regolare traffico e soste, e non guasterebbe neanche una maggiore coesione tra noi commercianti».



Marciapiedi dissestato di via Gabriele D'Annunzio



Salvatore Salini gioielleria

Salvatore Salini è una delle "firme" delle gioielleria catanese. Dal 1974 gestisce l'attività di famiglia nella zona di via Gabriele D'Annunzio. «Il quartiere - spiega - è migliorato in positivo, non ho dubbi su questo: la zona è cresciuta molto, i negozi di un certo livello sono aumentati e vedo aumentare anche i volumi delle persone di passaggio. Forse la crisi di "ordine pubblico" che ha colpito la via Etna ha determinato questa situazione. Il Comune però è assente da anni. Se mi consente di fare un nome, le dirò che rimpiango tantissimo Enzo Bianco: c'era ordine, c'era pulizia e le istituzioni erano maggiormente presenti anche nelle piccole cose. Adesso, invece, si è abbassato pericolosamente il livello dell'ordine pubblico, chissà forse anche per una scelta precisa. Ci sentiamo un po' abbandonati e l'assurdo è che la prevenzione, per esempio per le rapine, dobbiamo farcela da noi stessi: l'esperienza ci fa capire che

sta per avvenire un tentativo di furto, qualche volta lo sventiamo, qualche volta no. E poi, mi lasci dire, siamo abbandonati dal Comune anche durante le festività: non abbiamo mai avuto un tappeto, una luminaria, una pianta. Tutto quello che si è visto è sempre stato a spese nostre».

Il tema dei centri commerciali e della loro concorrenza viene sviluppato da Salini sotto un'ottica diversa: «La concorrenza dei centri commerciali - spiega - ovviamente si fa sentire: hanno i parcheggi e il servizio d'ordine. Ma il problema vero sono gli orari di apertura. Noi siamo contrari all'apertura domenicale, anzi crediamo che la domenica dovrebbero essere tutti chiusi. Come accadeva una volta, neanche troppo tempo fa».



Marco Sgalambro farmacia

Una farmacia svolge un fondamentale servizio pubblico. Ovvio che chi ha un'urgenza debba

potere sostare negli immediati pressi di una farmacia. Marco Sgalambro critica il modo in cui sono stati razionalizzati i parcheggi: «Avevamo chiesto un parcheggio proprio di fronte la nostra farmacia, con sosta gratuita per 15 minuti e posto disabili. Qualcuno mi spieghi perché tutto questo è stato attivato sul marciapiedi successivo mentre di fronte la farmacia hanno disegnato normalissime strisce blu. Aggiunga che vigili, le rare volte che passano, hanno sempre "tolleranza zero". Per tenere un po' di decoro abbiamo piazzato alcune fioriere, per la quali paghiamo il "suolo pubblico" ma basta vedere lo stato del marciapiedi per capire la totale assenza di cura da parte del Comune». «Per non parlare - si accalora Sgalambro - dello smaltimento dei farmaci scaduti. Anzi parliamone. È compito del Comune, il passaggio del mezzo dovrebbe essere settimanale ma in realtà non ha mai una cadenza precisa e comunque è sempre di molto superiore al quindicinale. Lo abbiamo denunciato decine di volte, senza però ottenere mai una risposta precisa, univoca e soprattutto definitiva. Una farmacia produce rifiuti, ovviamente; noi cerchiamo di ottimizzare l'attività di scarico ma la verità è che non c'è dove porre i cartoni, il raccoglitore è insufficiente e comunque io penso non sia decoroso lasciare rifiuti in mezzo alla strada. La verità, scusi lo sfogo, è che la sporcizia in generale è ormai esagerata. No, non è questa la maniera di tenere in ordine una città come Catania».

interviste raccolte da Giuseppe Valerio fotografie di Massimiliano D'Amico

Primo piano/nazionale

«Accanto a Carlo Sangalli per rilanciare il “Progetto Sud”»

“

Eletto con una larga maggioranza di voti alla vice presidenza della giunta nazionale Confcommercio Pietro Agen parla di come intende la delega al Mezzogiorno e dell'azione del suo mandato

”

di Gennaro Giacobbe

«**L**a mia elezione a vice presidente nazionale della Confcommercio è un riconoscimento al mondo imprenditoriale di tutto il Sud Italia, al di là della mia persona, il settore ha trovato una formidabile unità di intenti». Questo è il primo pensiero di **Pietro Agen**, presidente di Confcommercio Sicilia e della Camera di Commercio di Catania, il giorno dopo l'insediamento nella Giunta nazionale di Confcommercio.

Agen, ligure ma catanese di adozione, mette quindi subito in chiaro quello che sarà il suo ruolo accanto a **Carlo Sangalli** che ha voluto consegnargli una delega al Sud e la presidenza della commissione Mezzogiorno.

Presidente, il suo successo è un risultato che premia la grande capacità di ascolto delle problematiche sul territorio?

«Non parlerei di affermazione personale, il Meridione rappresenta circa il 20% dei voti, anche se questa forza non ha mai contato niente. Questa volta, però, il blocco è stato unito, dalla Campania fino a Porto Palo, e questo ha significato molto».

Come utilizzerà, allora, questo consenso ricevuto a larghissima maggioranza?

«Innanzitutto farò tesoro di questo ritrovato momento di unità per chiedere una collaborazione quanto più stretta possibile, prima ai presidenti delle Ascom locali ma anche ai direttori che considero preziosi per lo sviluppo del programma».

A proposito, qual è, o meglio, quale sarà il suo programma?

«Prima di ragionare sulle proposte ci deve essere un confronto con la base. Tutto deve nascere dal basso ed essere condiviso. Questo richiederà una presenza sul territorio. Ecco il primo impegno: un mandato, prima di tutto, di rap-



“

«Farò tesoro di questo ritrovato momento di unità e chiederò la collaborazione di tutti i presidenti e direttori. Il primo impegno? Sarò vicino alle Ascom locali»

presentanza che faccia sentire alle organizzazioni locali la vicinanza della direzione nazionale. Il presidente Sangalli, da solo, non poteva certo fare miracoli, coprendo tutto il territorio nazionale ma io, voglio assicurare la presenza sul territorio, per questo, quando gli amici calabresi mi hanno invitato ad un dibattito con il nuovo Governatore ho subito aderito con piacere».

Il secondo impegno?

«Nessun proclama. Non vorrei fare politiche dell'annuncio e non ne farò. Conto di arrivare alle linee programmatiche entro giugno-luglio ma, la cosa impor-

tante è il controllo periodico dell'attuazione delle decisioni».

Voglio inaugurare una metodologia di lavoro che utilizzo anche in Camera di commercio: il programma deve diventare un documento da sottoporre a verifica annuale. Immagini se anche i politici adottassero questo criterio?».

Mi dica però quali sono le scelte che considera strategiche?

«Proprio dall'incontro di Reggio sono venuti fuori mali comuni che richiedono ormai un grande “Progetto Sud” per individuare, tutti insieme, i punti di debolezza e confrontarsi con la politica».

Progetto Sud, punti di debolezza?

«Uno dei primi fattori che ci pongono in una situazione di svantaggio è la mancanza di vie di comunicazione. Strade e autostrade al Nord sono troppo intasate ma, al Sud le autostrade non ci sono: la Salerno-Reggio Calabria di fatto isola Calabria e Sicilia e anche nei trasferimenti interni siamo messi davvero male. Pensi alle tre ore e mezzo che occorrono per la Catania-Agrigento o il tempo che ci vuole per arrivare da Crotona a Reggio. Inaccettabile per una società moderna che vuole essere competitiva. Si rischia di arrivare al Nord con

prezzi fuori mercato per gli alti costi di trasporto».

A cosa pensa?

«Ad un piano quinquennale che ponga alcuni obiettivi fondamentali: rendere più vicini i nostri territori. Le richieste, a volte senza nessuna logica, di nuovi aeroporti scaturiscono da un'esigenza reale, dall'assenza di collegamenti stradali che frenano anche il turismo».

Niente nuove aerostazioni?

«Oggi gli aeroporti esistenti sono sufficienti, gli enti pubblici, semmai, devono sostenere tratte strategiche come, per esempio, l'area di Foggia per il turismo religioso ma, attenzione a chiedere più aerostazioni; i bilanci di nuovi scali fanno rabbrivire: mentre aumentano i passeggeri, si accumulano 12 milioni di perdite».

E i cargo?

«Anche questo settore è difficile da gestire per il problema dei coefficienti di riempimento sul viaggio di ritorno ma le dò una notizia: su Catania e Comiso si sta muovendo una compagnia privata che sarebbe interessata al cargo e questa potrebbe essere un'occasione buona per tutto il Sud».

Allora dobbiamo puntare sempre sul trasporto gommato?

«Per i movimenti interni rimane essenziale. Per far muovere le merci, invece, dobbiamo utilizzare il trasporto aeroportuale e le autostrade del mare: oggi la comunicazione ferrata non è competitiva rispetto a caricare i prodotti in nave e allo sbarco ricaricarli su Tir, ma anche qui occorre un coordinamento: per esempio, in Sicilia, Siracusa, Catania, Messina hanno grandi realtà portuali rappresentate da tre diverse autorità. Poi, le linee ferrate, essenziali per il trasporto interno veloce: chi utilizzerebbe ancora la macchina per andare da Catania a Palermo se si potesse andare con un intercity che impiegasse un'ora e mezza? E ancora: riparlamo del Ponte sullo Stretto, una grande opera che significherebbe per tutto il mondo un segnale di rinascita del Sud e che servirebbe a collegare i treni superveloci. Qui, invece, stiamo discutendo ancora se scaricare le valigie a Reggio e ricaricarle a Messina. Parlare di turismo in questi termini è assurdo, chiacchiere, demagogia, come quella che sento, di continuo, sull'internazionalizzazione delle imprese».

Cioè?

«Mi chiedo, quante aziende meridionali avrebbero una potenzialità per andare sui mercati esteri? In taluni casi non abbiamo nemmeno il prodotto ed è abba-



Cantieri "perenni" sulla Salerno Reggio Calabria: una delle opere principali da completare che il vicepresidente Agen ritiene fondamentale per «avvicinare i territori»

“ «**Infrastrutture per vincere l'isolamento e per puntare tutto sul turismo. I nostri imprenditori? Sono più avanti di molti politici ma ci confronteremo con tutti i partiti e movimenti»**»

stanza ingenuo credere, almeno in tempi brevi, alla storiella della formazione di consorzi, unioni di imprese e compagnia bella.

Allora domando: non sarebbe più facile "esportare" vendendo in loco le nostre produzioni di eccellenza ai turisti?»

Mi indica un'altra priorità?

«Glielo l'ho appena detta: il turismo. Gli ultimi studi sul Pil dicono che il settore metalmeccanico è il primo produttore di prodotto interno lordo; il secondo è il turismo e tutti gli indicatori confermano che con investimenti, nemmeno troppo forti, si potrebbe raggiungere la quota di Pil rappresentata dalla metalmeccanica. Consideriamo che, primo: i soldi impiegati nella metalmeccanica sono ad alto rischio, basti pensare che una volta le Lambrette si costruivano in Italia oggi la catena di montaggio è stata trasferita in India. Tutto normale in un sistema globalizzato. Secondo: il turismo non deloca-

lizza. Terzo: la ricchezza del patrimonio artistico culturale del meridione rappresenta agli occhi di tutti gli osservatori, una potenzialità inespresa spaventosa: i trulli di Alberobello, le Grotte di Castellana, gli scavi di Pompei. I reperti greci in Sicilia, i bronzi di Riace, l'Aspromonte, il Pollino. Ma, attenzione, per un'offerta vincente. Dobbiamo creare una macroregione turistica, una rete. Proprio l'esempio dei Bronzi di Riace dimostra che da soli non si attraggono turisti».

