

impresa informa



L'inchiesta

Catania capitale degli abusivi

editoriale

Mercato agroalimentare
Gli strani soci della Maas

"i quaderni"

Lavoro, Fisco
Legislazione
Invalidi, aumenti in pensione

capitani d'impresa

Ennio Ferlito



associazioni

Il "borsino" immobiliare della provincia etnea

**Prodotti Despar.
Prezzi bloccati
Si continua
fino al 2006!***

E NON FINISCE QUI!

Sconti fino al 30%* su tanti
prodotti con il prezzo già bloccato.

OFFERTE A ROTAZIONE OGNI 15 GIORNI

SALATI IN SUPERFICIE



Lo giuriamo!

Aligrup gruppo S.p.A.

PRODOTTI FIRMATI

DESPAR





Risparmiare si può. Insieme.

Risparmiare sul costo-energia oggi è possibile, con **Tradecom** "Gruppo di acquisto" formato esclusivamente da piccole e medie aziende.

Tradecom è una società di trading di **Energia Elettrica**, promossa da **CONFCOMMERCIO**, la cui attività consiste nell'acquistare energia elettrica sul mercato libero alle migliori condizioni per rivenderla a prezzi competitivi.

Tradecom permette di realizzare risparmi medi di circa **7-10%** sul costo della fornitura, cogliendo in tal modo le opportunità derivanti dalla liberalizzazione del settore energetico per offrire alle imprese condizioni di fornitura ottimali e maggiormente rispondenti alle necessità delle realtà produttive di più ridotte dimensioni.

Tradecom offre un risparmio rispetto alle tariffe del mercato vincolato, con zero rischi, nessuna spesa e senza dover cambiare il contatore, cercando di rendere il Vostro ingresso nel mercato libero semplice, rapido e conveniente.

Inoltre **Tradecom** provvede all'istruttoria della documentazione per la restituzione del deposito cauzionale.

Per informazioni rivolgersi presso la sede della Confcommercio di Catania in via Mandrà, 8 - tel. 095 351253

Educazione continua nell'area sanitaria

“

**I corsi di ConfSanità per l'aggiornamento
in campo sanitario dei prossimi mesi**

”

L'Educazione continua in medicina (E.C.M.) comprende l'insieme organizzato e controllato di tutte quelle attività formative, sia teoriche che pratiche, promosse da società scientifiche, professionali o aziende dedicate alla formazione in campo sanitario con lo scopo di mantenere elevata e aggiornata la professionalità degli operatori della sanità.

Ogni operatore deve certificare l'avvenuto aggiornamento con dei crediti formativi che sono la misura dell'impegno e del tempo dedicato annualmente all'aggiornamento. ConfSanità ha ritenuto importante scendere in campo per i suoi soci e dal 2005

sarà operativo il programma organizzato e promosso dall'associazione. Il servizio offerto ai soci riguarda la progettazione (individuazione e acquisizione delle esigenze formative, ottimizzazione del progetto, stesura del piano formativo); l'organizzazione (ricerca e gestione dei fornitori per lo svolgimento, pubblicizzazione e stampa del materiale didattico); la gestione (presenza di personale qualificato, assistenza a relatori e partecipanti e gestione crediti).

Per informazioni: Ecm, c/o Confcommercio Catania, via Mandrà, 8 - 95124 Catania (tel. 095.7390889 - fax 095.356211).



I CORSI ECM

Calendario dei corsi riservati alle categorie: "AUDIOPROTESISTI"

Corso di base per audioprotesisti

5/6 marzo. 15 ore - 13 crediti

Corso avanzato in Protesizzazione acustica

9/10 aprile. 14 crediti

Diagnostica Audiologica nell'ipoacusia dell'adulto

7/8 maggio. 11 ore

Diagnostica Audiologica nell'ipoacusia infantile.

11/12 giugno. 11 ore

Calendario dei corsi riservato alla categoria: "MEDICI DI MEDICINA DI BASE" (MEDICO DI FAMIGLIA)

Diagnostica Audiologica nell'ipoacusia dell'adulto

7/8 maggio. 11 ore

Diagnostica Audiologica nell'ipoacusia infantile

11-12 giugno. 11 ore

Diagnostica non strumentale nel paziente vertiginoso

16/17 aprile. 11 ore

Calendario dei corsi riservati alle categorie: "OTORINOLARINGOIATRI"

Corso di base per audioprotesisti

5/6 marzo. 13 crediti

Corso Avanzato in Protesizzazione acustica

9-10 aprile. 12 crediti

Calendario dei corsi riservati alle categorie: "OTTICI"

Corso di Contattologia

22/23 maggio

L'ottico: sue responsabilità giuridiche e rapporti con il cliente, leggi vigenti a difesa dei consumatori.



26/27 giugno

Presbiopia. Protocollo d'indagine sulla presbiopia

24/25 luglio

L'importanza di valutare e prevenire i problemi visivi funzionali e di apprendimento nei bambini in età scolare.

25/26 settembre

'Come' comunicare, soddisfare e fidelizzare

20/21 novembre

Calendario dei corsi riservati alle categorie: "PEDIATRI DI LIBERA SCELTA"

Diagnostica Audiologica nell'ipoacusia infantile

11/12 giugno. 11 ore

Diagnostica non strumentale nel paziente vertiginoso

16/17 aprile. 11 ore

Le date su indicate (che si riferiscono ai corsi in calendario sino ad aprile 2005) possono subire modifiche ad insindacabile giudizio dell'organizzazione.

Corsi Confcommercio A ciascuno il suo

“

Diverse le attività organizzate: seminari ordinari per gli aspiranti imprenditori ma anche aggiornamenti del Fondo Sociale Europeo per varie specializzazioni

”

Uno dei settori operativi più importanti di Confcommercio è rappresentato dall'area formazione.

Confcommercio nell'ambito del settore formazione assume un ruolo principale, sono molti, infatti, gli aspiranti imprenditori che frequentano i corsi di formazione organizzati dalla stessa Ascom. La formazione di Confcommercio è ordinaria ed è caratterizzata dall'organizzazione dei seguenti corsi: **Corsi R.E.C.**, (Registro Esercenti il Commercio).

Generalmente i corsi sono frequentati da coloro i quali desiderano avviare un'impresa nel settore alimentare e della somministrazione (bar, ristoranti, ecc.). 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 sosterranno gli esami direttamente in sede per conseguire gli attestati.

Corsi per Agenti di Commercio.

Le lezioni sono frequentate da coloro i quali desiderano avviare un'attività imprenditoriale autonoma di Agente rappresentante di commercio, durano circa due mesi per un numero complessivo di 80 ore, sono organizzati con cadenza bimestrale e, anche in questo caso, alla fine del corso i partecipanti sosterranno gli esami direttamente in sede.

Corsi per Agenti Immobiliari.

Sono frequentati da coloro i quali desiderano avviare un'attività imprenditoriale autonoma di Agente immobiliare, a differenza dei due corsi precedentemente illustrati, i corsi per "Agenti mediatori in affari della sezione immobiliare" invece, sono preparatori per sostenere gli esami in Camera di

Commercio, durano circa due mesi per un numero complessivo di 80 ore e vengono organizzati con cadenza bimestrale.

Ma, occorre precisare che la formazione di Confcommercio è anche Straordinaria ed è caratterizzata dall'organizzazione dei seguenti corsi:

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 dipendente;

Corso Pronto Soccorso D.M. 388/03 (obbligatori per le aziende con dipendente), Antincendio;

Corso Ecm "Educazione Continua in Medicina" rivolti agli Ottici, Audioprotesisti, Pediatri, ecc. che riconoscono ai partecipanti Crediti Formativi e sono utili per l'aggiornamento professionale. I seminari sono gratuiti

per addetti alle vendite, inglese, vetrinistica (utili alle Imprese e ai loro dipendenti per una professionalità sempre più qualificata);

Corsi di specializzazione: come avviare un Bed & Breakfast, Internet e Turismo, come vendere in negozio, come avviare un'impresa su internet.



“

Alla fine del ciclo delle lezioni

i partecipanti spesso hanno la possibilità di sostenere gli esami direttamente in sede

Nuovaimpresa, assistenza al business fin dalla nascita

“

Un programma per la piccola e nuova impresa. Ricerca orientamento e informazione continua a supporto dell'azienda

”

Nuovaimpresa è un programma della Confcommercio di Catania, nato nel 1997, ideato dal dott. Pietro Agen e messo in atto attraverso le competenze del dott. Franz Cannizzo. L'obiettivo è quello di contribuire allo sviluppo dell'imprenditorialità nel turismo, nei servizi e nell'e-commerce attraverso l'orientamento, l'informazione, la formazione, la ricerca e l'assistenza. Nuovaimpresa si distingue nel contesto delle azioni di formazione imprenditoriale presenti sul territorio per la spiccata vocazione alla piccola e nuova impresa, per organizzare corsi di formazione, servizi e progetti d'intervento che seguono il ciclo di vita dell'azienda in tutto il suo divenire e per l'approccio decisamente orientato all'azione, con il quale si trasferisce la cultura manageriale al piccolo imprenditore. Nuovaimpresa si rivolge ad aspiranti imprenditori, con servizi e seminari di informazione e orientamento, con l'obiettivo di fornire un valido approccio a mettersi in proprio. Il programma è dedicato anche a creatori di impresa e lavoratori autonomi, con la possibilità di valutare la propria business-idea in termini di fattibilità, e di essere supportati nella redazione del piano d'impresa attraverso percorsi formativi, assistenza personalizzata. L'azione di Nuovaimpresa è diretta ai nuovi imprenditori, dedicando loro un supporto formativo e di assistenza personalizzata, per ridurre le cause di mortalità delle aziende nei primi anni di vita. Beneficiari di Nuovaimpresa sono anche gli imprenditori di piccole imprese, figli di imprenditori, collaboratori, manager della piccola impresa e formatori, che riceveranno proposte, soluzioni concrete e innovative per lo



L'AREA RICERCA

Studi e indagini anche per enti pubblici e privati

Attraverso una qualificata struttura di ricerca interna, Nuovaimpresa realizza studi e ricerche per conto di soggetti pubblici e privati, oltre a promuovere indagini su temi dell'imprenditorialità e della Piccola Impresa.

L'Area Ricerca opera attraverso l'attività integrata di specialistici gruppi di lavoro interni e di esperti esterni, scelti per la competenza professionale consolidata nei rispettivi settori, per la comprovata affinità metodologica e per la disponibilità al lavoro interdisciplinare.

Lo sviluppo di approcci multidisciplinari consente di rispondere nel modo più efficace e realistico alle esigenze specifiche di ciascun committente.

I risultati mirano ad individuare soluzioni e valutazioni adeguate, concrete ed omogenee al tessuto socio-economico esplorato e a sviluppare un know-how originale.

sviluppo aziendale.

Infine Nuovaimpresa si rivolge ai giovani, con programmi formativi, specifici per l'avvio di un'attività e l'inserimento in piccole imprese.

I progetti, i programmi formativi e i servizi (assistenza alla creazione d'impresa, sviluppo del business plan, finanziamenti agevolati, ecc.) realizzati da Nuovaimpresa si dividono in tre grandi aree tematiche relative ai settori del turismo, dei servizi e del commercio elettronico. La prima area "Orientamento all'imprenditorialità e al lavoro autonomo" offre seminari, corsi e servizi per chi ha un'idea imprenditoriale e vuole acquisire informazioni sulle opportunità di avviamento di un'attività autonoma. La seconda area riguarda la "Creazione

d'impresa, lavoro autonomo e nuove imprese" offre percorsi di formazione e accompagnamento per chi sta per avviare un'attività imprenditoriale e per le nuove imprese con non più di 3 anni di attività.

La terza area riguarda la "Piccola Impresa" e prevede interventi di formazione, servizi mirati per le Piccole Imprese che hanno bisogno di accrescere la propria cultura strategico-gestionale. Nuovaimpresa ha registrato - a gennaio 2005 - oltre 1000 partecipanti nei propri corsi, ha progettato e avviato, anche attraverso l'utilizzo di finanziamenti agevolati oltre 200 nuove attività nel turismo, nei servizi e nel commercio elettronico. L'attività coordinata dal dott. Franz Cannizzo, consulente di direzione aziendale certificato, si svolge, tutte le mattine e per appuntamento, nella sede Ascom di Catania (via Mandrà, 8 tel. 095351253).

Per informazioni rivolgersi alla signora Maria, l'assistente di segreteria.

ge sono la predisposizione e la riproduzione in 600 mila copie di un vademecum sul tema della sicurezza destinato agli operatori commerciali; la realizzazione di due eventi nazionali e 30 eventi provinciali per promuovere l'iniziativa; la distribuzione del vademecum agli operatori commerciali delle province coinvolte nel progetto.

«L'opuscolo "Negozio sicuro" - continua Colucci - che non a caso chiamiamo vademecum, intende fornire ai gestori degli esercizi commerciali una vera e propria arma per combattere la criminalità e per potenziare la sicurezza. "Negozio sicuro" intende fare il punto sulle normative oggi esistenti in materia di sicurezza, ma anche trasmettere a chi opera nelle strutture commerciali un utile bagaglio di consi-

ne».

Con le azioni promozionali il progetto si propone di sensibilizzare gli operatori commerciali sul tema della legalità e della sicurezza con l'obiettivo di portare a conoscenza delle imprese del terziario la possibilità di assumere un atteggiamento attivo nella prevenzione della criminalità, la preparazione delle forze dell'ordine, la loro disponibilità ad attivare forme di collaborazione con le categorie commerciali e l'assoluta necessità di agire sempre in stretto coordinamento con le autorità preposte, evitando dannose soluzioni "fai da te"; la sensibilità al tema sicurezza da parte dell'Ue, i cui fondi consentono la realizzazione dell'iniziativa. «Negli ultimi anni - conclude Andrea Colucci - lo Stato è riuscito ad attivare,



gli e di indicazioni su quel che si può fare per combattere con maggiore efficacia ogni tipo di attività criminale. Si tratta di un contributo concreto, con consigli pratici volti a fornire le giuste metodologie per agire anche nei momenti di disorientamento. In una società democratica la sicurezza deve essere garantita e attraverso questo opuscolo si cerca anche di avvicinare le amministrazioni agli operatori economici facendo loro capire che non sono soli. E ci stiamo riuscendo, tant'è che in alcune città hanno pensato alla distribuzione proprio le forze dell'ordi-

contro la piccola e la grande criminalità, programmi di contrasto che stanno cominciando a dare buoni risultati. Ma la criminalità sta cambiando veste. Le rapine sono diminuite ma le organizzazioni criminali hanno nuovi modi di agire: aggrediscono le aziende floride con il racket e affondano le aziende in difficoltà con l'usura. Il nostro slogan, con il passare degli anni, è diventato "Agire e non reagire" e mi sento di dire, a proposito di aziende e operatori disorientati, che stiamo fornendo una bussola per orientarsi verso scelte di libertà e legalità».

I DATI ISTAT

Diminuiscono le denunce ma il pizzo è protagonista

Secondo i dati Istat presentati da Confcommercio Sicilia, nel 2004 le denunce per estorsione nell'isola sono diminuite del 6,77 per cento rispetto all'anno precedente mentre nel resto del Paese si è registrata una crescita del 5,84 per cento. Resta stabile il numero delle denunce per il reato di usura. La provincia in cui si registra un arretramento maggiore, in fatto di procedimenti penali aperti, è Messina. Qui il numero di denunce per estorsioni è diminuito del 38,93 per cento. Un risultato in controtendenza rispetto a quanto hanno dichiarato i magistrati antimafia siciliani confermando che in Sicilia «gran parte dei commercianti paga il pizzo». Realizzato sui primi sei mesi del 2004 e con una proiezione degli ultimi sei mesi dell'anno, lo studio rivela una regione in chiaro scuro. Se a Trapani (più 38,64 per cento contro le estorsioni, e 200 per cento contro l'usura), Agrigento (più 10,29 per cento estorsioni, 33,33 per cento usura), Enna (più 35 per cento estorsioni) e Catania (più 8,46 per cento) i procedimenti penali contro usurai ed estortori sono aumentati, nel resto della Sicilia i dati rivelano paura e di scarsa fiducia nella legge. I procedimenti aperti contro il racket a Palermo sono diminuiti del 6,33 per cento, del 31,58 per cento a Caltanissetta, del 38,93 per cento a Messina, del 12,12 per cento a Ragusa e del 7,43 per cento a Siracusa. Nemmeno il numero delle denunce contro gli usurai cresce. Nel primo semestre 2004 sono state quaranta, alla fine dell'anno, non hanno superato il numero di ottanta. Diminuisce anche il numero di commercianti siciliani che accedono al Fondo previsto dalla legge del 1999 a favore delle vittime di estorsioni e usura. Dalla Sicilia, nel 2004 sono state finanziate solo 41 istanze. Il numero più consistente arriva da Catania (13), seguono Messina (9), Siracusa (8), Ragusa (5), Palermo (3). Mentre il Comitato di solidarietà ha raccolto solo una richiesta per Caltanissetta, Enna e Trapani. A livello nazionale il Comitato ha ricevuto 873 domande: 386 istanze per estorsione, 469 per usura, 18 per entrambe. Sono state accolte 129 richieste per un totale di 10.243.269 euro di mutui elargiti. In dettaglio 3.260.000 euro sono stati erogati per imprenditori siciliani: 1.715.000 per racket, 1.311.000 per usura.

L'INIZIATIVA

Nasce il coordinamento regionale antiracket

Il 7 febbraio è nato in Sicilia il coordinamento regionale antiracket di Confcommercio per avvicinare le vittime del pizzo all'associazione e far sapere loro che non sono soli. L'iniziativa è stata presentata a Palermo, dal responsabile del Dipartimento sicurezza Confcommercio nazionale, Andrea Colucci, dal coordinatore regionale di Confcommercio Julo Cosentino e dal presidente dell'Ascom Palermo e vice presidente vicario della Confcommercio regionale, Roberto Helg. Il coordinamento è costituito dai rappresentanti dei commercianti delle nove province della Sicilia. «Con il coordinamento - ha detto Cosentino - vogliamo elaborare, con l'aiuto anche della magistratura e dell'Università, nuove proposte di legge per le vittime del racket. E' necessario rivedere la normativa attuale e capire come può essere tutelato il commerciante». Nelle prossime settimane verranno distribuiti ai commercianti siciliani vademecum nei quali Confcommercio spiega ai commercianti cosa fare e come comportarsi in alcune circostanze, tra cui il racket.

Il coordinamento regionale di Confcommercio prevede una riunione periodica delle varie province per parlare del fenomeno del racket. «Il coordinamento - ha detto Cosentino - non risolverà il problema del racket però da un segno del nostro impegno. Vogliamo far capire ai commercianti che siamo loro vicini e che devono avere fiducia».

E intanto chiude a Palermo il telefono antiracket avviato circa un anno fa dalla Confcommercio di Palermo per aiutare i commercianti vittime del pizzo ad avere consulenze legali gratuite. Julo Cosentino ha spiegato i motivi della decisione: «purtroppo è arrivata una sola telefonata». Roberto Helg ha precisato che «l'unica persona ad aver chiamato è stato un commerciante che chiedeva un'informazione». Ma i rappresentanti precisano che con la nascita del coordinamento regionale antiracket «potrebbe essere fatto un altro tentativo». «Purtroppo - ha spiegato Cosentino - i commercianti hanno poca fiducia non solo nelle istituzioni e quella telefonata ne è la dimostrazione. Speriamo di riuscire ad avvicinare più commercianti possibile e poter dare a fine anno numeri diversi».



Un vademecum contro la criminalità

Il progetto "Diffusione della legalità" per lo sviluppo del commercio si inserisce nell'ambito del Programma operativo nazionale "Sicurezza per lo sviluppo del Mezzogiorno d'Italia" a titolarità del ministero dell'Interno - Dipartimento della pubblica sicurezza. Il Pon utilizza il finanziamento messo a disposizione del Fse, la cui autorità capofila per lo Stato italiano è il ministero del Lavoro e delle Politiche sociali. La necessità di assicurare il coinvolgimento attivo delle categorie di operatori commerciali coinvolti nell'azione depressiva della criminalità, ha determinato la scelta da parte del Ministero della Confcommercio, organizzazione che rappresenta

gli interessi e i bisogni degli addetti al commercio, turismo e servizi, nell'attività di risanamento delle condizioni di legalità. Confcommercio ha infatti il compito di realizzare le attività previste mettendo a disposizione la rete di dif-

fusione info-divulgativa capillarmente presente nel territorio, la propria professionalità acquisita nel tempo, gli strumenti di diffusione culturale.