Si, ma ci sono i localismi che non è facile superare.

«Certo, però i nostri imprenditori, per molti versi, sembrano più lungimiranti dei politici. I tempi sono maturi perché tutti hanno capito che un Sud più forte unisce l'Italia. Al contrario un Mezzogiorno debole la divide».

Come la mettiamo con le varie mafie?

«Le mafie che si chiamino *cosa nostra*, *'ndrangheta*, *camorra* o *sacra corona* sono sempre, al di là degli aspetti morali deprecabili, un forte freno allo sviluppo. Pizzo, usura sono fattori che rendono più deboli sul mercato. Di questo ogni imprenditore deve convincersi per trovare il coraggio di denunciare. Non bisogna però, fermarsi alle mafie ma estendere l'azione per colpire il malaffare organizzato, la corruzione che spesso vede coinvolti grandissimi gruppi: dovremmo giungere ad un codice etico strettissimo e così come Confindustria e Confcommercio espellono i soggetti che pagano il pizzo e non denunciano, bisogna condannare chi produce cemento depotenziato, chi truffa le gare, chi corrompe».

Quali saranno i rapporti con la classe politica e governativa?

«Un movimento grande come quello di Confcommercio definito, spesso a torto, come aggregazione di piccole e medie imprese, ha il dovere di confrontarsi con tutti, maggioranza e opposizione perché il nostro è un movimento di pensiero».

E se nascesse un Partito del Sud?

«La Lega ha il merito di avvicinare i cittadini al Palazzo, anche se alcune polemiche, come quella sull'Unità d'Italia, fanno ridere: i Mille venivano dal Nord. Sarebbe quindi auspicabile che anche nel mezzogiorno ci fosse qualcosa di analogo. Questo progetto, teoricamente positivo, potrebbe, però, rivelarsi ad altissimo rischio, per la tendenza dei partiti locali siciliani a diventare centri di clientelismo esasperato: il peggiore di tutti i mali».

delegazioni

A Giarre si è costituito il nuovo Centro commerciale naturale

“

**Quaranta aziende di diversi settori si sono aggregate per lo sviluppo del Comune
Il presidente Toni Nocita: «Puntiamo a consorzio tutte le attività del territorio»**

”

di Armando Castorina

Dopo diversi mesi di lavoro da parte della delegazione Confcommercio di Giarre, lo scorso 18 marzo, è stato costituito il Centro commerciale naturale. L'atto che ne sancisce la costituzione è stato firmato da 40 aziende appartenenti a diversi settori commerciali e artigianali che operano nel centro storico di Giarre.

I Centri commerciali naturali, secondo la legge regionale, "sono l'insieme di attività terziarie private, fra loro vicine, che, agendo in rete come soggetti di un'offerta commerciale integrata, hanno lo scopo di riqualificare l'immagine e migliorare la vivibilità urbana negli spazi in cui operano, accrescere le capacità attrattive delle attività che ne fanno parte e migliorare il servizio offerto ai consumatori ed ai turisti".

In occasione di alcune riunioni preliminari a cui ha presenziato anche il vicedirettore di Confcommercio Catania, Giuseppe Cusumano, è stato eletto il consiglio di amministrazione la cui massima rappresentanza verrà ricoperta da Toni Nocita, già presidente di Confcommercio, noto titolare di un'impresa commerciale. Ezio Epaminonda, presidente dell'associazione Esonemea assumerà invece la vice presidenza. Gli altri componenti del consiglio direttivo sono titolari di imprese commerciali: Salvo Bonanno, Armando Grasso e Tonino Torrisi.

Tra i soci del Consorzio, presenti anche alcune delle associazioni che daranno il loro apporto culturale alle iniziative di promozione turistico-commerciale che il Centro commerciale naturale metterà al più presto in moto. L'obiettivo del consiglio di amministrazione è la partecipazione ai bandi regionali che prevede una contribuzione



fino al 50% del costo dei progetti che il Centro commerciale naturale metterà in vita, ma è volontà del consiglio di amministrazione avviare da subito progetti, a prescindere dalla pubblicazione dei bandi.

«Nostro compito - spiega il presidente del Centro commerciale naturale giarrese, Toni Nocita - sarà quello di rivitalizzare le attività produttive a Giarre, oltre che ridare fiducia agli operatori economici, ai clienti e alla collettività in genere. In questa fase iniziale i soci sono 40, ma si punta a consorzio tutte le attività produttive. Qualunque centro storico ha avuto corsi e ricorsi. È importante che ci sia un'associazione di attività che crei promozione e sviluppo, anche per superare questo momento di stasi ed essere da stimolo ai vari enti. La sede del consorzio coinciderà con quella della delegazione Confcommercio di Giarre, mentre i servizi amministrativo-contabili saranno supportati dall'associazione provinciale».

Il Centro commerciale naturale Giarre nasce all'interno di Confcommercio grazie anche alla collaborazione del Consorzio denominato Joniashop, già operativo nelle città di Giarre e Riposto dal 2007.

«Joniashop - sostiene Sergio Cosentino,

presidente del Consorzio - è stato il precursore dei Centri commerciali naturali, il primo sorto in provincia di Catania e ha saputo nel corso degli anni indirizzare gli imprenditori verso il concetto di fare sistema per svolgere insieme quelle attività che gli attuali Centri commerciali naturali si apprestano a realizzare».

Un esempio di collaborazione tra Joniashop e il neonato Centro commerciale naturale sarà la visita di un gruppo di studenti provenienti dalla Commonwealth University of Virginia, università statunitense nel Richmond.

Il professor John Accordino, studioso del fenomeno dei centri commerciali naturali negli Stati Uniti e in Italia, che aveva avuto già lo scorso anno rapporti con Joniashop, sarà ospite del neonato Centro. Gli studenti in visita nel mese di giugno, prima di testare il funzionamento attraverso lo shopping nei negozi associati, parteciperanno ad una riunione durante la quale verrà studiata e dibattuta la storia e l'evoluzione dei centri commerciali naturali.

BELPASSO E NICOLOSI

Nuovo servizio di consulenza

Dallo scorso 26 aprile i soci Confcommercio possono usufruire, nelle sedi di Belpasso e Nicolosi, del nuovo servizio di consulenza al contribuente che si occupa di dare chiarimenti su ogni atto di accertamento e riscossione: dalle ispezioni alle verifiche fiscali fino agli avvisi di rettifica e ai pignoramenti. Il servizio, coordinato dall'avvocato Antonio Vellini, si fa anche carico di fornire un primo indirizzo su ogni problematica che investa l'esercizio commerciale. Per prenotare un incontro basta recarsi nelle sedi nei giorni di ricevimento, oppure telefonicamente ai numeri 095.476652 e 380.7061299.

Misterbianco, un'intesa per la "ex Fratelli Costanzo"

“

La proposta di Pietro Agen: «Un campus universitario o un parco giochi per il rilancio dell'area commerciale»

”

Il polo commerciale di Misterbianco, quello che è stato l'antesignano degli attuali grandi centri commerciali, è al centro dell'attenzione dei vertici della Confcommercio provinciale. Viabilità, stato delle strade, carenza di servizi e scarsa sicurezza sono stati gli argomenti dibattuti in una serie di incontri voluti dal presidente provinciale Confcommercio Riccardo Galimberti, che ha chiamato a raccolta i commercianti del polo commerciale.

«Vista l'importanza del commercio a Misterbianco - ha detto il presidente Galimberti - la Confcommercio non può non tenere conto delle vostre istanze. È un momento difficile ma l'area commerciale sta risentendo particolarmente del proliferare di altri centri commerciali che offrono nuovi servizi e spunti aggregativi. Manca la visione d'insieme, ci vuole un progetto comune per recuperare l'attrattività. Dateci gli spunti e avrete il supporto logistico della Confcommercio provinciale e dell'Unione».

Tutti i commercianti deplorano la lenta agonia delle loro attività, e puntano il dito sull'amministrazione comunale, rea di non aver dato ascolto alle loro istanze. «Vogliamo rilanciare il polo misterbianchese con il progetto "Misterbianco città commerciale" - ha proposto il presidente della locale Confcommercio, Serafino Caruso - che possa diventare riferimento per l'intera provincia. Per fare ciò è necessario avere una regia unitaria che passi dalla Confcommercio. Sull'esempio del centro commerciale naturale sarebbe auspicabile creare un consorzio, che sia propositivo con strategie di marketing capaci di riportare la gente sul territorio. Dobbiamo imparare a ragionare come parco commerciale, diventare protagonisti delle nostre aziende, senza delegare nessuno».

Difficile motivare gli imprenditori, ma il presidente insiste sul lavoro di squadra, sulla buona volontà, sulla creazione di progetti a breve e lungo termine.

All'ultimo incontro, al quale hanno partecipato anche le istituzioni, la proposta più innovativa l'ha lanciata Pietro Agen: «Far



ritornare a vivere i locali della ex "Fratelli Costanzo S.p.a.", chiusi da oltre 15 anni, come campus universitario o come parco giochi».

Una proposta innovativa per rilanciare la zona commerciale di Misterbianco. L'idea nasce da una intesa tra Confcommercio, Università e Camera di Commercio di Catania, attraverso la nascita di un consorzio che dovrebbe chiedere al Governo nazionale l'utilizzo di quell'area, al momento in stato di abbandono, e usufruire dei finanziamenti statali ed europei. Un progetto che, se avrà successo, sarà volano per il rilancio dell'intera area e del relativo indotto. Nel corso dell'incontro sono state lanciate iniziative che riguarderanno anche la sicurezza, la visibilità e l'accoglienza dei clienti attraverso l'istituzione di tre "info point".

IMPRENDITORIA ROSA

È nata "Terziario Donna"

È nata la sezione misterbianchese di "Terziario Donna" costituita dalle donne imprenditrici all'interno della Confcommercio di Misterbianco.

Il comitato promotore, formato da Giovanna Giuffrida, Marzia Melia, Antonina Tirenti, Mariella Fazio, Concetta Cincitto, Grazia Privitera, Piera Bucalo, Maria Mancuso Prizzitano, Cinzia Caruso, Antonina Torrisi, Dorita Carbonaro, Giuseppa Pennisi, Antonina Bonura, dopo un periodo di rodaggio della squadra, provvederà all'elezione degli organi sociali.

«Terziario Donna Confcommercio Misterbianco - spiega l'imprenditrice Giovanna Giuffrida - nasce con lo scopo di svolgere una costante attività di informazione, assistenza, formazione e supporto alle imprenditrici e a quante intendano diventarlo».

Le linee principali di questa iniziativa riguardano l'assistenza e la consulenza alle donne imprenditrici, o aspiranti tali, che hanno bisogno di orientarsi sul mercato del lavoro; alla formazione, finalizzata a far nascere e crescere una cultura d'impresa al femminile; all'informazione sulle politiche delle pari opportunità e alla consulenza sulle leggi di finanziamento.

Alla riunione hanno partecipato gli assessori del Comune di Misterbianco allo Sviluppo economico, Carmelo Caruso, e alle Pari opportunità, Nunzio Santonocito, la presidente provinciale Terziario Donna, Gabriella Vicino, il presidente della Confcommercio di Misterbianco, Serafino Caruso, e il vicepresidente Gaetano Musumeci.

MISTERBIANCO

Il Centro commerciale naturale è nell'elenco regionale

Il Centro commerciale naturale di Misterbianco, con un decreto dell'assessorato regionale alle Attività produttive, è stato inserito nell'elenco regionale dei centri commerciali naturali. Presentato alcuni mesi fa su iniziativa della locale sezione della Confcommercio, riguarda le 22 imprese che si sono riunite in "Centro storico di Misterbianco società consortile arl".

«Abbiamo raggiunto il nostro scopo - afferma il presidente della Confcommercio di Misterbianco, Serafino Caruso - . Il centro commerciale naturale, infatti, ha l'obiettivo di valorizzare le aziende che operano nei centri storici dei comuni che si prodigheranno per migliorare la capacità attrattiva delle attività commerciali e diventare una valida alternati-

va alla grande distribuzione».

Adesso attraverso la presentazione di progetti potrà ricevere incentivi, sia economici sia di supporto tecnico, da parte della regione Siciliana, dell'Unione Europea e dagli enti pubblici, per organizzare attività di promozione, comunicazione, migliorare l'arredo urbano ed elaborare strategie unitarie per lo sviluppo del marketing.

Soddisfatto anche il sindaco di Misterbianco Ninella Caruso: «Si concretizza la realizzazione del centro commerciale naturale che può essere per il territorio un'occasione di sviluppo e di crescita. La sinergia dei commercianti del centro storico servirà a potenziare l'offerta commerciale per i cittadini e per i visitatori».

delegazioni

Risparmio del 30% su spot radiofonici

“

Firmata a Paternò una convenzione tra Confcommercio Imprese per l'Italia e l'emittente di Adrano Radio Flash per agevolare gli esercenti a promuovere le loro attività

”

Lo scorso 12 aprile è stata siglata una convenzione tra Confcommercio Imprese per l'Italia e Radio Flash, emittente locale con sede ad Adrano. All'incontro erano presenti Stefano Bella, presidente della Confcommercio di Paternò, Salvo Signorello, vicepresidente della Confcommercio di Paternò, Giuseppe Cusumano, vicedirettore generale di Confcommercio Catania, ed Enzo Sangrigoli in rappresentanza di Radio Flash. L'iniziativa, siglata nella sede della Confcommercio di Paternò, promuove tra i commercianti associati, la possibilità di usufruire di particolari incentivi (il 30% in media) sull'acquisto di spazi pubblicitari offerti dalla programmazione di Radio Flash, volti a valorizzare tutte le tipologie di attività commerciali presenti sul territorio.

La Confcommercio, infatti, ritiene che sia



Paternò, nuovi orari di ricevimento

Piazza Regina Elena, 8:

- > Lunedì e mercoledì: dalle 8 alle 14 e dalle 15 alle 17.30
- > Venerdì dalle 15 alle 17.30

importante agevolare gli esercenti da questo punto di vista poiché è risaputo che pubblicizzare la propria attività in modo adeguato è necessario per ottimizzare quanto più possibile i profitti, specie in un periodo di crisi economica come quella. Spesso infatti le imprese fanno particolare riferimento a questo strumento pubblicitario aggiungendo così in contabilità costi importanti che sicuramente vengono poi ricompensati dai contatti che a seguito della pubblicità si possono ottenere.

La Confcommercio ha quindi voluto sottoscrivere questa convenzione che consente alle imprese di promuovere i loro prodotti e la loro azienda in una "vetrina" più grande rispetto a quella del loro negozio, proiettandola in un contesto più ampio: quello della radio appunto, risparmiando il 30% sui costi pubblicitari da sostenere.

bijoux fashion
Cash & Carry

Catania
Le Ciminiere
16-17-18
Ottobre '10

8.00 - 19.00
Lunedì 8.00 - 14.00

Preziose
Occasioni
d'Affari

RISERVOATO
AGLI OPERATORI
DEL SETTORE

Confcommercio Imprese per l'Italia
TAL. 0701.371773 - FAX 0701.371773 - WWW.CONFCOMMERCIO.IT

gift fair
11ª Edizione

Catania
Le Ciminiere
16-17-18
Ottobre '10

LA FIERA DOVE
IL MERCATO C'È

Embalatori, regali,
artigianato d'arte,
tornelli, torroni e
complimenti d'arredo.

Patronato:
FIR - Confcommercio,
Confesab - Piero Marzotto

Patroni: IRECO s.p.a.
Distributori: IRECO s.p.a., Engartano,
Il Commercio, IRECO s.p.a. e IRECO

Organizzatore: TUTTO FIERE s.p.a.

Ingresso libero agli
operatori del settore

16-18
Lunedì 16-18

IN CONTEMPORANEA:
il mega market
AGENTI **1000**

Confcommercio Imprese per l'Italia
TAL. 0701.371773 - FAX 0701.371773 - WWW.CONFCOMMERCIO.IT

[te'atro]

2010/2011

[l'nuova sta'dzone]

www.teatrostabilecatania.it

TEATRO
STABILE

TEATRO STABILE CATANIA

diretto da Giuseppe DiPasquale

CAMPAGNA ABBONAMENTI

Botteghino Teatro Verga: via G. Fava, 35 – tel. 095.7310888 e-mail info@teatrostabilecatania.it

formazione

Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

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

”

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

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

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



panti sosterranno gli esami in sede.

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

mente) e vengono organizzati con cadenza bimestrale. Ma occorre precisare che la formazione di Confcommercio è anche "straordinaria" grazie all'organizzazione di corsi come: **Corso Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;** **Corso per datori di lavoro D.Lgs. 626/94** (sicurezza sui luoghi di lavoro), obbligatori per le aziende con dipendenti; **Corso per RSPP** (responsabile servizio prevenzione e protezione) di 16 ore e riservato ai datori di lavoro; **Corso per RLS** (rappresentante lavoratori per la sicurezza) di 32 ore; **Corso Pronto Soccorso**

D.M. 388/03 (obbligatori per le aziende con dipendenti), di 12 o di 16 ore a seconda della tipologia dell'azienda; **Corsi Antincendio:** rischio base di 4 ore, rischio medio di 8 ore, rischio elevato di 16 ore; **Corsi di specializzazione:** "Come avviare un Bed&Breakfast", "Internet" e "Turismo"; **Corsi in sostituzione del libretto sanitario:** obbligatori per le aziende del settore alimentare e somministrazione.

TERZIARIO

Ecco come si accede ai seminari For.Te, Fondo paritetico interprofessionale

For.Te, Fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua, è stato istituito con lo scopo di fornire alle imprese e ai lavoratori del terziario uno strumento innovativo che consente di accedere a programmi formativi basati sulle specifiche esigenze aziendali.

Con l'adesione a For.te. le imprese potranno superare le tradizionali procedure amministrative e investire sulla formazione, utilizzando le risorse già destinate al sistema pubblico. L'iscrizione al fondo nazionale per la formazione continua

è gratuita e non comporta alcun costo aggiuntivo né per l'azienda né per i lavoratori.

Il fondo, infatti, è finanziato con il contributo dello 0,30% che da sempre è versato all'Inps, nell'ambito della quota per la disoccupazione. L'adesione si può fare ogni mese con la denuncia contributiva mensile tramite il DM 10/2. È semplice, basta inserire nel quadro B il codice "Fite", seguito dall'indicazione del numero dei dipendenti in forza all'azienda. L'adesione al fondo è tacitamente rinnovata. Pertanto, il datore di lavoro, una

volta manifestata la volontà di adesione non dovrà più fare alcun adempimento in occasione delle denunce contributive successive.

Ricordiamo che l'adesione è rivolta a tutte le imprese che operano nei settori del commercio, del turismo e dei servizi e dà diritto a beneficiare di tutti i servizi mirati alla realizzazione di piani formativi rispondenti alle necessità aziendali. Per informazioni rivolgersi al dottor Rino Sardo, Formazione e Sviluppo Confcommercio Catania, allo 095/351253, e-mail: rino.sardo@confcommercio.ct.it.

Conclusione positiva per Job 2010 novemila presenze dalle scuole

“

Nei tre giorni dedicati all'orientamento all'istruzione e al lavoro hanno partecipato aziende in cerca di personale ma anche le scuole di Catania, Siracusa, Ragusa, Enna e Caltanissetta

”

Si tirano le somme del Job 2010, manifestazione di orientamento all'istruzione e al lavoro svoltasi alle Ciminiere di Viale Africa dal 19 al 21 aprile. Quest'anno la manifestazione si è svolta con un lieve anticipo



rispetto agli anni passati, per consentire una pausa di riflessione più lunga per chi deve affrontare a settembre la scelta della facoltà universitaria e soprattutto in vista dell'attuazione della riforma degli ordinamenti didattici introdotta dal decreto 270/2004.

Dal 19 al 21 aprile le 12 facoltà dell'Ateneo catanese, i Centri Servizi e gli Uffici per i servizi agli studenti, sono state impegnate nella tradizionale maratona informativa che si è conclusa nel tardo pomeriggio del 21 aprile.

Come sempre sono state invitate a visitare la manifestazione tutte le scuole di Catania, Siracusa, Ragusa, Enna e Caltanissetta con un flusso nei tre giorni di circa novemila studenti

delle scuole superiori. Quest'anno le facoltà hanno avuto modo di intrattenere i visitatori presso un'area meeting annessa allo stand. In quest'area è stato possibile incontrare anche i referenti degli ordini professionali o associazioni di professionisti. In tal modo è stato più agevole e proficuo per gli studenti delle scuole avere informazioni sui piani di studio, sugli stage e i tirocini curriculari coerenti con le professionalità ad essi connesse.

Ricordiamo anche che Job 2010 è un evento organizzato dalla Provincia regionale di Catania, dall'Università per il tramite del Centro Orientamento e Formazione, dall'Ufficio Scolastico provinciale e dall'Ufficio provinciale del Lavoro.

L'idea di realizzare un'unica manifestazione è nata lo scorso anno dalla condizione dell'obiettivo di guidare i nostri giovani seguendoli nella fase di scelta del percorso scolastico e universitario, accompagnandoli nel percorso formativo e orientandoli al mondo del lavoro.

Il Centro Orientamento e Formazione, come da tradizione, si è occupato dell'organizzazione degli spazi del Padiglione fieristico delle Ciminiere destinati all'Università e, attraverso gli Uffici di Placement, anche della presenza alla manifestazione delle aziende che sono alla ricerca tra i nostri laureati di profili professionali da inserire in organico.