«L'iniziativa sta andando avanti benissimo - spiega Andrea Colucci, responsabile del progetto "Diffusione della legalità" -. In questo momento siamo a

un giro di boa, con la metà degli eventi previsti già svolti. Il progetto è infatti partito il 27 settembre 2003 a Sassari con una conferenza cui hanno partecipato il ministro dell'Interno, Giuseppe Pisanu, e il presidente di Confcommercio, Sergio Billè. Nel corso del 2005, probabilmente nel primo semestre, si terranno gli incontri in Sicilia con la conseguente distribui-

zione dell'opuscolo. L'intero progetto si concluderà il 31 dicembre di quest'anno ed è prevista un'altra grande manifestazione in una delle città obiettivo uno».

Gli obiettivi che il progetto si prefig-

“

Negozio sicuro è il nome

del progetto che vede il Ministero dell'Interno e Confcommercio impegnati contro la microcriminalità

INTERVISTA

Anna Gennaro «Le donne sono molto combattive»

Anna Gennaro è presidente della Confcommercio di Paternò. Le chiediamo di parlarci delle sue esperienze nel doppio ruolo di imprenditrice e di presidente.

«Mi trovo abbastanza bene in entrambi i ruoli. Come presidente ho buoni rapporti con amministrazioni, enti e istituzioni».

Che rapporto ha la Confcommercio con l'argomento donna-impresa?

«Diciamo che non c'è un rapporto diretto tra confcommercio e donna anche se comunque, secondo la mia esperienza personale devo ammettere che le donne sono quelle che si muovono di più in campo professionale. Noi viviamo in un periodo economicamente critico e le

donne sono molto combattive, hanno tanto spirito di iniziativa e non si scoraggiano facilmente. Poi personalmente, ho un esempio in famiglia molto attinente a questo argomento: già mia nonna più di 50 anni fa, gestiva personalmente un albergo, mia madre si è occupata della gioielleria e io continuo la sua attività».

Quali sono gli aspetti negativi del suo lavoro e quali i problemi per qualunque donna che ha deciso di intraprendere una carriera lavorativa così impegnativa?

«Gli aspetti negativi sono soprattutto le difficoltà che questa scelta comporta in quanto, specialmente in passato, una donna in carriera veniva snobbata soprattutto dal sesso maschile. Oggi fortunatamente grazie a una cultura più moderna la situazione è migliorata».

ditoriale è generata dal convincimento personale sulla base delle proprie competenze e del desiderio da realizzare. La donna imprenditrice è motivata, preparata e consapevole dell'importanza del know-how.

Il successo è per lei costituito da un mix di caratteristiche personali, e principalmente dalla capacità di assumersi responsabilità e di trovare appagamento nella propria realizzazione professionale. Il suo slogan sembra essere "non solo reddito". Infatti anche se il raggiungimento dell'autonomia è prioritario la conciliazione tra vita privata e attività lavorativa risulta una prerogativa imprescindibile. In altre parole, il lavoro sì ma solo se non si pone come ostacolo alla vita familiare. La famiglia prima di tutto e questo anche nella fase di avviamento, quando le neo-imprenditrici si rivolgono, oltre a sportelli informativi, mass media e stampa, soprattutto alla rete familiare.

Molto più nutrita la classifica degli ostacoli da affrontare per spiccare il volo. Tra questi le difficoltà ad accedere ai finanziamenti, i problemi nel creare o ampliare sbocchi di mercato, la scarsa esperienza, le qualifiche carenti nel campo del management, gli atteggiamenti e le competenze variabili nell'uso delle tecnologie dell'informazione, e problemi relativi ai requisiti amministrativi e normativi.

Maria Enza Giannetto



TERZIARIO DONNA

Formazione e supporto alle imprenditrici

Terziario donna è l'organizzazione rappresentativa delle imprenditrici associate al sistema Confcommercio operanti nei settori del commercio, del turismo, dei servizi e delle piccole e medie imprese.

I primi Gruppi a livello territoriale, che oggi sono 62, sono sorti negli anni ottanta e nel 1993 l'organizzazione ha ottenuto un riconoscimento formale nello Statuto Confcommercio, che all'art.33, attribuisce al gruppo lo scopo di «concorrere, per i particolari profili dell'imprenditoria femminile e valorizzandone gli apporti specifici, alla forza organizzativa e all'efficacia propositiva della Confederazione». L'organizzazione svolge, a tutti i livelli, una costante attività di informazione, assistenza, formazione e supporto alle imprenditrici e a coloro che intendono diventarlo.

INTERVISTA

Gabriella Vicino: «Non porsi mai limiti»

Gabriella Vicino è presidente della sezione catanese di Terziario donna, l'organizzazione che rappresenta le imprenditrici associate al sistema Confcommercio.

«Mi occupo di Terziario donna da 4 anni. E' un'attività che mi realizza pienamente perché mi consente di fare sindacato attivo, riuscendo così a dare idee a persone che magari ne hanno bisogno, agevolando le aziende e in particolare le imprenditrici che hanno necessità di aiuto».

Quali sono gli obiettivi dell'associazione Terziario Donna?

«Gli obiettivi sono tanti e diversi. Ci occupiamo dell'assistenza e della consulenza alle donne che hanno bisogno di aiuto, con conseguenze consulenze sulle leggi d'informazione per favorire la crescita di una cultura d'impresa femminile».

Quali sono i consigli che date alle giovani donne che vogliono intraprendere un'attività imprenditoriale?

«Innanzitutto prima di immergersi in qualsiasi attività imprenditoriale devono essere coscienti di quello che vogliono intraprendere, devono fissarsi degli obiettivi, valutando bene se il settore di cui intendono interessarsi è sviluppato proficuamente e se la zona in cui intendono operare è favorevole o meno».

L'associazione ha come punto fermo la relazione donna-lavoro, che rapporto ha lei personalmente col suo lavoro?

«Il mio rapporto con il lavoro è tutto d'amore. Lavoro perché mi piace quello che faccio, in campo lavorativo non mi sono mai posta dei limiti ed è questo che mi fa andare avanti, dandomi la sensazione di non sentirmi mai "arrivata". Vedo invece che c'è un'alta percentuale di donne che lavorano porgendo attenzione solo al lato economico dell'attività trascurando invece la grinta, la passione e lo spirito di sacrificio con cui bisognerebbe affrontare qualsiasi attività e questo è un grande handicap».

INTERVISTA

Marinella Boria: «Serve umiltà e pazienza»

Marinella Boria fa parte della giunta di Confcommercio ed è a Caltagirotte dirigente di una concessionaria auto.

«Mi occupo della conduzione dell'azienda da otto anni. Si tratta di una concessionaria di auto creata dalla mia famiglia, di cui ci occupiamo per la maggior parte degli aspetti personalmente noi familiari».

È soddisfatta del suo lavoro e del ruolo che ricopre?

«Sì tantissimo, anche se comunque trattandosi di un'azienda fondata dalla mia famiglia sono stata avvantaggiata. Ciononostante anch'io ho dovuto fare parecchia gavetta per arrivare fin qui. Ammiro tantissimo le donne che partendo da zero e contando solo sulle loro forze e sulle proprie capacità riescono a raggiungere ruoli rilevanti».

Com'è fare il "dirigente"?

«Mi trovo abbastanza bene. Faccio parte di quella nuova generazione di donne che io stessa definisco "donna-uomo d'azienda" che cerca di conquistare nella società posti fino a pochi anni fa occupati esclusivamente da uomini e che proprio per questo deve affrontare le conseguenze, sia positive, sia negative che questa scelta comporta».

Quali sono gli aspetti positivi del suo lavoro e del ruolo che ricopre?

«Il mio lavoro mi ha dato e mi dà tuttora tante soddisfazioni. Riesco ad avere contatti e a comunicare con moltissima gente e poi ricoprire un ruolo di manager d'azienda per una donna dà ulteriore rispettabilità e stima. È importante però condurlo con tanta umiltà disponibilità e pazienza».

Quali sono, invece, gli aspetti negativi?

«Il ruolo che occupo è molto impegnativo. Non ho mai tempo libero, anche se, comunque, dirigendo un'azienda a conduzione familiare riesco a ritagliarmi con più libertà un po' di spazio per me e per la mia famiglia».



L'imprenditoria italiana si tinge di rosa

“

Le donne imprenditrici sono ormai più di un milione. Motivate e preparate, fanno business in modo nuovo

”

Sono 1 milione e 200 mila le donne italiane che guidano un'azienda, con una percentuale che incide per il 23,5 per cento sul totale delle imprese del Paese. Dal "Primo rapporto nazionale sulle imprese femminili" realizzato dal ministero delle Attività produttive e Unioncamere, con il contributo di Asseforcamere, emerge un quadro piuttosto positivo dell'imprenditoria in rosa.

Le imprese italiane sono sempre più appannaggio delle donne con un'alta concentrazione nelle regioni meridionali, dove ci sono 433 mila imprese "in gonnella" (il 36 del totale nazionale). Seguono nell'ordine l'Italia Nord-occidentale, quella centrale e infine il Nord-Est. In questa classifica la regione relativamente più "femminile" è il Molise, dove un'impresa su tre (è ge-

stata da donne), mentre Lombardia ed Emilia Romagna si dividono l'ultimo posto.

Le aziende dirette da donne sono soprattutto quelle nei settori commercio e agricoltura (oltre 55 imprese su 100), seguite dalle attività manifatturiere (10,6 per cento), le attività immobiliari (9,5 per cento) e gli altri servizi pubblici, sociali e personali (8,9 per cento).

Insomma, sempre più donne decidono di mettersi in proprio per realizzare il loro sogno e soprattutto di farlo da sole. Infatti le imprese al femminile appaiono in larghissima parte "esclusive" (il 94,6 per cento del totale) e la forma giuridica più scelta è la ditta individuale (73,9 per cento).

Ma cifre a parte, perché una donna diventa imprenditrice?

La scintilla alla base dell'idea impren-



un'organizzazione al fianco degli associati

SERVIZI

- **CONVENZIONI BANCARIE**
Sconti sui costi di tenuta conto;
- **CONVENZIONI TELEFONICHE**
Sconto sui costi relativi al traffico telefonico;
- **CONVENZIONE OSPEDALIERA**
Sconto per prestazioni mediche;
- **CONVENZIONI AUTONOLEGGIO**
Sconto del 30 e 35 % sul noleggio di auto e furgoni;
- **CONVENZIONI ALBERGHI**
Sconti sui costi di pernottamento
- **CONVENZIONI SIAE**
Sconti sui costi relativi ai diritti SIAE
- **CONVENZIONI RENAULT**
Sconti sui costi di acquisto di autovetture RENAULT;
- **CONVENZIONE TRADECOM**
Sconto sui costi in bolletta della fornitura di energia elettrica.

CONSULENZA

CONSULENZA IN MATERIA DI LEGISLAZIONE SUL COMMERCIO

- **SERVIZIO RAPPORTI ENTI PUBBLICI:** Camera di Commercio, Rec (consulenza, iscrizione, variazione, ecc.) Registro Imprese (iscrizioni, variazioni, cancellazioni), Assessorato Commercio (rilascio nuove licenze, subingressi, trasferimenti, cancellazioni e varie) Rilascio Certificati d'iscrizione al Registro Imprese in tempo reale.
- **D.Lgs 626/94:** Consulenza, corsi, valutazione rischi
- **QUALITÀ:** Consulenza attraverso consulenti convenzionati
- **AUTOCONTROLLO HACCP D.Lgs. 155/97**
- **RIFIUTI SOLIDI URBANI, INSEGNE, PRIVACY D.Lgs 196/03, IMPIANTI**
- **AUTORIZZAZIONI SANITARIE**

CONSULENZA IN MATERIA FISCALE E TRIBUTARIA

- **ELABORAZIONE DATI CONTABILI, COMPILAZIONE MODELLI IMPOSTE DIRETTE E INDIRETTE:** dichiarazione dei redditi-Iva, ecc.
- **DISBRIGO PRATICHE PRESSO GLI UFFICI FINANZIARI**

CONSULENZA IN MATERIA DI CREDITO ALLE IMPRESE

Credito d'impianto, credito di avviamento, credito di esercizio, credito d'imposta, Imprenditoria Femminile, 488/92, l. 236, ecc.;

- **PRESTITO D'ONORE:** L. 185/2000, assistenza ed orientamento alla compilazione delle domande per l'accesso al prestito.
- **CONSULENZA ED ORIENTAMENTO** per i giovani che desiderano intraprendere nuove attività imprenditoriali nei diversi settori.

AREA LAVORO

- **PROCEDURE CONTRATTI DI INSERIMENTO, L. 407/90, CREDITO D'IMPOSTA L. 388/2000**
- **ASSISTENZA CONTRATTUALE**
- **TENUTA LIBRI PAGA**
- **RELAZIONI SINDACALI**
- **ASSISTENZA NELLE VERTENZE DI LAVORO**

FORMAZIONE

FORMAZIONE ORDINARIA

- **CORSI:** Rec, Albo Agenti, Mediatori, Promotori Finanziari

FORMAZIONE STRAORDINARIA

- **CORSI:** Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;
- **CORSI:** gratuiti per addette alle vendite, inglese, vetrinistica;
- **CORSI DI SPECIALIZZAZIONE:** come avviare un Bed & Breakfast, Internet e Turismo, come vendere in negozio, il pricing per le strutture alberghiere, come avviare un'impresa su internet.

ASSISTENZA

- **ASSISTENZA ALLA CREAZIONE D'IMPRESA (SERVIZI, TURISMO, COMMERCIO, E-COMMERCE)**
- **ASSISTENZA COMMERCIALE ALLE PMI DEL TERZIARIO (MERCHANDISING, VENDITA TRADIZIONALE E VISIVA, ECC.).**

PATRONATO

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, ecc.
per gli imprenditori del settore Agenti di Commercio.

EXPO' MEDITERRANEO

Organizza fiere specializzate e di settore, mostre e manifestazioni utili agli operatori economici che desiderano esporre e far conoscere i loro prodotti.

COFIAC

Credito d'esercizio, scopertura c/c
Anticipi su appunti s.b.f. fino a 103.000,00 euro
Credito d'impianto fino a 258.000,00 euro

2,1%
tutto
compreso

CO.FI.A.C. s.c.r.l.
e-mail: info@cofiac.it

COFIAC ARL - CONSORZIO FIDI

Banco di Sicilia, costituito il fondo di prevenzione usura

La Cofiac arl, il Consorzio Fidi della Confcommercio, recentemente ha stipulato una convenzione con il Banco di Sicilia per la prevenzione del fenomeno dell'usura. La Cofiac, in conformità con il proprio Statuto, ha istituito un corposo fondo per la prevenzione di questo triste fenomeno. L'importo massimo concedibile sarà di euro 26.000,00. L'importo globale dei finanziamenti concessi sulla base della convenzione, sarà pari a 90 su 100. In virtù della Legge 07 Marzo 1996 n° 108, che disciplina in materia di usura, il Consorzio Fidi potrà essere ancora più competitivo con l'accreditamento dei fondi previsti per Legge.

risparmio

Gpl, con Gas Point aumentano gli incentivi

“

L'azienda di distribuzione regala 150 euro in buoni sconto a chi usufruisce del contributo Confcommercio

”

Per le caratteristiche di ecosostenibilità del Gpl molte amministrazioni pubbliche ed enti, sia a livello locale sia statale, promuovono azioni volte a incentivare il passaggio all'alimentazione a gas allo scopo di risanare la qualità dell'aria delle città.

I gas prodotti dalla combustione del Gpl hanno un basso contenuto sia di sostanze inquinanti, regolamentate e non, sia di gas serra. Le emissioni di polveri sottili possono essere considerate nulle, se confrontate con quelle dei mezzi diesel. Lo stesso vale per il benzene, che è praticamente assente nei gas per autotrazione, ma non nella benzina. Assenti anche zolfo ed Ipa (idrocarburi policiclici aromatici), notoriamente cancerogeni. Inoltre le caratteristiche di combustione non richiedono l'uso di additivi, spesso inquinanti, per raggiungere adeguati livelli di non-detonanza.

Attualmente sono operativi a livello statale incentivi per la trasformazione o l'acquisto di veicoli alimentati a gas. Ne possono beneficiare le persone fisiche e giuridiche (escluso trasporto merci in conto terzi) che acquistano un autoveicolo nuovo omologato anche a gas, con uno sconto sul prezzo d'acquisto di 1.500 euro e quelle che trasformano a Gpl o a metano il proprio autoveicolo entro tre anni dalla data di prima immatricolazione, che usufruiscono di una riduzione di 650 euro sul prezzo della trasformazione, stabilito da apposito listino.

In questo contesto, anche Confcommercio Catania, grazie ad un Protocollo d'intesa stipulato con Consorzio Ecogas (Consorzio gas ecologici per autotrazione) ed Assogasliquidi (Associazione nazionale imprese gas di petrolio liquefatti), incentiva la trasformazione a Gpl del parco auto allo scopo di contribuire al miglioramento della qualità dell'aria e dell'ambiente attraverso la riduzione delle emissioni inquinanti.

Beneficiari dell'iniziativa, che è cumulabile con altre statali o locali, sono i di-



“

Dipendenti e associati

possono usufruire dello sconto del 5 per cento sulla conversione

pendenti e gli iscritti a Confcommercio Catania (quindi sia persone fisiche sia giuridiche), che trasformano a Gpl la propria vettura usufruendo dei prezzi del listino promozionale concordato con Consorzio Ecogas e Assogasliquidi, con un ulteriore sconto del 5 per cento sul prezzo della conversione effettuata dagli installatori che aderiscono all'iniziativa. Inoltre, chi usufruisce del contributo riceve in omaggio un blocchetto di buoni sconto Gpl per un valore complessivo di 150 euro (1 euro ogni 20 litri di Gpl) spendibile nei distributori che aderiscono all'iniziativa. I buoni sconto Gpl, messi a disposizione da Gas Point Srl, azienda di distribuzione stradale di Gpl associata al Consorzio

Ecogas e ad Assogasliquidi, sono spendibili presso 3 distributori: in via Nuovalucello, 172 (Catania), C.da Fisichelli, via Caruso - S. Giovanni La Punta (Catania), SS Catania-Gela 417, km 37,300 - Palagonia (Catania).

A tutti gli utenti beneficiari che trasformano la vettura a gas le Associazioni invieranno l'Atlante stradale dei distributori Gpl e metano d'Italia - Iter Edizioni e l'abbonamento per un anno a EcoMobile - A Tutto Gas news, rivista internazionale della tecnologia innovativa per la mobilità.

Inoltre Consorzio Ecogas mette a disposizione il sito internet www.ecogas.it e i propri numeri verdi: 800 500 501 - 800 015 095 per informazioni agli utenti.

Ricordiamo che, grazie agli elevati standard di sicurezza raggiunti dai mezzi a Gpl, dal 4 dicembre 2002 è consentito il parcheggio anche nelle autorimesse interrate. Inoltre, proprio per le qualità ambientali del gas, i veicoli alimentati a Gpl sono liberi di circolare pressoché ovunque anche nei giorni di provvedimenti di limitazione della circolazione. Scegliere il Gpl è inoltre vantaggioso: grazie ai bassi costi di produzione è economico e consente notevoli risparmi sia alla bolletta energetica nazionale che all'utente finale. Con il gas si risparmia infatti circa il 50 per cento sul costo del carburante rispetto alla benzina. La rete di distributori di Gpl è in continua espansione, sono oltre 2.100 le stazioni di rifornimento dislocate su strade e autostrade italiane - di cui 114 sul suolo siciliano - che riforniscono circa 1.350.000 auto funzionanti a Gpl.

Possono funzionare anche a gas tutti i veicoli a benzina, catalizzati e non, a carburatore o a iniezione. L'installazione richiede circa 2 giorni compreso il collaudo e il fermo macchina può durare anche solo un giorno. Il passaggio all'alimentazione a Gpl è automatico e inavvertibile, segnalato solo dall'indicatore posto sul cruscotto. L'automobilista non rileva nessuna differenza nelle prestazioni della vettura. Invariate sono quindi ripresa, velocità e potenza. Le nuove tecnologie - per le quali l'Italia è leader nel mondo - garantiscono anche consumi contenuti e un'ottima autonomia.

Per il Gpl oltre ai tradizionali serbatoi cilindrici, sono disponibili anche i toroidali, che si montano nel vano della ruota di scorta.

Randazzo, promuovere la cultura d'impresa



La formazione come elemento cardine per le nuove imprese e i nuovi imprenditori. È da questa rinnovata ma vecchia e saggia filosofia che nascono alcune iniziative che vedono il territorio nord ovest dell'Etna coinvolto in un nuovo approccio al problema.