JOB 2010

Tutte le Aziende presenti



AJS Connection S.r.l.
Auchan S.p.A.
Sicilia Scherma 2009-2010 / Catania 2011
Gruppo Giannone
Gmc Servizi S.r.l.
Ina Assitalia S.p.A.
I.r.m.a s.r.l. - Istituto Ricerca Medica ed Ambientale
Italian Frozen Food S.r.l.
Korec S.r.l.
Kpmg S.p.A
Lombardia Informatica S.p.A.
Medea Communications S.r.l.
Oranfrizer
Soc. Coop Sociale Prospettiva Onlus Re.Gr.An. S.r.l.
S.a.p. Studio Engineering S.r.l.
Sempla S.r.l.
Technip Italy S.p.A.
Ibm Italia S.p.A.
Erg S.p.A.
Isab S.r.l.
Decathlon Italia Srl
Latte Sole S.p.A.
Shell Italia S.p.A
Monte dei Paschi di Siena S.P.A
Vodafone Italia
Centro Universitario Internazionale
ObjectWay S.p.a.
Econova

SEZIONE AZIENDE

Il servizio di preselezione dell'ufficio Placement

Hanno preso parte alla manifestazione solo aziende che avevano processi di recruitment aperti e, in funzione di ciò, hanno fruito del servizio di preselezione, messo a punto dagli Uffici di Placement del Cof.

Questo servizio consiste nella gestione delle adesioni e nella raccolta delle job description relative alle esigenze di recruiting manifestate dalle 29 aziende partecipanti, nel loro coordinamento dalla disposizione stand alla gestione delle aule di selezione e presentazione aziendale. Nei giorni antecedenti, l'Ufficio di Placement - Permanent job ha provveduto inoltre alla raccolta di 2319 curricula ricevuti, alla loro suddivisione per azienda ad effettuare un attento screening prima di trasferirli alle aziende stesse.

HR/organizzazione

Personal Branding, ovvero imparare a “vendere” se stessi come un marchio

“

Per adottare la giusta strategia occorre comportarsi come le aziende: attenzione all'immagine, ai clienti e alla comunicazione. Sui social media la promozione migliora ma l'errore è dietro l'angolo

”



di Rino Sardo

Il *personal branding* è l'arte di vendere se stessi con modalità simili a quanto avviene con altri prodotti commerciali. A differenza di altre discipline di miglioramento personale, il *personal branding* suggerisce di concentrarsi oltre che sul valore anche sulle modalità di promozione.

Il termine è comunemente fatto risalire a un articolo del 1997 di Tom Peters "The Brand Called You" (*Il marchio chiamato te*), pubblicato sulla rivista americana Fast Company Magazine. Nel manifesto di quello che si sta affermando come qualcosa di più del rinnovamento del *coaching* tradizionale, Peters evidenziava i cambiamenti nelle carriere professionali, proponeva di nominarsi amministratori dell'azienda "Io spa" e suggeriva l'unico modo di emergere in un mondo dominato dai *brand*: trasformarsi in un marchio a propria volta e utilizzare strategie di promozione simili a quelle adottate da Coca-Cola, Nike e Apple. In due parole, il *personal branding* comprende tutta quella sfera di attività che mirano a promuovere se stessi come un vero e proprio brand (o marca) associando alla propria figura una serie di qualità e attributi concreti. Migliori queste qualità, migliori le possibilità di stimolare passaparola, apprezzamento, vendite e riconoscibilità. Vale tanto per le marche (*brand identity*) così come appunto per le persone fisiche. Il *personal branding* è l'insieme delle idee, sensazioni, individualità e valori che un individuo riesce a trasmettere attraverso le sue attività e il suo comportamento.

«Per quanto mi riguarda - dice Luigi Centenaro che ha scritto anche un ebook gratuito dal titolo "Personal Branding con i Social Media" - il Personal



“

Tom Peters
nel 1997

evidenziava i cambiamenti
nelle carriere professionali
e teorizzava la teoria di
nominarsi amministratori
dell'azienda "Io spa"

Brand è la ragione per cui un cliente, un datore di lavoro sceglie qualcuno al posto di un altro. Il Personal Branding è l'insieme di strategie volte a ottenere questo obiettivo». Fare Personal Branding significa comportarsi come le aziende, avere la stessa attenzione per la propria immagine, la propria *community* di clienti, la propria reputazione e la propria comunicazione. Non si tratta però dell'ennesimo spot per vendere se stessi, ma di scoprire come una migliore comunicazione delle proprie caratteristiche ed esperienze possa aiutare l'attività professionale.

Chiunque sa che cosa è un Brand: tutti abbiamo scelto, almeno una volta nella vita, tra due prodotti comparabili su uno scaffale, tra una Coca-Cola e una Pepsi. Il Branding ha lo scopo di differenziare prodotti, servizi e aziende. Si basa sul concetto di singolarità e punta a creare nella mente dei consumatori l'idea per cui non esiste nulla di analogo sul mercato. Il Personal Branding, allo stesso modo, è il processo che porta a farvi rappresentare in modo unico e irripetibile nella mente dei vostri clienti o datori di lavoro. Se quando uno di questi ha un'esigenza e voi siete le prime persone che gli verranno in mente, significa che il vostro Personal Brand è forte ed efficace.

Un aspetto che tutti devono tenere in considerazione è il seguente: tutti abbiamo un Personal Brand, volenti o nolenti e probabilmente anche più di uno! Il nostro modo di vestirsi, parlare, lavorare o comunicare influenza la maniera con cui siamo percepiti».

Dan Schwabel, definito dal New York Times "personal training guru", è il personaggio americano diventato icona del *personal branding* online e, manco a dirlo, ha creato nel tempo un brand for-

tissimo e molto riconosciuto. Schwabel ha definito i punti fondamentali nel percorso di creazione e gestione del brand personale. Da principio occorre scoprire chi siamo e che cosa vogliamo fare. Concentrandoci sulla posizione o sul lavoro attuale non riusciremmo a capire quali sono le vere passioni e gli obiettivi personali. Può trattarsi di argomenti che maneggiamo con abilità e grandi conoscenze oppure temi da scoprire e studiare dettagliatamente. L'importante è che ci sia un interesse autentico dietro la scelta. Successivamente occorrerà creare la strategia di promozione del brand. Un blog, un account su LinkedIn o su altri social network, persino un profilo su Twitter può essere funzionale al nostro marchio. A patto di volere veramente "sporcarsi le mani". La semplice presenza non è sufficiente a conquistare visibilità online: occorre partecipare in maniera attiva, portando valore alla Rete attraverso contenuti e commenti, cercando il dialogo con altre persone interessate e dalle quali spesso nasce uno scambio costruttivo. Non si tratta di fare promozione in maniera tradizionale, ma di entrare in relazione e cercare un modo per aiutare realmente gli altri. Secondo Dan "we are all brands" e descrive in poche, semplici parole cosa è per lui il personal branding come "il modo in cui ci presentiamo all'esterno", quindi non come ci vediamo noi, ma come gli altri ci percepiscono, ci vedono e si ricordano di noi.

Assieme alla qualità dei contenuti e degli scambi serve costanza. Forse l'elemento più critico per mantenere il proprio brand personale. Detto questo siamo pronti a farci brand.

Per le persone in cerca di occupazione -scrive Patrizia Re, Social Media Specialist - può rappresentare un'occasione per distinguersi e far proprio un vantaggio competitivo; ma riuscire a gestire il proprio brand personale è un'opportunità importante anche per i professionisti soddisfatti della propria occupazione. Sviluppare la propria carriera, ricevere nuove proposte di lavoro, entrare in relazione con altre persone interessate agli stessi argomenti e vedersi riconoscere la propria autorevolezza è più di una soddisfazione personale, tanto più se è vero che le referenze stanno soppiantando il cv tradizionale. Da quando il Web 2.0 ha generato una serie di strumenti di comunicazione online disponibili a tutti, le opportunità di visibilità, networking e comunicazione personale si sono moltiplicate. Blog e servizi di social network sono ambienti ideali nei

Social Media



“ Non si tratta però dell'ennesimo spot per vendere se stessi, ma di scoprire come una migliore comunicazione possa aiutare l'attività professionale

quali promuovere i propri interessi, rendendo di fatto accessibili i nostri contenuti in maniera permanente. È sensato avere una strategia integrata di personal branding sui social media, ma questo non implica che bisogna pubblicare gli stessi contenuti indiscriminatamente su tutte le piattaforme utilizzate. I contenuti che vogliamo diffondere devono essere declinati a seconda degli ambienti che si frequentano e del pubblico-target che si vuole raggiungere. Ad esempio, molte persone usano Facebook per rimanere in contatto con amici, di vecchia data e nuovi, più che per motivi di lavoro. In tal caso non avrebbe senso inviare su FB lo stesso *status update* che si è creato per il profilo professionale su LinkedIn o su Twitter, anch'esso sempre più spesso usato per tessere e sviluppare relazioni di business: sapere quindi sempre con chi si sta parlando, di cosa e del perché lo si fa, sono le buone regole di comunicazione che ritornano a galla, anche sui social media.

Il *personal branding* è legato indissolubilmente alla fiducia che riusciamo a

costruire intorno a noi, così come accade per i marchi a cui quotidianamente affidiamo le nostre scelte: perché acquistiamo un paio di Nike piuttosto che di un altro brand? Perché compriamo una determinata marca di caffè? Spesso la risposta è perché riponiamo in quel bene-marchio la nostra fiducia che la sua promessa di aggiungere valore o di soddisfare un nostro bisogno sarà mantenuta. Sulla fiducia si basa la gran parte delle scelte che sono fatte in ogni momento nel mondo sia nel business, che nella politica, che a livello personale. Nel *personal branding*, continua la Re, la fiducia si costruisce passo per passo intessendo relazioni sia online sia offline con i gruppi e le persone che abbiamo individuato come *stakeholder* strategici per la definizione della nostra marca-persona. Sui social media le relazioni si costruiscono non solo con la presenza ma con la costanza, con l'ascolto, con l'empatia, con la partecipazione, con la condivisione, con la conoscenza e con tutte quelle attività che sono essenziali sui social media per il successo tanto di qualsiasi campagna di marketing, quanto per la promozione di se stessi.

I *social media* non hanno cambiato le regole fondamentali di una buona strategia di *personal branding*, ma ne hanno piuttosto ampliato esponenzialmente le possibilità di promozione, la rapidità di diffusione dei contenuti attraverso la viralità e il passaparola. Chiaramente, ciò che può essere visto come un vantaggio intrinseco di questi nuovi strumenti di comunicazione, può anche rivelarsi un'arma a doppio taglio nel momento in cui ci si improvvisa in un ruolo creando una presenza digitale che non abbia una direzione precisa o che non sia in sintonia con la nostra "vera" personalità nella vita reale. Attenzione anche a ciò che si fa in Rete e che si pubblica: la linea di demarcazione tra la cosiddetta vita reale e vita digitale è ormai scomparsa. In molti casi il primo passo per avere informazioni su una persona è digitarne nome e cognome su Google. Questo è sempre più importante in ambito lavorativo dove i social media sono frequentemente utilizzati da potenziali datori di lavoro per verificare la reputazione e l'immagine in Rete dei candidati. Negli Usa il 45% di chi assume controlla le credenziali del candidato sui vari social media prima di prendere una decisione. La Rete ha un'ottima memoria e niente di quello che accade online è cancellato, quindi attenzione ai passi falsi.

Confnotizie

Franchising, due associazioni per tutelare gli imprenditori

“

I sindacati nascono per vigilare sugli interessi economici, sociali e morali di franchisor e affiliati. Pietro Agen: «Presto un marchio legato alla nostra Isola»

”

La Confcommercio di Catania scommette sui giovani per far decollare il franchising in Sicilia creando un nuovo sindacato per gli addetti ai lavori. Anzi, due. Sono stati presentati, infatti, presso la sede della Confcommercio, **Confranchisor** e **Confranchisee**, nati per tutelare gli interessi economici, sociali e morali sia di quegli imprenditori che concedono il marchio, i franchisor, sia di coloro che affiliandosi ne condividono brand, immagine e prodotto commerciale, i franchisee.