Qualche mese fa nella sala consiliare Falcone e Borsellino del comune di Randazzo, una conferenza sulle opportunità imprenditoriali ha visto insieme, forse per la prima volta in questo territorio, la Confcommercio e il mondo della scuola, un parterre di studenti delle scuole superiori ha avuto modo di conoscere, anche se naturalmente in forma sintetica, l'uso di alcuni strumenti di finanziamento alle imprese e soprattutto ha appreso la filosofia con cui è importante approc-

“ **L'iniziativa nasce da una partnership tra la scuola e Ascom-Confcommercio insieme per la formazione**

ciare al modo di fare impresa. Da quell'importante momento di incontro è scaturita un'iniziativa che presto vedrà la luce e si chiama "Promuovere la cultura d'impresa". L'iniziativa nasce da una programmazione propria della scuola a cui l'Ascom-Confcommercio randazzese ha subito manifestato la volontà di aderire in partnership, e di cui con entusiasmo si è fatta immediatamente carico della relativa

presentazione alle Istituzioni presenti sul territorio, chiedendone di condividere gli obiettivi e contribuirne alla riuscita.

Meritorie le motivazioni dei due partner dell'iniziativa. Per la scuola promotrice, l'utilizzo compiuto di strumenti di formazione per integrare ed approfondire le conoscenze relative ai moderni metodi, strumenti e tecniche di creazione della cultura d'impresa.

Per l'Ascom-Confcommercio la valorizzazione della formazione degli imprenditori sia attuali che futuri, e l'intenzione di spendere in prima persona le potenzialità proprie interne sia di carattere formativo che quelle di disponibilità aziendale per quel che concerne gli stages aziendali previsti dal progetto.

Antonio Saitta

A.S.A.P. S.R.L.
ANTIFORTUNISTICA

Articoli Antinfortunistici
Segnaletica Stradale e Aziendale
Cantieristica
Vestiaro da Lavoro



95131 CATANIA
P.zza dei Martiri, 25
Telefono 095 53.48.72
Fax 095 53.49.46

97100 RAGUSA
C.so Italia, 392
Tel. e Fax 0932 22.85.64



VENDITA E MANUTENZIONE ESTINTORI
PORTE TAGLIAFUOCO
TECNOLOGIE E IMPIANTI ANTINCENDIO

VIA VITTORIO EMANUELE, 19
95131 CATANIA
TEL. E FAX 095 7470117

delegazioni & territorio

SAN GIOVANNI LA PUNTA

Il Comune entra nel Consorzio Fidi antiusura

Dopo Randazzo e Caltagirone e la dichiarazione d'intenti da parte del comune di Mascalia, anche il comune di S. Giovanni La Punta entra nel Consorzio Fidi Antiusura della Confcommercio, grazie all'impegno preso dai commissari prefetizi del Comune di S. Giovanni la Punta che hanno compreso l'importanza di aderire al sistema.

All'incontro, svoltosi nella sala Consiliare del Municipio di S. Giovanni la Punta, erano presenti il presidente della Cofiac Pietro Agen, il presidente della Confcommercio di Catania Giovanni Arena, i commissari prefetizi del Comune Vittorio Piraneo e Rosario Pappalardo, i presidenti delle associazioni antiracket - antiusura Asia e Ugo Alfino Salvo Campo e Rosario Bellino, la dottoressa Monica Guanterra in rappresentanza del Banco di Sicilia, unica banca al momento convenzionata, e il comandante dei vigili urbani di S. Giovanni la Punta Domenico Zappalà.

«Il Consorzio Fidi non è nato per fare beneficenza - ha sottolineato in apertura il presidente Pietro Agen - ma per fare prevenzione. Lo scopo infatti è quello di venire incontro agli associati, che al momento sono circa 6 mila, aiutandoli a evitare di cadere nella rete dell'usura. Delle 1.100 pratiche presentate nel 2004 il 7 per cento è stato respinto dalle banche perché non ritenuto idoneo. E' in questi casi che interviene il Consorzio, a garanzia delle aziende a rischio usura e per azzerare i rischi che potrebbero correre le banche. Intervendiamo quando l'azienda è in crisi, ma siamo convinti che possa essere salvata».

Grazie all'intesa che il Consorzio ha firmato con il Banco di Sicilia, quelle imprese, che pur avendo una propria allocazione nel mercato difficilmente possono avere rapporti con le banche a causa di protesti o per problemi di carattere gestionale, potranno (non appena il ministero del Tesoro, già da tempo sollecitato, stanzierà i fondi di legge) usufruire di una concessione di affidamenti bancari grazie ad un Fondo speciale che il Ministero del Tesoro ha istituito, facilitando l'accesso al credito e creando una valida alternativa al ricorso all'usura. Anche le associazioni antiracket, come la Ugo Alfino, partecipano attivamente al mantenimento del Fondo con contributi economici.

Paternò, ha preso il via la campagna associativa

In occasione dell'apertura della campagna associativa 2005, la segreteria della Confcommercio di Paternò ha avviato una fitta rete di appuntamenti con gli imprenditori della città, con i consulenti, con i titolari di esercizi pubblici, insieme alle istituzioni.

Scopo degli incontri è stato quello di avvicinare sempre più gli imprenditori alla loro organizzazione di categoria e alle istituzioni. Infatti, la presenza dell'assessore allo Sviluppo economico della città Attilio Lombardo ha testimoniato l'inizio di un rapporto sinergico tra il mondo imprenditoriale e quello istituzionale.

Nell'ambito di questi incontri il responsabile cittadino della Confcommercio, Giuseppe Cusumano ha ampiamente illustrato ai presenti le opportunità e i vantaggi anche economici del-

l'appartenenza a Confcommercio, mentre la dirigenza politico sindacale rappresentata dal presidente Anna Gennaro, dal vice presidente Stefano Bella e dai consiglieri Daniela Abate, Francesco Faro, Angelo Bonanno, Giovanna Di Salvatore, Valeria Calcaterra, Giuseppe Messina, Giuseppe Patanè hanno messo in risalto quanto sia stata fondamentale e di aiuto alle imprese la presenza di un'organizzazione politico-sindacale che ha permesso in determina-

ti momenti il raggiungimento di risultati che in altro modo non si sarebbero potuti raggiungere un esempio per tutti è stato dato dalla realizzazione del parcheggio comunale al

centro della città in via E. Bellia che è stato con forza sollecitato all'amministrazione dalla Confcommercio cittadina.

“

Fitta rete di appuntamenti tra imprenditori gestori di esercizi pubblici e istituzioni

PATERNO'

Aperte le iscrizioni al corso di Tecnica della vendita

Sono aperte le iscrizioni al secondo modulo del corso di Tecnica e psicologia di vendita a Paternò. Il corso avrà inizio il 17 marzo, avrà una durata di 24 ore complessivamente e sarà rivolto a coloro i quali sono titolari di attività imprenditoriale, ai loro dipendenti e soprattutto ai partecipanti al primo modulo dello stesso corso.

Il corso è gratuito ed è organizzato dall'Ebt (Ente bilaterale del terziario di Catania) e dalla Confcommercio di Paternò.

Dopo il successo del primo corso che ha registrato 80 partecipanti, l'assessore alle Pari opportunità del comune di Paternò dott. Rossella Puglisi, il presidente della Consulta delle donne

Grazia Scavo, il presidente e il componente del direttivo della Confcommercio cittadina rispettivamente Anna Gennaro e Francesco Faro hanno con forza voluto dare seguito a questo importante appuntamento, per offrire alla città un servizio di formazione continua per le imprese paternesì perché possano tenere il passo rispetto alla grande distribuzione organizzata e per i giovani, affinché possa rappresentare un'occasione per il loro futuro professionale.

Per le iscrizioni e ulteriori informazioni rivolgersi alla sede della Confcommercio di Paternò in piazza Regina Elena, 8, telefono 095.843107, responsabile dott. Giuseppe Cusumano.



Caltagirone Impresa un premio allo sviluppo

“

I riconoscimenti sono andati a Francesco Aleo Salvatore Giarratana e Marcello Perticone

”

La Confcommercio di Caltagirone, in collaborazione con il Comune calatino, ha organizzato lo scorso 16 gennaio la prima edizione del Premio “Caltagirone Impresa”, rivolto agli imprenditori che nel corso degli anni si sono distinti creando impresa, sviluppo, occupazione e benessere. La manifestazione si è svolta nel salone di rappresentanza di Palazzo dell'Aquila.

L'iniziativa è nata per mettere in risalto quegli imprenditori che con le loro capacità hanno creato e gestito imprese in crescita, che si sono affermate nel tessuto socio economico della città e che hanno creato e assunto una rilevanza economica sovracomunale contribuendo alla affermazione commerciale della città, dimostrando che, anche in una realtà come quella Calatina, si può fare impresa.

Due gli imprenditori segnalati per la prima edizione. Il primo è Francesco Aleo che ha creato una catena di supermercati che oggi dà occupazione

a diverse centinaia di dipendenti e che partendo nell'arco dei decenni da Caltagirone si è estesa in altre province siciliane. Il secondo è Salvatore Giarratana, che ha creato una azienda per la commercializzazione all'ingrosso di prodotti dell'industria tessile: nell'arco di alcuni decenni ha creato un gruppo che vende anche al dettaglio, attraverso un noto marchio, raggiungendo un elevato livello di occupazione. Punti vendita sono presenti in Sicilia a Enna, Capo d'Orlando, Sciacca, Caltagirone, ed altri, tra affiliati e diretti, anche al di fuori dell'Isola, vedi Gallipoli o Martina Franca. L'azienda esporta all'estero attraverso la filiale di Los Angeles.

All'interno dell'iniziativa è stato assegnato un premio speciale a Marcello Perticone, commerciante che nonostante gravi problemi di salute, ha continuato a lavorare nella sua piccola azienda, grazie alla preziosa collaborazione della moglie, dimostrando l'attaccamento al lavoro ed alla propria azienda.

CALTAGIRONE

Strisce blu: sanzioni inique commercio in difficoltà

I commercianti di Caltagirone stanno promuovendo tramite la Confcommercio una raccolta di firme per contestare l'attuale regolamento dei parcheggi a pagamento a tempo e chiederne la modifica. La contestazione nasce dal fatto che il Comune di Caltagirone, in caso di mancata esposizione del tagliando di pagamento, applica una sanzione di € 35,00, ai sensi dell'articolo 157 del Codice della strada, mentre in caso di sosta prolungata oltre il tempo per il quale è stato esposto il tagliando, la sanzione applicata è di € 21,00, ai sensi dell'articolo 7 del codice della strada. A tali sanzioni si aggiungono le spese di notifica.

In realtà i due citati articoli non normano i divieti di sosta e non i parcheggi a pagamento (cd. strisce blu), per i quali è previsto che sia il Comune a determinare una penale (ciò è ribadito anche in un'ampia giurisprudenza di Cassazione). Ai commercianti sembra che la decisione del Comune di applicare tali sanzioni, invece di una modesta penale, sia più dettata dall'esigenza di “batter cassa” che da una effettiva esigenza di far funzionare i parcheggi.

I cittadini più penalizzati sono coloro che non risiedono a Caltagirone anche perché i tagliandi non si trovano facilmente, le rivendite sono poche, la società che gestisce i parcheggi non fornisce i biglietti in conto deposito e li vuole pagati anticipati, mentre gli operatori della stessa società che effettuano i controlli, e vendono anche i biglietti, non sempre sono presenti all'inizio della sosta.

La proposta che Confcommercio prevede tre punti fondamentali: l'adozione di una penale congrua pari al costo della sosta per l'intera giornata (4 euro); l'adozione di un tagliando di sosta di mezz'ora e di un tagliando valido per l'intera giornata in aggiunta a quello di 1 ora; l'installazione di 10 parchimetri che permettono di pagare la sosta per un tempo a scelta dell'utente.

L'applicazione della penale nella misura proposta da Confcommercio, insieme all'adozione dei due nuovi tagliandi, potrebbe ridare slancio a quelle attività che hanno visto scemare la propria clientela, a causa delle centinaia di sanzioni testate direttamente sulla loro pelle. Per questo motivo il direttivo della Confcommercio di Caltagirone ha inserito il problema fra le priorità e spera di ottenere in settimane i risultati aspettati.

Michele Scaletta

Vuoi dare più personalità al tuo bagno?



**3 Starter Kit a scelta
in omaggio acquistando i prodotti**

 **Kimberly-Clark®**
Professional



Distributore per la Sicilia Orientale:


deterwax

800-777330

Via V.Muccioli, 9 95030 Gravina di Catania
Tel. 095.7256072 Fax 095.7256076 www.deterwax.it - info@deterwax.it

Specializzati nella fornitura di macchine, attrezzature e prodotti per le pulizie industriali e relativi sistemi di manutenzione riguardanti l'igiene e la sanificazione ambientale.

La produzione e la distribuzione di agrumi e di ortaggi, così come la florovivaistica, in Sicilia fanno sistema. Organizzare la filiera produttiva per essere competitivi sulle piazze regionali, nazionali e internazionali e conquistare nuovi mercati è l'obiettivo degli operatori del settore, che hanno come priorità quella di investire nella logistica e nella comunicazione. Con questo spirito è stata organizzata da Confrasperto Sicilia una tavola rotonda su: "Modalità aerea: come far giungere nei mercati italiani ed europei i prodotti della Sicilia in tempi rapidi". All'incontro hanno preso parte il

presidente regionale di Confrasperto Pino Bulla, i rappresentanti di Mle (Malpensa logistica Europa) Roberto Ostini e Riccardo Limetti, i rappresentanti delle Federazioni dei produttori e dei consumatori, Giuseppe Di Silvestro e Santi Orlando per la Cia, Giuseppe Maureri per la Coldiretti, Simone Canepa per la Confagricoltura, Giovanni Arena presidente di Confcommercio Catania e tanti brokers, consulenti di gestione e operatori del settore tra cui Angelo Barone organizzatore del progetto "Sweet Peel", Federica Argentati del consorzio "Rossa di Sicilia" e Vincenzo Tamburino della "Ortogel".

Conquistare i mercati internazionali con la logistica adeguata e promuovere la commercializzazione partendo dalla Sicilia per espandersi sui mercati italiani ed esteri, questo l'argomento principale della tavola rotonda aperta dal presidente regionale di Confrasperto Sicilia Pino Bulla: «Oggi la velocità di mercato è più che mai fondamentale. Disponiamo di diverse modalità nel concepire un trasporto e quello su strada è certamente il più diffuso. Ma strada fa binomio con mare, con ferrovia e noi vorremmo che cominciasse a farlo anche con cargo aereo. L'alta percentuale dei trasporti su strada è dovuta all'economicità in senso stretto se si attenzionano i costi aziendali di un vettore stradale, mentre il servizio marittimo è cresciuto perché

L'aereo per portare la Sicilia nel mondo

“ **Confrasperto Sicilia e Malpensa logistica Europa insieme con un obiettivo: conquistare i mercati globali** ”



“ **Bulla: «La velocità di distribuzione è fondamentale. La via aerea permette ai nostri prodotti di arrivare primi ed essere competitivi»** ”

gli "isolani", decentrati dai grandi mercati o dai grandi centri di raccolta e smistamento in Europa, non trascurando le ristrettezze ultime del codice della strada, dovute alla sicurezza e al rispetto dell'ambiente, sono costretti ad avvalersi di una modalità più costosa. Il servizio ferroviario, invece, è valido nel trasporto di merci pericolose, quelle bandite dalle strade su lungo percorso, pertanto la percentuale nell'ultimo triennio è standard. La via aerea che determina, a questo punto, tempi di resa più rapidi, è la più vantaggiosa, perché è importante che i nostri prodotti arrivino primi, e recentemente non è proprio così».

Perché allora scegliere il servizio aereo?

«Il servizio aereo è sicuro, garantisce

qualità e tempistica - afferma Riccardo Limetti area marketing della Mle - tre elementi fondamentali per dare competitività ai prodotti siciliani. Peraltro, Mle, attraverso Pino Bulla, anticipando i tempi, ha già provveduto ad attingere alle strutture aeroportuali, vedi scalo merci di Fontanarossa, oltre ad aver attrezzato magazzini per conto proprio, per fronteggiare le tante esigenze degli operatori del settore».

Cosa può offrire Mle all'imprenditoria siciliana?

«Mle è in grado di raccogliere la domanda di trasporto della merce da parte dell'imprenditoria locale alimentando un flusso sia in ambito nazionale che in ambito internazionale - afferma Roberto Ostini, dirigente Mle - grazie alla propria rete articolata attraverso 80 compagnie aeree in grado di collegare la Sicilia al resto del mondo, con particolare riferimento ai paesi emergenti». Grande l'entusiasmo degli operatori del settore presenti, che hanno risposto dando la loro disponibilità a individuare i prodotti per tipologie e volumi interessati a questa competitiva modalità di trasporto, dandosi appuntamento, a breve scadenza, per perseguire l'obiettivo comune: portare la Sicilia nel mondo.

le associazioni

IMPRESE DI PULIZIA

Un Osservatorio permanente per vigilare sui comportamenti degli operatori di settore

Recentemente, su iniziativa della Prefettura di Catania è stato costituito l'Osservatorio permanente delle Imprese di Pulizia. A farne parte, oltre alla Confcommercio e le altre Associazioni datoriali, sono presenti Cgil, Cisl, Uil, Capo dell'Ispettorato Provinciale del Lavoro di Catania e Direttore dell'Ufficio Provinciale del lavoro di Catania. Scopi dell'Osservatorio sono: vigilare sul corretto comportamento degli operatori e dei lavoratori del settore, con il generale obiettivo di perseguire il puntuale rispetto dei contratti collettivi di lavoro e la più concreta ottemperanza alle vigenti disposizioni di Legge. A tal fine prende in esame tutte le segnalazioni provenienti dai soggetti costituenti l'Osservatorio e da terzi. L'Osservatorio effettua monitoraggi, studi e analisi dell'andamento del mercato degli appalti, dei servizi e dell'occupazione, acquisendo dati relativi agli operatori del settore, al numero degli occupati, all'utilizzo del part-time, del contratto formazione, etc., che i soggetti costituenti l'Osservatorio si impegnano a fornire.

L'Osservatorio provinciale può formulare proposte alle stazioni appalti e inoltrare analoghe comunicazioni ai committenti, sia pubblici che privati, agli operatori e ai lavoratori. L'Osservatorio provinciale può invitare a partecipare ai propri lavori, se ritenuto opportuno, anche rappresentanti di altri organi pubblici e di esperti del settore. L'Osservatorio è presieduto dal Prefetto.

Comitato promotore delle imprese di pulizia aderenti a Confcommercio

Su iniziativa della Confcommercio, dopo numerosi incontri tenutisi con le imprese del settore, è stato costituito il Comitato Promotore delle imprese di pulizia. Ne fanno parte i signori: Pina Mirone, Ignazio Scacco, Nuccio Scuderi, Maurizio Privitera, Alfio Chisari e Salvatore Seminara. Segretario della Categoria è il sig. Francesco Fazio.

Orafi, invito ad agire in forma associata

“

Il presidente Ado, Giuffrida: «Dobbiamo puntare ad essere colleghi, non concorrenti»

”

In un momento di profonda trasformazione del mercato dove dovremmo essere noi a dettare le regole e dove anche sopravvivere è diventato arduo, l'associazione deve divenire il nostro punto di riferimento, dove confrontarci e far tesoro dell'esperienza altrui. Dobbiamo, in definitiva, sempre più puntare a divenire colleghi e non concorrenti.

Una collaborazione che deve nascere prima tra noi in ambito provinciale ed estendersi poi, nel futuro prossimo, alle associazioni a noi vicine, non solo in senso geografico.

In altre parole dobbiamo divenire un'associazione di imprese dove il confrontarci è sicuramente il veicolo per accrescere la nostra professionalità. Nel tirare in ballo la professionalità non voglio abusare di un termine sicuramente inflazionato, ma credo sia il più idoneo a trasmettervi la mia idea di associazione. Un'associazione viva che deve essere al passo con i tempi e fornirci gli strumenti per rendere le nostre attività competitive.

Risultati concreti, a mio giudizio, si ottengono organizzando corsi, tavole rotonde, incontri dove si deve poter dibattere di gestione aziendale, dalle problematiche fiscali all'allestimento della vetrina, alle novità in campo gemmologico. In definitiva formazione a 360°.

Le stesse opportunità proposte negli ultimi anni dalle maggiori fiere di settore come "Vicenza Oro" per il Nord, il "Tari" e il "Tour del Gioiello" per il Sud, che hanno contribuito a creare uno spirito di gruppo, fondamentale per sentirsi parte attiva del sistema. Un



sistema che non è solo Associazione orafi ma anche Confcommercio, da sempre nostra colonna portante e preziosa "spalla" in ogni nostra iniziativa. E' questo in sintesi il ruolo che deve ricoprire un'associazione di categoria in cui credo, in cui tutti voi dovete credere.

L'occasione offertami dalla Federazione nazionale dettaglianti orafi, di essere parte attiva del direttivo, mi ha fatto comprendere che l'unica strada da percorrere è quella di mettere l'associazione al centro, come se fosse un punto d'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, unitamente a tutti voi, che vorrei condividere questa avventura, nella speranza di far tornare, nuovamente, l'Associazione, un luogo di confronto tra noi che rappresentiamo tutte le realtà del variegato mondo orafa.

Mario Giuffrida

Presidente Ado
Confcommercio Catania

Controlli negli esercizi diritti e doveri

Ogni giorno avvengono controlli nei pubblici esercizi effettuati da vari organi di vigilanza: Nas (Nucleo antisofisticazione dei carabinieri); vigili urbani; Asl Lip (organo preposto dalla Asl per i prelievi di merce nei pubblici esercizi); Polizia di Stato, carabinieri, Guardia di Finanza, Agenzia delle entrate (ufficio Iva), Siae, Ispettorato del lavoro.

Tutti gli organi di vigilanza hanno accesso ai pubblici esercizi mostrando una tessera di identificazione. Ma ognuno ha competenze ben precise.

Ecco quindi chi può controllare e che cosa:

- Autorizzazioni amministrative, sanitarie e libretti sanitari: tutti;

- adempimenti fiscali: Guardia di Finanza e Agenzia delle entrate (ufficio



“ Un breve decalogo su chi e cosa può controllare nei locali pubblici



Cosa dev'essere sempre aggiornato nei pubblici esercizi e disponibili agli organi competenti?

Libretti sanitari, autorizzazioni amministrative, autorizzazioni sanitarie, copia della piantina planimetrica vidimata dall'Asl, registro Haccp, registro infortuni sul lavoro, libro matricola, libro paga, registro presenze registro fiscale della cas-

Iva);

- controllo dei suoni: vigili sanitari, vigili urbani con Asl, Siae con Asl;

- personale assunto: Ispettorato del lavoro, Guardia di Finanza, carabinieri, Inps, Inail;

- accesso alle cucine e ai laboratori di produzione, sotto il profilo igienico sanitario: Nas, Asl, Lip, gli altri organi hanno accesso solo se accompagnati da personale Asl;

- controllo sulle diffusioni musicali: Siae;

- controllo del suolo pubblico: vigili urbani, Polizia di Stato, carabinieri, Guardia di Finanza;

L'INIZIATIVA

Corso di confezionamento prodotti di pasticceria

La Fipe Confcommercio di Catania comunica che sono aperte le iscrizioni al corso di primo livello "Idee e tecniche per il confezionamento di prodotti di pasticceria".

Per informazioni e iscrizioni rivolgersi alla segreteria della Fipe presso la Confcommercio via Mandrà n. 8 Catania, tel. 095351253.

sa, registro fiscale per guasto o mancanza di luce per la cassa, copia pagamento Siae (per chi ha strumenti sonori), registro corrispettivi. Se viene elevato un verbale che intendiamo contestare, farsene rilasciare copia e portarlo presso la nostra segreteria.

In ogni caso il Fipe è disponibile per vari suggerimenti, basta chiamare la segreteria Fipe tutti i giorni, tranne il sabato, dalle 8 alle 14 e martedì e giovedì dalle 15 alle 17.30.

Inoltre è stato istituito un apposito servizio di consulenza in materia igienico-sanitaria per le attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande. Tale servizio sarà effettuato tutti i mercoledì dalle 16 alle 17, esclusivamente dietro appuntamento, negli uffici della Fipe - Confcommercio di Catania in via Mandrà n. 8. Per informazioni chiamare allo 095351253.

Dario Pistorio

Presidente Fipe di Catania

LA CERTIFICAZIONE

Bollino Blu nei locali che servono da mangiare: il "marchio" dell'alimentazione sana

Tutto cominciò nel giugno del 2002, quando, in occasione del terzo Forum sull'Alimentazione promosso dalla Fipe, fu firmato un protocollo d'intesa tra il ministero della Salute e la Fipe-Confcommercio. Un accordo la cui adesione è libera, ma all'iniziativa hanno subito dato il loro consenso tantissimi gestori che hanno manifestato la volontà di sottoporsi alla certificazione, perché oggi la qualità è vincente.

Così è iniziato l'iter che ha portato, al termine della fase pilota, all'istituzione del "Bollino Blu" per i pubblici esercizi, al fine di tutelare la qualità e la sicurezza degli alimenti serviti nei bar e nei ristoranti e con

l'obiettivo di garantire la corretta igiene alimentare ai cittadini che mangiano fuori casa e la promozione di uno stile di vita salutare, in particolare della dieta mediterranea.

I ristoratori che adotteranno il marchio dovranno rendere disponibile, all'interno dei loro menù, cibi salutari, cioè piatti e ricette che garantiscano la migliore alimentazione sotto il profilo nutrizionale.

Cuochi e camerieri saranno inoltre chiamati a consigliare cibi più adatti per un determinato regime dietetico.

Per avere affisso il "Bollino Blu" nel proprio esercizio, il ristoratore dovrà attenersi a re-

gole semplici ma determinanti per la sicurezza del cliente: dall'igiene personale alle abitudini comportamentali durante l'attività svolta, dalla pulizia degli utensili alla modalità di scongelamento degli alimenti e la conservazione degli stessi.

La certificazione sarà disposta da un apposito Ente che controllerà di anno in anno i requisiti di conformità degli esercizi. I proprietari e i gestori dei pubblici esercizi di Catania e provincia interessati al Bollino Blu di qualità, possono richiedere informazioni alla segreteria della Fipe - Confcommercio in via Mandrà 8 a Catania o chiamare il numero 095 351253.

le associazioni

Quelli che... la notte è meglio viverla

Il mondo della notte? Il mondo della notte con i suoi locali serali, pub, wine-bar, disco-bar, ristoranti e tutto ciò che accende le sere nella tua città? Non è, come si potrebbe pensare e credere, un mondo che vive d'istinto, d'organizzazioni estemporanee, lasciato alla fantasia d'operatori coraggiosi ma, magari, un po' sui generis, un po' mattacchioni, anche loro strana fauna che popola questo mondo, che comincia a vivere dal calar della sera in poi. Il mondo della notte ha un suo coordinamento nazionale, una sua organizzazione che, quasi sempre, sta dietro a tutto ciò che s'inventa, che nasce, che si sviluppa, che affronta e supera mille problemi. Da quelli logistico-organizzativi, a quelli culturali, da quelli legati agli equilibri e alle esigenze degli ambienti dove la vita notturna si sviluppa, all'integrazione stessa, e, spesso, anche all'interazione con i residenti di questi poli.

Questo è, in estrema sintesi, Fipe-Conals, appunto il Coordinamento nazionale locali serali, che è l'organismo della Fipe-Confcommercio che ha come scopo istituzionale quello di affrontare le vaste e complesse problematiche di queste attività commerciali, che si sviluppano prevalentemente in orario serale e, allo stesso tempo, si pone il fine di valorizzare le stesse attività, promuovere adeguatamente sul territorio, essere momento di mediazione con le amministrazioni e gli altri soggetti istituzionali con cui sviluppare e intrattenere importanti relazioni costruttive.

L'attività del Conals, che prende corpo, sostanzialmente, dalla fine degli anni '70, quando più massiccia si fa la presenza su tutto il territorio nazionale di questo genere d'attività, si sviluppa su tre livelli: quello sindacale, quello imprenditoriale e quello culturale.

In prima linea il sindacato, che è stato impegnato nei mesi scorsi in prima fila per contrastare la legge Giovanardi che voleva imporre assurde restrizioni agli orari d'apertura dei locali notturni e al modo di fruire dei servizi di risto-

“

**Fipe-Conals è il coordinamento dei locali serali
Garante della vita che comincia quand'è sera**

”



razione. Il sindacato si batte inoltre per la liberalizzazione degli orari, la normalizzazione dei rapporti con amministrazioni e autorità di controllo, sovvenzioni e sgravi fiscali a fronte d'investimenti ad alto contenuto sociale.

Sul fronte imprenditoriale, invece, il Conals è impegnato per la promozione di strumenti formativi orientati all'aggiornamento professionale degli imprenditori e dei loro dipendenti, a fornire indirizzi per l'innovazione e lo sviluppo delle imprese sul mercato, a chiudere convenzioni per forniture a prezzi agevolati e convenzioni con Siae-Enpals per la gestione diretta dell'agibilità a costi contenuti. Sull'aspetto culturale, infine, Conals si occupa dell'organizzazione di manifestazioni ed eventi di carattere, appunto, culturale, la valorizzazione e circuitazione di giovani musicisti e delle imprese d'intrattenimento nelle strategie di promozione del turismo.

In una città come Catania, ovviamente, che proprio dall'esplosione del mondo della notte ha tratto essenza vitale per

puntare negli anni a un suo riscatto globale, dal punto di vista sociale, economico e civile, il Conals all'interno di Fipe-Confcommercio e nell'organizzazione nazionale ha un ruolo di tutto rilievo. Vice presidente nazionale del Coordinamento è, infatti, proprio il catanese Giovanni Trimboli, e l'organizzazione negli ultimi anni si è già intestata numerose iniziative, rispettando e valorizzando l'impegno e la presenza nei tre rispettivi canali d'intervento: sindacale, imprenditoriale e culturale.

Il Conals di Catania è stato presente, riscuotendo un grande successo con un suo stand, alla Bit 2003 a Milano, e sta promuovendo la nascita del Polo Commerciale di intrattenimento serale del Centro Storico, per ridare impulso e sostegno alle numerose attività presenti in questa importante e rivitalizzata area cittadina.

Proprio di recente a Catania il Conals ha organizzato il "Primo concorso di spillatura tecnica della birra Città di Catania" e un convegno sul mondo delle sere. Ma il ruolo fondamentale che il Conals anche a Catania continua a cercare di occupare è quello di un dialogo aperto e propositivo, di una critica attenta, puntuale ma costruttiva, con gli amministratori. Proprio per confermare che dietro questo straordinario pullulare d'attività, di locali che nascono, che scommettono, che investono per accendere le sere delle nostre città, non c'è solo passione, non c'è solo coraggio. Ci sono strategie, ci sono idee, c'è un dibattito interno, aperto a tutti. Di cui il Conals, oggi più di ieri, può farsi garante. Perché porti a costruire, su basi sempre più solide, tutto ciò che comincia a vivere quando si fa sera.

“

Attività che si sviluppano su tre fronti sindacale, culturale e imprenditoriale

Abbetnea, il mestiere dell'ospitalità in famiglia

“

**E' nata l'associazione dei bed & breakfast della provincia
La categoria dei gestori si unisce per migliorare i servizi**

”

L'Abbetnea, l'Associazione dei bed & breakfast della provincia di Catania è una delle ultime nate in Confcommercio. E' l'ente rappresentativo di categoria per gli operatori del settore dell'ospitalità familiare nell'ambito provinciale e opera, senza fini di lucro, al servizio dei propri associati e del pubblico per orientamenti, informazioni e prenotazioni.

I gestori di bed & breakfast dei tre principali distretti turistici del territorio etneo (costa ionica, Etna e Calatino) si sono uniti per riuscire a promuoversi in modo autonomo, riuscendo a ridurre fortemente le spese (ad esempio di intermediazione) e ad aumentare il potere contrattuale dei gestori nei confronti dei media e delle istituzioni. L'unione rappresenta soprattutto un vantaggio, perchè consente ai membri di usare con più frutto i soldi in modo univoco per ogni attività (pubblicitaria, di segreteria) altrimenti difficile da sostenere singolarmente.

Il fine che l'Abbetnea si prefigge è la diffusione, la maggiore visibilità e la tutela dell'ospitalità familiare in Sicilia; e in tal senso si pone come referente della categoria verso le Istituzioni e il pubblico in generale.

I soci Abbetnea sono i proprietari di abitazioni private nella provincia Catanese, con i requisiti richiesti dalle leggi regionali in materia di ricettività familiare di tipo "bed & breakfast".

Abbetnea, inoltre, lavora in partnership con numerosi partners istituzionali finalizzati alle sinergie necessarie per l'incremento del settore in Sicilia.

I servizi Abbetnea offerti ai soci sono la rappresentanza di categoria dei bed & breakfast presso enti pubblici e pri-



“

**Obiettivi primari
una maggiore
visibilità, tutela
della ricettività familiare
e riduzione dei costi**

vati ed istituzioni in genere, supporto alla legislazione regionale e nazionale; promozione e pubblicità dell'attività delle strutture ricettive bed & breakfast, mediante pubblicazione delle strutture, sul sito web www.abbetnea.it e mediante la partecipazione a Fiere ed Eventi cui Abbetnea partecipa annualmente; informazione e formazione durante l'anno di associazione; servizio di booking center, centro di prenotazioni per le strutture affiliate - in corso di attivazione nel 2005.

e infine servizi di consulenza fiscale e legale per i soci.

Nel 2005 la strategia di gestione dell'Abbetnea si concentrerà sull'aspetto pubblicitario e di promozione delle attività dei soci. A tal proposito saranno perseguiti tre principali obiettivi.

PRIMO. L'aumento dell'attuale diffusione (18 mila copie) della "Guida all'ospitalità in famiglia nella provincia di Catania" con foto e testi che descrivono l'attività del singolo socio, divisa per distretti turistici e distribuita gratuitamente in tutt'Italia.

SECONDO. Il miglioramento del sito Internet Abbetnea, mediante l'introduzione di un sistema di prenotazione on line che permetta ai turisti

di tutto il mondo di riservare una camera, una volta che ha scelto l'esercizio che interessa grazie alle illustrazioni presenti sul sito stesso.

TERZO. La partecipazione ad eventi fieristici in Italia ed all'estero. Il socio Abbetnea paga una quota annuale di 115 euro.

Inoltre l'Abbetnea non fa pagare intermediazioni ai suoi associati, perchè è stata creata proprio per non far dipendere più i bed & breakfast dalle commissioni di agenzia.

Agli enti istituzionali e non, che operano nel settore turistico perseguendo i medesimi scopi dell'Abbetnea, è inoltre dedicata un'attività specifica, finalizzata alla creazione di sinergie attraverso il coordinamento delle centrali di prenotazione e la stipula di convenzioni di scambio dei marchi e di promozione reciproca. Per informazioni rivolgersi alla segreteria Abbetnea c/o la Confcommercio in via Mandrà 8, telefono 095351253, dalle 8 alle 12.

i quaderni/LEGGI

MISURA, DURATA E MODALITÀ DI EROGAZIONE

L'indennizzo compete dal 1° giorno del mese successivo a quello di presentazione della relativa domanda fino a tutto il mese in cui il beneficiario compie il sessantacinquesimo anno di età, se uomo, ovvero il sessantesimo anno di età, se donna, ed è erogato dall'Inps con le medesime modalità e cadenze previste per le prestazioni pensionistiche spettanti agli esercenti attività commerciali.

L'importo dell'indennizzo - pari come si è già detto a 420,02 euro mensili - è identico a quello del trattamento minimo di pensione, che viene concesso dall'Inps ai commercianti iscritti alla gestione.

Le domande, per ottenere la concessione dell'indennizzo, possono essere avanzate entro il 31 gennaio 2008 e vanno formulate su un modello appositamente predisposto.

All'assegno si accompagna un altro beneficio. I periodi in cui viene riscosso l'assegno si considerano come lavorati ai fini della pensione. Attenzione però, la contribuzione figurativa si somma a quella di lavoro solo per raggiungere il diritto.

Non va quindi ad incrementare l'importo della futura pensione, in quanto lo scopo della prestazione è unicamente quello di evitare che il commerciante con pochi versamenti possa restare senza reddito e senza pensione.

Tanto più che durante il periodo in cui riceve l'as-

segno il soggetto non può svolgere attività di lavoro dipendente e autonomo.

L'Inps ritiene, poi, che la titolarità di un trattamento pensionistico non impedisce la concessione dell'indennizzo.

In una situazione del genere potrebbero trovarsi, ad esempio, i titolari di assegno di invalidità, nonché le vedove e i vedovi che hanno una rendita di reversibilità.

Si consiglia, data anche la non semplice procedura richiesta, di rivolgersi agli uffici del Patronato Enasco i quali, gratuitamente, dopo una attenta verifica dei requisiti, possono provvedere alla predisposizione dell'apposita domanda e al successivo inoltramento presso ciascuna sede Inps.

§ Farmaci come cambia il ticket

Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del 24 dicembre 2004 è diventato operativo il decreto che

rimodula per l'anno 2005 il ticket farmaceutico in Sicilia introducendo nuove esenzioni e dando vita ad una fascia di esenzione quasi totale dal pagamento del contributo sui farmaci.

Il decreto si può così riassumere:

- 1) esenzione totale in base alla situazione reddituale per quelle famiglie il cui reddito Isee è minore o uguale a 7000 euro;
- 2) le famiglie il cui reddito Isee va da 7001 a 9000 euro dovranno contribuire con la simbolica cifra di 50 centesimi a confezione;
- 3) per le famiglie che vantano un reddito Isee superiore a 9000 euro va corrisposta una quota ticket per confezione nella misura di euro 2,00.
- 4) Alle esenzioni per reddito si affiancano quelle per patologia e quelle per gli invalidi civili.

L'esenzione è stata ampliata a tutte le categorie di invalidità, anche a quelle non espressamente comprese nella formulazione del 2004.

Viene poi ridotto, per i non esenti, ad 1 solo euro il ticket sui prodotti destinati all'uso per via flebotomica, con una ulteriore riduzione dell'imposizione dello stesso ticket farmaceutico.

Per tutte le informazioni necessarie e per l'espletamento della pratica Isee (assistenza gratuita) potete rivolgervi al Patronato Enasco, via Mandrà 8, tel. 095/7313287.

§ E' operativo l'Ufficio provinciale per la conciliazione

E' già operativo, presso la sede della Confcommercio in Catania via Mandrà n. 8, l'Ufficio provinciale di Catania per la Conciliazione e l'Arbitrato della Corte arbitrale europea in collaborazione con la Confcommercio.

Tale Ufficio si occuperà della risoluzione alternativa delle controversie, mediante la conciliazione e l'arbitrato.

Entrambi verranno esercitati da professionisti conciliatori e/o arbitri, i quali sono in possesso di preparazione specifica ed esperienza nel settore.

Prerogativa della Conciliazione e dell'Arbitrato esercitato dal superiore Ufficio, sono la velocità del procedimento, la certezza del costo e, da non trascurare, la possibilità di non interrompere definitivamente i rapporti tra le parti, riuscendo a trovare una soluzione della controversia che sia soddisfacente per tutti.

All'Ufficio potranno rivolgersi tutti coloro che intendono risolvere una propria controversia anche laddove sia già pendente il procedimento avanti l'Autorità giudiziaria.

Possono accedere sia le aziende che i consumatori.

Nel caso delle aziende è di fondamentale importanza l'introduzione delle clausole compromissorie, da sottoscrivere unitamente ai clienti o alle parti interessate, sia nei contratti, atti pubblici e privati, nonché nella modulistica amministrativa e fiscale (buoni d'ordine, copia commissioni, bolle d'accompagnamento, fatture ecc.).

Dette clausole vincolano entrambe le parti, le quali prima di agire in giudizio, potranno esperire la conciliazione o l'arbitrato.

FAC-SIMILE	
RICHIESTA DI CONCILIAZIONE ASSISTITA	
Il sottoscritto _____ nato a _____ il _____	residente a _____ Via _____
Tel. _____	IV/A C.F. _____
nella qualità di legale rappresentante della _____	con sede in _____ Via _____ tel. _____
IV/A C.F. _____	
chiede all'Ufficio Provinciale di Catania per la Conciliazione e l'Arbitrato della Corte Arbitrale Europea in cooperazione con la Confcommercio di dar corso al	
Procedimento di Conciliazione Assistita	
tra _____	
e _____	
residente/con sede in _____ Via _____ Tel. _____	
Oggetto della contestazione che chiede venga risolta mediante conciliazione è _____	
Valore della controversia: _____	
Dichiara di aver esaminato il regolamento e la tariffa del Regolamento di Conciliazione di codesta Corte, nonché la relativa tariffa e di accettarli.	
Unisce i seguenti documenti: _____	
Il sottoscritto esprime il proprio consenso al trattamento dei propri dati da parte della Corte Arbitrale Europea per quanto richiesto da tale procedimento di conciliazione assistita e che è altresì a conoscenza di quanto disposto dalla Legge 6700/1997.	
Data _____	
Firma _____	

Esempio di clausola compromissoria di conciliazione e/o arbitrato in materia non societaria è la seguente:

Qualsiasi controversia che dovesse insorgere in relazione al presente contratto, su richiesta di una delle parti, sarà sottoposta a tentativo di conciliazione e/o arbitrato ad opera di un conciliatore o arbitro che sarà nominato dall'Ufficio provinciale di Catania per la Conciliazione e l'Arbitrato della Corte arbitrale europea in collaborazione con la Confcommercio. Il tentativo di conciliazione e/o l'arbitrato dovrà essere esperito secondo il regolamen-

to di conciliazione ed arbitrato della Delegazione italiana della Corte arbitrale europea per le controversie non di natura societaria.