Alla presentazione hanno preso parte il presidente di Confcommercio Catania Riccardo Galimberti, il presidente della Camera di Commercio etnea Pietro Agen, il vice direttore della Confcommercio Giuseppe Cusumano e i due neo eletti presidenti, Alessandro Mertoli di Confranchisor e Piero Ambra di Confranchisee. A far parte dei rispettivi direttivi sono stati scelti: Fabio Impellizzeri; Alfonso Brancato; Pierangela Fischetti e Giovanni Nania; Giuseppe Giambianco; Salvatore Brancato; Francesco Daniele Ciaccio e Antonio Messina.

«La formula franchising rappresenta l'evoluzione del commercio tradizionale - ha detto in apertura il presidente Galimberti -. In Sicilia sono circa 5.000 le imprese affiliate a marchi nazionali e internazionali, di cui 2.000 solo a Catania, al secondo posto dopo Palermo. E Catania registra ben otto brand nati sul territorio ed



Da sinistra, Giuseppe Cusumano, Alessandro Mertoli, Piero Ambra, Riccardo Galimberti e Pietro Agen

esportati in Italia e all'estero».

Il contratto di affiliazione in franchising risolve problemi e dà benefici in termini di profitto: permette alle aziende di sviluppare quote di mercato risparmiando capitali, riduce i costi di intermediazione commerciale, permette di vendere di più e più rapidamente rispetto alla concorrenza, aumenta la percentuale di ricarico sui prodotti venduti, riduce i costi di gestione dell'azienda affiliata e i rischi d'impresa.

«I principali vantaggi per il franchisor - ha spiegato Alessandro Mertoli, presidente Confranchisor - sono collegati alla possibilità di espandere i propri affari senza effettuare alcun investimento per godere di una migliore integrazione locale tramite il franchisee e di determinare nuovi introiti finanziari».

L'affiliato, da parte sua, si impegna a pagare un corrispettivo e ad esercitare l'atti-

vità secondo alcune modalità stabilite con l'affiliante.

«I vantaggi per gli affiliati sono molteplici - è intervenuto Piero Ambra, presidente Confranchisee -. L'affiliato può fruire dell'avviamento commerciale e della notorietà dell'impresa affiliante. Può servirsi della pubblicità dell'azienda affiliante a livello locale e nazionale. Può beneficiare delle iniziative di formazione del personale, di aggiornamento ed assistenza. Può usufruire della struttura commerciale dell'affiliante che provvede a svolgere le funzioni di acquisto e/o di ricerca fornitori, unitamente alle trattative commerciali, per conto dell'affiliato. Può potenziare la propria clientela a seguito dell'indotto generato dagli altri punti vendita affiliati al franchisor».

Il presidente della Camera di Commercio di Catania, Pietro Agen, punta sulla creazione di un franchising tutto siciliano: «Un franchising di un negozio a marchio "Etna" o "Sicilia" potrebbe essere la chiave per esportare in maniera semplice e sicura i prodotti di casa nostra. Creare un marchio per il franchising legato alla nostra Isola significherebbe puntare sull'affiliazione commerciale, e dunque su una formula di collaborazione tra imprenditori per la distribuzione di servizi e beni, indicata per chi vuole avviare una nuova impresa ma non vuole partire da zero, e preferisce affidarsi a un marchio già affermato».

ANTIRACKET

A Randazzo un nuovo sostegno alle vittime di estorsione e usura

Prosegue l'impegno del Sistema Confcommercio nella lotta al racket e all'usura. Per svolgere un'azione di sensibilizzazione sempre più capillare ed essere presente su tutto il territorio della provincia, la Confcommercio Catania ha costituito una nuova associazione antiracket a Randazzo intitolandola al Generale Carlo Alberto Dalla Chiesa che avrà sede presso la Confcommercio di Randazzo in via Carlo Levi 22.

«Imprenditori e commercianti non hanno mai perso la voglia di investire e di scommettersi sul mercato - ha detto il presidente

di Confcommercio Catania Imprese per l'Italia, Riccardo Galimberti -. Hanno vinto la paura, certamente giustificata, combattendo il fenomeno delle estorsioni e dell'usura grazie all'associazionismo. Per questo riteniamo che la presenza sul territorio delle associazioni antiracket sia elemento fondamentale per lo svolgimento quanto più sereno possibile delle varie attività commerciali».

Reati contro il patrimonio come le estorsioni, l'usura, la concussione e la corruzione hanno assunto un tale sviluppo in tutto il

Paese da mettere in pericolo il funzionamento del sistema economico, lo sviluppo delle attività commerciali, la sicurezza e la libertà dei cittadini. Le associazioni antiracket vogliono essere un supporto sia morale che materiale per chi, vittima di estortori e aguzzini, decida di presentare denuncia alle autorità giudiziarie e di polizia. L'associazione presta infatti assistenza di tipo legale, economico, fiscale e psicologico e sostiene le vittime di estorsione e usura anche costituendosi parte civile nei procedimenti giudiziari.

Una nuova realtà tra i Confidi siciliani



“ La nuova cooperativa affiancherà la Cofiac nel proporre finanziamenti per le imprese alle banche convenzionate ”

Sulla scorta della trentennale esperienza maturata nel campo della garanzia mutualistica dalla Confidi Cofiac Soc. Coop. p.a., si è costituita lo scorso 6 maggio la Confidi Confcommercio Soc. Coop. p.a., grazie alla collaborazione di Confcommercio - Imprese per l'Italia - Catania della quale è emanazione.

Il Consiglio d'Amministrazione della nuova cooperativa è composto da: Antonio Strano (Presidente); Serafino Caruso (Vice Presidente) e dai consiglieri Giovanni Arena, Giuseppe Pace, Salvatore Signorello, Francesco Fazio e Vasco Maria Agen. Il Collegio sindacale è presieduto da Antonino Barberi Gambonello; Sindaci effettivi sono Orazio Quattrocchi e Angelo Seminara.

La nuova Confidi presterà garanzie fidejussorie a favore dei propri associati assumendo il 50% del rischio sulle operazioni di finanziamento per le imprese che andrà a proporre agli Istituti di credito convenzionati, attraverso la costituzione di un "Fondo garanzia" vincolato a tale scopo.

La Confidi Confcommercio Soc. Coop. p.a. non ha scopo di lucro, è a mutualità prevalente e nel corso del primo esercizio raggiungerà i requisiti minimi previsti dalle vigenti normative nazionali e regionali per ottenere, rispettivamente, l'iscrizione al 106 del Testo Unico Bancario e l'omologazione regionale per i contributi in conto abbattimento interessi previsti per le piccole e medie imprese isolate. «La ragione che ci ha spinto a creare una seconda Confidi, andando controcorrente rispetto le altre Confidi Siciliane - spiega il direttore generale di Confcommercio Catania Antonio Strano - è la considerevole crescita che la Cofiac ha conseguito nella sua trentennale attività che l'ha portata a sfiorare l'importo massimo di finanziamenti garantiti (150 milioni di euro), superato il quale è obbligata per legge a iscriversi all'elenco degli intermediari finanziari previsto dall'art. 107 del Testo Unico Bancario. I costi di gestione che ne deriverebbero - continua Strano - impedirebbero alla Cofiac di continuare ad assicurare quella redditività che le

ha permesso di incrementare il proprio patrimonio rendendola la Confidi più solida tra quelle operanti in Sicilia.

L'alternativa era quella di spalmare i costi aggiuntivi sui nuovi finanziamenti e quindi sulle imprese, vanificando di fatto la ragion d'essere del Confidi, ovvero la facilità di accesso al credito a costi agevolati. La Cofiac quindi "rallenterà" la sua attività per non superare l'importo massimo di finanziamenti garantiti, mentre la Confidi Confcommercio comincerà ad operare proponendo alle banche convenzionate finanziamenti per le imprese a partire da 100/150 mila euro e fino a 1.500.000 euro, assicurandosi una notevole crescita di volumi in breve tempo (stimato in cinque anni), che la porteranno a raggiungere la soglia dei 150 milioni di euro di finanziamenti garantiti.

A quel punto - conclude Strano - le due cooperative si fonderanno per dar vita alla Confidi Cofiac Confcommercio Soc. Coop. p.a. e i costi che ne deriveranno saranno facilmente assorbibili senza aggravio per le imprese».

Fiera d'Estate Village

“ Enogastronomia, artigianato, tempo libero e tanto altro Dall'8 agosto torna a Pedara l'evento fieristico *en plein air* ”

Si svolgerà dall'8 al 22 agosto a Pedara la 16ª edizione di **Fiera d'Estate Village**, manifestazione fieristica regionale promossa dalla Confcommercio Pedara con il patrocinio del Comune di Pedara, della Provincia Regionale di Catania, della Camera di Commercio di Catania e della Regione Siciliana. L'evento coinvolge, ormai da anni, artigiani locali ed esteri, aziende che producono prodotti enogastronomici tipici siciliani, aziende del settore florovivaistico, prodotti d'informatica ed editoria, arredi e complementi, casalinghi e prodotti per il tempo libero.

L'evento, coordinato e organizzato per la parte tecnica da Expò Mediterraneo del Sistema Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania, attira ogni anno circa 250.000 visi-



tatori, tra i quali molti stranieri e turisti provenienti da altre regioni d'Italia e si colloca tra le manifestazioni fieristiche più qualificate che si svolgono in Sicilia.

Il successo e i risultati ottenuti in questi anni sono stati il frutto di un'organizzazione attenta e professionale, soprattutto nella scelta delle aziende espositrici.

In un'area espositiva di oltre 10.000 metri quadrati saranno allestiti oltre 180 stand, per soddisfare i visitatori di tutte le età, con gusti ed esigenze di tutti i tipi.

La Fiera d'Estate Village sarà anche folklore, animazione e laboratori del gusto. Per questa edizione gli organizzatori hanno pensato anche di realizzare due "notti bianche" con spettacoli, musica e degustazioni.

AMMINISTRAZIONE

Franz Cannizzo è il nuovo assessore alle Attività produttive



Arriva dalla squadra di Confcommercio il nuovo assessore alle Attività produttive del Comune di Catania. Francesco Cannizzo, nato a Catania il 3 marzo del 1963 è consulente di Direzione aziendale, responsabile di Nuova Impresa e dirigente dell'associazione. Dal 18 maggio scorso Cannizzo è assessore della Giunta Stancanelli con delega alle Attività produttive.

Confnotizie

A ottobre ritorna Gift Fair con un'edizione da record

“

Pianificati di concerto con la Provincia alcuni interventi che miglioreranno la logistica della manifestazione dedicata a regali, bomboniere, arredo e artigianato

”

A d ottobre torna l'appuntamento con la **Gift Fair**, giunta ormai all'undicesima edizione. Come nel 2009, sarà il Complesso Fieristico Le Giminere di Catania ad ospitare la manifestazione, per la precisione da sabato 16 a lunedì 18. Gli organizzatori della Tutto Fiere hanno confermato con entusiasmo una sede che, facilmente raggiungibile da porto, aeroporto, autostrade e tangenziale, ha consentito un notevole balzo in avanti per la fiera: lo scorso anno sono state oltre centocinquanta le marche intervenute, con un raddoppio della superficie espositiva (circa settemila metri quadrati distribuiti su tre piani) e la presenza di oltre tremila visitatori (solo addetti del settore). Il già elevato standard qualitativo de Le Giminere sarà

ulteriormente migliorato in vista dell'edizione 2010: la Provincia Regionale di Catania, proprietaria del complesso, ha già pianificato, di concerto con gli organizzatori, una serie di interventi che faciliteranno soprattutto la logistica delle aziende espositrici. Con queste premesse si va verso un'edizione da record, la più importante dalla nascita della Gift Fair. Confermati i settori bomboniere, regali, artigianato d'arte, complemento d'arredo e tavola. A quest'ultima verrà riservato ancora più spazio grazie alla presenza di aziende leader nel settore.