Nel caso di controversie in materia societaria, la clausola potrà essere la seguente: *Tutte le controversie compromettibili che dovessero insorgere tra la società e uno o più tra i soci e/o promosse da amministratori, sindaci e/o liquidatori e/o nei loro confronti saranno regolate dalla legge sostanziale italiana e saranno sottoposte, su richiesta di una delle parti, a tentativo di conciliazione ad opera di un conciliatore che sarà nominato dall'Ufficio provinciale di Catania per la Conciliazione e l'Arbitrato della Corte arbitrale europea in collaborazione con la Confcommercio. Il tentativo di conciliazione dovrà essere esperito in base agli artt. 38-40 del d. lgs. 5/2003 e per quanto con esso non contrastante dal regolamento di conciliazione delle controversie societarie della Delegazione italiana della Corte arbitrale europea per le controversie di natura societaria.*

La richiesta di conciliazione assistita verrà proposta tramite domanda - di cui al modulo qui a fianco.

Anche in assenza di sottoscrizione di clausola compromissoria le parti possono comunque proporre richiesta di conciliazione assistita, sempre mediante il modulo di cui sopra, a condizione che entrambe le parti siano consensualmente d'accordo a risolvere la controversia attraverso ora la conciliazione, ora l'arbitrato.

§ Pensioni gli aumenti per gli invalidi civili

Nuovi importi di pensione per il 2005 a favore degli invalidi civili.

All'aumento sono interessati oltre 1 milione di pensionati a cui si aggiungono 600 mila persone che hanno diritto all'indennità di accompagnamento. Altri 300 mila invece riscuotono le prestazioni sociali erogate dall'Inps avendo superato i 65 anni di età. Va precisato che solo per coloro che hanno superato tale età entro il 31 dicembre 1995, l'Istituto eroga la pensione sociale e non l'assegno sociale. Anche quest'anno non c'è stato alcun conguaglio per il fatto che l'aliquota d'inflazione provvisoria con la quale sono stati aggiornati gli importi del 2004 è risultata esattamente uguale (2,5%) a quella effettiva registrata dall'Istat.

Con il certificato di pensione del 2005 gli invalidi civili parziali, hanno ricevuto anche il modello in cui devono dichiarare, sotto la propria responsabilità, di essere iscritti nelle liste speciali di collocamento. La dichiarazione, che va presentata entro il 31 marzo prossimo alla Asl (Azienda sanitaria locale) di appartenenza, al Comune o alla Prefettura, è essenziale per conservare il diritto all'assegno.

NUOVI LIMITI DI REDDITO

Con la rivalutazione degli importi in pagamento sono scattati anche automaticamente i nuovi limiti di reddito.

La pensione non spetta se l'invalido ha un reddito personale (quello del coniuge non conta) che nel 2005 supera i seguenti importi:

- 13.739,69 euro per la pensione agli invalidi civili totali, ai ciechi e ai sordomuti;
- 4.017,26 euro per la pensione degli invalidi civili parziali e per l'indennità di frequenza ai minori invalidi civili.

C'è da dire, poi, che in base a quanto previsto dalla legge numero 448/2001 (Finanziaria 2002), gli invalidi totali, i ciechi assoluti e i sordomuti possono contare anche su un aumento che porta l'assegno a 543,79 euro al mese. Il beneficio spetta a coloro che hanno almeno 60 anni di età ed un reddito annuo (esclusa la casa di abitazione) che non supera i 7.069,27 euro, elevato a 11.943,88 euro se cumulato con quello del coniuge.

INDENNITÀ DI ACCOMPAGNO

Dal 1° gennaio sono state rivalutate anche le indennità di accompagnamento.

L'importo mensile è salito a 443,83 euro al mese per gli invalidi civili totali e a 669,21 euro quello a cui hanno diritto i ciechi assoluti.

A differenza delle altre prestazioni, le indennità di accompagnamento non sono legate né al reddito, né all'età dell'interessato che le richiede.

Un invalido anche se sta bene economicamente può ottenere l'assegno di accompagnamento se per le sue condizioni di salute ha bisogno di un'assistenza continua.

L'assegno spetta per 12 mensilità, è esentasse e

IMPORTI E LIMITI DI REDDITO NEL 2005		
Categorie	Importo mensile	Limite di reddito annuo personale
Invalidi civili		
- assegno di assistenza	233,87	4.017,26
- indennità di frequenza minori	233,87	4.017,26
- pensioni di inabilità	233,87	13.739,69
Sordomuti		
- pensione	233,87	13.739,69
- indennità di comunicazione	223,38	non c'è limite
Ciechi civili		
- pensione ciechi assoluti	252,91	13.739,69
- pensione ciechi parziali capacità	233,87	13.739,69
- assegno decimisti	173,54	6.605,64
- indennità ventesimisti	161,30	non c'è limite
Indennità di accompagnamento		
- invalidi totali	443,83	non c'è limite
- ciechi assoluti	669,21	non c'è limite

non viene considerato reddito ai fini degli assegni familiari e dell'integrazione al trattamento minimo dell'Inps.

Nella tabella che si riporta sono indicati i nuovi importi mensili (prestazioni e indennità) per le varie categorie di beneficiari e i limiti di reddito previsti per il 2005.

§ Commercianti indennizzo per chi cessa l'attività

Un indennizzo pari a 420,02 euro mensili: ecco a quanto ammonta quest'anno il trattamento spettante in favore degli operatori commerciali che decidono di cessare la loro attività.

Il beneficio, già previsto dal decreto legislativo numero 207 del 1996 e ripristinato con la legge n. 448 del 2001, è stato confermato nuovamente quest'anno con la legge Finanziaria 2005. E' certamente un atto dovuto e fortemente voluto dalla Confcommercio, vista la crisi del settore mercantile negli ultimi anni.

La prestazione funziona come un vero e proprio ammortizzatore sociale, il cui scopo è quello di accompagnare in modo soft fino alla pensione coloro che lasciano definitivamente l'attività. Non si tratta comunque di assistenza a carico dello Stato, ma di autogestione. E' stato previsto, infatti, che la concessione dell'indennizzo venga finanziata tramite la maggiorazione dello 0,09 per cento dell'aliquota contributiva a carico dei commercianti in attività iscritti all'Inps.

Ma vediamo chi sono i destinatari, nonché i requisiti, le condizioni e le modalità di erogazione dell'indennizzo.

DESTINATARI

Hanno titolo all'indennizzo tutti coloro che esercitano, in qualità di titolari o collaboratori, attività commerciale al minuto in sede fissa o ambulante, i gestori di bar e ristoranti e gli agenti e rappresentanti di commercio.

REQUISITI E CONDIZIONI

Per la concessione del particolare beneficio, è necessario che gli interessati, nel periodo tra il 1° gennaio 2005 e il 31 dicembre 2007, posseggano più di 62 anni di età, se uomini, o più di 57 anni, se donne, e vantino un'iscrizione al momento della cessazione dell'attività per almeno 5 anni, in qualità di titolari o collaboratori, nella gestione degli esercenti attività commerciali istituita presso l'Inps. Per ottenere l'erogazione del beneficio, sono necessari altresì:

- la cessazione definitiva dell'attività commerciale;
- la riconsegna dell'autorizzazione per l'attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande (nel caso in cui quest'ultima sia esercitata congiuntamente all'attività di commercio al minuto);
- la cancellazione del titolare dell'attività dal Registro delle imprese presso la Camera di commercio;
- la cancellazione del titolare dal registro degli esercenti il commercio per l'attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande;
- la cancellazione dal ruolo provinciale degli agenti e rappresentanti di commercio.

INCOMPATIBILITÀ DEL BENEFICIO

L'indennizzo è incompatibile con l'esercizio di qualsiasi attività di lavoro autonomo o subordinato e, conseguentemente, la corresponsione del beneficio ha termine dal 1° giorno del mese successivo a quello nel quale sia stata ripresa l'attività lavorativa sia essa dipendente che autonoma.

Il beneficiario ha l'obbligo di comunicare all'Inps la ripresa dell'attività lavorativa, entro 30 giorni dal suo verificarsi.

A sua volta l'Inps è tenuto ad effettuare i controlli sul rispetto della norma che prescrive l'anzidetta incompatibilità.

i quaderni/LAVORO

tuali, con più datori di lavoro.

CONTRATTO DI LAVORO INTERMITTENTE PER PERIODI PREDETERMINATI

Si ricorda che, ai fini dell'applicabilità del suddetto contratto, i periodi predeterminati si intendono:

- week-end: il periodo che va dal venerdì pomeriggio, dopo le ore 13.00, fino alle ore 6.00 del lunedì mattina;
- festività natalizie: il periodo che va dal 1 dicembre al 10 gennaio;
- festività pasquali: il periodo che va dalla domenica delle Palme al martedì successivo il lunedì dell'Angelo;
- ferie estive: i giorni compresi dal 1° giugno al 30 settembre.

La contrattazione collettiva può, inoltre, prevedere eventuali modifiche ai suddetti periodi per adeguarli alle esigenze del singolo comparto produttivo.

INDENNITÀ DI DISPONIBILITÀ

Il contratto di lavoro intermittente può essere stipulato con o senza la previsione di una indennità di disponibilità, che deve essere prevista nel caso in cui il lavoratore si vincoli nel contratto a rispondere alla chiamata.

La misura dell'indennità mensile di disponibilità viene stabilita dai contratti collettivi e, comunque, non può essere inferiore al 20% delle retribuzioni previste dal Contratto collettivo nazionale di lavoro applicato; in ogni caso deve essere corrisposta a consuntivo alla fine del mese.

Si precisa, inoltre, che il lavoratore che svolge le prestazioni nell'ambito dei periodi predeterminati, qualora si obblighi a rispondere alla chiamata del datore di lavoro, ha diritto di percepire l'indennità di disponibilità solo in caso di effettiva chiamata del datore di lavoro; quest'ultimo è tenuto a corrispondere detta indennità per tutto il periodo di inattività precedente e posteriore alla chiamata; tale indennità viene calcolata in base alle modalità previste dal d.m. 10 marzo 2004.

Nel caso in cui il datore di lavoro non effettui alcuna chiamata per tutta la durata del contratto non sorge l'obbligo nei suoi confronti della corrispondenza di alcuna indennità.

Pur in assenza di precisazioni da parte del ministero, riteniamo che tale obbligo debba intendersi limitato al periodo di paga mensile nel corso del quale è avvenuta la chiamata. Circa tale aspetto ci riserviamo di chiedere ulteriori chiarimenti ai competenti uffici ministeriali.

Nei periodi di temporanea indisponibilità del lavoratore, quali la malattia, che deve essere tempestivamente comunicata al datore, non matura il diritto all'indennità di disponibilità.

Tale indennità è, inoltre, esclusa dal calcolo per il tfr e della tredicesima e quattordicesima mensilità previsti dai contratti collettivi.

TRATTAMENTO ECONOMICO NORMATIVO E PREVIDENZIALE

Per quanto riguarda il trattamento economico nor-

mativo e previdenziale è necessario distinguere i periodi in cui il lavoratore svolge la prestazione lavorativa dai periodi di inattività.

Infatti, per i periodi in cui ha effettivamente svolto la prestazione, vige il principio di non discriminazione rispetto a un qualunque altro lavoratore di pari livello e mansioni e cioè il diritto allo stesso trattamento economico e normativo dei lavoratori di pari livello.

Il Ministero rinvia, inoltre, alle successive circolari degli enti competenti per quanto riguarda le modalità di calcolo delle indennità di malattia, maternità e disoccupazione.

Per il periodo di inattività il lavoratore non è titolare di alcun diritto riconosciuto ai lavoratori subordinati e non matura alcun altro trattamento economico e normativo rispetto all'indennità di disponibilità.

Anche nel caso della malattia professionale e dell'infortunio la disciplina prevista per il lavoro subordinato trova applicazione solo se questi eventi si verificano nei periodi lavorati.

Per quel che riguarda gli altri istituti normativi e previdenziali, non espressamente citati nel decreto legislativo, trova applicazione la disciplina vigente in materia di lavoro subordinato, se compatibile.

Da ultimo si precisa che il prestatore di lavoro intermittente è computato nell'organico dell'impresa in proporzione all'orario di lavoro effettivamente svolto nell'arco di ciascun semestre (art. 39 d.lgs. 276/2003).

La contribuzione previdenziale è dovuta anche sull'indennità di disponibilità effettivamente dovuta, anche se inferiore alla misura del minimale contributivo.



Cfl, recupero agevolazioni contributive

La Commissione dell'Unione europea (decisione 11 maggio 1999), individuati i criteri che rendono compatibili le agevolazioni contributive concesse alle imprese per l'assunzione di lavoratori con contratto di formazione e lavoro (Cfl) con gli orientamenti comunitari in materia di aiuti di stato, ha imposto all'Italia il recupero dei benefici riferiti ai rapporti di formazione e lavoro in essere nel periodo novembre 1995 - maggio 2001 e fruiti in misura non conforme agli orientamenti comunitari sulla concorrenza.

Respinto il ricorso del Governo italiano avverso tale decisione (sentenza della Corte di giustizia 310/99 del 7 marzo 2002). La stessa Corte ha imposto allo Stato italiano di procedere al recupero degli indebiti (sentenza del 1 aprile 2004).

Pertanto l'Inps ha intrapreso l'azione di recupero inviando alle imprese beneficiarie delle agevolazio-



ni contributive l'intimazione di pagamento con avviso che, in caso di mancata ottemperanza, provvederà ad iscrivere a ruolo le somme richieste.

Sono state considerate illegittime tutte le agevolazioni superiori al 25% fatta eccezione per quelle riguardanti i lavoratori cosiddetti "svantaggiati" e corrispondenti alle seguenti tipologie:

- Giovani con meno di 25 anni;
- Laureati fino a 29 anni;
- Disoccupati di lunga durata (da almeno un anno)

Il beneficio è, altresì, considerato valido anche in presenza di Cfl trasformati in contratti a tempo indeterminato con incremento netto di occupazione. La quantificazione degli indebiti è stata operata tenendo conto dei dati risultanti dai mod. DM10/2 fatta salva, in ogni caso l'agevolazione contributiva del 25% in quanto misura di carattere generale considerata in linea con le norme comunitarie. Sulla contribuzione considerata "indebita", inoltre, sono stati applicati gli interessi calcolati in base ai tassi di riferimento elaborati dalla Commissione Europea.

Tuttavia le lettere inviate dall'Inps non consentono di individuare i contratti di formazione e lavoro stipulati da ciascuna impresa e la legittimità delle esenzioni contributive godute, di tal che risulta indeterminato e indeterminabile il criterio seguito per calcolare le somme richieste.

Le imprese interessate all'azione di recupero delle agevolazioni contributive, potranno inoltrare un ricorso amministrativo al Comitato amministrativo Inps del Fondo pensioni lavoratori dipendenti.

Lo schema di ricorso può essere accompagnato da una lettera da inviare alla Direzione generale dell'Istituto, per contestare, nell'immediato, l'azione di recupero dell'Inps.

I citati documenti potrebbero stimolare il Governo ad intraprendere iniziative per contrastare il pronunciamento negativo a suo tempo espresso dall'Unione europea.



Occupazione femminile assunzioni con contratto d'inserimento

Il ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha firmato il decreto ministeriale con il quale sono state identificate le aree territoriali dove è possibile stipulare contratti di inserimento lavorativo con le donne ivi residenti, indipendentemente da ogni altro requisito della lavoratrice (art. 54 lett. E del d.lgs. 276/2003).

Tale decreto ha previsto, infatti, la possibilità di assumere con contratto di inserimento per gli anni 2004, 2005 e 2006 le donne di qualsiasi età residenti in tutto il territorio nazionale in quanto tutte le regioni e province autonome hanno i requisiti previsti dall'art. 54 lett. E del d. lgs. 276/2003 ossia un tasso di disoccupazione femminile superiore del 10% rispetto a quello maschile o un tasso di occupazione femminile inferiore al 20% rispetto a quello maschile.

Lo stesso decreto ha definito, inoltre, le aree territoriali in cui è possibile avere il riconoscimento degli sgravi contributivi in favore dei datori di lavoro.

In particolare, la regione Sicilia ha avuto riconosciute le agevolazioni contributive. Da ultimo si precisa che, come previsto dal regolamento comunitario, per poter usufruire delle agevolazioni eccedenti il 25%, devono essere soddisfatte le seguenti condizioni:

- nell'ambito del singolo rapporto l'agevolazione non può superare il 50% del costo salariale (il 60% per i disabili)
- deve determinare un incremento netto del numero dei dipendenti dello stabilimento interessato.
- deve essere garantita la continuità dell'impiego per almeno 12 mesi. L'agevolazione non è comunque esclusa nel caso in cui il rapporto di lavoro venga risolto prima del termine di 12 mesi per giusta causa.



Lavoro intermittente le modalità d'attuazione

Il Ministero del lavoro e delle politiche sociali ha emanato la circolare n. 4/05 del 2/2/05 con la quale definisce le modalità di attuazione del lavoro intermittente previsto dagli art. 33-40 del decreto legislativo 276/2003, al fine di regolamentare particolari fattispecie che spesso hanno dato luogo a

forme di lavoro irregolare.

L'istituto è di particolare interesse in quanto capace, fra l'altro, di adattarsi a situazioni lavorative in passato regolate talvolta facendo ricorso alla disciplina delle co.co.co. e che oggi difficilmente potrebbero essere ricondotte nell'ambito del lavoro a progetto.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Il contratto di lavoro intermittente è il contratto con il quale un lavoratore si pone a disposizione di un datore di lavoro che ne può utilizzare la prestazione lavorativa entro i seguenti limiti:

- 1) per lo svolgimento di prestazioni di carattere discontinuo o intermittente secondo le esigenze individuate dai contratti collettivi;
- 2) per periodi predeterminati nell'arco della settimana, del mese o dell'anno ai sensi del successivo art. 37;
- 3) in via sperimentale con soggetti disoccupati e inoccupati con meno di 25 anni di età ovvero con lavoratori con più di 45 anni che siano stati espulsi dal ciclo produttivo o che siano iscritti dalla liste di mobilità e di collocamento.

Riguardo alla definizione di "disoccupato" il Ministero del Lavoro precisa che si debba far riferimento alla definizione di cui al d.lgs. 297/2002 all'art. 1 là dove fa riferimento alla "condizione del soggetto privo di lavoro che sia immediatamente disponibile allo svolgimento di un'attività lavorativa".

Detto articolo individua, inoltre, la condizione del giovane "inoccupato" in quella del soggetto di età inferiore ai 25 anni che, senza aver svolto in precedenza alcuna attività lavorativa, sia alla ricerca di occupazione da più di sei mesi.

Si ritiene debba intendersi rientrare nella definizione di disoccupato anche il lavoratore che si sia dimesso.

In applicazione dell'art. 40 del d. lgs. 276/2003, il Ministro del lavoro ha, inoltre, ammesso con decreto ministeriale 23 ottobre 2004 la stipulazione di contratti di lavoro intermittente con riferimento alle tipologie di attività indicate nella tabella allegata al regio decreto 6 dicembre 1923 n. 265.

Tali attività sono quelle già definite a carattere discontinuo, nell'ambito della precedente normativa in materia di orario di lavoro.

FORMA DEL CONTRATTO

Il contratto deve essere stipulato in forma scritta al fine di provare l'inserimento dei seguenti elementi:

- l'indicazione della durata e delle ipotesi previste ex art. 34 del d.lgs. 276/2003
- il luogo e le modalità della disponibilità del lavoratore e del preavviso di chiamata di quest'ultimo che non deve essere inferiore ad un giorno
- il trattamento economico, compresa l'indennità di disponibilità, se prevista
- l'indicazione, orale o scritta, delle forme e delle modalità con cui può essere richiesta l'esecuzione della prestazione di lavoro. Viene chiarito in tal senso che per forma scritta si intendono anche fax, e-mail, telegramma e raccomandata
- i tempi e le modalità di pagamento della retribu-

zione

- le misure di sicurezza specifiche per particolari attività indicate nel contratto.

Il contratto di lavoro intermittente può essere stipulato sia a tempo determinato che a tempo indeterminato.

La circolare ministeriale chiarisce, tuttavia, che non può essere applicata per il lavoro a tempo determinato la disciplina del decreto legislativo 368/2001; in questo caso, infatti, si deve far riferimento alla legge e/o alla contrattazione collettiva.

Si chiarisce, altresì, che il lavoro intermittente si configura come una fattispecie autonoma e distinta tanto dal lavoro a tempo pieno quanto dal lavoro a tempo parziale essendo una fattispecie lavorativa sui generis.

In mancanza di specifiche disposizioni contrattuali non sono quindi applicabili le disposizioni dei contratti collettivi dei nostri settori riguardo ad esempio al limite minimo o massimo di orario settimanale di durata, alla infrazionabilità nell'arco della stessa giornata lavorativa, di precedenza nelle trasformazioni del rapporto in caso di nuove assunzioni e via dicendo.

La nuova figura contrattuale nasce dalla scelta del legislatore di affidare alla libera autonomia contrattuale delle parti, la determinazione dell'alternanza dei periodi lavorativi con periodi di inattività o di disponibilità suggerendo esclusivamente uno schema contrattuale di base il più possibile flessibile ed adeguato alle esigenze delle parti.

Trattandosi, comunque di una fattispecie di lavoro subordinato, devono ritenersi applicabili le disposizioni di legge e di contratto in materia di orario di lavoro (ad esempio: orario settimanale, orario straordinario, limite massimo di orario inteso come medio e simili).

ADEMPIMENTI AMMINISTRATIVI

Per quanto riguarda gli adempimenti amministrativi valgono per l'assunzione a tutti gli effetti le disposizioni di cui al d. lgs. 297/2002 con l'obbligo di invio della comunicazione ai servizi per l'impiego entro 5 giorni dall'assunzione.

Con la comunicazione i datori di lavoro devono specificare l'obbligatorietà o meno del contratto e le modalità della eventuale disponibilità concordata.

Si sottolinea l'importanza della precisazione ministeriale riguardo all'obbligo di effettuare una sola comunicazione, al momento della conclusione del contratto, e non anche per ogni caso di "chiamata" per la prestazione.

La legge prevede, invece, un obbligo di informazione annuale alle rappresentanze sindacali, ove esistenti sull'andamento delle assunzioni e di ogni singola "chiamata".

CUMULO CON ALTRI CONTRATTI DI LAVORO

Salvo specifiche incompatibilità o ostacoli con i vari impegni negoziali assunti dalle parti, non è previsto alcun divieto per la stipulazione di più contratti di lavoro intermittente o di altre tipologie contrattuali.

le associazioni

La mancanza di regole certe danneggia i librai indipendenti

“

I super sconti consentiti alla grande distribuzione sono di fatto una concorrenza sleale. Serve una legge organica sul libro, progetto fermo da oltre dieci anni

”

Lo stato di crisi delle librerie italiane è certamente sotto gli occhi di tutti. Innumerevoli sono infatti i fattori che hanno contribuito a indebolire le potenzialità della libreria, specialmente quella indipendente, non legata cioè alle catene editoriali.

A sgombrare ogni dubbio, diciamo subito che i librai per primi sono ben consapevoli come il progresso non debba essere contrastato né tanto meno possa essere fermato. Per intenderci, sarebbe oggi assurdo pretendere ad esempio che un avvocato, un medico, un ingegnere, non debba avvalersi di Internet per una ricerca che un tempo lo avrebbe costretto a sfogliare decine di volumi. Non è questo il punto. Lo è invece la mancanza di una legge organica sul libro e sulla diffusione della cultura, il cui progetto rimane chiuso da oltre un decennio nel cassetto del competente ministro di turno, di qualsiasi coloritura sia o sia stato.

Chiariamo intanto che il libraio non chiede alcun intervento assistenziale o agevolazioni fiscali, pur essendo al momento l'unico commerciante che rimane inciso dall'Iva.

Quello che danneggia la libreria medio-piccola è oggi la mancanza di regole certe. Il consentire ad esempio alla grande distribuzione di effettuare sconti sino al 50 per cento sul prezzo di copertina anche sulle ultime novità e proprio sotto le feste natalizie, si traduce di fatto in una concorrenza che in altri tempi si sarebbe chiamata sleale e che mette in seria difficoltà la libreria che acquista con uno sconto che è in media pari alla metà di quello offerto dal supermercato. E mentre



care le novità, anche di autori famosi, solo per le edicole, escludendo la libreria è come vendere il salame escludendo il salumiere. Ma forse anche questo è già accaduto.

Certo in tutto ciò gli editori non sono immuni da responsabilità. Prova ne sia il proliferare delle catene di librerie editoriali, che avendo le spalle ben coperte colmano sempre più i vuoti lasciati dalla libreria indipendente, animale in via di estinzione. Ma questa evoluzione (o involuzione) è un bene per la cultura? La libreria

“

Publicare le novità solo per le edicole escludendo la libreria è come vendere il salame escludendo il salumiere

per il commercio in generale sono previsti periodi ben definiti per effettuare gli sconti, per il libro, chiunque, dall'editore al più piccolo punto vendita, può mettere in atto una "promozione" senza alcun limite di

sconto, pur essendoci un prezzo prefissato, o di tempo. Semplicemente aberrante poi la recente risoluzione ministeriale che consente all'editore di diminuire "temporaneamente" il prezzo di copertina, vanificando di fatto la legge che fissa nel 15 per cento lo sconto massimo che è possibile praticare al consumatore finale. Per essere più chiari, un libraio che acquista un volume da dieci euro è costretto a rivenderlo ad esempio a sette, perché il prezzo fissato dall'editore deve essere rispettato.

Il fenomeno dei libri in edicola poi fa storia a sé. Edicola e libreria possono certo convivere, ma giungere a pubbli-

tradizionale che punta sull'assortimento dei titoli piuttosto che sul best seller, privilegiando la qualità e non la quantità e che dà spazio alla piccola editoria, ha dunque esaurito la propria funzione?

Con forza diciamo di no, perché crediamo invece che il libro resterà sempre alla base della nostra cultura.

Purtroppo quello che sembra di facile comprensione non lo è per i nostri governanti. L'intervento del ministro Urbani al recente convegno sugli Stati generali dell'editoria cui la stampa nazionale ha dato ampio risalto, è stato quanto meno disarmante e ha soprattutto evidenziato in quale considerazione il problema delle librerie, ma anche dell'editoria in genere, viene tenuto in conto.

Ma allora come concludere? Con pessimismo? No, con più forza di prima. No, perché la libreria ha profonde radici; no perché crediamo nel nostro mestiere; no perché la volontà non ci manca.

Aspettando il raggio di sole...

Antonino Crisafulli

Presidente Associazione librai italiani
Sezione di Catania

IL BORSINO IMMOBILIARE DELLA F.I.M.A.A.

La F.I.M.A.A. Catania, sulla base dei dati reali forniti dai suoi associati presenti sul territorio della provincia, pubblica il borsino immobiliare. Questo flash sul mercato immobiliare di Catania e provincia è da ritenersi quale strumento di orientamento per il settore degli immobili che rapidamente muta e si evolve. La tabella seguente è riassuntiva dei valori del solo mercato residenziale, sono espressi al mq. e contengono il prezzo dell'usato e del nuovo.

Sul prossimo numero saranno inserite le categorie non residenziali, commerciali e terreni.

CITTÀ	CENTRO	CENTRO STORICO	SEMICENTRO	PERIFERIA
CATANIA	1.900-2.900	1.200-2.000	1.500-2.000	1.300-1.800
CALTAGIRONE	400-500	400-600	700-800	950-1.000
PATERNÒ	800-1.100	700-750	650-850	550-750
ACIREALE	1.800-2.400	1.400-2.000	1.200-1.600	1.200-1.400
S.G. LA PUNTA	1.300-1.400	----	1.500-1.600	1.400-1.450
S. GREGORIO	1.300-1.400	----	1.280-1.350	1.200-1.600
VALVERDE	1.250-1.300	----	1.200-1.300	1.000-1.100
MASCALUCIA	800-1.000	----	1.000-1.200	700-900
PEDARA	900-1.300	----	----	1.100-1.300
VIAGRANDE	900-1.200	----	1.000-1.400	1.000-1.500

Si ringraziano tutti i colleghi F.I.M.A.A. per il loro supporto alla realizzazione di questo borsino



IL PUNTO

Mercato in crescita anche nel 2004 (+12% in media) con notevole incremento del volume delle compravendite. Nuovi investimenti su immobili grandi e indipendenti per gli operatori di attività alberghiere e assimilate, ripresa degli affitti uso commerciale e diminuzione delle locazioni uso ufficio. Per il 2005 si prevede una costante lieve crescita.

italiani sul mercato azionario. Fatte queste considerazioni passiamo ad analizzare il mercato nella provincia di Catania portando a conoscenza dei lettori le percentuali di aumento e gli immobili più richiesti che hanno vivacizzato il mercato del 2004.

E' indubbio che le compravendite effettuate risultano pari a un più 6%, mentre l'aumento medio dei valori immobiliari è pari a un più 10%. E' da considerare che immobili di pregio, centrali, con una superficie media di 130 mq. hanno fatto registrare anche un più 15% mentre nelle zone meno prestigiose un più 6%.

In grande spolvero i villini nuovi accorpatisi o singoli nelle zone limitrofe a Catania, o nei centri di pregio come Viagrande, Trecastagni, Pedara, Valverde dove sia la tipologia che le zone hanno contribuito alla conclusione di molte compravendite.

Anche il mercato di Acireale ha subito incrementi simili a Catania, mentre il



Calatino è in controtendenza con una crescita minima se non un ristagno, in particolare per quanto riguarda il settore residenziale.

Sono stati richiesti immobili da ristrutturare in tutte le zone centrali di Catania e nelle zone etnee, come i casali e i rustici. In particolare detti beni hanno subito un momento di ristagno dei prezzi per l'eccessivo costo delle ristrutturazioni.

Le locazioni per certi versi hanno tenuto gli stessi aumenti delle compravendite, fatti salvi i piccoli immobili centrali che hanno ottenuto un valore locativo del più 25%. Stentano le loca-

zioni di uso diverso dalle abitazioni, quali uffici o botteghe. Quando il valore del canone locativo supera gli euro 2.500,00 mensili, i professionisti o i commercianti ritengono più conveniente un leasing immobiliare che una esosa locazione. Altro elemento in crescita è l'erogazione dei mutui, sia per numero che per somme erogate. Oggi,

oltre i tassi favorevoli, influisce la scelta di alcuni istituti bancari all'avanguardia, che finanziano l'acquisto fino a quasi l'intero prezzo. Nel futuro immediato per tutto il 2005 il mercato immobiliare non potrà subire incrementi della portata dell'anno precedente, ma si attesterà ad un più 5% stabilizzatore. Comunque chi ha comprato immobili nel 2004, ormai alle spalle ha messo il suo capitale al sicuro, oltre ad ottenere una redditività media al doppio di quella garantita dagli Istituti bancari, con investimenti sui titoli di Stato o pronti conto termine.

Nino Nicolosi

le associazioni



Mercato immobiliare in crescita anche nella provincia di Catania

“

In aumento del 6% le compravendite, mentre il valore degli immobili cresce in media del 10%. In rilievo le vendite di villini nell'hinterland etneo. In controtendenza il Calatino

”

Per il settore Immobiliare i luoghi comuni come l'ingresso dell'euro, l'intervento sempre più incisivo nel mercato degli agenti immobiliari o l'eccessiva "voracità" dei costruttori edili non rappresentano, se non nelle fantasie popolari, cause degli incrementi dei valori immobiliari.

Bisogna spostare l'attenzione sull'economia occidentale in senso lato che è stata influenzata, in questi ultimi anni, da eventi terroristici e bellici che pur lontani ne hanno determinato l'indirizzamento.

La reazione naturale dell'economia in questi casi è sempre la stessa, investimenti sui beni rifugio: oro e mattone. Infatti in quasi tutta l'Europa gli inve-

stimenti sugli immobili si sono più che decuplicati, società, immobiliari, assicurazioni, gruppi finanziari e di conseguenza anche le famiglie hanno trovato logico impiegare, anche disinvestendo, la liquidità sul bene rifugio per eccellenza, l'immobile.

Quindi attribuire all'euro la causa degli aumenti è un guardare l'effetto e non la causa.

Anzi l'euro, creando stabilità monetaria, ha portato i mutui ai tassi più bassi degli ultimi 25 anni.

L'intervento degli agenti immobiliari ha contribuito esclusivamente a garantire, come sentinella del mercato, che

le compravendite venissero effettuate ai prezzi correnti e aggiornati evitando che le famiglie, errando, creassero danni irreversibili alle proprie economie.

Per quanto riguarda il nuovo, i costruttori si sono trovati improvvisamente a fronteggiare il costo delle materie prime e dei manufatti. Uno per tutti: il ferro, maggiorato mediamente da un più 130%.

Infatti questi aumenti, uniti ai costi degli oneri di urbanizzazione dovuti ai comuni, non fanno altro che far lievitare i prezzi, non gli utili dell'impresa.

Altro fatto rilevante sono gli scandali



L'allarme degli erboristi contro la nuova legge



“

La Fei-Confindustria attacca il progetto normativo al vaglio del Parlamento. «Penalizza la categoria»

”

Allarme legge. Si chiama così il comunicato che la Federazione erboristi italiani (Fei) sta diffondendo per denunciare l'assurdo disegno di legge, già approvato alla Camera e di prossima approvazione al Senato della Repubblica, assolutamente penalizzante per la figura professionale dell'Erborista, per la sua attività commerciale e per le migliaia di laureati in Scienze e tecniche erboristiche.

Cosa si contesta al disegno di legge?

«Innanzitutto la definizione di prodotto erboristico etichettato come “privo di attività terapeutica documentata”, limitando così pesantemente il numero delle piante officinali utilizzabili dall'Erborista e disconoscendone il percorso formativo universitario. Il naturale risultato sarà un notevole ridimensionamento del mercato del prodotto erboristico e degli sbocchi professionali dell'Erborista».

I consumatori saranno tutelati?

«Per nulla, in quanto potranno acquistare prodotti preconfezionati a base di piante officinali dappertutto, senza l'interfaccia e la consulenza di un operatore specializzato, semplicemente perché etichettati come “integratore alimentare”».

Quale sarà, quindi, la differenza fra un prodotto erboristico e un integratore alimentare?

«Nessuna differenza di composizione. Tuttavia il primo (etichettato come prodotto erboristico), potrà essere pre-



parando delle modifiche importanti a tutela della categoria, dei consumatori e della tradizione erboristica italiana. Riteniamo che la definizione del prodotto erboristico debba essere coerente con le competenze acquisite dall'Erborista, soprattutto in seguito all'istituzione del corso di laurea specifico presso le facoltà di Farmacia. L'Erborista, come figura professionale, dovrà essere riconosciuto come operatore sanitario non medico, in quanto competente in materia di piante officinali e quindi in

grado di occuparsi della loro coltivazione, preparazione e commercializzazione, unitamente ad una attività di consulenza sul corretto uso delle stesse; attività che non dovrà comunque sfociare nelle competenze di altre categorie professionali.

La nostra attività sindacale si rivolge anche ai giovani studenti che sono il futuro del settore. Infatti, nella nostra regione, abbiamo creato un sodalizio con il corso di laurea in Scienze erboristiche istituito dalla facoltà di Farmacia dell'Università di Catania, diretto a coinvolgere gli studenti nelle nostre iniziative e a creare le giuste condizioni per il loro ingresso nel mondo del lavoro. Iniziativa che ha raccolto un alto indice di partecipazione.

Infine, abbiamo creato una “spilla distintiva” che viene apposta al camice dell'Erborista e viene rilasciata dalla Fei solo agli operatori qualificati e titolati a norma di legge. Un modo per tutelare gli Erboristi e soprattutto i consumatori».

Marco Tinghino

Presidente Fei-Confindustria Sicilia

“

Definire i prodotti erboristici come “privi di attività terapeutica documentata” ridimensionerà mercato e professione

parato e commercializzato solo da un Erborista qualificato, il secondo, invece, da chiunque. Che senso ha, a questo punto, far laureare l'Erborista?».

Cosa sta facendo la Fei-Confindustria per contrastare questo disegno di legge e tutelare i consumatori?

«La Fei-Confindustria sta agendo ai massimi livelli istituzionali per sensibilizzare, i senatori della Repubblica e i rappresentanti politici locali, a una più attenta lettura del disegno di legge,



le associazioni

I giovani scommettono su entusiasmo e novità

“

Costituito da pochi mesi il Gruppo giovani imprenditori della Confcommercio è impegnato in progetti di formazione, informazione e in iniziative di solidarietà

”

Il Gruppo giovani imprenditori della Confcommercio di Catania, anche se costituitosi da pochi mesi nell'ambito dell'Organismo centrale di Confcommercio, ha mostrato entusiasmo e determinazione nell'elaborazione di progetti e iniziative tendenti a tutelare e seguire i giovani imprenditori della provincia di Catania rispetto alle esigenze e alle aspettative delle nuove classi imprenditoriali.

PARTE POLITICO-SINDACALE

Questi i componenti del Gruppo giovani imprenditori della Confcommercio di Catania:

Il presidente è Salvatore Scuto, imprenditore impegnato nella direzione commerciale della catena dei supermercati dal marchio Aligrup;

Vice presidenti sono Salvatore Musumeci, imprenditore

che opera nel settore alberghiero e Sandro Vergato, titolare di una società che opera nel settore dell'intrattenimento "Sorrisolandia";

Sono consiglieri Pietro Ambra, il più giovane del gruppo, quello più motivato da entusiasmo; Ales-

sandro Mertoli, imprenditore che opera nel settore degli articoli da regalo; Angelo Nicolosi, agente immobiliare che ha iniziato da poco la sua attività, ma ha ereditato l'esperienza del padre nel settore immobiliare; Toti Vitale, imprenditore che opera nel settore turistico della ristorazione e proprietario di un noto locale catanese dal nome "Sicilia in Bocca".

PARTE AMMINISTRATIVA

Il gruppo è coadiuvato dal dottor Giuseppe Cusumano, funzionario Confcommercio Catania.

Numerose sono state le iniziative in pochi mesi di attività che hanno ri-



“

Il gruppo ha partecipato alla 25ª Bit di Milano per presentare una brochure sul sistema turistico della provincia catanese

guardato: sempre più il commercio con l'estero. Nonché iniziative di solidarietà con l'associazione Ibisus come l'organizzazione di una serata di gala durante il periodo natalizio il cui ricavato è stato devoluto per la Ricerca nel campo delle leucemie e dei tumori dell'infanzia;

b) elaborazione di progetti di formazione e informazione per le giovani piccole e medie imprese, in materia di turismo e in particolare sullo sviluppo della cultura imprenditoriale nel settore turismo anche con il coinvolgimento delle Università;

c) organizzazione di seminari formativi

e di informazione su tutte le novità in materia legislativa, finanziaria e fiscale per le giovani imprese sui criteri di adeguamento patrimoniale e immobiliare delle imprese con l'avvio di Basilea 2.

Per ultimo il Gruppo giovani imprenditori della Confcommercio di Catania, grazie anche al patrocinio della Camera di Commercio, ha partecipato alla 25ª edizione della Bit di Milano, uno degli eventi più importanti a livello internazionale per il mondo del turismo, con i suoi 5 mila espositori provenienti da 128 Paesi.

Rappresentanti del gruppo alla Bit 2005 sono stati il vice presidente Salvo Musumeci, il consigliere Pietro Ambra e il responsabile della comunicazione Rino Sardo.

La rappresentanza catanese del Gruppo giovani imprenditori Confcommercio ha colto l'occasione per presentare una brochure sul sistema turistico della provincia di Catania e ha promosso così le attività delle categorie imprenditoriali del comparto, con lo scopo di rilanciare l'immagine della provincia catanese e proiettarla su scenari mondiali, convinti dell'innata vocazione turistica del territorio e di un patrimonio paesaggistico capace di affascinare e attirare investitori da tutto il mondo.

Il gruppo Giovani imprenditori della Confcommercio di Catania è aperto al dialogo e al confronto con i giovani imprenditori della provincia.

Per entrare a far parte di questa nuova realtà della Confcommercio etnea si possono contattare gli uffici del Gruppo giovani imprenditori in via Mandrà n. 8, o tramite il numero del dottor Giuseppe Cusumano 095351253.

alle esigenze dei non fumatori, ma dal prossimo mese sarà adibita una sala esclusivamente per i fumatori».

3) «La legge è giusta ma è stata posta in maniera troppo "fiscale". Se n'è parlato troppo e i fumatori sono stati considerati come gente anormale, da estirpare».

4) «Credo proprio di sì».

**Vito Fusari, "I Crociferi":
«Due sale per accontentare tutti»**

1 e 2) «Io ho aperto il mio locale a maggio dello scorso anno e ho già predisposto sin da allora due sale: uno per fumatori e una per non fumatori. Quindi per me non è stato un trauma».

3) «E' una legge corretta che protegge la salute dei clienti ma nello stesso tempo mette in difficoltà i ristoratori dotati di sale uniche».

4) «Si sono abituati alla situazione e l'hanno approvata tranquillamente».

**Giuseppe Granata, "Bar Menza":
«Tropo presto per una valutazione»**

1 e 2) «Non abbiamo avuto grossi problemi perché i nostri locali sono nati

sin dall'inizio per non fumatori e continuano ad esserlo».

3) «Crea indubbiamente problemi alla clientela che non vuole rinunciare al fumo».