Fra le iniziative collaterali della rassegna, che si svolgerà con il patrocinio della Firb-Conf-



commercio, vi saranno, come ormai consuetudine, la sezione "Bijoux Fashion", dedicata alla bigiotteria e agli accessori moda, e il "Mega Meeting Agenti".

Gli operatori in visita potranno contare anche nel 2010 sui numerosi servizi offerti all'interno della struttura fieristica, tra cui: il Business Centre, che metterà a disposizione fax, fotocopie, internet; la nursery per i piccoli al di sotto dei dodici anni e il guardaroba.

Di rilievo anche l'offerta formativa che verrà messa a disposizione in maniera gratuita ai visitatori: non mancheranno i seminari curati dalla Federazione italiana Operatori Regali, Bomboniere, Tessuti e Complementi d'Arredo su vetrinistica e confezionamento, quelli sulla sicurezza nei luoghi di lavoro con la collaborazione della Confcommercio, solo per citare alcuni esempi.

Per informazioni: Mirco srl concessionaria spazi, tel. 0761 371773, fax 0761 371951, e-mail: mirco1931@email.it.

PRESTAZIONI DENTISTICHE

Firmata la convenzione con lo studio Barbagallo



Allo scopo di offrire ai propri associati servizi e opere a prezzi competitivi e di promuovere e sviluppare presso i propri associati attività di assistenza, formazione, informazione e fidelizzazione, la Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione con lo studio dentistico del dott. Rosario Barbagallo, sito in via Milano 31 a Catania. Lo studio dentistico Barbagallo riconoscerà agli associati Confcommercio che esibiranno attestato di iscrizione, uno sconto pari al 30% sul prezzo praticato al pubblico. Lo studio riceve secondo i seguenti orari: dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 12; martedì e giovedì dalle 15,30 alle 18; lunedì e mercoledì, dalle 15,30 alle 19.

SCAC

Francesco Pappalardo eletto presidente del nuovo sindacato delle autoscuole di Catania

Lo scorso marzo si è costituito il Sindacato Confcommercio Autoscuole Catania (Scac), un organismo che raggruppa le attività economiche del settore con lo scopo di assicurarne la tutela e di rappresentarle a tutti i livelli istituzionali competenti.

«Confcommercio - spiega Francesco Sorbello, chiamato a seguire la segreteria tecnica del sindacato che avrà sede presso l'Associazione, in via Mandrà 8 - diventa sempre più rappresentativa delle istanze del terziario di mercato. Il comparto delle scuole guida costituisce uno dei servizi fonda-

mentali alla persona che nell'ambito di Confcommercio avrà un ruolo di grande importanza, non solo per la risoluzione di problematiche del settore, ma anche in riferimento alle problematiche generali dell'imprenditoria, quali politiche fiscali, incentivi alle imprese, sicurezza».

L'assemblea costituente ha eletto presidente pro tempore dello Scac Francesco Pappalardo e componenti del direttivo Antonio Cannavò, Lorenzo Di Pietro, Carmelo Musumeci e Domenico Pappalardo.



Francesco Pappalardo

«Consapevoli del ruolo sociale che il comparto delle scuole guida riveste nel contribuire a formare nei cittadini una corretta consapevolezza dell'impatto del loro comportamento di guida sulla collettività - ha affermato il neo presidente Francesco Pappalardo -, auspichiamo che questo sindacato

possa instaurare con gli enti preposti un proficuo rapporto di collaborazione e interazione anche grazie al sostegno di Confcommercio Imprese per l'Italia».

IL PATRONATO ENASCO

Da 38 ANNI AL SERVIZIO DEI CITTADINI



Il "SISTEMA ENASCO", si è posto come obiettivo quello di realizzare un complesso di servizi in grado di offrire a tutti i cittadini un aiuto valido, qualificato e **gratuito** in tutti gli adempimenti, spesso difficili e complessi, necessari per ottenere varie prestazioni previdenziali ed assistenziali nonché per adempiere agli obblighi delle dichiarazioni fiscali.

L'attività del Patronato consiste nello svolgimento, per conto degli assistiti di qualunque categoria, di tutte le pratiche necessarie per ottenere le prestazioni erogate dagli enti previdenziali e assistenziali (inps, inail, ecc.).

L'assistenza del Patronato viene fornita a livello amministrativo, legale e medico-legale.

L'Ente, che è collegato via internet con gli enti previdenziali, offre la propria assistenza prima e durante l'iter burocratico di tutte le pratiche relative a:

***pensione di vecchiaia, anzianità, inabilità, ai superstiti e pensione in convenzione internazionale;**

***assegno di invalidità;**

***servizi per gli invalidi civili: riconoscimento qualifica, assegno, pensione ed indennità di accompagnamento,**

***supplemento, ricostituzione e riliquidazione della pensione;**

***assegno sociale;**

***prosecuzione volontaria;**

***verifica ed aggiornamento della posizione assicurativa;**

***pratiche ENASARCO;**

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

CAAF 50&PIU'

Si occupa delle attività fiscali e di quelle previdenziali con queste connesse, in convenzione con INPS e Ministero delle Finanze. Le principali attività sono: 730, ISEE e RED.

ISEE: Il CAAF è a disposizione di chiunque lo richieda per la compilazione della dichiarazione sostitutiva unica, l'emissione della certificazione, il calcolo dell'ISEE e la trasmissione alla banca dati dell'INPS.

RED: L'Inps richiede annualmente ai pensionati di dichiarare i propri redditi ai fini del controllo del diritto ai minimi pensionistici e delle maggiorazioni sociali, degli assegni familiari e dell'aumento dell'importo della pensione minima.

il CAAF è a disposizione per:

- * compilare insieme al pensionato l'apposito modello reddituale (red);
- * trasmettere la dichiarazione all'istituto senza ulteriori incombenze.

I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI

730: il CAAF è a disposizione di pensionati e lavoratori dipendenti per assisterli nella presentazione del modello 730. Il servizio è garantito dalla competenza del nostro personale e dalla copertura di apposita polizza assicurativa.

ANCHE QUESTO SERVIZIO È GRATUITO

ATTENZIONE!

IL C.A.A.F. 50&PIU' poi, tramite una società convenzionata, assiste i contribuenti che non fossero in grado di compilare il modello 730, fornendo la necessaria consulenza.

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

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

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

Ufficio Provinciale

Via Mandrà n. 8 (trav. 187 V/le M. Rapisardi)

Tel. 095/7313287 – 095/239495 Fax 095/7313287

Sito Internet www.enasco.it

E-MAIL enascoct@enasco.it

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

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

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

IL CONFIDI COFIAC Soc.Coop.p.azioni

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

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

FINANZIAMO:

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

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

PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

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

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

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

IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A.

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

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



MONTE ELBRUS MT. 5.642 S.I.M.

IL CONVEGNO

Celebrazione del Trentennale della Fondazione del Sindacato Provinciale Agenti e Rappresentanti di Commercio di Catania



Sabato 26 giugno 2010 - ore 9:30
Centro fieristico "Le Ciminiere"
viale Africa - Catania

PROGRAMMA

Saluti

Dott. **Piero Agen**
Dott. **Riccardo Galimberti**
On. **Raffaele Lombardo**
On. **Raffaele Stancanelli**
On. **Giuseppe Castiglione**
Dott. **Antonio Strano**

Presidente C.C.I.A.A. di Catania
Presidente CONFCOMMERCIO Provincia di Catania
Presidente Regione Siciliana
Sindaco di Catania
Presidente Provincia di Catania
Direttore generale CONFCOMMERCIO Catania

Interventi

Dott. **Adalberto Corsi**
Dott. **Brunetto Boco**
Avv. **Agostino Petriello**
Dott. **Luigi Strazzella**

presidente nazionale FNAARC
presidente Fondazione ENASARCO
Vicepresidente Fondazione ENASARCO
Funzionario responsabile FNAARC
(settore fiscale e sindacale)

Il presidente Provinciale FNAARC
Domenico Ambra

Dall'estate del 1980 ad oggi trent'anni di attività sindacale

“

A ricordare le tappe più significative e i presidenti storici è il segretario provinciale Pippo Cunsolo, attivo nel sindacato sin dalla fondazione

”

Il 23 giugno 1980 nei locali della Confcommercio di Catania si è costituito il Sindacato provinciale Agenti e Rappresentanti di Commercio di Catania aderente alla Fnaarc. In quella occasione erano presenti Giuseppe Bruno, Giuseppe Coco, Antonino Di Salvo, Agostino Zappalà, Carmelo Burgio, Pietro Giuffrida, Carlo Zanetti, Michele Moschella, Vincenzo Giovanetti, Domenico Pasquarelli, Giuseppe Scuderi, Pasquale Spampinato, Antonino Massara, Tommaso Fazio, Giuseppe Galluà, Angelo Micheli, Salvatore Lanzafame, Giuseppe Naclerio, Giovambattista Creati, Rosario Claudio Maravigna, Giovanni Guido, Salvatore Commodari, Salvatore Romano, Romolo Leonardi, Carmelo Ragona, Croce Sidoti, Sebastiano Truscillo, Luigi Ridolfo, Salvatore Di Bella, Salvatore Reitano, Salvatore Beniamino, Salvatore Nicolosi, Felice Donato, Luciano Marchese e l'allora segretario provinciale Giuseppe Cunsolo.

Molti gli agenti e rappresentanti di commercio che hanno fatto parte dei direttivi provinciali e che con tanta dedizione e professionalità hanno dedicato parte del loro tempo al sindacato provinciale Fnaarc raggiungendo interessanti traguardi. Sotto la presidenza di **Rosario Claudio Maravigna** - dal 1980 al 1987 - il direttivo provinciale era formato dai consiglieri Angelo Mangiameli, Giancarlo Riganati, Carmelo Burgio, Luciano Marchese, Vincenzo Celano, Lisetto Mario Boscolo, Salvatore Ignazio Lanzafame, Riccardo Ruggiero, Carmelo Ragona, Giuseppe Coco, Tommaso Fazio, Salvatore Romano, Giuseppe Dato, Natale Gerlando Ambra, Salvatore Catania e Claudio Guido.

Tanti inoltre i convegni e le iniziative promosse, alcune hanno prodotto im-



Da sinistra, Alberto Corsi (presidente nazionale Fnaarc), Mimmo Ambra e Michele Alberti (presidente Enasarco)



Da sinistra Nino Pantò, presidente Confcommercio Catania, Claudio Rosario Maravigna presidente provinciale Fnaarc



Da sinistra Gianfranco Ragonese, vicepresidente Confcommercio Catania, Ugo Volpi, presidente nazionale Fnaarc, Angelo Mangiameli, presidente provinciale Fnaarc



Gianfranco Gatelli, direttore generale Fnaarc

portantissimi risultati di cui andiamo fieri. **Nel dicembre del 1987**, ad esempio, lo sciopero simbolico della categoria che manifestò alla Camera di Commercio di Catania per denunciare l'incostituzionalità dell'Ilor e che portò come risultato all'eliminazione dell'imposta locale sui redditi. Il presidente Rosario Claudio Maravigna, col suo direttivo, propose all'on. Azzaro, allora presidente della Commissione Finanze al Senato, la disponibilità degli agenti e rappresentanti di commercio a pagare le ritenute d'acconto sulle provvigioni, è con questa manovra si raggiunse l'eliminazione dell'Ilor.

Sotto la presidenza di **Angelo Mangiameli** - dal 1988 al 1998 - il direttivo provinciale era formato dai consiglieri Domenico Ambra, Giovanni Arena, Rosario Bellino, Giuseppe Campo, Vincenzo Celano, Vincenzo Giovanetti, Giovanni Paternò, Giancarlo Riganati, Luciano Zuccarello, Ignazio Conticello, Lisetto Mario Boscolo, Carmelo Catania. Tra le iniziative di quel periodo spiccano, nell'ottobre del 1989 e nell'aprile del 1992 i convegni Siculo-Calabro, sotto la presidenza di Angelo Mangiameli, che portarono nella nostra città i massimi dirigenti del mondo sindacale di allora, come Ugo Volpi, presidente nazionale Fnaarc, Gianfranco Gatelli, direttore generale della Fnaarc che insieme agli eminenti professori Emilio Giardina e Placido Petino evidenziarono l'importanza della figura dell'agente di commercio, che Ugo Volpi definì "intramontabile", in quanto «la professionalità di un agente non si può sostituire con un fax». Ancora, nel novembre del 1995, ricordiamo la creazione dell'organizzazione regionale degli agenti e rappresentanti di commercio.

«Per il futuro puntiamo all'estero e investiamo su donne e giovani»

“

Eletto nel 1998, l'attuale presidente Domenico Ambra non dimentica le tappe storiche e gli obiettivi raggiunti, ma preferisce guardare lontano

”

di Irene Ali

È un anniversario importante quello che l'associazione si appresta a festeggiare, ma non è come un punto di arrivo che il direttivo sta programmando le attività celebrative, piuttosto come un punto di partenza, con slancio verso un futuro da programmare, senza perdere di vista le esigenze degli associati.

«Tra tutte le iniziative portate avanti nel corso del mio mandato - spiega Domenico Ambra, presidente provinciale dal 1998 - sono molte quelle di cui andiamo fieri, spicca però la privatizzazione dell'Enasarco». «Come dimenticare il convegno sulla privatizzazione dell'Enasarco - gli fa eco il segretario provinciale Pippo Cunsolo - che il 15 marzo 1998 portò a Catania nomi illustri come il presidente nazionale Fnaarc Adalberto Corsi, il direttore generale della Fnaarc Gianfranco Gatelli, il presidente nazionale della Fondazione Enasarco Michele Alberti e il vicepresidente Paolo Bartoli, i quali commentarono la vittoria della privatizzazione della Fondazione Enasarco davanti a una numerosissima platea di agenti e rappresentanti di commercio riuniti proprio a Catania». Altra tappa significativa è poi quella dell'inclusione nei finanziamenti agevolati regionali della categoria degli agenti di commercio.

«Attualmente - spiega Ambra - sono gli incontri settoriali dove si presentano le novità Enasarco, si discute sugli accordi economici collettivi, sugli articoli di legge, sulle sentenze della Suprema Corte di Giustizia Europea a scandire l'attività quotidiana. Senza dimenticare le attività legate alla possibilità di accedere ai finanziamenti agevolati tramite la Cofiac, all'aggiornamento continuo delle convenzioni e delle offerte del sindacato e del Sistema Confcommercio».

Ma è il futuro su cui il presidente Ambra preferisce soffermarsi, in particolare sulla costituzione del Comitato Donne e del Gruppo Giovani. «Sul Comitato Donne siamo in ritardo - ammette -. La donna im-

Dal 1998 a oggi i consiglieri del direttivo etneo

Ignazio Conticello

Bombiniere e regali

Angelo Davino

Alimentari

Antonio Scannella

Mobili

Antonino Scuto

Orologi

Luciano Zuccarello

Profumi

Concetto Gulisano

Giocattoli

Umberto Ienzi

Ferramenta

Ignazio Trombetta

Elettrodomestici

Salvatore Vecchio

Alimentari

Agatino Licciardello

Abbigliamento

Ciro e Salvatore Carbonaro

Alimentari

prenditrice è una risorsa per la categoria e tuttavia ha esigenze diverse da tutelare, anche nei rapporti con Enasarco di cui intendiamo però farci carico». Per quanto riguarda i giovani invece l'esigenza attuale è quella di coinvolgerli di più e di fare in modo che le nuove generazioni di agenti non si scoraggino. «Quello dell'agente, me lo lasci dire, è il più bel mestiere del mondo, che può e deve essere il motore di un settore cruciale, in grado di incoraggiare la produttività legando il mondo dell'industria alle esigenze del cliente e alle prospettive del dettagliante. È fondamentale il reciproco rispetto professionale però. Ma la cosa di cui andiamo più fie-



ri - precisa - è quella di essere riusciti a diventare un vero sindacato di base, vicino alla categoria prestando la massima attenzione ai vari segmenti di mercato, e cercando di capire le diverse esigenze che emergono dai vari territori provinciali, e cercando di portarle all'attenzione della giunta nazionale (di cui lo stesso presidente Ambra è membro). Ma questa è una capacità che va al di là del presidente: è un risultato ottenibile solo grazie all'intera squadra di cui mi pregio di far parte». Una squadra che, in effetti, soprattutto in alcuni settori, annovera agenti di alcune tra le aziende più importanti a livello nazionale e internazionale; nel settore del giocattolo ad esempio, degli articoli da regalo, dell'abbigliamento e anche della grande distribuzione. «La nostra prospettiva futura non può tuttavia essere slegata dal servizio quotidiano verso tutti gli associati. Tra le novità in questo senso non si possono trascurare le iniziative formative e di aggiornamento che da quest'anno si ampliano e comprenderanno le lingue straniere e il marketing grazie alla stipula di convenzioni che consentiranno a tutti di accedere a corsi di inglese. Ma non ci fermeremo qui - annuncia Ambra -, guardiamo un po' più lontano, stiamo già programmando infatti di fornire gli strumenti anche per il cinese e per l'arabo».

trent'anni/FNAARC

I NOSTRI SERVIZI

- Esami dei mandati di agenzia per esaminare le clausole contrattuali
- Esami degli estratti conto Inps relativamente ai contributi
- Esami degli estratti conto Enasarco relativamente ai contributi ed al FIRR
- Consigli e proiezioni, importanti per il pensionamento Inps ed Enasarco
- Assistenza nei rapporti con la Camera di Commercio
- Studio problematiche varie della categoria per suggerimenti alla federazione nazionale nei rinnovi degli accordi economici collettivi
- Incontri settoriali per aggiornare sulle novità
- Consulenza sulle scelte attinenti l'attività
- Assistenza e consulenza nelle controversie
- Calcoli relativi ai diritti degli agenti secondo gli accordi economici collettivi e delle leggi
- Gestione delle commissioni di conciliazione con l'ausilio di tecnici e legali esperti del settore
- Consulenza legale
- Consulenza fiscale
- Attività ricreativa attraverso l'Acrap
- Informativa con circolari, giornali della sede locale e della sede nazionale
- Servizi patronato Enasco
- Finanziamenti agevolati attraverso la Cofiac
- Convenzioni bancarie
- Convenzioni varie
- Vantaggi Tradecom (bollette meno care)
- Servizio per rilascio certificati camerati

RACCOMANDAZIONI PER GLI AGENTI DI COMMERCIO

Dovete credere nella vostra attività, che esprimerete con diligenza e professionalità.

Leali con i clienti.

Attenzione e capire il contratto di agenzia, il metro che misurerà il rapporto con la vostra ditta mandante.

Rispetto e lealtà nei confronti delle ditte mandanti, massima attenzione alla corrispondenza che da essi riceverete, a cui deve essere dato riscontro.

Umiltà da parte dei giovani: l'esperienza dei maestri agenti deve essere orgoglio e non presunzione.

Fiducia nelle organizzazioni sindacali, diffidate da quelle che fanno "terrorismo" o che inculcano dubbi, anziché certezze e chiarezza.

Affidare i problemi alle organizzazioni sindacali, deve significare anche capirne la soluzione, onde evitare di ricadere negli stessi errori.

Prima di ogni decisione, riflettete e cercate consigli, un errore vi potrebbe alquanto danneggiare.

Cercate nelle organizzazioni sindacali, nei tempi giusti, i mezzi per gestire i rapporti e per difendervi dai problemi, dal momento che se si analizzano i problemi le soluzioni verranno.

Controllare spesso gli estratti conto Enasarco e Inps è importante.

Ricordate che i contributi si prescrivono e se una ditta, ai fini Enasarco non ha versato o ha versato parzialmente i contributi, dopo 5 anni non si può più intervenire.

Controllare il FIRR è importante, sono somme che verranno da voi percepite a fine rapporto.

I contributi Inps devono essere controllati annualmente e non nell'anno del pensionamento.

IL CONVEGNO

Celebrazione del Trentennale della Fondazione del Sindacato Provinciale Agenti e Rappresentanti di Commercio di Catania



Sabato 26 giugno 2010 - ore 9:30
Centro fieristico "Le Ciminiere"
viale Africa - Catania

PROGRAMMA

Saluti

Dott. **Piero Agen**
Dott. **Riccardo Galimberti**
On. **Raffaele Lombardo**
On. **Raffaele Stancanelli**
On. **Giuseppe Castiglione**
Dott. **Antonio Strano**

Presidente C.C.I.A.A. di Catania
Presidente CONFCOMMERCIO Provincia di Catania
Presidente Regione Siciliana
Sindaco di Catania
Presidente Provincia di Catania
Direttore generale CONFCOMMERCIO Catania

Interventi

Dott. **Adalberto Corsi**
Dott. **Brunetto Boco**
Avv. **Agostino Petriello**
Dott. **Luigi Strazzella**

presidente nazionale FNAARC
presidente Fondazione ENASARCO
Vicepresidente Fondazione ENASARCO
Funzionario responsabile FNAARC
(settore fiscale e sindacale)

Il presidente Provinciale FNAARC
Domenico Ambra

Dall'estate del 1980 ad oggi trent'anni di attività sindacale

“

A ricordare le tappe più significative e i presidenti storici è il segretario provinciale Pippo Cunsolo, attivo nel sindacato sin dalla fondazione

”

Il 23 giugno 1980 nei locali della Confcommercio di Catania si è costituito il Sindacato provinciale Agenti e Rappresentanti di Commercio di Catania aderente alla Fnaarc. In quella occasione erano presenti Giuseppe Bruno, Giuseppe Coco, Antonino Di Salvo, Agostino Zappalà, Carmelo Burgio, Pietro Giuffrida, Carlo Zanetti, Michele Moschella, Vincenzo Giovanetti, Domenico Pasquarelli, Giuseppe Scuderi, Pasquale Spampinato, Antonino Massara, Tommaso Fazio, Giuseppe Galluà, Angelo Micheli, Salvatore Lanzafame, Giuseppe Naclerio, Giovambattista Creati, Rosario Claudio Maravigna, Giovanni Guido, Salvatore Commodari, Salvatore Romano, Romolo Leonardi, Carmelo Ragona, Croce Sidoti, Sebastiano Truscillo, Luigi Ridolfo, Salvatore Di Bella, Salvatore Reitano, Salvatore Beniamino, Salvatore Nicolosi, Felice Donato, Luciano Marchese e l'allora segretario provinciale Giuseppe Cunsolo.