4) «Fino ad ora non abbiamo avuto cali di clientela, visto che i nostri clienti sono prevalentemente non fumatori. E poi è ancora troppo presto per fare una valutazione sull'argomento».

**Francesca Prestipino, "Caprice":
«E' una legge assurda»**

1) «Molto sinceramente, io penso che ha influito negativamente. È una legge che penalizza soprattutto i bar perché nati in ambienti piuttosto raccolti, dove la gente va per incontrarsi e rilassarsi un po', magari fumando una sigaretta, per poi riprendere il tram tram lavorativo».

2) «L'unica cosa che abbiamo potuto fare è quella di aver messo l'insegna "Vietato fumare"».

3) «E' una legge assurda. Con tutto il rispetto per i non fumatori, i fumatori sono stati penalizzati tantissimo e sono stati considerati come delle persone

con la peste e quindi da evitare».

4) «Assolutamente no. La crisi economica che ci tiriamo da Natale con questa legge è aumentata decisamente. Ho notato la differenza di clientela e di guadagno personalmente. Infatti mentre una settimana prima dell'entrata in vigore di questa legge le due sale che compongono il mio locale erano colme di gente, dopo con l'attuazione della legge il mio locale non ha più quel numero di persone».

**Pietro Magrì, "Bar Magrì":
«E' troppo restrittiva»**

1) «Tutto è andato bene, non abbiamo avuto grossi problemi».

2) «Il mio bar ha una sala esterna dove i fumatori sono liberi di fumare, mentre le sale interne sono solo per non fumatori».

3) «E' una legge molto restrittiva in quanto anche se un cliente entra per un solo secondo o per sbaglio all'interno del locale con la sigaretta accesa si becca il verbale».

4) «Sì, si sono adeguati bene alla nuova normativa».

la Moda di chi Vende Moda

spring summer 2006 **10**

moda expo' mediterranea

Fashion Trade Exhibit
man, woman and kids collections
sportswear • lingerie • accessories

3-5 settembre 2005
Le Ciminiere
Catania

sabato ore 18.00 - 21.00
domenica ore 10.00 - 21.00
lunedì ore 10.00 - 14.00
Ingresso riservato ai soli operatori del settore

EXPO ente organizzazione Expo Mediterraneo
phone +39 093 351 250
www.expoemediterranea.it
info@expoemediterranea.com

Q Qualità
Certificazione
Sostenibilità

mem
moda expo' mediterranea

sondaggio



Fumo nei locali pubblici La legge divide ancora

“

A un mese circa dall'entrata in vigore del decreto Sirchia, commenti abbastanza diversi tra i commercianti catanesi. I consumatori non hanno modificato di molto le loro abitudini

”

A un mese di distanza dall'entrata in vigore della legge contro il fumo nei locali pubblici il primo dato positivo è che la gente si è adeguata alla nuova normativa. Allarme rientrato dunque per gli esercenti che avevano sollevato la questione dell'abbandono dei locali pubblici da parte dei fumatori.

Risulta evidente da un'indagine pubblicata dal quotidiano "La Sicilia" l'11 febbraio scorso, che i locali pubblici catanesi, ad eccezione dei pub e delle discoteche, hanno continuato a registrare lo stesso afflusso di clientela. Lieve calo solo per quanto riguarda i pub e le discoteche, dove si andava per bere e per fumare; le discoteche hanno dovuto assumere personale di vigilanza per evitare problemi con chi non accetta di spegnere subito la sigaretta, ma anche in questi casi non si



LE DOMANDE DEL "SONDAGGIO"

- 1. Come è andata l'entrata in vigore del divieto di fumo nei locali pubblici?**
- 2. Come avete adeguato il locale alla nuova normativa?**
- 3. Cosa non funziona in questa legge?**
- 4. La vostra clientela è soddisfatta?**

registrano episodi eclatanti.

Nulla è cambiato sul fronte dei bar e dei ristoranti, dove la gente continua ad andare come faceva prima dell'en-

trata in vigore della normativa, nonostante la gran parte degli esercenti non abbiano ancora adeguato i locali alla normativa, creando sale per soli fumatori, interventi che sono complicati e soprattutto onerosi.

Anche il numero delle multe registrate per la sola città di Catania sembra aver capovolto le previsioni: solo 32 multe tra locali e uffici pubblici.

Altro dato positivo è quello che riguarda il calo delle vendite delle sigarette che si attesterà sul 2-3%.

"Impresa Informa" ha sentito alcuni commercianti catanesi ed ha rivolto loro le quattro domande riprese nello specchio pubblicato qui a fianco.

Toti Vitale, "Sicilia in bocca": «Clienti soddisfatti»

1) «Il divieto di fumo è stato rispettato dai clienti e dal mio locale».

2) «Il nostro è un locale molto attento

“Sapori di Sicilia” garanzia di qualità

E' stato finalmente siglato il protocollo d'intesa tra la Confederazione italiana agricoltori (Cia) e la Confcommercio Catania, nato per portare avanti accordi interprofessionali nel settore agroalimentare tra aziende produttrici e operatori commerciali.

Presenti all'importante incontro il presidente della Cia Francesco Costanzo, il presidente della Confcommercio di Catania Giovanni Arena, il vice presidente dell'Ascom etnea Carlo Romano, Angelo Barone e i rappresentanti dei gruppi Alis, Ali-group e Crai Salvatore Abate, Giuseppe Baglio e Carmelo Salanito.

Con il documento programmatico denominato “Sapori di Sicilia”, Cia e Confcommercio, e i tre maggiori gruppi di distribuzione alimentare della Sicilia, si impegnano a organizzare la filiera produttiva di qualità e a migliorare la rete distributiva, rendendo trasparenti la tracciabilità del prodotto e il prezzo, promuovendo campagne promozionali e accordi con le associazioni dei consumatori.



Cia e Confcommercio siglato un protocollo d'intesa per tutelare gusto, sicurezza e tipicità dei prodotti

Al progetto possono aderire aziende produttrici siciliane del settore agricolo e alimentare in grado di garantire processi di filiera trasparenti dalla produzione al confezionamento, e standard di qualità adeguati. Cia e Confcommercio organizzano inoltre una campagna di promozione e sviluppo dei prodotti tipici, confermando il proprio ruolo di garanti di qualità, della sicurezza e del gusto.

IL RICORDO

Pippo Bonanno, uomo di cultura e di impegno

Quello che oggi è Confcommercio Catania lo si deve principalmente a quegli imprenditori e manager che, trent'anni fa, gettarono le basi della ricostruzione organizzativa e, quindi, rappresentativa dell'allora Associazione Commercianti.

Uomini e donne che, a quel tempo, avevano ben chiaro il concetto che dal confronto di idee e esperienze poteva nascere una organizzazione imprenditoriale che, fornendo assistenza specializzata alle aziende, avrebbe potuto incidere positivamente sullo sviluppo del commercio catanese.



Uno di questi era Pippo Bonanno classe 1935, acese di nascita, geneticamente imprenditore libraio, editore e apprezzato uomo di cultura. Pippo Bonanno per il suo impegno attivo nel progetto di rinascita dell'Associazione Commercianti, dove occupava la carica di presidente provinciale dei librai, fu inserito nella giunta esecutiva dell'Ascom per poi assumere la carica di vice presidente vicario della Confcommercio Catania con Nino Pantò presidente. Fu uno dei soci fondatori della Cofiac, la prima cooperativa fidi nata in Sicilia attraverso la quale i commercianti potevano ottenere finanziamenti bancari per le proprie aziende a costi agevolati, diventandone amministratore delegato e, successivamente, presidente. Si deve proprio a Pippo Bonanno se l'allora Banca Popolare Santa Venera percepì la valenza sociale della Cofiac divenendone partner primario per l'imprenditoria catanese. Abbiamo voluto dedicare a Pippo Bonanno e alla sua memoria queste poche righe non esaustive del nostro affetto e stima. Grazie Pippo.

CONVENZIONE CON LA SIAE

Locali pubblici, arrivano gli sconti “sulla musica”

Confcommercio ha siglato una convenzione con la Siae con la quale viene riconosciuto agli associati uno sconto molto vantaggioso sui diritti relativi alla diffusione musicale.



Possono usufruire della scontistica tutti gli operatori commerciali che detengono apparecchi per la diffusione musicale. Inoltre anche per le discoteche esiste la possibilità presentando apposita modulistica di usufruire di particolari

condizioni agevolate.

Negli uffici Confcommercio sono disponibili i certificati che dovranno essere consegnati agli uffici Siae competenti per territorio e avere riconosciuti sconti immediati

sui diritti d'autore dovuti all'uso di strumenti musicali, radiorecipienti, televisori, videoregistratori, filodiffusione, apparecchi riproduttori, cd e juke box. I moduli dovranno essere consegnati entro e non oltre il 28 febbraio.

confnotizie

NEGOZI

I nuovi orari di chiusura

Il comune di Catania ha stabilito nuovi orari di chiusura per gli esercizi commerciali. Ecco quelli obbligatori e le indicazioni di chiusura facoltativa:

SETTORE ALIMENTARE

Chiusura obbligatoria

Sabato	1 gennaio
Lunedì	28 marzo
Domenica	1 maggio
Lunedì	15 agosto
Lunedì	26 dicembre

Apertura 1/2 giornata pomeridiana

Giovedì	6 gennaio
Domenica	27 marzo
Lunedì	25 aprile
Giovedì	2 giugno
Domenica	25 dicembre

SETTORE NON ALIMENTARE

Apertura intera giornata

1ª domenica saldi invernali

Domenica	2 gennaio
Domenica	30 gennaio
<i>(in concomitanza con le festività agatine)</i>	
Domenica	13 marzo
Domenica	20 marzo
Domenica	8 maggio

1ª domenica saldi estivi

Domenica	25 settembre
Domenica	2 ottobre
Domenica	9 ottobre
Domenica	16 ottobre
Domenica	23 ottobre
Domenica	30 ottobre
Domenica	6 novembre
Domenica	13 novembre
Domenica	20 novembre
Domenica	27 novembre

CONCESSIONI GOVERNATIVE

Ristorazione e ricettività versamenti obbligatori

La Confcommercio di Catania ricorda a tutte le aziende che operano nei settori della ristorazione, bar, ristoranti, alberghi, campeggi, agenzie di viaggio, che sono obbligati al versamento delle tasse sulle concessioni governative regionali. Gli appositi bollettini di versamento su c.c.p. 17770900 intestato alla "Cassa provinciale della Regione Siciliana - Banco di Sicilia - Palermo", personalizzati con il logo della Regione e con i codici identificativi delle tipologie dei versamenti, sono disponibili in tutti gli uffici postali della Sicilia o negli uffici della Confcommercio in via Mandrà 8 a Catania.



Tracciabilità, a tavola provenienza certificata

“

In vigore da quest'anno il regolamento comunitario che stabilisce requisiti e principi

”

Dal 1° gennaio 2005 è entrato in vigore il regolamento della Comunità europea 178/2002 sulla tracciabilità alimentare. Per tracciabilità si intende la possibilità di poter ricostruire la storia di un prodotto lungo tutta la filiera, dalla coltivazione dello stesso fino alla sua commercializzazione finale.

Gli operatori del settore alimentare dovranno predisporre sistemi di tracciabilità di filiera dall'approvvigionamento dei prodotti fino alle imprese a cui li hanno venduti.

Il regolamento non prescrive agli operatori l'adozione di specifici mezzi, gli strumenti di raccolta e custodia delle informazioni richieste sono, pertanto, rimessi alle scelte organizzative delle ditte. L'importante è che i soggetti obbligati siano in grado di fornire alle autorità competenti (sanitarie e di controllo), le informazioni essenziali in merito ai fornitori e alla merce ricevuta, e di essere in gra-

do di individuare gli acquirenti a cui hanno venduto i propri prodotti. Naturalmente questo obbligo non sussiste in caso di vendita al dettaglio ai privati consumatori.

L'obbligo delle informazioni a carico delle aziende consiste nel registrare gli approvvigionamenti dei prodotti in entrata e le consegne dei prodotti in uscita: natura e quantità dei beni, nome e recapito del fornitore, numero del lotto (assegnato alla merce dal produttore o dal confezionatore), nome e recapito del cliente, data di consegna.

Le finalità e i benefici della tracciabilità riguardano quindi la maggiore efficacia nella prevenzione dei rischi igienici, l'accresciuta tutela del consumatore, il miglioramento nei controlli e, nella gestione dei processi produttivi, la facilitazione nei controlli e negli interventi dell'autorità sanitaria nei casi di emergenza.



Oggi sportivi domani imprenditori

“

**La Confcommercio sostiene lo sport: Confidi Cofiac
sponsor di Sud Est Ski Team Aetna e P.G.S. Juveniliana**

”

Da anni la Confcommercio Catania si è aperta al mondo dello sport dilettantistico perché convinta che un buon sportivo sia anche un buon imprenditore e che la pratica sportiva sia per i giovani una palestra di esperienze che nel tempo si rivelerà fondamentale per affrontare i più impegnativi cimenti della vita.

E' per questo che la Confcommercio Catania sostiene, anche economicamente, alcune squadre sportive, sponsorizzando con la Confidi Cofiac, il consorzio fidi della Confcommercio, lo Sci Club Sud Est Ski Team Aetna, diventato negli ultimi anni un punto di riferimento per il movimento agonistico del Centro-Sud. Dopo tre anni di forzata assenza, causata dagli eventi eruttivi, il 23 gennaio 2005 è tornato sull'Etna lo sci agonistico con l'VIII Edizione del "Trofeo Confcommercio". Il Trofeo ha riscontrato una grande partecipazione, confermata dalla presenza di oltre 120 atleti provenienti da gran parte della Sicilia e della Calabria, e per la prima volta in una manifestazione organizzata sull'Etna si registra anche la presenza di atleti del Nord Italia. La gara si è conclusa con la net-



squadra è salita in serie D. Fu allora che Suor Melina, presidente della squadra, chiese aiuto al vice presidente della Confcommercio Pietro Agen per portare avanti quella che era divenuta un'importante realtà all'interno dell'istituto Don Bosco del Canalicchio, gestito dalle Figlie di Maria Ausiliatrice, dove la squadra è nata proprio dalla forte volontà di Suor Melina impegnata a togliere dalla strada i ragazzi del quartiere. E grazie al lavoro dei due tecnici Antonio Russo e Euplio Vitello la squadra, composta da ragazze dai 18 ai 27 anni, ha conquistato la serie C, che adesso sta cercando di mantenere seppur con qualche difficoltà. Intanto, grazie sempre a quel connubio tra la Confcommercio e lo sport, Suor Melina ha potuto coinvolgere decine di ragazzi e ragazze, non solo della scuola e del quartiere ma anche dell'hinterland, creando le squadre di minivolley, propaganda, under 15, under 17 e under 19.

ta affermazione dello Sci Club Sud Est Ski Team Aetna. L'Associazione P.G.S. Juveniliana, invece, è la squadra di pallavolo femminile che la Confidi Cofiac Confcommercio sponsorizza da 4

RADUNO DELLE CONFRATERNITE

A giugno attesi in 50mila Confcommercio partner dell'organizzazione

Grande fermento per la realizzazione del XV Cammino di Fraternità a Catania dal 2 al 5 giugno 2005. Mentre continuano con zelo i preparativi e i preliminari si registrano le prime importanti adesioni.

In tutta l'Italia il passaparola è già in azione da maggio 2004 quando, ufficialmente l'Arcidiocesi di Catania è stata designata per ospitare l'evento.

Un comitato organizzatore, appositamente incaricato dall'Arcivescovo Salvatore Gristina - del comitato fanno parte anche Mons. Giorgio Giuffrida, in qualità di presidente; l'ingegnere Vincenzo Musumarra, vicepresidente; il consiglio direttivo della confederazione, padre Zappalà, liturgia; padre Salamone, accoglienza; padre Vitanza, pastorale; padre Ali, comunicazione; padre Baturi, patrimonio - ha cominciato a incontrare i rappresentanti degli enti locali e delle varie associazioni, per promuovere la programmazione e la realizzazione del cammino.

In questo quadro, la Curia ha espresso grande soddisfazione per l'adesione della Confcommercio, quale partner del Comitato organizzatore. La Confcommercio, infatti, intuendo la portata di un evento così grande, che prevede non meno di 50mila presenze sta mettendo a punto alcune iniziative per contribuire alla riuscita del momento fondamentale dell'accoglienza dei confrati. Attraverso il contributo di commercianti, produttori, artigiani, ristoratori, albergatori e tante altre categorie, potranno essere offerti diversi servizi proprio per agevolare la permanenza e il soggiorno dei confrati provenienti da ogni parte d'Italia.

Sarà un'occasione unica per incrementare il turismo religioso, spesso trascurato proprio perché sottovalutato. Tra l'altro, alcune chiese del centro storico, insieme ad altre nei comuni etnei, saranno inserite in speciali itinerari consigliati nelle brochure predisposte e nel sito internet www.confraternitedioesicatania.it.

Eventi, manifestazioni folkloristiche, rappresentazioni teatrali, canti religiosi, concerti, saranno organizzati in parti diverse della città o dei paesi, per promuovere il turismo nella nostra provincia. Un grande evento che avrà, comunque, un unico importante messaggio centrale: la professione di fede.

Santo Bellia

Consigliere Confederazione Confraternite
Diocesi Catania

capitani d'impresa

Ennio Ferlito, il cavaliere con il dono di fiutare le novità

Sguardo deciso, occhi intensi e penetranti, una regola assoluta: guardare sempre avanti.

Ennio Ferlito è un uomo che crede nella perseveranza, che ha avuto il fiuto di anticipare il mercato, da vero imprenditore ha sempre rischiato e intuito le novità.

Nato a Francofonte, ha cominciato a lavorare giovanissimo a soli ventitre anni, una carriera nei settori più vari, dal farmaceutico, a una concerria, dal gas fino agli elettrodomestici. Un'esperienza vasta e piena di colpi di fortuna e d'ingegno, come l'invenzione della cambiale da mille lire agli inizi degli anni Cinquanta, con una pubblicità che vendeva una cucina completa a sole dodici mila lire; intuizione che gli fece rivoluzionare il mercato.

Erano gli anni del boom economico, dell'arrivo dei frigoriferi nelle case italiane. Ma in Sicilia il voltaggio era ancora a 160 mentre le produzioni erano a 220, così Ferlito, insieme con un socio, creò un piccolo trasformatore per adattare il voltaggio. Fu un trionfo. Quest'adattatore entrò in moltissime case siciliane e del Meridione, grazie anche a un contratto con la Zanussi e il marchio Elco, ovvero elettrocostruzioni, diventò noto a tutti.

Il primo negozio a Catania venne aperto nel 1955, il successo fu immediato, grazie alle esigenze di un mercato allora praticamente vergine. Le sue relazioni imprenditoriali erano con i pilastri dell'industria italiana, da Merloni a Borghi a Zanussi, un mondo fatto di capitani d'azienda ma anche di gentiluomini d'altri tempi, dove la fiducia e una stretta di mano erano un contratto inattaccabile. E' grazie alle sue amicizie e all'intuito di Giovanni Borghi, patron della Ignis, che il dottore Ferlito venne incoraggiato a rischiare, a comprare botteghe e depositi in via Leopardi, intuendo il potenziale sviluppo della zona. Un isolato di vetrine con 44 metri di profondità, una sfida sostenuta dalla fiducia e l'intuito di un amico

“

Regola numero uno dell'imprenditore: guardare avanti con la capacità di anticipare il mercato

”



illustre. «Non potevo deludere chi credeva così tanto in me, è stata una spinta fortissima - confessa Ennio Ferlito - sono cresciuto con questo spirito e il successo è arrivato costante».

Ma che Ennio Ferlito sia un uomo fortunato lo conferma il suo privato, più del pubblico. Insieme con lui, vicina nei rischi e nelle certezze la moglie, Marianna Cavalieri, per ribadire il detto *“dietro un grande uomo c'è sempre una grande donna”*. Pilastro della famiglia e dell'azienda, collaboratrice instancabile e madre di sei figli, una vita tra carrozzine, biberon e regi-

stratore di cassa. Piglio deciso e affetto sicuro. Famiglia e lavoro per Ennio Ferlito si sono sempre fuse insieme, con una sinergia difficile da trovare. Una è impensabile senza l'altra, sarà per questo che Giuseppe, Massimo, Giovanni, Rosario e Dario lavorano in azienda. Solo Pucci, la figlia femmina, ha deciso di fare il medico.

Un'azienda di famiglia in crescita e costante successo dal 1963, anno dell'inaugurazione del negozio di via Leopardi. Da allora molte le intuizioni e i risultati, dalla nomina a cavaliere della Repubblica, dall'alleanza del Gre, ovvero Grossisti riuniti elettrodomestici, una società nata dall'esigenza di associarsi per avere maggiore forza d'acquisto e che oggi detiene marchi come Trony e Synergy, al fiuto nel comprendere

le potenzialità di Misterbianco e l'acquisto di un capannone, oggi sede del deposito, degli uffici e dell'ingrosso della s.p.a, dove ovviamente gli azionisti si chiamano tutti Ferlito.