Molti gli agenti e rappresentanti di commercio che hanno fatto parte dei direttivi provinciali e che con tanta dedizione e professionalità hanno dedicato parte del loro tempo al sindacato provinciale Fnaarc raggiungendo interessanti traguardi. Sotto la presidenza di **Rosario Claudio Maravigna** - dal 1980 al 1987 - il direttivo provinciale era formato dai consiglieri Angelo Mangiameli, Giancarlo Riganati, Carmelo Burgio, Luciano Marchese, Vincenzo Celano, Lisetto Mario Boscolo, Salvatore Ignazio Lanzafame, Riccardo Ruggiero, Carmelo Ragona, Giuseppe Coco, Tommaso Fazio, Salvatore Romano, Giuseppe Dato, Natale Gerlando Ambra, Salvatore Catania e Claudio Guido.

Tanti inoltre i convegni e le iniziative promosse, alcune hanno prodotto im-



Da sinistra, Alberto Corsi (presidente nazionale Fnaarc), Mimmo Ambra e Michele Alberti (presidente Enasarco)



Da sinistra Nino Pantò, presidente Confcommercio Catania, Claudio Rosario Maravigna presidente provinciale Fnaarc



Da sinistra Gianfranco Ragonese, vicepresidente Confcommercio Catania, Ugo Volpi, presidente nazionale Fnaarc, Angelo Mangiameli, presidente provinciale Fnaarc



Gianfranco Gatelli, direttore generale Fnaarc

portantissimi risultati di cui andiamo fieri. **Nel dicembre del 1987**, ad esempio, lo sciopero simbolico della categoria che manifestò alla Camera di Commercio di Catania per denunciare l'incostituzionalità dell'Ilor e che portò come risultato all'eliminazione dell'imposta locale sui redditi. Il presidente Rosario Claudio Maravigna, col suo direttivo, propose all'on. Azzaro, allora presidente della Commissione Finanze al Senato, la disponibilità degli agenti e rappresentanti di commercio a pagare le ritenute d'acconto sulle provvigioni, è con questa manovra si raggiunse l'eliminazione dell'Ilor.

Sotto la presidenza di **Angelo Mangiameli** - dal 1988 al 1998 - il direttivo provinciale era formato dai consiglieri Domenico Ambra, Giovanni Arena, Rosario Bellino, Giuseppe Campo, Vincenzo Celano, Vincenzo Giovanetti, Giovanni Paternò, Giancarlo Riganati, Luciano Zuccarello, Ignazio Conticello, Lisetto Mario Boscolo, Carmelo Catania. Tra le iniziative di quel periodo spiccano, nell'ottobre del 1989 e nell'aprile del 1992 i convegni Siculo-Calabro, sotto la presidenza di Angelo Mangiameli, che portarono nella nostra città i massimi dirigenti del mondo sindacale di allora, come Ugo Volpi, presidente nazionale Fnaarc, Gianfranco Gatelli, direttore generale della Fnaarc che insieme agli eminenti professori Emilio Giardina e Placido Petino evidenziarono l'importanza della figura dell'agente di commercio, che Ugo Volpi definì "intramontabile", in quanto «la professionalità di un agente non si può sostituire con un fax». Ancora, nel novembre del 1995, ricordiamo la creazione dell'organizzazione regionale degli agenti e rappresentanti di commercio.

«Per il futuro puntiamo all'estero e investiamo su donne e giovani»

“

Eletto nel 1998, l'attuale presidente Domenico Ambra non dimentica le tappe storiche e gli obiettivi raggiunti, ma preferisce guardare lontano

”

di Irene Ali

È un anniversario importante quello che l'associazione si appresta a festeggiare, ma non è come un punto di arrivo che il direttivo sta programmando le attività celebrative, piuttosto come un punto di partenza, con slancio verso un futuro da programmare, senza perdere di vista le esigenze degli associati.

«Tra tutte le iniziative portate avanti nel corso del mio mandato - spiega Domenico Ambra, presidente provinciale dal 1998 - sono molte quelle di cui andiamo fieri, spicca però la privatizzazione dell'Enasarco». «Come dimenticare il convegno sulla privatizzazione dell'Enasarco - gli fa eco il segretario provinciale Pippo Cunsolo - che il 15 marzo 1998 portò a Catania nomi illustri come il presidente nazionale Fnaarc Adalberto Corsi, il direttore generale della Fnaarc Gianfranco Gatelli, il presidente nazionale della Fondazione Enasarco Michele Alberti e il vicepresidente Paolo Bartoli, i quali commentarono la vittoria della privatizzazione della Fondazione Enasarco davanti a una numerosissima platea di agenti e rappresentanti di commercio riuniti proprio a Catania». Altra tappa significativa è poi quella dell'inclusione nei finanziamenti agevolati regionali della categoria degli agenti di commercio.

«Attualmente - spiega Ambra - sono gli incontri settoriali dove si presentano le novità Enasarco, si discute sugli accordi economici collettivi, sugli articoli di legge, sulle sentenze della Suprema Corte di Giustizia Europea a scandire l'attività quotidiana. Senza dimenticare le attività legate alla possibilità di accedere ai finanziamenti agevolati tramite la Cofiac, all'aggiornamento continuo delle convenzioni e delle offerte del sindacato e del Sistema Confcommercio».

Ma è il futuro su cui il presidente Ambra preferisce soffermarsi, in particolare sulla costituzione del Comitato Donne e del Gruppo Giovani. «Sul Comitato Donne siamo in ritardo - ammette -. La donna im-

Dal 1998 a oggi i consiglieri del direttivo etneo

Ignazio Conticello

Bombiniere e regali

Angelo Davino

Alimentari

Antonio Scannella

Mobili

Antonino Scuto

Orologi

Luciano Zuccarello

Profumi

Concetto Gulisano

Giocattoli

Umberto Ienzi

Ferramenta

Ignazio Trombetta

Elettrodomestici

Salvatore Vecchio

Alimentari

Agatino Licciardello

Abbigliamento

Ciro e Salvatore Carbonaro

Alimentari

prenditrice è una risorsa per la categoria e tuttavia ha esigenze diverse da tutelare, anche nei rapporti con Enasarco di cui intendiamo però farci carico». Per quanto riguarda i giovani invece l'esigenza attuale è quella di coinvolgerli di più e di fare in modo che le nuove generazioni di agenti non si scoraggino. «Quello dell'agente, me lo lasci dire, è il più bel mestiere del mondo, che può e deve essere il motore di un settore cruciale, in grado di incoraggiare la produttività legando il mondo dell'industria alle esigenze del cliente e alle prospettive del dettagliante. È fondamentale il reciproco rispetto professionale però. Ma la cosa di cui andiamo più fie-



ri - precisa - è quella di essere riusciti a diventare un vero sindacato di base, vicino alla categoria prestando la massima attenzione ai vari segmenti di mercato, e cercando di capire le diverse esigenze che emergono dai vari territori provinciali, e cercando di portarle all'attenzione della giunta nazionale (di cui lo stesso presidente Ambra è membro). Ma questa è una capacità che va al di là del presidente: è un risultato ottenibile solo grazie all'intera squadra di cui mi pregio di far parte». Una squadra che, in effetti, soprattutto in alcuni settori, annovera agenti di alcune tra le aziende più importanti a livello nazionale e internazionale; nel settore del giocattolo ad esempio, degli articoli da regalo, dell'abbigliamento e anche della grande distribuzione. «La nostra prospettiva futura non può tuttavia essere slegata dal servizio quotidiano verso tutti gli associati. Tra le novità in questo senso non si possono trascurare le iniziative formative e di aggiornamento che da quest'anno si ampliano e comprenderanno le lingue straniere e il marketing grazie alla stipula di convenzioni che consentiranno a tutti di accedere a corsi di inglese. Ma non ci fermeremo qui - annuncia Ambra -, guardiamo un po' più lontano, stiamo già programmando infatti di fornire gli strumenti anche per il cinese e per l'arabo».

trent'anni/FNAARC

I NOSTRI SERVIZI

- Esami dei mandati di agenzia per esaminare le clausole contrattuali
- Esami degli estratti conto Inps relativamente ai contributi
- Esami degli estratti conto Enasarco relativamente ai contributi ed al FIRR
- Consigli e proiezioni, importanti per il pensionamento Inps ed Enasarco
- Assistenza nei rapporti con la Camera di Commercio
- Studio problematiche varie della categoria per suggerimenti alla federazione nazionale nei rinnovi degli accordi economici collettivi
- Incontri settoriali per aggiornare sulle novità
- Consulenza sulle scelte attinenti l'attività
- Assistenza e consulenza nelle controversie
- Calcoli relativi ai diritti degli agenti secondo gli accordi economici collettivi e delle leggi
- Gestione delle commissioni di conciliazione con l'ausilio di tecnici e legali esperti del settore
- Consulenza legale
- Consulenza fiscale
- Attività ricreativa attraverso l'Acrap
- Informativa con circolari, giornali della sede locale e della sede nazionale
- Servizi patronato Enasco
- Finanziamenti agevolati attraverso la Cofiac
- Convenzioni bancarie
- Convenzioni varie
- Vantaggi Tradecom (bollette meno care)
- Servizio per rilascio certificati camerati

RACCOMANDAZIONI PER GLI AGENTI DI COMMERCIO

Dovete credere nella vostra attività, che esprimerete con diligenza e professionalità.

Leali con i clienti.

Attenzionare e capire il contratto di agenzia, il metro che misurerà il rapporto con la vostra ditta mandante.

Rispetto e lealtà nei confronti delle ditte mandanti, massima attenzione alla corrispondenza che da essi riceverete, a cui deve essere dato riscontro.

Umiltà da parte dei giovani: l'esperienza dei maestri agenti deve essere orgoglio e non presunzione.

Fiducia nelle organizzazioni sindacali, diffidate da quelle che fanno "terrorismo" o che inculcano dubbi, anziché certezze e chiarezza.

Affidare i problemi alle organizzazioni sindacali, deve significare anche capirne la soluzione, onde evitare di ricadere negli stessi errori.

Prima di ogni decisione, riflettete e cercate consigli, un errore vi potrebbe alquanto danneggiare.

Cercate nelle organizzazioni sindacali, nei tempi giusti, i mezzi per gestire i rapporti e per difendervi dai problemi, dal momento che se si analizzano i problemi le soluzioni verranno.

Controllare spesso gli estratti conto Enasarco e Inps è importante.

Ricordate che i contributi si prescrivono e se una ditta, ai fini Enasarco non ha versato o ha versato parzialmente i contributi, dopo 5 anni non si può più intervenire.

Controllare il FIRR è importante, sono somme che verranno da voi percepite a fine rapporto.

I contributi Inps devono essere controllati annualmente e non nell'anno del pensionamento.