Per lui costanza, intraprendenza, lungiranza sono ancora oggi parole chiave, correre per arrivare primi sul mercato è ancora la sfida; è per questo che a set-

tantotto anni ogni mattina il cavaliere Ferlito è nel suo ufficio. Dalla sua scrivania continua a fingere di non occuparsi di niente in particolare, ma a seguire tutto con l'attenzione e la determinazione di sempre. Quella stessa che lo ha portato dov'è oggi. (fe. mus.)

“

Non potevo deludere chi credeva in me. Sono cresciuto con questo spirito ed è questo che mi ha dato il successo



AGENTE NICOLOSI

L'accesso esclusivo agli immobili

Compravendita, Locazione, Perizie
Permute, Finanziamenti, Leasing



GUIDA
IMMOBILIARE

Via M. Ventimiglia, 313 CATANIA
infoline 095 533424 - Fax 095 539119

www.immobiliareagentenicolosi.com - info@immobiliareagentenicolosi.com

Catania capitale del commercio abusivo

“

Pietro Agen: «Il Comune ancora oggi non dispone di un sistema computerizzato per monitorare la situazione» ”

”

«Catania è la città che in Italia ha il più alto numero di commercianti abusivi. Ogni mattina nel territorio della città ne operano non meno di 1500». E' questo l'allarme lanciato da Pietro Agen, vicepresidente di Confcommercio che aggiunge: «L'abusivismo sembra aver assunto differenziazioni etniche, gli italiani si sono conservati il settore dell'ortofrutta e della somministrazione, i cosiddetti "paninari", per intenderci. Gli africani invece operano nel campo degli occhiali, dei cd, dei videogiochi, mentre i cinesi sono entrati in comparti specifici, tipo articoli da pesca, ottica, giocattoli».

Perché è avvenuta questa spartizione?

«A monte di tutto questo traffico ci sono le centrali. Cioè, dal punto di vista umano, capisco il povero extracomunitario, che vende cd in Corso Sicilia, anche se può dar fastidio perché invade le strade. Non accetto invece, il distributore che lo rifornisce ogni mattina».

Quindi dietro c'è una vera industria?

«Esatto, un'industria di altissimo livello. Da questo punto di vista l'italiano è più in gamba: opera nel settore dell'ortofrutta, della distribuzione alimentare e anche dei fiori. Nei chioschetti dei fiorai si possono trovare due tipi di prodotti, quello acquistato regolarmente, ma venduto "in violazione della legge", cioè senza emettere scontrini; ma anche merce rubata».

Allora fa parte di un sistema?

«In genere è l'ultimo anello di una catena che comincia da un crimine e poi passa all'evasione fiscale raggiungendo proporzioni enormi. Quando un prodotto arriva sul mercato, anche se viene venduto a cinque euro, c'è un guadagno nettamente superiore a quello del prodotto vero. E' un sistema che fa una concorrenza sleale e danneggia anche il consumatore».

In che modo?

«Perché il sistema fiscale comporta che anche il compratore paghi le tasse per



l'evasore. Il fatto è che su questi soggetti non si è mai fatto un accertamento serio».

Cioè, cosa si dovrebbe fare?

«Per prima cosa bisogna individuarli, se uno è abusivo occorre verificare se per caso non stia sfruttando la situazione; magari percepisce una pensione, dei sussidi, l'esenzione dal ticket, o ha la casa popolare. In questi casi siamo di fronte a veri e propri "professionisti della povertà"».

Quale dovrebbe essere il primo passo nella lotta all'abusivismo?

«In un incontro avvenuto nel giugno dell'anno scorso, si era stabilito di creare un data base dei verbali dei Carabinieri, della Guardia di finanza, della Polizia, dei Vigili, da gestire attraverso un ufficio di penalizzazione dei singoli Comuni. Si era proposto inoltre che fosse la Camera di commercio a farsi carico della gestione di questo ufficio e il segretario generale Antonino Minniti se ne era assunto la responsabilità. Quindi inizialmente l'amministrazione si è mostrata favorevole, ma poi non è successo niente».

Secondo lei che succederà?

«Niente, almeno fino alle elezioni. Chiunque si voglia candidare a Catania e voglia sperare di prendere un voto dai commercianti dovrà prendere un impegno formale scritto sull'abusivismo».

Dal punto di vista della repressione come si dovrebbe operare?

«Gli abusivi collezionano i verbali. La legge dice che dopo tre contestazioni l'autorizzazione dovrebbe essere revocata e poi c'è il sequestro del mezzo. Quella sarebbe la vera arma».

Ma il Comune di Catania ancora oggi non dispone di un sistema computerizzato adatto a monitorare la situazione».

E per quanto riguarda la denuncia?

«Dopo cinque minuti l'abusivo viene informato di chi l'ha fatta, quindi il commerciante potrebbe essere soggetto a rappresaglie. Per questo noi invitiamo i negozianti a non agire mai da soli».

Irene Ali

“

Chiunque si candidi al governo della città dovrà prendere impegni concreti contro gli "irregolari" ”



IL PARERE DEI COMMERCianti

Messina: «Controlli veri, concorrenza vera»

«E' la disparità di trattamento riservata a chi gestisce i locali in maniera regolare ciò che contestiamo». A spiegarlo Antonio Messina, presidente regionale del Sindacato Italiano Locali da Ballo (Silb). «A volte devono passare addirittura 7 mesi dall'apertura di una discoteca prima che venga effettuato un controllo adeguato, comminata una sanzione, preso un provvedimento. Non è la chiusura di quelli abusivi che chiediamo, ma la loro regolarizzazione, affinché la concorrenza sia davvero libera».



Zuccarello: «Regolarizziamo gli ambulanti senza licenza»

«L'abusivismo è sempre esistito - spiega Filippo Zuccarello, presidente del sindacato ambulanti Fiva - ma è colpa delle Amministrazioni locali se il fenomeno non viene affrontato in maniera adeguata. Senza un censimento e una regolarizzazione degli ambulanti, il mercato diventa incontrollabile, si distrugge l'immagine dei commercianti regolari e si attiva una concorrenza sleale che danneggia l'intera categoria. Per non parlare dei problemi alla viabilità, causati dalle bancarelle abusive».



Cristaldi: «Nessuna multa per chi si mette in regola»

«Sono tanti i commercianti costretti a svolgere la loro attività in maniera irregolare per necessità, ma sono anche in molti quelli disposti a mettersi in regola - afferma Michelangelo Cristaldi, presidente dell'associazione Alimentaristi della Confcommercio - Occorre tuttavia mettere queste persone nelle condizioni di lavorare serenamente: l'Amministrazione conosce bene il fenomeno, dovrebbe allora censirli, senza multarli, ma offrire loro l'opportunità di mettersi in regola a condizioni accettabili».



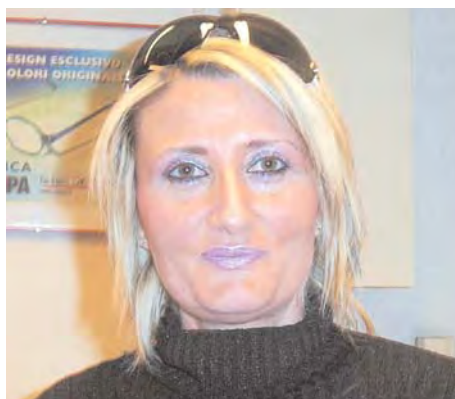
quello dei prodotti ortofrutticoli venduti in bancarelle improvvisate che spesso si trovano in corrispondenza di punti nevralgici della città e che pertanto vanno anche ad ostruire la libera circolazione degli autoveicoli. «La frutta che i catanesi acquistano in questi casi proviene molto spesso da coltivazioni non controllate - spiega ancora Santangelo - oppure è il risultato di un furto. La frutta e la verdura vengono irrorate con prodotti chimici tossici, come l'anticascola che richiedono un trattamento della durata di almeno 15 giorni, durante i quali i prodotti non devono essere raccolti. Chi si appropria indebitamente della frutta per poi venderla abusivamente, non solo arreca un danno alla proprietà, ma non tiene neanche conto degli accorgimenti indispensabili per la tutela igienico sanitaria dei consumatori, esponendoli a un rischio altissimo. Migliaia di chili di arance vengono rubate ogni anno e sottratte così ai percorsi di tracciabilità dei prodotti alimentari posti a garanzia dei consumatori». Un altro aspetto da non sottovalutare è quello del controllo sul territorio della criminalità: «Spesso i venditori abusivi esercitano appostandosi letteralmente davanti a esercizi commerciali come gioiellerie e banche - continua Santangelo - camuffando con un'attività apparentemente innocua, il controllo per interessi di tipo malavitoso».

Anche nel settore dell'ottica il danno

economico denunciato dagli esercenti di categoria è incalcolabile, ma quello che occorre evidenziare a vantaggio dei consumatori è l'assenza, nei prodotti messi in vendita abusivamente, di filtri ottici adeguati nelle lenti di occhiali da sole e "premontati": «Alcuni prodotti importati presentano delle lenti già graduate - precisa Borzellino



Sopra Silvio Santangelo, sotto Cetty Borzellino



- che la gente acquista spesso per comodità, senza rendersi conto che il marchio CE che espongono (cioè la garanzia di conformità alla normativa comunitaria) nella maggior parte dei casi è solo l'acronimo di "Cina Export" e non di un filtro ottico a norma».

Chi acquista un prodotto contraffatto può andare incontro a una sanzione che arriva a un massimo di 300 euro, mentre la sanzione più grave per il commerciante è una condanna pecuniaria fino a 3 mila euro oltre, naturalmente, al sequestro della merce. Ma che fine fa la merce sequestrata? Esistono prodotti più gettonati di altri?

Se si tratta di prodotti alimentari in buono stato allora vengono devoluti in beneficenza, il resto viene distrutto. «Un prodotto in crescita e, finora mai sequestrato prima, sono ad esempio le scarpe sportive di una nota e costosissima marca americana, che tuttavia non vengono ancora mai esposte in bancarella - a rilevarlo è il dott. Gaetano Celano della Polizia municipale - Si tratta di calzature importate direttamente dai Paesi di fabbricazione della casa madre, come il Vietnam, attraverso canali paralleli e certamente non regolari, che gli abusivi, nella maggior parte dei casi senegalesi o tunisini, propongono ai clienti, e che solo nel caso di "acquisto sicuro" vengono mostrati e infine venduti agli acquirenti».

Irene Ali

inchiesta



Venditori ambulanti senza tetto né legge

“

Una task force della Confcommercio combatte gli abusivi per tutelare i consumatori e il libero mercato

”

Più di 50 mila tra cd musicali, videogiochi e dvd, per un danno che ammonta a circa 350 mila euro, oltre 7 mila capi di abbigliamento, 3500 paia di occhiali dalle griffe contraffatte, 22 mila oggetti di “chincaglieria varia”.

Sono questi i numeri degli oggetti sequestrati dal reparto Annona della Polizia municipale di Catania solo nello scorso anno. A snocciolare le cifre è il maggiore Pietro Belfiore, responsabile del reparto, che spiega inoltre quali siano le irregolarità più frequenti rilevate dalla Municipale sul territorio metropolitano di Catania.

«Per molti l'abusivismo è un vero e proprio mestiere, un'attività a tutti gli effetti che viene scelta perché consente di gestire grossi introiti senza pagare le tasse e, per di più usufruendo di benefici sociali come quello di non pagare il ticket sanitario o di occupare le case popolari perché ufficialmente

non si è titolari di alcun reddito».

Per questo è nata un'associazione creata dalla Confcommercio di Catania, con lo scopo di contrastare il fenomeno dell'abusivismo commerciale. E' la task force di cui fanno parte Silvio Santangelo, Pietro Agen e Cetty Borzellino: «Si tratta di una struttura organizzata in piccoli gruppi di lavoro - spiega Santangelo - agile e flessibile, pensata per monitorare il fenomeno, raccogliere le sollecitazioni degli associati e manifestare le istanze alle autorità e agli enti locali, in un rapporto di cooperazione che faciliti le procedure amministrative e che allo stesso tempo sia efficiente ed efficace. Una struttura che opera in sinergia con le forze dell'ordine e con la Camera di commercio, contribuendo alla verifica delle istanze di chi vuole mettersi in regola, e nel caso in cui le domande siano state rifiutate, di verificare il perché».

«Si sentiva da tempo la necessità di fare un po' d'ordine - aggiunge Borzelli-

no - perché l'abusivismo è avvertito dalla maggioranza dei commercianti come un problema sottovalutato, specialmente in una città come Catania che sta cercando di reagire a un certo grado di arretratezza economica rinnovando il settore turistico e offrendo appropriate strutture di accoglienza.

Mi chiedo però che genere di accoglienza sia quella di presentare il proprio “salotto” (lo splendido centro storico catanese di corso Sicilia, via Etna e piazza Stesicoro, anche se da quando i controlli territoriali si sono concentrati su queste zone, molti venditori ambulanti senza licenza si sono spostati lungo il viale Mario Rapisardi) invaso da bancarelle piene di prodotti contraffatti, che danneggiano non soltanto l'economia di chi invece ha tutte le carte in regola, ma anche la salute di chi poi questi prodotti li acquista, senza rendersi conto del danno che arreca alla salute pubblica».

Un esempio per tutti potrebbe essere



La benzina è aumentata **TANTO** con il **GPL** risparmi **MOLTO**

Con 10 Euro:

- A benzina fai 80 km
- A GPL fai 170 km

Nuovi incentivi statali per chi sceglie il GAS

650 euro per la trasformazione a GPL della propria auto con meno di tre anni.
1.500 euro per l'acquisto di un mezzo nuovo omologato anche a gas.

L'incentivo è erogato sotto forma di sconto su prezzi di listino. Ne hanno diritto sia le persone fisiche che quelle giuridiche (escluse attività trasporto merci) e questi tipi di autoveicoli:

M1 - veicoli destinati al trasporto di persone, aventi al massimo otto posti a sedere oltre al sedile del conducente

N1 - veicoli destinati al trasporto merci, aventi massa massima non superiore a 3,5 t.

Ricorda, chi viaggia a GPL oggi può parcheggiare anche nei garage interrati
(Impianti conformi ECE/ONU 67-01)

I due incentivi sono cumulabili per gli aventi diritto.
Informazioni su modalità e officine aderenti:
www.ecogas.it - Numero Verde 800 500 501 - 800 015 095 - Gas Point tel. +39 095 7252542

Convenzione tra Confcommercio Catania e Gas Point, Assogasliquidi, Consorzio Ecogas

I vantaggi offerti a dipendenti ed iscritti a Confcommercio Catania che passano al GPL:

- Sconto 5% sul prezzo della trasformazione a GPL
- Buoni Sconto GPL per un valore di 150 euro
- *Atlante stradale dei distributori GPL e metano d'Italia* Iter Edizioni
- Abbonamento gratuito per un anno al periodico *Ecomobile A tutto gas News*
- Garanzia dell'impianto per 24 mesi e due controlli gratuiti presso l'installatore entro i primi 12 mesi

I distributori Gas Point convenzionati in provincia di Catania presso i quali sono spendibili i buoni sconto per l'acquisto di GPL:

Via Nuovalucello, 172 - Catania - tel. 095 491975

Via Caruso Contrada Fisichelli
S. Giovanni la Punta - tel. 095 7512861

S.S. Catania Gela, 417 km 37,300
loc. Palagonia - tel. 095 7951057

editoriale

(segue dalla pagina precedente)

una ad una dopo l'aggiudicazione, una seconda gara proprio in questi giorni e tanti, tanti altri fatti inquietanti che hanno visto nel passato procedimenti della magistratura, ripetuti cambi di presidenti di Consigli, con un'unica costante: una bella sede di rappresentanza a Catania e tante, tante spese per personale, locali in affitto, Consigli di amministrazione, progetti, etc, etc, ma questo non interessa nessuno perché a pagare ci pensa sempre e comunque la Regione, socio di maggioranza della società.

La storia va avanti anno dopo anno, poi con il nuovo millennio improvvisamente accade qualcosa: il progetto viene ancora una volta variato (sarebbe bello sapere con quali costi) con il ridimensionamento del mercato che diventa struttura al servizio delle produzioni locali (evidentemente, ancora una volta i successi nel settore specifici conseguiti dalla Spagna non ci hanno insegnato che il provincialismo non paga) e subito dopo ai tradizionali soci privati - Associazione dei grossisti (Somaac) Cooperativa S. Agata, Confcommercio e Federmercati - si aggiungono, improvvisamente, nuovi, numerosi soggetti o meglio sarebbe dire benefattori visto che l'investimento è chiaramente senza possibilità di rendimento e che l'unico vantaggio potrà eventual-

“

**Nuove
e improvvise**

**acquisizioni
di quote da parte
di investitori
privati. Ma chi
sono i nuovi soci?**



mente derivare al mondo agrumicolo e agli operatori commerciali.

Alcuni dei nuovi soci meritano un attimo di attenzione in più perché servono a chiarire tante cose della nostra città. Alludiamo in particolare all'Associazione degli industriali e alla collegata Ance, Associazione dei costruttori edili che dopo 15 anni, proprio quando pare che debbano avviarsi i lavori di costruzione, scoprono l'importanza del nuovo mercato Agroalimentare, ma ancor più allu-

diamo a La Celere S.r.l., nota società di vigilanza catanese e alla Red Fish Cruises S.p.a., società che gestisce il Battello Ristorante Lady Giò (società quest'ultima amministrata, guarda caso dalla coniuge dell'amministratore delegato della La Celere Cav. Mario De Felice, guarda caso componente del Consiglio di amministrazione, in quota pubblica, del Mercato Agroalimentare).

Qualcuno penserà ora che dietro queste improvvise onerose acquisizioni di quote si nascondano interessi, affari, futuri incarichi retribuiti, prenotazioni di futuri contratti, noi no, noi crediamo invece che alcuni lungimiranti imprenditori stiano investendo denaro al solo

scopo di portare luce e ricchezza alla nostra città.

Voi ci credete?

M.d.M.

in questo numero
marzo 2005

- Pag. **6** *inchiesta*
Venditori ambulanti senza tetto né legge
- Pag. **8** *capitani d'impresa*
Ennio Ferlito, il cavaliere con il fiuto per le novità 
- Pag. **13** *confnotizie*
"Sapori di Sicilia", garanzia di qualità
- Pag. **14** *sondaggio*
Fumo nei locali, la legge divide ancora
- Pag. **17** *le associazioni*
Erboristi, è allarme contro la nuova legge
- Pag. **18** *le associazioni*
Mercato immobiliare in crescita
- Pag. **21** *i quaderni*
LAVORO / Intermittente, modalità d'attuazione
- Pag. **23** *i quaderni*
LEGGE / Invalidi civili, aumenti di pensione
- Pag. **26** *le associazioni*
Fipe-Conals, quelli che la notte
- Pag. **31** *delegazioni&territorio*
Caltagirone Impresa, premio allo sviluppo
- Pag. **34** *risparmio*
Metano, sconti per gli associati
- Pag. **36** *focus/1*
L'imprenditoria italiana si tinge di rosa
- Pag. **38** *focus/2*
Un progetto per la cultura della legalità
- Pag. **41** *formazione*
Corsi Confcommercio, a ciascuno il suo

EDITORIALE

Gli strani soci della Maas



Mercati Agroalimentari Sicilia
Scpa, piccolo riassunto di una storia Italiana

La storia, ancora tutta da scrivere, della Mercati Agroalimentari S.c.p.a., società a maggioranza pubblica creata da oltre 15 anni per la realizzazione di strutture mercatali a Palermo, Catania, Messina, si sviluppa e si intreccia con una trama che potremo definire da romanzo.

Tre mercati previsti in origine, uno solo dei tre giunto alla fase progettuale, ma in compenso l'unico progetto rivisto più volte.

Una prima gara d'appalto a cui partecipano tre società che poi rinunciano

(continua nella pagina seguente)

GERENZA

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

Reg. Trib. di Catania n. 28/96
Marzo 2005

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
Grafica Giorgetti Srl
Via di Cervara, 10
Roma

TIRATURA
15.000 copie



Finanziamenti agevolati al tasso reale del

2,1%

tutto compreso

al netto del contributo regionale L.32/2000

Caro Imprenditore

come vedi, nella nostra pubblicità non ci sono asterischi con scritte semi invisibili in verticale.

L'iscrizione alla nostra cooperativa è di 103,00 euro di cui 25,00 rimborsabili all'estinzione del credito e, comunque, ti chiediamo di essere attento e di confrontare sempre le proposte.

La pubblicità, qualche volta, è ingannevole!

La Confcommercio difende veramente gli imprenditori ed è a disposizione dei veri consulenti.

Gli Istituti Bancari convenzionati:

