

# impresa *informa*



## AGENTE DI COMMERCIO PROFESSIONE DA REINVENTARE

*editoriale*

**Bisognerebbe  
cambiare la testa  
di molti siciliani,  
non solo dei politici**

*focus*

**Franchising,  
la sfida del futuro  
si vince solo  
collaborando**

*primo piano*

**Sangalli e Agen:  
«La Manovra  
colpirà la crescita  
e i consumi  
delle famiglie»**

*la città che vorrei*

**I commercianti  
«Giovani e turisti  
fuggono  
da Acireale»**

## HO FATTO UN PASSO AVANTI NEL MIO NEGOZIO:

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



### FASTWEB e Confcommercio, una soluzione unica.

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



**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA



**FASTWEB**  
un passo avanti

*in questo numero*  
settembre 2011

- Pag. **5** *inchiesta*  
Agenti di commercio, formazione e informatizzazione contro la crisi
- Pag. **8** *focus*  
Franchising, la sfida del futuro si vince solo con la collaborazione
- Pag. **12** *primo piano*  
Sangalli e Agen: «La manovra del governo colpirà la crescita e i consumi delle famiglie»
- Pag. **14** *ascom enna*  
Il presidente Maurizio Prestifilippo «Politica e commercio collaborino per creare sviluppo»
- Pag. **16** *dinastie*  
Condorelli, quell'intuizione che cambiò la storia del torrone
- Pag. **19** *quaderni*  
Inps, deroga pensioni per alcune categorie
- Pag. **20** *servizi*  
L'associazione per crescere, risparmiare e contare di più
- Pag. **26** *la città che vorrei*  
«Giovani e turisti fuggono da Acireale»
- Pag. **28** *associazioni*  
Alcolici, sotto i 16 anni vietato pure l'asporto
- Pag. **30** *associazioni*  
Imprenditori contro il racket: tre anni di lotte
- Pag. **32** *delegazioni*  
Giarre, polemica sull'isola pedonale
- Pag. **36** *vetrine*  
L'autunno è nell'aria
- Pag. **38** *Hr/organizzazione*  
Counseling aziendale, un sostegno alla valorizzazione e all'entusiasmo
- Pag. **40** *formazione*  
Tutti i corsi della Confcommercio
- Pag. **42** *confnotizie*  
Il convegno dei Giovani imprenditori e le agevolazioni per richiedere la Pec

# sommario

**EDITORIALE**

## Bisognerebbe cambiare la testa di molti siciliani, non solo dei politici

“

La lettera di un dipendente della Società Aeroportuale di Catania è lo spunto per un commento al malcostume e l'omertà che, a quanto pare, non sono appannaggio esclusivo degli uomini di potere ma pratica accettata e condivisa

**P**ubblichiamo, con gli ovvi omissis, una missiva inviata in questi giorni da un dipendente della Sac Spa Società Aeroportuale di Catania, ad alcune Autorità.

**Oggetto: a proposito di S.a.c. S.p.a.**  
Mi chiamo... sono andato in pensione il... dopo... anni di lavoro in aeroporto... La discriminazione attuata ai miei danni, grazie alle innovazioni elaborate dall'ultimo Consiglio di Amministrazione e promulgate dall'ultimo Presidente, è sta-

(continua a pagina 4)

**GERENZA**

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

Reg. Trib. di Catania n.  
28/96  
edizione settembre 2011

DIRETTORE  
RESPONSABILE  
Pietro Agen

DIREZIONE E REDAZIONE  
c/o Ass. Commercianti  
Via Mandrà, 8 - Catania

tel. 095.351253  
fax 095.356211

REALIZZAZIONE  
EDITORIALE  
Blu Media

V.le Andrea Doria, 69  
Catania - tel. 095.447250

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

STAMPA  
Simeto Docks Srl  
Catania

TIRATURA  
15.000 copie

# editoriale



(segue da pagina 3)

ta molto grave e trovo inaccettabile che degli illustri sconosciuti, profani nella conduzione di un'azienda di un certo rilievo, cambino il corso della tua vita, sconvolgendola, con tale disinvoltura e spregiudicatezza.

Mi è stato negato il posto per mio figlio, (trasferitosi a Catania proprio in vista di questo impiego) azione gravissima e devastante in questo momento di difficile inserimento nel mondo del lavoro.

Non ho avuto la solita buonuscita, data a tutti i lavoratori che fino a poco tempo fa andavano in quiescenza, con la quale avrei potuto aiutarlo ad aprire un'attività decorosa e soddisfacente.

E, colmo dei colmi, per un errore di distrazione del signor... e per il rifiuto del presidente di aiutarlo a rimediare all'errore firmandogli nuovamente un documento con la data corretta, ho perso sia lo stipendio che la pensione del mese di...

Ci troviamo di fronte ad una rappresentanza grottesca, altamente lesiva per noi dipendenti privi di sponsor, di una azienda che opera senza porsi il problema di conoscere, valutare e rispettare chi ci lavora con serietà, un'azienda che mira soltanto a mantenere il potere, gratifica pochi eletti ed elimina dall'oggi al domani i nostri quarantennali diritti (purtroppo mai ratificati per iscritto) che nessun vertice - prima d'ora - aveva mai scalfito né messo in discussione.

E ne sono passati di strani figure

“

Finchè i siciliani non capiranno che

le illegalità si combattono denunciandole e non barattando il silenzio con i propri interessi, la nostra Regione avrà poche speranze

in quei dorati uffici! Ma almeno hanno avuto la decenza, pur facendo integralmente i loro interessi, di non intaccare i nostri.

Lo scorso anno ho chiesto un colloquio al presidente, che mi è stato negato. Gli ho scritto una garbata lettera che è rimasta elegantemente senza risposta. Ed il capo del personale, ricalcando l'attuale modello aziendale, fa da tramite tra questa inqualificabile massima figura aziendale e i dipendenti anonimi, fuggendo dalle sue responsabilità e nascondendosi penosamente perché non ha risposte da dare, ma solo discutibili disposizioni da eseguire.

E nelle interviste hanno il coraggio di parlare di regole e trasparenza? Gli anni trascorsi in quell'ufficio, che è stato molto importante, mi fanno muto (bontà mia) testimone di una verginità ricostruita da uno scadente chirurgo plastico. Vi auguro sonni sereni, non potendo fare altro»

Lettera firmata

Uno degli sport più in voga è quello di sparare sui nostri politici ma, leggendo questa lettera mi è sorto forte il dubbio, (lascio questo pensiero alle Vostre meditazioni), che il problema stia purtroppo nella mente degli elettori.

Lo sfogo del dipendente si basa essenzialmente su tre elementi:

che non sia stato assunto, dalla Società Aeroporti di Catania, il figlio;

che, oltre alla liquidazione di Legge, non gli sia stato concesso un regalo al momento del pensionamento;

che queste due "anomalie" del passato, fossero diventati diritti legittimi e inalienabili.

Ma le due cose che colpiscono di più sono:

il concetto per cui, se anche gli "strani figure" del passato hanno fatto i loro interessi non avendo toccato i nostri, tutto va bene;

lo spirito, mi dispiace doverlo dire, omertoso di chi evidentemente conosce cose gravi del passato e si fa "muto" testimone di una verginità che riconosce ricostruita seppure da uno scadente chirurgo.

Credo che fino a che i siciliani non capiranno che le illegalità si combattono denunciando chi di dovere e non barattando il silenzio con i propri interessi, ben poca speranza ci sarà per la nostra povera Sicilia.

M.D.M.



## «Formazione e informatizzazione le nostre armi contro la crisi»

“

Agente di commercio, una professione antica che però la recessione sta mettendo a dura prova.  
Domenico Ambra presidente di Fnaarc Catania: «Puntiamo sul gioco di squadra per affrontare i problemi»

”

di Maria Enza Giannetto

Nell'immaginario collettivo è rimasto "l'uomo con la valigetta" che va in giro per negozi e aziende proponendo l'acquisto di prodotti o servizi necessari per la vendita al dettaglio o la produzione. Oggi però il mestiere dell'agente di commercio è cambiato e, pena la sua sopravvivenza, cerca di mettersi a passo con i tempi. Con le nuove tecnologie, con maggiore professionalità, puntando su formazione e informatizzazione. Perché in tempi di crisi, tagli e riduzioni, spesso i primi a farne le spese sono proprio "gli intermediari". A meno che la loro professionalità non costituisca quel *non plus ultra* di cui un cliente non può proprio fare a meno.

«La trasformazione della professione è epocale - spiega **Domenico Ambra**, presidente Fnaarc Catania (associazione provinciale fondata il 26 giugno 1980 che oggi annovera circa 600 associati) - . Oggi stiamo assistendo a cambiamenti radicali che stan-

no facendo saltare tutta la programmazione su cui si poteva contare in passato. La situazione è allarmante e il conto economico si trova in una confusione totale. Nel settore commerciale registriamo un abbassamento dei fatturati che è collegato, ovviamente, a quello dei consumi. La conseguenza per la nostra categoria però è che, i clienti comprano meno e il conto economico economico dell'agente aumenta in modo vertiginoso. Basta pensare, solo come esempio, all'impennata del prezzo dei carburanti in pochi anni, che per noi è una vera catastrofe».

«Insomma - continua Ambra - mentre il mercato produce con una plusvalenza rispetto alla richiesta mondiale (consideriamo almeno il 30% in più della domanda), ci stiamo ritrovando nel caos più totale, il mercato è saturo. E parliamo di tutti i set-



Domenico Ambra

tori, non solo di quelli commerciali: anche nel pubblico ci sono molti più impiegati di quello che è il fabbisogno reale. Ma oltre all'aspetto globale, per la nostra professione tutto questo ha un solo significato allarme serio. Si perché, è inutile negarlo, se in tutte le professioni è difficile rinnovarsi e rimanere sul mercato, quando e se un agente di commercio si ritrova senza clienti a 50 anni, è davvero finito, non esistono possibilità di reintegro».

Una fotografia della situazione contingente per nulla rosea, e per di più con prospettive che non sembrano presagire nulla di buono, a meno che l'agente non si specializzi e non punti tutto sulla formazione.

«La soluzione - continua il presidente Ambra - è solo il professionismo puro. Trent'anni fa il nostro era un mestiere che si po-

continua a pag. 6

# inchiesta

“

**Ciro Carbonaro:**  
«La nostra categoria non rappresenta solo la controparte del mondo produttivo, ma deve anche avere le competenze per istaurare un duraturo rapporto con la clientela»

segue da pag. 5

teva anche fare senza competenze specifiche, molti si improvvisavano, poi c'era chi era più portato di altri, ma si riusciva ad andare avanti. Oggi invece è necessario studiare ed essere sempre più preparati, dalle lingue all'economia, fino alle nuove tecnologie. Siamo diventati, o comunque è necessario diventare, consulenti del cliente e prima ancora di parlare del prodotto che vendiamo e trattiamo, dobbiamo saper considerare il conto economico del nostro cliente, saperlo consigliare, aiutarlo a fare le scelte giuste e a capire cosa e dove può spendere, perché se resta "sano" lui resti sano anche tu».

«Il ruolo del venditore - spiega **Ciro Carbonaro** vicepresidente Fnaarc - ha una centralità che spesso viene dimenticata dagli stessi operatori. Coloro che vendono - dal grande manager che interagisce con i giganti della distribuzione alla semplice commessa di negozio che convince il passante a entrare e acquistare - sono sempre importanti e in fondo rappresentano i veri pilastri delle aziende e, in senso lato, dell'economia. Un buon prodotto ben confezionato e con caratteristiche particolari non sarebbe economicamente sostenibile se non ci fosse chi permette di venderlo e soprattutto di venderlo ai soggetti giusti, solvibili e affidabili».

«Nel panorama dei venditori - continua Carbonaro - la figura dell'agente di commercio ha una qualità in più: il rappresentante è a sua volta un imprenditore e non è un costo fisso per l'azienda, ma una risorsa in più che viene valutata su basi oggettive, come il fatturato. La categoria ha il potere di far muovere vari comparti economici con la propria dinamicità. Vari settori se ne avvantaggiano: l'alberghiero, la ristorazione, il mercato dei carburanti e dell'auto, l'abbigliamento, i servizi informatici, gli arredi



Ciro Carbonaro

d'ufficio».

Una dichiarazione di consapevolezza di un ruolo importante, che il vicepresidente Carbonaro rivolge a tutti gli agenti. «Oggi, l'unica possibilità per contare veramente sul piano dei rapporti contrattuali e istituzionali è l'associazionismo».

E sembra questa l'arma che stanno impugnando i rappresentanti del direttivo catanese della Fnaarc. Perché associandosi si risponde meglio alle problematiche, alla crisi e si sviluppano nuove strategie.

«Per definizione - spiega Carbonaro - l'agente di commercio è un individualista che vive di obiettivi personali e commerciali. Spesso preso travolto dal vortice di impegni dettati dalla propria agenda non si ferma un attimo a considerare che vi sono momenti in cui occorre guardare a orizzonti più ampi e forse meno accelerati e vorticosi. In questi momenti avere al proprio fianco una struttura che ti supporta e ti "consiglia" come agire al meglio, con la preparazione e la competenza di chi ha sviluppato esperienze diverse ma ben radicate con la realtà sia giuridica che commerciale, che, a maggior ragione previdenziale può essere utile e persino fondamentale».

Per esempio l'associazionismo permette un ventaglio di vantaggi nel campo delle convenzioni che consentono notevoli risparmi in termini di spese e spesso di tempo. La strategia quindi è ben chiara a tutti: associarsi per sopravvivere.

«Le prospettive future dell'agente poggiano sulla propria consapevolezza di non essere



Ignazio Trombetta

“

**Ignazio Trombetta:**  
«Il nostro mestiere

è cambiato: non siamo solo venditori. Oggi dobbiamo conoscere il conto economico del cliente ed essere in grado di consigliarlo nelle decisioni di acquisto

oggetto di scelta ma partner fondamentale del *trade* con la propria competenza e capacità di guardare a scenari ben più lontani e spesso più fecondi per la sopravvivenza e soprattutto lo sviluppo dell'economia. La nostra categoria in questo preciso momento storico non deve solo essere controparte del mondo produttivo, ma più strettamente offrire le giuste informazioni e le giuste competenze che permettano un duraturo rapporto con la clientela e non soltanto un "mordi e fuggi" legato a effimere soddisfazioni economiche. Il cliente ha, ricordiamolo, una memoria da elefante. Se non hai venduto ciò di cui ha bisogno e nelle giuste quantità, non potrai mai più essere considerato un interlocutore affidabile. E in questo momento di sicuro non c'è bisogno di rapporti volatili. È preferibile non vendere un prodotto che resterà invenduto nei magazzini, che perdere la considerazione del tuo partner commerciale. La disistima, a differenza dei nostri governanti, è per noi un'onta troppo grave».

L'associazionismo sì, ma come arma per sostenere la qualità più importante di questa



I componenti del direttivo provinciale: Domenico Ambra, Ignazio Trombetta, **Ciro Carbonaro**, Gianluca Vancheri, Eleonora Battiato, Salvatore Carbonaro, Ignazio Conticello, Concetto Gulisano, Umberto Lenzi, Valentino Nocita, Salvatore Petralia, Loredana Randazzo, Antonio Scannella, Antonino Scuto, Francesco Tellico

professione: la fiducia del cliente. Perché in questo particolare momento storico la fidelizzazione è tutto.

«Siamo convinti - spiega **Ignazio Trombetta**, vicepresidente vicario di Fnaarc Catania - che dal lavoro di gruppo possano venir fuori tante importanti idee. Il presidente Ambra ha voluto un direttivo allargato che rappresenta anche i giovani e le donne, in modo da portare linfa nuova all'interno del sindacato e conoscere meglio prospettive e problemi delle nuove leve.

È inutile negarlo, stiamo attraversando un periodo difficile e il sindacato deve dimostrare coesione e soprattutto coesione del settore: per questo anche il nostro direttivo rappresenta tutte le categorie per dare servizi di qualità a tutti i colleghi che si avvicineranno. Intendiamo offrire un servizio adeguato commerciale, fiscale e legale ai tutti colleghi».

Un sostegno che serve oggi più che mai, in un momento in cui i rappresentanti si trovano a fare i conti con un'economia questi impazzita. «Faccio questo lavoro da oltre 35 anni e da sempre con la stessa azienda. Posso testimoniare un cambiamento enorme nel modo di intendere e di fare questo mestiere, soprattutto dall'avvento della grande distribuzione. Oggi le aziende e i clienti si adattano alle esigenze e se noi non siamo in grado di fare lo stesso siamo perduti. L'evolversi non è stato negli anni, è continuo... siamo passati dall'agenda al personal computer, fino ai programmi pensati apposta per questa professione.

E allo stesso modo è cambiato il modo di andare dal cliente. Alle costanza, alla passione e all'arte oratoria, doti fondamentali per un agente, vanno assolutamente affiancate professionalità e specializzazione.

L'agente oggi non può permettersi di andare in giro a cercare ordini, alla cieca: bisogna programmare, parlare, concordare, e poi dal cliente si deve avere bene in mente lo scaffale e supportarlo. Bisogna, insomma diventare consulente degli acquisti. E per questo serve professionalità e studio continuo. All'interno del sindacato abbiamo deciso di organizzare corsi di formazione, di lingue e di informatica, per aiutare tutti a mettersi al passo con i tempi».

Tutti, vecchi e nuovi. Perché nell'ottica di una visione più ampia e che guardi anche al futuro dell'economia, il direttivo Fnaarc si è anche arricchito della presenza di un rappresentante dei più giovani, **Gianluca**



**Gianluca Vancheri:**  
«Presto sarà on-line

il nostro sito, un nuovo strumento per essere più vicini agli associati. Possiamo affrontare la sfida della trasformazione solo con tante nuove idee»

**Vancheri.** «Sì è vero faccio questo lavoro da relativamente poco tempo, dieci anni, rispetto ai veterani, ma posso già dire che la situazione è davvero complicata. C'è una forte concorrenza e saturazione in tutti i settori e mentre una volta questa era una professione numericamente non rilevante, oggi è cresciuta parecchio. Cresciuta numericamente e cambiata totalmente nella sua qualità. La figura dell'agente di commercio oggi è molto più complessa e sfaccettata, con tante nuove esigenze e tante richieste da soddisfare. Dall'agente di commercio, oggi, ci si aspetta di più. Per questo, il sindacato di Catania ha deciso di puntare sulla formazione come per le altre professioni piuttosto che sul "tenere le posizioni". Oggi non si può fare altro bisogna essere informati e formati. E

**FNAARC**

## Al servizio degli associati

La Fnaarc (Federazione nazionale associazioni agenti e rappresentanti di commercio) è l'organizzazione di categoria degli agenti e rappresentanti di commercio fondata nel 1945, che comprende 108 associazioni territoriali e 6 di settore merceologico.

Grazie ai 80.300 Agenti di Commercio iscritti alla Fnaarc in tutta Italia e regolarmente certificati l'organizzazione rappresenta tutta la categoria presso le autorità politiche, amministrative ed economiche. La Fnaarc aderisce alla Confcommercio e alla lucab e realizza gli Accordi Economici Collettivi. Informazioni su [www.fnaarc.it](http://www.fnaarc.it).

l'informatizzazione risponde a questa doppia necessità. Innanzitutto, già nelle prossime settimane sarà online il nostro sito [www.fnaarc-ct.it](http://www.fnaarc-ct.it) che sarà, in qualche modo, la nostra finestra sul mondo. Sarà uno strumento di visibilità concreta e un modo per essere sempre a contatto con gli associati. Poi utilizzeremo anche i vari social network, a partire da Facebook fino al più professionale Twitter. Insomma stiamo cercando di traghettare questa professione nel terzo millennio».

Social network in aiuto della professione, come a dire, l'unione fa la forza.

«La cosa davvero più importante è la squadra e per questo stiamo cercando di avvicinare quanti più agenti di commercio possibili all'associazione. Dobbiamo essere pronti ad affrontare la sfida della crisi che stiamo attraversando e possiamo farlo solo con tanta professionalità. Oggi i clienti non hanno bisogno di noi per conoscere i prodotti, la loro esistenza, ma

hanno invece bisogno di noi per essere consigliati su cosa e quando comprare. Insomma bisogna puntare tutto sulla fiducia e sull'istaurazione di un rapporto di fidelizzazione».

Formazione e informatizzazione, quindi, le risposte del settore alla crisi. Ma il tutto con un unico collante: la squadra e la collaborazione.

«È una cosa a cui tengo particolarmente - conclude Ambra - creiamo corsi, organizziamo incontri, ma soprattutto dobbiamo fare fronte comune. Ci stiamo attrezzando per affrontare i prossimi mesi e sono convinto che il confronto possa davvero essere la risposta. Solo parlando, discutendo, mettendo in moto un circuito di idee si può davvero superare la crisi e inventare la ricetta per rimanere a galla».



Gianluca Vancheri

# Franchising, la sfida del futuro si vince solo con la collaborazione

“

Alessandro Mertoli e Piero Ambra parlano di Cofranchising, un unico team al servizio di franchisee e franchisor. «È anacrostico pensare di muoversi al di fuori delle dinamiche dell'associazionismo»

”

di Mariella Caruso

**F**ranchisee e franchisor, due facce della stessa medaglia: quella del franchising. Una medaglia che, però - ne sono convinti Piero Ambra e Alessandro Mertoli, rispettivamente presidente di Confranchisee e di Confranchisor Catania - dovrebbe smettere di avere due facce «perché gli interessi di entrambe le categorie devono convergere».

Il messaggio è chiaro: è necessario incentivare la collaborazione tra le due categorie in un periodo in cui «il quadro economico è particolarmente condizionato dalla crisi», spiega Ambra, numero uno della Confranchisee etnea, mettendo subito il dito nella piaga della difficoltà da parte del franchisee «di ottenere le garanzie necessarie da parte del sistema bancario per poter svolgere la funzione di imprenditore-commerciante. La conseguenza è assumere sempre di più la fisionomia di un dipendente rispetto al franchisor a causa dell'aumento delle voci di costo che comprimono lo spazio di manovra del franchisee».

A essere inficiato, in questo caso, è il coinvolgimento attivo da parte del franchisee che, soprattutto nel caso del franchising in conto vendita, non partecipa in alcun modo alle scel-



la necessità del mercato è il partneriato, solo fare parte di un meccanismo molto più ampio dà qualche spiraglio. È chiaro poi che tra franchisor e franchisee possono esserci delle divergenze: la casa madre, infatti, fa la propria programmazione e non può cambiarla per micro-esigenze dei singoli. In definitiva, però, oggi il franchising deve inquadarsi come un rapporto tra franchisor e franchisee i quali si dividono i ruoli per affrontare al meglio il mercato segnato dalla riduzione dei consumi».

È questo lo scenario nel quale vuole inserirsi Confranchising che, nelle intenzioni dei due presidenti Alessandro Mertoli e Piero Ambra, sarà un organo istituzionale sotto l'egida della Confcommercio, atto a rappresentare entrambe le parti impegnate direttamente nel franchising per garantire eguale rappresentanza alle due figure imprenditoriali.

«La partecipazione a questo nuovo organo - spiegano Ambra e Mertoli - rappresenta per franchisor e franchisee la possibilità di usufruire di una consulenza specializzata settoriale continuando a godere dei servizi offerti da Confcommercio a tutti i suoi associati. Confranchising sarà un team di lavoro, costituito da specialisti e professionisti (avvocati, economisti, commercialisti, architetti, project manager) che avrà il compito di analizzare le esigenze, i problemi e i bisogni del singolo imprenditore, sviluppando una linea strategica d'azione ad hoc che gli permetta di ottimizzare le risorse a sua disposizione».



Piero Ambra



Alessandro Mertoli

te relative al proprio punto vendita limitandosi - solo quando gliene viene data la possibilità - a scegliere l'assortimento conformandolo alla propria specifica clientela. Diverso il caso del franchising in libero acquisto nel quale il franchisee mantiene una propria "libertà" commerciale assumendosi però maggiori rischi imprenditoriali. Categoria, questa, che va sempre più assottigliandosi.

Nonostante tutto, però, «in Sicilia quello della vendita in franchising è l'unico settore che continua a svilupparsi - dichiara **Alessandro Mertoli**, presidente di Confranchisor Catania -. Non ci sono altre forme commerciali che trovano uno sbocco. Oggi



**FRANCHISEE IN CONTO VENDITA**

**Giuseppe Giambianco: «Meno rischi ma guadagni più bassi»**

Giuseppe Giambianco, trapanese di 45 anni, di franchising se ne intende: al momento ne gestisce tre, uno di calzature e due di abbigliamento tra San Giovanni La Punta e Misterbianco, tutti in conto vendita. E pure di commercio "tradizionale": si è fatto le ossa vendendo nei mercati insieme al padre e, poi, ha aperto un negozio di abbigliamento multibrand a Troina. «Con un tradizionale multibrand si rischia di più ma si ha anche la possibilità di guadagnare di più – afferma Giambianco,

componente del Cda di Confcommercio Enna e componente del direttivo Ascom Fidi -. Con un'attività in franchising si hanno meno rischi ma i guadagni non sono alti e la gestione a livello imprenditoriale è difficile perché i costi di affitto e personale incidono molto. Di fatto, poi, diventare franchisee non significa fare il




commerciante in senso stretto ma piuttosto investire capitali, i guadagni sono quelli di un impiegato con un posto fisso». Sempreché si scelga il franchisor giusto: «Ero diventato franchisee di un marchio tedesco di abbigliamento – conclude Giambianco -, dopo tre anni e mezzo ho chiuso per dissidi con il franchisor».

Altro punto di forza di Confranchising sarà «la possibilità di rappresentare i protagonisti del franchising di fronte alle istituzioni pubbliche, regionali e nazionali, rivendicando i diritti che spettano a queste figure imprenditoriali», spiegano ancora i due, presentando l'iniziativa che partendo dalla sede provinciale di Catania vorrebbero poi, espandere dapprima a livello regionale per poi replicare l'esperienza a livello nazionale. «Fondamentali nell'ambito di Confranchising, che dovrebbe partire ufficial-


mente entro il 2012 - spiegano i due promotori -, saranno i tavoli di lavoro tra i privati, ma soprattutto tra le istituzioni (banche, università, Camere di Commercio, Province e Regione) per la promozione di convegni (il primo dovrebbe essere organizzato entro la fine del 2011, ndr), workshop e finanziamenti orientati alla crescita dell'organo nonché alla crescita della stessa economia, favorendo la nascita di nuove realtà imprenditoriali. Queste ultime potranno beneficiare di uno sportello specia-

lizzato di consulenza mirata per limitare al minimo il rischio imprenditoriale attraverso studi accurati sull'idea d'impresa, business plan, ricerche e monitoraggio del mercato. Solo così è possibile trasformare un'idea imprenditoriale in un pacchetto di successo garantito». Nuove realtà che andrebbero a sommarsi, per esempio, ai 31 franchisor siciliani a ora censiti. Che non sono certo grandi numeri all'interno di un mercato, come detto, in crescita in molti settori. In Italia il mercato del franchising ab-


**BUSINESSPASS**  
lo studio professionale esteso




**PASSEPARTOUT MENU**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DEL FOOD & BEVERAGE



**PASSEPARTOUT BEAUTY**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DEL BENESSERE E DELLA BELLEZZA



**PASSEPARTOUT RETAIL**  
SOFTWARE PER LA GESTIONE DELLA VENDITA AL DETTAGLIO



**PASSEPARTOUT WELCOME**  
SOFTWARE PER I PROFESSIONISTI DELL'OSPITALITÀ

**PASSEPARTOUT MEXAL**  
SOFTWARE PER AZIENDE

*...Se ci scambiamo una moneta avremo una moneta ciascuno. Se ci scambiamo un'idea ne avremo entrambi due*

## focus

## FRANCHISEE A LIBERO ACQUISTO

## Angelo Chessari: «Non ho voluto vincoli, voglio decidere io»



Dopo vent'anni di esperienza nella conduzione di un negozio di articoli sportivi multi-marca, **Angelo Chessari**, presidente di Confranchising Ragusa ha deciso

di aprire un punto vendita monomarca Lacoste in franchising.

La scelta, però, non è stata quella più classica del franchisee che si affida a un più rassicurante conto vendita ma di un accordo con il franchisor per un contratto

di libero acquisto.

«Sono commerciante da vent'anni: non ho voluto vincoli né di acquisto, né di vendita. Voglio essere io a decidere cosa acquistare perché sono io ad avere il polso della mia attività e voglio poterla calibrare a seconda delle mie esigenze», spiega Chessari.

Difficile dire adesso se la scelta sia stata quella più giusta. «Abbiamo inaugurato poco più di un mese fa – continua Chessari che ha aperto il monomarca in franchising nel centro di Ragusa e non in un centro commerciale -. Al momento non abbiamo da lamentarci, le vendite non deludono. Ma bisogna fare trascorrere ancora del tempo prima di tirare le somme».



“

**Confranchising sarà un team di lavoro, costituito da specialisti che analizzerà esigenze, problemi e bisogni del singolo imprenditore, sviluppando una strategia ad hoc che gli permetta di ottimizzare le risorse a sua disposizione»**

braccia la gdo-food (26,25%); le agenzie immobiliari e di mediazione creditizia (8,88%); l'abbigliamento uomo-donna (8,04%); le agenzie di viaggio (8,02%); i prodotti e i servizi specialistici (7%); l'intimo (5%) e la ristorazione (4%).

Sul perché nella nostra Isola i franchisor siano così pochi, Alessandro Mertoli non ha dubbi: «In Sicilia non c'è cultura imprenditoriale, ci sono molte iniziative che non sono riconosciute come franchising perché l'imprenditore tende a tenersi lontano dall'associazione e non esplicita la sua natura di franchisor: o perché non sa di esserlo o per altre ragioni».

Il problema più grande dei franchisee oggi è che «replica dei format in tutti i centri commerciali e anche nei centri urbani – fa notare Piero Ambra -. Questo crea una cannibalizzazione incrociata tra gli imprenditori che deve essere valutata. Sono necessari, per esempio, stu-

di di geomarketing che aiutino gli imprenditori a scegliere il progetto giusto per la zona in cui vogliono effettuare l'investimento, perché ormai, nella maggior parte dei casi, di investimento si tratta. Independentemente dal marchio, infatti, è inutile investire nell'ennesimo franchising di intimo, abbigliamento o altro in una zona in cui ne esistono già tanti della stessa categoria commerciale».

Del resto, però, sottolinea Mertoli (titolare, tra l'altro, di un franchising di casalinghi che ha varcato i confini della Sicilia) «Il futuro è rappresentato dal franchising, sarebbe anacronistico pensare che si possa sviluppare qualcosa che non si avvalga delle dinamiche dell'associazionismo».

Sono tanti gli ambiti di crescita del franchising che, è bene sottolinearlo, non sono strettamente legati ai centri commerciali. «I dati statistici dei franchising all'interno dei centri commerciali catanesi, per esempio, sono i peggiori in assoluto: non per vendite ma per risultati di conto economico – puntualizzano i due -. Il risultato che non prescinde dalla cannibalizzazione dovuta all'alto numero di centri commerciali, purtroppo è che, fatto l'investimento iniziale, quando l'imprenditore si trova in difficoltà è la 'casa madre' ad approfittarne trasformando il negozio che prima era in franchising in un negozio aziendale. E poi, da qualunque parte si esamini la cosa: se il margine operativo è troppo basso va da sé che qualcosa di sbagliato nella formula del franchising c'è».

## FRANCHISOR SENZA CONTRATTI

## Vincenzo Cubisino: «Prima di firmare esclusive vogliamo avere le idee più chiare»

«Siculamente» è un marchio d'abbigliamento e accessori che ha varcato presto i confini di Ragusa. A crearlo, quasi per gioco, Vincenzo Cubisino, 33 anni,



amministratore unico dell'azienda, con altri amici-soci. Le "putie" monomarca "Siculamente" oggi sono presenti a Palermo, Catania, Siracusa e Augusta. Ma Cubisino non vuole ancora avventurarsi nella categoria di franchising per la definizione dei contratti con gli "affiliati" con cui l'azienda iblea firma contratti di distribuzione in esclusiva. «Ci siamo fatti assistere da uno studio legale milanese che si occupa di questa materia – afferma Cubisino -. Il franchising si rifà a uno standard qualitativo, aspettiamo ancora prima di passare a una forma contrattuale di questo genere». Anche perché ad essere sviluppata, oltre ai negozi monomarca, c'è la vendita on-line. «Sul web speriamo di inaugurare presto la vendita con assistenza. Un tipo di commercio, però, non esclude l'altro», continua Cubisino che della nascita di una nuova associazione come la Confranchising dice: «Ben venga, solo gli idioti hanno le idee chiare».

La salute va curata come un fiore  
...Fondo Est la protegge!



comunicazione.cristina@fondoest.it



**Fondo Est**

assistenza sanitaria integrativa  
commercio turismo servizi e settori affini

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

# primo piano

## «La manovra del Governo colpirà la crescita e i consumi delle famiglie»

“

Carlo Sangalli e Pietro Agen criticano la scelta dell'esecutivo di aumentare l'Iva. «No agli sprechi sì al Federalismo e alla riforma del fisco. Per recuperare competitività al Sud serve un piano unitario»

”

di Gennaro Giacobbe

**L**o aveva detto chiaramente il presidente nazionale di Confcommercio Carlo Sangalli di essere assolutamente contrario ad un aumento dell'Iva per ripianare i conti dello Stato e, sia il ministro dello Sviluppo Economico Paolo Romani sia altri autorevoli esponenti del governo, avevano concordato che, un aumento dell'imposta sul valore aggiunto, avrebbe ridotto i consumi e innalzato l'inflazione. Proprio mentre scriviamo, però, la manovra, dopo innumerevoli cambiamenti e dietro front clamorosi, è arrivata blindata in Parlamento, protetta dal voto di fiducia. Questi i punti principali del provvedimento: aumento dell'Iva, dal 2014 innalzamento dell'età pensionabile per le donne e contributo di solidarietà del 3% per i redditi sopra i 300mila euro. Quello che stupisce, però, sono gli "sconti", dell'ultima ora, a parlamentari e grandi evasori fiscali.

**Presidente Sangalli, la manovra economica da molti viene giudicata una "stangata" per le famiglie e un salvacredito per la casta. È così?**

«La politica ha fatto bene a giungere a una rapida e responsabile approvazione della manovra con cui sono stati confermati gli impegni presi dal nostro Paese in sede europea ed è stato definito il percorso per arrivare, nel 2014, all'azzeramento del deficit pubblico. Detto questo è innegabile che l'aumento dell'Iva, il taglio delle agevolazioni fiscali e un aumento complessivo delle tasse, avranno un ulteriore effetto depressivo su crescita e consumi. Infatti, abbiamo rivisto al ribasso le nostre previsioni di Pil e consumi che, sia nel 2011 sia nel 2012, saranno assai modeste, con tassi prossimi all'1%. Certamente, resta da sciogliere il nodo dei costi della politica, così come va affrontata la questione della razionalizzazione e dello snellimento delle Province. Insomma, va aperta una fase in cui nemmeno un euro di spesa pubblica venga dato per scontato, perché la prospettiva di un aggravio della pressione fiscale complessiva non giova certo allo svilup-



Da sinistra, il presidente nazionale di Confcommercio Carlo Sangalli e Pietro Agen, vicepresidente nazionale con delega al Sud e presidente di Confcommercio Sicilia

“

**Sangalli: «Ridurre la spesa pubblica partendo dalla definizione di bisogni e costi standard. Eliminare la "tassa" della burocrazia che costa alle imprese 17 miliardi di euro l'anno»**

po, e senza una crescita più robusta tutto diventa difficile. Anzitutto, il rafforzamento della fiducia nei confronti dell'Italia». **Presidente, qual è il progetto per rilanciare l'economia, tenendo la spesa sotto controllo?**

«È necessario varare con spirito *bipartisan*, come si è fatto nella manovra, quei provvedimenti indispensabili e urgenti per far ripartire subito la nostra economia. La via maestra per raggiungere questo obiettivo è la riduzione della spesa pubblica non con tagli lineari ma accelerando, a partire dalla spesa sanitaria, la definizione di fabbisogni e costi stan-

*dard*. Occorre affrontare i costi della politica e bisogna eliminare la "tassa" della burocrazia che, per le imprese, è pari a 17 miliardi l'anno. È necessario recuperare evasione ed elusione per consentire, quanto prima, di ridurre la pressione fiscale su famiglie e imprese, ed occorre anche fare maggiore leva sulla domanda interna - i consumi delle famiglie e gli investimenti - che contribuisce alla formazione del Pil per circa l'80%.

Il problema di far ripartire l'economia, però, sembra molto più complesso nel Meridione, perché - come tiene a precisare **Pietro Agen** - presidente di Confcommercio Sicilia e vice presidente nazionale con delega al Sud, «senza un piano di investimenti serio non è ipotizzabile un recupero di competitività per le aziende del Mezzogiorno».

«Un solo esempio - spiega Agen - la Sicilia tiene il passo delle altre regioni italiane solo per quello che riguarda il trasporto aereo ma, su gomma e ferrovie siamo più vicini al Terzo Mondo che al resto d'Europa».

**Quali sono, secondo lei Agen, i progetti da avviare per colmare il divario Sud-Nord?**

«Infrastrutture. La priorità assoluta va al trasporto su gomma. Bisogna completare la Salerno Reggio, sì al Ponte sullo Stret-

to ma, soprattutto, occorre chiudere il perimetro delle autostrade siciliane e completare i collegamenti interni. Non è pensabile nessuno sviluppo se un turista impiega più di tre ore per arrivare dall'aeroporto di Catania alla Valle dei Templi di Agrigento».

**Sangalli, quali sono le misure urgenti per superare la crisi del settore commerciale?**

«Nel 2009, lo stock di imprese commerciali si è ridotto di circa 28 mila unità. ed è diminuito anche nel 2010, di circa 26 mila unità. Sono cifre che raccontano molto dell'impatto della "grande crisi" sul settore della distribuzione e dei suoi sviluppi. Il commercio italiano resta, però, una risorsa straordinaria, sia per la qualità del servizio reso ai consumatori attraverso il suo competitivo pluralismo distributivo sia per il contributo che quotidianamente rende al contenimento dell'inflazione. Un settore, dunque, che richiede e merita regole e politiche più efficaci e coordinate, utili a rafforzarne il rapporto vitale con le nostre città: dall'urbanistica alla promozione dei distretti del commercio, dalla riforma delle locazioni al sostegno delle ristrutturazioni edilizie. E merita ancora il contrasto più determinato dell'abusivismo e della contraffazione»

**Recuperare risorse da evasione ed elusione, diceva il presidente Sangalli. E' d'accordo Agen?**

«Staniamo gli evasori. La guardia di Finanza ha serrato i controlli ma esiste ancora una massa enorme di "nero". In questa lotta, i comuni, essendo a diretto contatto con i cittadini, devono diventare il primo riferimento per snidare chi ha un tenore di vita non giustificato dal reddito dichiarato. E non sono solo le grandi aziende ad evadere: cento piccoli abusivi eludono una quota pari ad un grande evasore. Queste, sono risorse che una volta recuperate, potrebbero andare direttamente agli enti locali. E poi faccio una proposta: specialmente in Sicilia ci sono migliaia di edifici abusivi; perché, allora, non cominciamo a far pagare una sovrattassa ai proprietari, così da scoraggiare gli abusi e ripristinare equità tra chi viola la legge e chi la rispetta? E' questo, sia chiaro, senza condoni!»

**Torniamo alla manovra. Agen, cosa si deve aspettare il Sud da questi provvedimenti?**

«Dobbiamo abituarci a pensare da soli. Federalismo vuole dire essere responsabili e in grado di programmare il proprio sviluppo, anche se nei programmi del ministro Elio Vito, l'autostrada A3 e l'alta velocità fino a Reggio Calabria, restano in piedi. Comunque, fino a quando, ogni provincia del mezzogiorno pre tenderà il suo aeroporto, al massimo potre-



Sopra: uno dei cantieri sulla Salerno-Reggio Calabria

**“ Agen: «I Comuni aiutino a stanare gli evasori. Si investa per portare turisti al Sud e per costruire strade e ferrovie. Anche il nostro settore deve poter accedere ai crediti d'imposta regionali»**

mo ritornare all'Italia dei Comuni, altro che federalismo e sviluppo. Recentemente, un assessore - che Dio lo perdoni, diceva il mio conterraneo De André - ha proposto uno scalo per voli *vip* sull'Etna. Barzellette».

**Qual è, Sangalli, la vostra idea di federalismo e, in tema di riforma fiscale che propone Confcommercio?**

«Il federalismo fiscale resta un'occasione storica per raddrizzare "l'albero storto" della finanza pubblica, superando l'asimmetria tra potere impositivo e potere di spesa. Bisogna, tuttavia, rendere più chiaro come e in che misura il federalismo fiscale concorrerà alla riduzione, tanto della spesa pubblica, quanto della pressione fiscale. La realizzazione del programma, deve, infatti, sempre più connettersi con la "madre" di tutte le riforme, la riforma fiscale che, tanto più alla luce di un processo di miglioramento dei conti pubblici, trova in minore evasione e spesa pubblica, oltre che nella riduzione di regimi di favore fiscale, i presupposti strutturali per l'abbassamento delle aliquote».

**Agen, di cosa ha bisogno il settore del commercio al Sud?**

«I commercianti meridionali hanno usufruito solo dell'abbattimento di interessi, tramite il sistema dei Cofidi. Certo ci pia-

cerrebbe non essere discriminati; per esempio non si capisce perché non possiamo usufruire dei crediti d'imposta introdotti dalla Regione siciliana per le nuove assunzioni. In generale, però, il commercio ha bisogno di uno stop netto agli sprechi e di politiche di investimento produttive».

**Lei dice di essere contrario ai rigassificatori in Sicilia e che il modello industriale meridionale è morto. Allora, come crescono Pil e commercio?**

«Quanto lavoro, esclusa la fase di costruzione, creano i rigassificatori? E a quale prezzo? Pensi solo al danno ecologico e ai pericoli di un attentato.

Il Trentino Alto Adige, quarant'anni fa era una delle regioni più povere d'Italia con tassi di emigrazione altissimi. Oggi è uno dei posti più ricchi d'Europa perché politici lungimiranti hanno puntato tutto sulla difesa delle bellezze naturali e sul turismo. Valorizzando il territorio si crea vera economia che non può essere delocalizzata e che innesca un circolo virtuoso: ogni visitatore, evidentemente, consuma dai negozianti locali e quando riparte con una bottiglia di vino o di olio, aiuta anche le esportazioni».

**Prima ha detto che per dare un impulso al commercio, i politici devono fare investimenti produttivi ed eliminare sprechi. Mi fa qualche esempio?**

«Alghero è piena di spagnoli perché gli amministratori hanno dato un contributo alle compagnie aeree che si impegnavano a portare turisti: a fronte di un investimento massimo di 18 euro a passeggero, calcoli il "guadagno" che ne ha ricevuto il territorio, rapportato alla spesa per una settimana di vacanze. Perché non farlo anche in Sicilia? I comuni e gli enti locali si consorzino e investano assieme alla Regione per portare un milione di viaggiatori l'anno.

I nuovi turisti arrivano da Cina, India, restano in Italia anche venticinque giorni e sono disposti a spostamenti interni. Proprio pochi giorni fa la Camera di Commercio di Firenze si è detta disponibile ad un accordo con Catania per un'offerta integrata: gli avveduti amministratori toscani hanno ricordato che l'élite dei viaggiatori europei nel '700, aveva tre mete fisse, quando venivano in Italia: la Toscana dei Medici, la Roma dei papi e la Sicilia. Se anche qui, da noi, ci fossero politici tanto lungimiranti, si potrebbe, per esempio, mettere in sicurezza antisismica gli edifici dei centri storici e quelli degli anni '60-'70. Questo significherebbe lavoro, ricchezza indotta e sicurezza. Ma se gli stessi soldi si impiegano per foraggiare un esercito di precari, disoccupati (spesso solo di facciata, perché poi fanno i muratori o gli idraulici in nero) non avremo nessuno dei moltiplicatori ma, semplicemente, spreco di risorse. Vuole che continui?»

## ascom enna

# «Politica e operatori commerciali collaborino per creare sviluppo»

“

Per il presidente Maurizio Prestifilippo le problematiche della sua provincia sono legate soprattutto all'assenza di raccordo tra la classe dirigente e le categorie imprenditoriali

”

di Rita La Rocca

Il numero la classificano come una delle Ascom più piccole della Sicilia, ma nonostante le sue dodici delegazioni e i suoi 2000 iscritti, la Confcommercio di Enna ha saputo affermarsi negli anni come una realtà associativa dinamica e combattiva. Merito anche del presidente **Maurizio Prestifilippo** che ha guidato l'Ascom ennese negli ultimi sette anni, un periodo caratterizzato da una congiuntura economica particolarmente sfavorevole.

«Quando sono stato eletto, la situazione era molto diversa da quella attuale – precisa il presidente Prestifilippo -. La provincia ennese era in rapida espansione economica, mentre ora si registra una diminuzione costante del numero delle imprese. Perdiamo circa un centinaio di aziende l'anno e nel 2010 è stato registrato il primo saldo complessivo negativo».

**Quali sono le problematiche che affliggono maggiormente l'imprenditoria ennese?**

«Credo che il grande problema della provincia di Enna sia la mancanza di raccordo e integrazione tra gli organi politici, le associazioni di categoria e i sindacati datoriali e dei lavoratori. In questi anni, una classe dirigente assente e dirigista ha condotto politiche di sviluppo del territorio sbagliate, che hanno radicalmente trasformato il commercio e l'imprenditoria ennese. Fino a dieci anni fa, il settore distributivo era in mano alla piccola imprenditoria a carattere familiare. Oggi assistiamo all'affermarsi di una liberalizzazione del commercio che consente la colonizzazione del territorio da parte della grande distribuzione organizzata. Incapaci di affrontare la concorrenza dei grossi operatori finanziari, che offrono condizioni di lavoro dubbie sfruttando a proprio vantaggio le leggi regionali che incoraggiano le assunzioni, le piccole imprese locali spesso sono costrette a chiudere, con gravi ripercussioni sull'economia dell'intero territorio. Come conseguenza i centri storici delle nostre città si stanno spopolando e



“

«In tema di prelievo fiscale abbiamo ottenuto notevoli benefici per le imprese che operano vicino l'outlet di Agira»



producono reddito, come l'agricoltura e il turismo. Un ammodernamento del settore agricolo è indispensabile per sfruttare appieno le potenzialità economiche di questa provincia. Il turismo rappresenta la nostra vera

speranza perché il territorio di Enna custodisce non solo innumerevoli beni artistici ed archeologici, ma anche uno straordinario patrimonio naturalistico. Con i suoi boschi infatti il nostro territorio rappresenta una bellissima oasi di verde nel cuore della Sicilia. È questa la direzione che cerchiamo di indicare alla politica, ma ci scontriamo con gravi ritardi delle cui ragioni non riusciamo a darci una spiegazione. È impensabile puntare sul turismo se i nostri musei restano chiusi, i restauri durano decenni e i servizi e i trasporti sono inefficienti».

«Grazie al nostro intervento – prosegue il presidente Prestifilippo – è stato realizzato il distretto turistico tra Piazza Armerina, Enna e Caltagirone, collegando così la Villa Romana del Casale, il lago di Pergusa e la tradizione della ceramica calatina. Eppure questa novità stenta a decollare. Co-

stanno scomparendo i “negozi di vicinato”. L'attuale classe politica – continua Prestifilippo – sembra essere convinta che fare sviluppo significhi aumentare l'offerta, creando nuova concorrenza alle imprese già esistenti. Si assiste così ad un rapido turn over, che vede imprese storiche costrette a subire la concorrenza di nuove aziende in una lotta senza fine che non porta a niente di buono. Lo sviluppo si ottiene invece creando nuovo reddito e quindi nuovi bisogni e consumi».

**Quali sono quindi le strade da percorrere?**

«Occorre innanzitutto valorizzare le potenzialità e le vocazioni del territorio, quindi sostenere le attività primarie che

sì come stentano a decollare i centri commerciali naturali, che nei comuni dotati di una struttura urbanistica di rilievo rappresenterebbero una risorsa importante per la salvezza delle attività distributive dei centri storici. Confcommercio ha contribuito attivamente alla costituzione dei centri commerciali naturali in tutte le città meritevoli di questo intervento, tra cui Enna, Piazza Armerina, Agira. Tuttavia, com'è noto, la Regione siciliana non ha ancora sbloccato i finanziamenti, a dimostrazione del fatto che nel campo dello sviluppo economico legato alle attività commerciali la classe dirigente è spesso inadempiente».

**Anche lei ha un passato in politica.**

«Sì, sono stato sindaco della città di Piazza Armerina per quattro anni. Sotto la mia amministrazione la città ha messo in moto i meccanismi per il restauro della Villa Romana del Casale e per la realizzazione di un museo a Palazzo Trigona. Ho anche cercato di migliorare tutte le attività economiche della città favorendo il turismo e, naturalmente, cercando di difendere le attività imprenditoriali esistenti. Credo che i nuovi amministratori locali dovrebbero studiare un po' quella stagione ormai purtroppo passata».

**Come ha inciso l'apertura dell'outlet Sicily Fashion Village di Agira sulla situazione economica già critica della provincia di Enna?**

«Cominciamo ad avere i primi dati: i saldi invernali sono stati fortemente condizionati dalla presenza dell'outlet. Soprattutto nel settore dell'abbigliamento e degli articoli sportivi si è registrato un netto calo delle vendite. Non abbiamo ostacolato l'apertura del Sicily Fashion Village perché ci siamo resi conto che è difficile fermare iniziative simili quando ci sono volontà politiche forti, tuttavia adesso abbiamo le idee più chiare e cominciamo a reagire. I nostri associati, autentici "combattenti dell'economia", si sono rimboccati le maniche e fanno di tutto per stare al passo con i tempi e salvaguardare la propria clientela, che è il loro capitale principale. D'altro canto, assistiamo anche a un momento di riflessione dei consumatori che stanno riscoprendo i negozi di vicinato e, soprattutto, il rapporto umano con il commerciante di fiducia».

«Del resto – continua Prestifilippo -, l'outlet si sta affermando anche come attrazione di natura turistica, apportando benefici all'intero settore commerciale, soprattutto nelle città di Enna e Piazza Armerina, oltre che di Agira. È però necessario che la classe dirigente si attivi per favorire l'incoming turistico tramite la realizzazione e l'ammodernamento di strutture e



“ **«Oggi si crede che la crescita economica sia subordinata all'aumento dell'offerta. L'unico modo per superare la crisi è, invece, difendere l'esistente creando nuovi bisogni e consumi»**

servizi».

**In che modo Confcommercio Enna aiuta i suoi associati ad affrontare questo momento di crisi?**

«Abbiamo cercato di dare sostegno alle imprese puntando soprattutto sulla formazione. Abbiamo supportato i commercianti nell'erogazione del credito attraverso un consorzio fidi che è diventato uno dei più brillanti nella nostra regione. Ci siamo avvicinati ai nostri associati, migliorando le prestazioni del nostro sistema di patronato e fornendo servizi di formazione professionale e consulenza fiscale e del lavoro».

«Grazie alle nostre battaglie abbiamo ottenuto anche importanti risultati in tema di pressione fiscale – ci tiene a precisare il presidente Prestifilippo -. Abbiamo infatti scoperto che gli studi di settore inquadravano la provincia di Enna negli stessi cluster della provincia di Milano. Tra le cause di questo fenomeno vi erano il parco auto dell'azienda di trasporti Sais, che immatricola tutte le sue vetture in provincia di Enna, e l'aumento del numero di lau-

reati legato alla presenza dell'università Kore. In pratica, in termini di pressione fiscale, non c'era differenza tra un negozio in via Montenapoleone a Milano e uno in via Roma ad Enna. Insieme alle altre associazioni di categoria, all'ordine dei dottori commercialisti e all'unione giovani dottori commercialisti, abbiamo organizzato un grande convegno in cui abbiamo spiegato la situazione ai responsabili dell'Agenzia delle Entrate e abbiamo ottenuto la riclassificazione delle attività economiche legate al commercio nella provincia di Enna».

«Un'altra importante battaglia svolta da Confcommercio in favore dell'equità e della giustizia fiscale - continua il presidente Prestifilippo - è stata la revisione dei parametri per tutte le attività commerciali che si trovano a 90 minuti di percorrenza dall'outlet di Agira. Grazie al nostro impegno, le attività di abbigliamento e accessori hanno usufruito di una riduzione dei corrispettivi, con un'ovvia ricaduta sul piano della contribuzione fiscale».

**Programmi per il futuro?**

«Sono alla scadenza del mio secondo mandato. A breve, insieme ai dirigenti dell'associazione e all'assetto politico che verrà fuori dalle elezioni di settembre, scriveremo un nuovo programma e affronteremo nuovi impegni. Credo che sia prioritario creare le condizioni per un nuovo patto territoriale che coinvolga non solo la politica ma anche i sindacati, perché in questo momento la provincia di Enna deve rimboccarsi le maniche per vincere la crisi, facendo ricorso non soltanto a tutte le sue risorse ma soprattutto alle capacità e alla buona volontà dei suoi imprenditori e lavoratori».

## dinastie



Leo Gullotta durante le riprese dell'ultimo spot dei torroncini Condorelli, l'attore etneo dal 1987 è il volto delle campagne pubblicitarie dell'azienda di Belpasso

# Condorelli, quell'intuizione che cambiò la storia del torrone

“

L'ascesa del Cavaliere di Belpasso, pioniere dell'industria dolciaria siciliana che da una semplice idea ha creato un impero. Merito anche di un consiglio di Pippo Baudo e del volto di Leo Gullotta

”

di Lavinia D'Agostino

Le invenzioni che hanno cambiato il corso della storia hanno sempre avuto origine da un'idea semplice e tante volte casuale. È stato così per la lampadina di Edison, la radio di Marconi, il telefono di Meucci e anche, in epoca molto più recente, per il torroncino di Condorelli. Se è vero che un torrone non può cambiare il corso della storia, può mutare certamente quella del "palato". L'ideatore di questa dolce prelibatezza è Francesco Condorelli, per tutti il Cavaliere Condorelli, classe 1912 originario di Belpasso. E ancora oggi qui, alle pendici dell'Etna, l'azienda del Cavaliere (che conta quasi 100 dipendenti, tra fissi e stagionali) la conoscono tutti. Ovviamente. La storia di questa famiglia ce la racconta **Giuseppe Condorelli**, il secondogenito del Cavaliere, cresciuto a "pane e torron-

cini". Figlio di un agente per l'emigrazione, il non ancora Cavaliere Francesco Condorelli si avvicinò all'arte della pasticceria a soli 12 anni quando andava "a bottega" per imparare un mestiere. Primo di quattro figli, restò orfano a 16 anni e questo lo costrinse a provvedere alla famiglia facendo l'unica cosa che sapeva fare, il pasticciare. Dopo alcuni anni di sacrifici, nel 1933, con l'aiuto della madre Maria Grazia e delle sorelle, decise di mettersi in proprio aprendo un bar-pasticceria in quella che è sta-



Francesco Condorelli all'interno della pasticceria di Belpasso negli Anni 60

ta, ed è ancora, la sede storica dell'azienda, in via Vittorio Emanuele III a Belpasso. Cominciano altri sacrifici. Si apre alle 5 del mattino per fare pochi caffè in quella zona che è di passaggio, e ben distante dal centro del paese. Sono tempi difficili e a complicare le cose arriva la Seconda Guerra Mondiale. Francesco viene richiamato alle armi, resta lontano da casa per sette lunghi anni. «Durante la prigionia - racconta Giuseppe - mio padre ebbe la fortuna di conoscere un generale inglese per il quale preparava dolci e di cui si accattivò subito la simpatia. Il generale Clark (così si chiamava il militare inglese-



se) voleva a tutti i costi che mio padre lo seguisse in Inghilterra».

Finita la guerra, invece, Francesco ritorna a Belpasso. Trova il paese in uno stato di desolazione, degrado e povertà assoluta. Chi non avevano fatto la guerra si era arricchito grazie al contrabbando. È deluso. Come se quella del generale Clark fosse stata una premonizione, gli arriva una proposta di lavoro da Malta. Siamo alla fine degli Anni 40, Francesco non ci pensa molto e, nonostante il parere contrario della madre, decide di partire. Bagagli e biglietto sono pronti, manca solo il passaporto.

«A quei tempi – continua Giuseppe – per il rilascio del passaporto i carabinieri sollevano prendere informazioni rivolgendosi ai parroci. Mia nonna, che non si era affatto arresa alla decisione della partenza, pensò di mettersi d'accordo con l'allora parroco Motta che, quando le forze dell'ordine lo contattarono, disse che mio padre era un nostalgico fascista. Ovviamente sfumò la partenza, e mio padre dovette ricominciare da capo».

Gli Anni 50 sono gli anni della ripresa economica e la pasticceria Condorelli diventa un punto di aggregazione non solo per i belpassesi, ma anche per i catanesi che soprattutto d'estate approfittano della frescura del luogo per godere delle prelibatezze della pasticceria.

Ma la vera svolta arriva negli Anni 60, durante una cena tra amici. «Mio padre si trovava a Venaria Reale, nei pressi di Torino – continua l'imprenditore – a casa di amici. Dopo la cena tirò fuori una stecca di torrone, quello classico e friabile, e lo si divise tra gli invitati. Fu in quel momento che, constatando quanto fosse difficile farlo in piccoli pezzi, mio padre ebbe l'intuizione... Può sembrare una fa-



Francesco Condorelli, insignito dei titoli di Cavaliere del Lavoro e, nel 2000, di Grand'Ufficiale della Repubblica Italiana



**“ Giuseppe Condorelli:  
«Durante una cena**

**da amici, mio padre si  
accorse di quanto fosse  
difficile dividere una stecca  
di torrone in pezzi.**

**Tornato in Sicilia cominciò  
a produrre i monodose»**

vola, ma di fatto le cose andarono così». Ecco che tornato a casa Francesco si mise a produrre dei torroncini monoporzione morbidi, ricoperti prima di crema alla vaniglia, poi al cioccolato. Aveva inventato i torroncini.

Il prodotto ebbe subito successo e si cominciò con la distribuzione prima a livello locale e poi, sfruttando il fatto che una sorella si era trasferita a Bologna, anche nella città emiliana. Il torroncino piaceva, era diventata una proposta differente al solito torrone e la produzione incrementava. Intanto Francesco, ormai cinquantenne, si sposa con Santa Coco con la quale mette su famiglia: nasce Gloria e, a distanza di soli 21 mesi, Giuseppe.

Le esigenze di produzione portano alla costruzione del primo laboratorio semi industriale (lo stabilimento che oggi ospita gli uffici amministrativi) e all'organizzazione di una rete di vendita. L'azienda va a gonfie vele.

«Intorno al 1984 sponsorizzammo il *Festival della Canzone Siciliana* di Antenna Sicilia condotto da Pippo Baudo – ricorda Condorelli –, e fu proprio lui alcuni mesi dopo, a chiamare mio padre. Gli disse: “Franco, vieni subito a Roma che c'è un'opportunità per te!”».

Ed è così che la Condorelli sponsorizzò *Domenica In*, il contenitore d'intrattenimento della Rai che registrava punte di 7-8 milioni di telespettatori.

«Quella di Baudo – sorride Giuseppe Condorelli – sembrò una proposta folle, ma comunque mio padre concluse un contratto per nove puntate. Molto oneroso per noi, ma ne valse la pena. Ai tempi la pubblicità tv non era regolamentata e il marchio ebbe una visibilità inaspettata. Già l'anno successivo si videro i risultati di quella che allora fu una vera e propria sfida».

Spiegate le ali, comincia il volo. Dal 1987, sulla scia del successo in Rai, l'azienda lancia una comunicazione pianificata e costante, soprattutto in prossimità del Natale. Parte la pubblicità in tv, e poco dopo viene siglato il primo accordo con Leo Gullotta che dal 1987 diventa il “volto” dell'azienda di Belpasso. È un successo.

«L'azienda che ideò lo spot ci consigliò di scegliere un attore comico, un caratterista con una buona mimica facciale – continua l'imprenditore -. Pensammo a Leo Gullotta, non solo perché in quel momento stava cavalcando l'onda del successo, ma anche perché oltre ad essere un professionista, ben collegava il prodotto al territorio, essendo lui stesso catanese. Si è rivelata da subito una scelta vincente, e a quel primo spot ne sono seguiti altri, dando vita a una sorta di saga». Ed è stata davvero una grande scelta: gli spot si sono tradotti in breve tempo nell'aumento del fatturato, tanto che negli Anni 90 la Condorelli inaugura lo stabilimento industriale, e la produzione si amplia alle uova di cioccolato, al latte di mandorla, alle praline e ad altre prelibatezze. Nel 2003, alla veneranda età di 91 anni, Francesco Condorelli si spegne. Dopo aver dato vita a un vero e proprio impero e non prima di aver lasciato “le consegne” al figlio Giuseppe.

«Ho sempre saputo che avrei preso le redini dell'azienda – continua l'imprenditore - da ragazzino studiavo e seguivo mio padre, solo così ho potuto conoscere tutti i “segreti” dell'azienda. La mia non è stata una scelta forzata ma un passaggio naturale. Di fatto sono entrato in azienda a 23 anni, ma praticamente lo seguivo da quando ne avevo 18, soprattutto nei rapporti con le agenzie di marketing. Mio padre è stato davvero un uomo grintoso». Oggi la Condorelli oltre alla pasticceria di Belpasso e all'industria dolciaria conta altri due punti vendita: uno a Catania in Viale Vittorio Veneto, e uno a Gravina, all'interno del centro commerciale Katané. «Ma il nostro affetto per la pasticceria di Belpasso resta immutato – conclude – è il nostro biglietto da visita, la nostra storia, la matrice dell'azienda».

## IL PATRONATO ENASCO

Da 38 ANNI AL SERVIZIO DEI CITTADINI



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

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

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

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

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

**\*assegno di invalidità;**

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

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

**\*assegno sociale;**

**\*prosecuzione volontaria;**

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

**\*pratiche ENASARCO;**

**I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI**

### CAAF 50&PIU'

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

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

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

il CAAF è a disposizione per:

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

**I SERVIZI SONO COMPLETAMENTE GRATUITI**

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

**ANCHE QUESTO SERVIZIO È GRATUITO**

### ATTENZIONE!

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

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

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

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

#### Ufficio Provinciale

Via Mandrà n. 8 (trav. 187 V/le M. Rapisardi)  
Tel. 095/7313287 – 095/239495 Fax 095/7313287

Sito Internet [www.enasco.it](http://www.enasco.it)  
E-MAIL [enascoct@enasco.it](mailto:enascoct@enasco.it)

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

a cura del dottor Antonino Barberi  
Responsabile Area Legislativa Confcommercio

## § Inps, deroga delle pensioni per alcune categorie



Con la circolare n. 90 del 24 giugno u.s., l'Inps ha fornito chiarimenti in merito all'applicazione della deroga prevista dall'art. 12, comma 5, del decreto legge n. 78/2010, convertito con modificazioni dalla legge n. 122/2010 e integrato dall'art. 1, comma 37, della legge n. 220/2010.

Si tratta della deroga all'applicazione della "finestra mobile", introdotta dalla stessa legge 122/2010, in favore delle seguenti categorie di lavoratori, nel limite di 10mila unità, che maturano i requisiti per l'accesso al pensionamento a decorrere dal 1° gennaio 2011:

- lavoratori posti in mobilità ordinaria sulla base di accordi stipulati entro il 30 aprile 2010;
- lavoratori posti in mobilità lunga sulla base di accordi stipulati entro il 30 aprile 2010;
- titolari di prestazione straordinaria a carico di fondi di solidarietà al 31 maggio 2010.

In particolare, l'Istituto ricorda che l'art. 1 della legge n. 220/2010 ha esteso la deroga anche ai lavoratori collocati in mobilità ordinaria di cui all'art. 7 comma 1, della legge n. 223/1991, e che la deroga in questione riguarda le sole finestre di accesso al pensionamento e afferisce sia alle pensioni di vecchiaia che a quelle di anzianità. Pertanto, i lavoratori sopra elencati – collocati in posizione utile in graduatoria dei potenziali beneficiari – una volta che abbiano maturato i requisiti per il diritto a pensione

previsti per la generalità degli assicurati, potranno accedere al pensionamento secondo le finestre di uscita previgenti alla legge 122/2010. Per i lavoratori di cui al punto a) è richiesta, ai fini dell'applicazione della deroga, l'ulteriore condizione della maturazione dei requisiti per il diritto alla pensione di vecchiaia e di anzianità durante il periodo di fruizione delle relative indennità; l'Istituto ribadisce che tale condizione deve essere verificata alla data di entrata in vigore del D.L. 78/2010 (31.5.2010) e che, pertanto, "eventuali periodi di sospensione della percezione dell'indennità di mobilità successivi al 31 maggio 2010 non possono essere considerati rilevanti ai fini del prolungamento del periodo di fruizione entro il quale devono essere maturati i requisiti per il pensionamento".

Al fine della individuazione dei beneficiari della deroga, l'art. 12, comma 6, della legge 122/2010 ha previsto la formazione di una graduatoria sulla base della data di cessazione dell'attività lavorativa riferita all'attività svolta presso l'azienda che ha provveduto al collocamento in mobilità o in esodo. La graduatoria è unica per tutte e tre le categorie di lavoratori interessati e mentre per l'inserimento in graduatoria dei lavoratori in esodo non sarà necessario alcun accertamento da parte delle Sedi Inps (la verifica è stata fatta al momento della liquidazione della prestazione straordinaria), per l'inserimento dei rimanenti lavoratori andrà verificata la maturazione, all'interno dei periodi di mobilità, dei requisiti di età e di contribuzione per il diritto a pensione.

La volontà da parte delle predette categorie di lavoratori di usufruire della deroga in questione dovrà essere manifestata all'atto della presentazione della domanda di pensione. Al solo scopo di agevolare gli interessati, l'Inps invierà ai potenziali beneficiari, collocati in posizione utile, la comunicazione della possibilità di accedere alla salvaguardia immediatamente prima dell'apertura della "finestra" di accesso al pensionamento, restando fermo che la certificazione non esonererà il lavoratore dalla presentazione, nei tempi debiti, della domanda di pensione, corredata dalla richiesta di volersi avvalere della deroga in parola. Infine, come disposto dalla legge 220/2010, è demandata al Ministero del Lavoro la facoltà di disporre il prolungamento dell'intervento di tutela del reddito per il periodo di tempo necessario al raggiungimento della decorrenza del trattamento pensionistico per quei lavoratori che non sono inclusi nel novero dei 10mila beneficiari; tale periodo non può superare quello che intercorre tra la data computata sulla base delle norme in

materia di decorrenza dei trattamenti pensionistici vigenti prima del d.l. n. 78/2010 e quella computata in conformità all'art. 12 del predetto decreto (finestra mobile).

In attesa della formazione della graduatoria dei potenziali beneficiari, si deve di usare ogni cautela per la presentazione delle domande di pensione di eventuali lavoratori in mobilità che maturino il diritto a pensione nel corso del 2011, senza operare o indurre scelte che – nell'attuale mancanza di certezza circa l'inserimento o meno del lavoratore nella lista dei 10.000 aventi diritto – ne possano pregiudicare i diritti.

## § Familiari a carico abolito l'obbligo di comunicare dati per detrazioni



Nella Gazzetta Ufficiale n. 160 del 12 luglio 2011 è stata pubblicata la legge 12 luglio 2011, n. 106 di conversione del Decreto legge 13 maggio 2011, n. 70, recante: "Semestre Europeo – Prime disposizioni urgenti per l'economia" (cd. "Decreto Sviluppo") in vigore dal 14 maggio 2011.

L'articolo 7, Semplificazione fiscale, comma 1, lettera b dispone la:

"abolizione, per lavoratori dipendenti e pensionati, dell'obbligo di comunicazione annuale dei dati relativi a detrazioni per familiari a carico. L'obbligo sussiste solo in caso di variazione dei dati".

Il comma 2, lettera e ha modificato l'art. 23, comma 2, lettera a, secondo periodo, del DPR 29 settembre 1973, n. 600 Disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi, che risulta pertanto così modificato:

«Le detrazioni di cui all'articolo 12 del citato testo unico sono riconosciute se il percipiente dichiara di avervi diritto, indica le

# *l'associazione*



**CONFCOMMERCIO**  
 IMPRESE PER L'ITALIA

GENTILE ASSOCIATO,

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

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

LA INVITIAMO A RESTITUIRCI LA SEGUENTE SCHEDA

via e-mail a: [segreteria@confcommercio.ct.it](mailto:segreteria@confcommercio.ct.it)

via fax allo: 095 356211

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

Ragione sociale azienda .....

via ..... città ..... cap .....

e-mail ..... tel. fisso ..... tel. cell. ....

attività ..... N° dipendenti .....

titolare/legale rappresentante .....

nato a ..... il .....

CON LO STESSO MEZZO PUÒ ANCHE FARCI PERVENIRE:

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

GRAZIE PER LA COLLABORAZIONE

# CONFCOMMERCIO CATANIA

## CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2011

**VIENI IN CONFCOMMERCIO AD ISCRIVERTI O A RINNOVARE  
LA TUA ADESIONE PER L'ANNO 2011**



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

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

**Ecco alcuni dei tanti servizi:**

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

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

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

# L'associazione / i servizi

## Per crescere, risparmiare contare di più



**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

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

### ASSEGNI

#### CENTAX

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

### AREA CREDITO

#### COFIAC

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



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

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

Credito d'impiego "Mutuo Ipotecario" fino a 1.500.000 euro. Tempi di restituzione: 10 anni. Rate mensili o trimestrali al tasso del Euribor 3m + 1,50%;

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

### AREA FORMAZIONE

#### FORMAZIONE ORDINARIA

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

#### FORMAZIONE STRAORDINARIA

. **CORSI:** Fondo Sociale Europeo, per varie specializzazioni;

. **CORSI:** gratuiti per addette alle vendite, inglese, vetrinistica;

. **FONDO FORTE:** in base alle richieste provenienti dal nostro mondo associativo



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

### AREA LAVORO

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

### ASSISTENZA

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

### AREA MANIFESTAZIONI E FIERE

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

### CONSULENZA

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

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

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

### PATRONATO ENASCO

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

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

### I SINDACATI DI CATEGORIA



### CARTA DI CREDITO

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

# L'associazione / le convenzioni

## Servizi e agevolazioni per gli associati

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



**CONVENZIONI TELEFONICHE**  
Sconti sui costi fino al 35% con i gestori Tim.

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

**CONVENZIONI PARCHEGGIO AUTO**  
Grazie a una convenzione con il parcheggio auto "Park Air" in via San Giuseppe la Rena n. 19/C, gli associati Confcommercio potranno usufruire di tariffe agevolate. Tariffa giornaliera 5 euro per il parcheggio (24ore), con scatti ogni 12 ore a 2,50 euro. Tariffa "a scalare" con l'attivazione di schede pre-pagate. Gli associati potranno ricaricare la scheda dell'importo prescelto, utilizzando il credito senza limite temporale. All'importo ricaricato verrà aggiunto un 20% in più. Park Air offre i servizi di parcheggio camper, lavaggio auto/camper - navetta gratuito da/per aeroporto di Catania h24. Prenotazione sul sito [www.parkair.it](http://www.parkair.it)

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

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

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

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

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

**Vittoria Assicurazioni:** con Vittoria Assicurazioni Spa coperture assicurative a condizioni economiche vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confcommercio Nazionale e delle sue Associazioni territoriali e di categoria. L'offerta spazia dai Rami Elementari all'Auto (R.C. e Rischi Diversi). Tra i prodotti offerti in convenzione c'è la linea Persona e Famiglia. Con questa linea di prodotti, Vittoria Assicurazioni fornisce agli assicurati la certezza di affrontare serenamente ogni inconveniente legato all'ambito della vita privata, familiare, lavorativa grazie a coperture complete e modulari.

### CONVENZIONE ENERGIA

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

**Vantaggi Tradecom:** bollette meno care e più convenienti per tutti gli associati. Tradecom la società di Confcommercio, ha il compito di acquistare l'energia elettrica al mercato libero alle migliori condizioni e riconosce agli associati sconti dal 7 al 10%:  
- uno sconto di euro 0,55 su Kw/h;  
- nessuna Commissione d'ingresso;  
- nessuna detrazione sul risparmio;  
- la restituzione del deposito cauzionale.  
Per aderire basta presentare all'Ascom territoriale le fatture Enel dell'ultimo anno e compilare la scheda di rilevazione consumi.

**Microsensor:** Controlla i tuoi consumi! Per tutto il 2011 Confcommercio Catania ha siglato una convenzione con Microsensor Srl che permette di ottenere sconti del 20% su servizi di efficientamento energetico: dalle diagnosi energetiche con attestato di certificazione energetica al monitoraggio energetico in continuo. Inoltre solo per gli associati di Confcommercio Catania sono previsti analisi e controlli gratuiti delle bollette di fornitura di energia elettrica e del gas.

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

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

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

**CONVENZIONE CARBURANTI**  
Dalla convenzione tra Shell EuroShell Card - a carta carburante, utilizzata per il pagamento dei rifornimenti degli autoveicoli

aziendali un'offerta per le imprese associate a Confcommercio, anche per un solo automezzo. L'associato può richiedere tante tessere quanti sono gli automezzi della sua flotta. Euroshell Card prevede uno sconto di 2 centesimi al litro iva inclusa in fattura sui rifornimenti effettuati sulle reti Shell, Api, IP e Tamoil, applicabile anche per i rifornimenti "fai da te" o "self-service". La Carta euroShell è gratuita per un anno dalla richiesta della carta. Dal secondo anno la carta costa 10 euro + Iva e sarà gratuita se abbinata alla Carta di Credito Confcommercio.

**CONVENZIONE AEROTAXI**  
**Rasar srl** ha sviluppato un programma di sconti e tariffe dedicate a Confcommercio. A tutti gli associati propone due tipologie di offerte: riconoscimento di uno sconto del 5% sulla quotazione dell'ora volo; servizio Multi-fly dedicato esclusivamente alla Confcommercio: un programma di voli simile ai contratti che Rasar propone alle società che assicurano un minimo di voli nell'anno. Gli associati possono godere dello stesso risparmio, dividendo il costo del pacchetto secondo la propria quota parte. I pacchetti offerti per uso del velivolo tipo "Cessna CJ2" sono: MF 50 - 50 ore volo al costo di 2500 euro/h pari a 3,37 euro/km; MF 100 - 100 ore volo al costo di 2400 euro/h pari a 3,23 euro/km; MF 200 - 200 ore volo al costo di 2300 euro/h pari a 3,10 euro/km; MF 300 - 300 ore volo al costo di 2200 euro/h pari a 2,97 euro/km. La partecipazione al Multi-fly non impone limiti di partecipanti. Per info Rasar Srl: tel: 095 349048; fax: 095 7234350 - email: [info@rasar.it](mailto:info@rasar.it) - web: [www.rasar.it](http://www.rasar.it)

**CONVENZIONE PUBBLICITÀ**  
Grazie a una convenzione con l'agenzia pubblicitaria **Artebit srl** con sede in Catania in via Messina 223 gli imprenditori soci Confcommercio, consulenza su: servizi web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fiere e servizi editoriali. Le tariffe riservate agli associati prevedono uno sconto del 15% sui servizi di comunicazione (campagne pubblicitarie, materiali pdv, pianificazione media etc) e del 20% per la creazione di stand di alto livello in occasione di fiere e manifestazioni, con attenta selezione dei materiali, ottimizzazione degli spazi, personalizzazione dei materiali.

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

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

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

# L'associazione / le sedi

**ACI BONACCORSI**  
 c/o delegazione di Viagrande\*

**ACICASTELLO**

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

**ACICATENA**

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

**ACIREALE**

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

**ADRANO**

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

**ACI SANT'ANTONIO**  
 c/o Delegazione Viagrande\*

**BELPASSO**

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

**BIANCAVILLA**

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

**BRONTE**

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

**CALTAGIRONE**

**INDIRIZZO**  
 Viale Europa 137  
**DELEGATO**  
 Michele Scaletta  
**TELEFONO**

0933.27035  
**E-MAIL**  
 calltagirone@confcommercio.ct.it

**FIUMEFREDDO**

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

**GIARRE**

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

**GRAMMICHELE**

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

**GRAVINA DI CATANIA**

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

**LINGUAGLOSSA**

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

**MANIACE**

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

**MAZZARRONE**

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

**MILITELLO V.C.**

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

**MINEO**

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

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

**MISTERBIANCO**

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

**NICOLOSI**

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

**PALAGONIA**

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

**PATERNÒ**

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

**PEDARA**

**INDIRIZZO**  
 Corso Ara di Giove, 273  
**RICEVIMENTO**  
 Venerdì: 17-19  
**DELEGATO**  
 Rapisarda Giuseppe  
**TELEFONO**  
 328.4130454  
**E-MAIL**  
 giusepperapisarda@expomediterraneo.it

**RADDUSA**

**INDIRIZZO**  
 Via Cavour, 130  
**DELEGATO**  
 Ciurca  
**TELEFONO**  
 095.662691

**RAGALNA**

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

**RANDAZZO**

**INDIRIZZO**  
 Via Carlo Levi, 22  
**RICEVIMENTO**  
 Gio: ore 15.30-18 / Ven: ore 10-12.30

**DELEGATO**  
 Antonello Saitta  
**TELEFONO**  
 095.7991433 - 337.630036  
**E-MAIL**  
 ascom.randazzo@libero.it

**RIPOSTO**

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

**S. GIOVANNI LA PUNTA**

serve anche le delegazioni di  
**TREMESTRIERI E SANT'AGATA LI BATTIATI**  
**INDIRIZZO**  
 via Roma 337  
**DELEGATO**  
 Caterina Cannata  
**TELEFONO**  
 tel. 095 7513670 - 349 6866082  
**E-MAIL**  
 caterinacannata@confcommercio.ct.it  
**RICEVIMENTO:** Lun,merc,ven: 9-12.30  
 Mart, giov: 15.30 - 18.30

**S.M. DI LICODIA**

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

**S. VENERINA**

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

**SCORDIA**

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

**TRECASTAGNI**

**INDIRIZZO**  
 Piazza Marconi, 15  
**RICEVIMENTO**  
 Giovedì: ore 17-19  
**DELEGATO**  
 Francesco Sorbello  
**TELEFONO**  
 328.8632334

**E-MAIL**  
 francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

**VIAGRANDE**

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

**ZAFFERANA**

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



segue da pag. 19

condizioni di spettanza, il codice fiscale dei soggetti per i quali si usufruisce delle detrazioni e si impegna a comunicare tempestivamente le eventuali variazioni. La dichiarazione ha effetto anche per i periodi di imposta successivi».

La normativa in esame solleva quindi i contribuenti dall'obbligo di presentare ogni anno agli Istituti Previdenziali la domanda contenente la richiesta delle detrazioni per carichi di famiglia unitamente alle condizioni di spettanza e ai dati relativi ai familiari per i quali richiedono l'attribuzione del beneficio fiscale. L'adempimento deve essere effettuato, tempestivamente, soltanto al verificarsi di ogni variazione che rilevi ai fini del diritto a fruire delle predette detrazioni. Per quanto sopra esposto, l'Inpdap - Direzione Centrale Previdenza Ufficio I Pensioni - con la nota operativa n. 26 del 13 luglio u.s., comunica che: «l'Istituto riconoscerà le detrazioni per carichi di famiglia sulla base dell'ultima dichiarazione/richiesta presentata dal contribuente, che avrà tuttavia l'obbligo di comunicare tempestivamente ogni variazione che possa incidere sulla corretta determinazione delle detrazioni spettanti per familiari a carico». Conseguentemente l'Istituto, per effetto della intervenuta modifica legislativa, non sospenderà l'attribuzione del beneficio fiscale con la rata di agosto c.a. a coloro che non abbiano presentato la prescritta dichiarazione entro il termine del 31/5/2011, diversamente da quanto era stato comunicato con la nota operativa n. 7 del 2 febbraio 2011.

## § Cessazione attività: proroga della durata dell'indennizzo



Proroga durata indennizzo per cessazione dell'attività commerciale. Articolo 35, comma 3, della legge 4 novembre 2010, n. 183 Il decreto legislativo n. 207 del 28 marzo 1996 ha introdotto l'indennizzo per cessazione dell'attività commerciale che spetta dal primo giorno del mese successivo a quello di presentazione della domanda fino a tutto il mese in cui il beneficiario compie il 65° anno di età se uomo, o il 60° se donna.

Successivamente, il momento della scadenza dell'indennizzo è stato prorogato dall'articolo 19 ter della legge 28 gennaio 2009 n.2 fino al momento della prima decorrenza utile per la pensione di vecchiaia, in quanto il legislatore "nel modificare il termine ultimo dell'erogazione dell'indennizzo a seguito dell' introduzione delle fine-

stre di accesso per la pensione di vecchiaia, ha voluto offrire un sostegno ulteriore ai soggetti destinatari della prestazione».

Con l'art. 35, comma 3, della legge 183 del 4 novembre 2010, l'Istituto ha previsto il mantenimento dell'erogazione dell'indennizzo in pagamento alla data del 31 dicembre 2008 fino alla data di decorrenza della pensione di vecchiaia, purchè i titolari dell'indennizzo stesso siano in possesso, nel mese di compimento dell'età pensionabile, anche del requisito minimo richiesto per conseguire la pensione di vecchiaia.

L'Inps con il messaggio n. 16870 del 30 agosto 2011 conferma che la proroga dell'indennizzo per la cessazione dell'attività commerciale continuerà ad essere concessa fino al momento della prima decorrenza utile per la pensione di vecchiaia solo se i soggetti interessati sono in possesso dei requisiti di assicurazione o contribuzioni utili per il diritto a pensione, per evitare che tali soggetti rimangano per un certo periodo senza alcuna tutela (né indennizzo, né pensione).

Nessuna proroga rispetto alla scadenza naturale dei 65 e 60 anni potrà essere invece concessa ai soggetti già titolari di pensione erogata dall'Inps o da altro ente pensionistico o che, al momento del compimento dell'età pensionabile, non siano in possesso del requisito contributivo per il diritto alla pensione di vecchiaia.

Dal 1 gennaio 2011, la data di scadenza dell'indennizzo che può essere posticipata al massimo di 18 mesi dal compimento dell'età pensionabile.

## § Manovra finanziaria: il Cupla richiede al governo tutela e maggiori garanzie per gli anziani e le fasce più deboli

«Siamo consapevoli e pronti ad accettare i sacrifici che gli impegni assunti in sede europea ed il rigore dei conti pubblici impongono al nostro Paese, a condizione però che gli stessi siano equamente ripartiti e tengano nella dovuta considerazione la situazione dei pensionati e delle classi sociali più deboli».

Questo il commento del Cupla - Coordinamento unitario dei pensionati del lavoro autonomo (costituito dalle Associazioni ed i Sindacati Pensionati di Confartigianato, Cna, Casartigiani, Coldiretti, Cia, Confagricoltura, Confcommercio e Confesercenti) - alla recente manovra economica varata dal Governo. Accogliendo l'invito del Presidente della Repubblica alla coesione, alla rapidità delle decisioni ed al dialogo tra le forze politiche e sociali, il Cupla condivide l'obiettivo di giungere alla definitiva approvazione della manovra entro pochi giorni ma ribadisce nel contempo la assoluta necessità di rivedere alcune misure che rischiano di aggravare ulteriormente la già difficile situazione in cui versano le fasce deboli

della popolazione, gli anziani ed i pensionati. A giudizio del Cupla occorre, da un lato, attenuare significativamente il progettato sistema di blocco della scala mobile sulle pensioni - prevedendo in particolare soglie di operatività più elevate -, e ripensare gli annunciati tagli e tickets sulla sanità e sull'assistenza, dall'altro, con un taglio ai costi della politica più deciso ed incisivo reperire le risorse necessarie per garantire al Paese un modello di welfare più sostenibile ed inclusivo. Il potere di acquisto delle pensioni diminuito del 30% negli ultimi 10 anni, i fondi delle politiche sociali ridotti del 76% negli ultimi 3 anni, l'azzeramento nel 2011 del fondo per la non autosufficienza, il taglio al numero dei posti letto e le giornate di degenza in ospedale, sono solo alcuni degli elementi che tracciano una situazione già fortemente critica per anziani e pensionati sulla quale il Cupla richiama l'attenzione del Governo e del Parlamento affinché non sia ulteriormente ed ingiustamente aggravata.

# la città che vorrei

di Marina Currao

**S**i respira un'aria stantia ad Acireale, un'economia ferma da troppo tempo, la concorrenza dei troppi centri commerciali e la città svuotata della sua linfa vitale: i giovani e i turisti. Eppure, potenzialmente, Acireale ha tanto da offrire, ciò che manca è maggiore organizzazione e soprattutto la valorizzazione delle risorse.

## Domenico Toscano gioielleria



«Il problema è che la città è vuota - afferma Domenico Toscano, titolare della gioielleria Toscano di corso Umberto - il sabato per le vie del centro ci sono solo ragazzini ed anziani, mancano i giovani. Questo svuotamen-

to a mio avviso è dovuto ai centri commerciali e al poco interesse delle persone a venire ad Acireale. Per richiamare turisti e gente dalle città limitrofe si potrebbero organizzare periodicamente delle manifestazioni, delle fiere e soprattutto un'adeguata promozione, perché se la città è viva, la gente accorre e il commercio ne guadagna. Al porto di Riposto - spiega Toscano - sbarcano tutti i turisti diretti a Catania, e invece di offrire un semplice trasferimento, si potrebbero prevedere dei bus organizzati per dei tour ad Acireale con un itinerario turistico ben pianificato. Il paese potrebbe vivere solo di turismo se tutto fosse organizzato in maniera adeguata. Abbiamo il Barocco che la fa da padrone, la biblioteca, la Timpa, Santa Maria La Scala... c'è il mare a cinque minuti e la collina a quindici. Con l'affluenza dei turisti i negozi resterebbero aperti. Sempre parlando di turismo, in paese ci sono dei vecchi immobili diroccati e tempo fa la Confcommercio aveva proposto di bonificarli e di utilizzarne uno come sede dell'Ente Turismo, una casa tipica siciliana, una struttura indipendente che potesse essere un punto di riferimento per i turisti. Invece la sede dell'Ente al momento si trova al primo piano di un normale condominio. Quindi non solo bisogna portare gente ad Acireale, ma bisogna anche invogliarla a restare. «Mi piacerebbe, poi, vedere la città più pulita - aggiunge - bisognerebbe avere dove buttare i rifiuti e poi multare chi viene colto a sporcare, in modo da educare i cittadini, e sappiamo tutti che una città, se pulita, invoglia il turista a tornare. Parlando invece di viabilità e di posteggi sarebbe bene che si trovassero degli spazi da adibire a parcheggio e apportare delle migliorie al servizio di trasporti urbani: con i trasporti pubblici ben organizzati il problema della viabilità sarebbe in parte risolto».



## «Giovani e turisti fuggono da Acireale»

“

I commercianti acesi puntano il dito contro le carenze organizzative del Comune, anzitutto viabilità e parcheggi

”

## Michele Leotta calzature



«Vorremmo, come cittadini e commercianti, un'amministrazione che fosse più propositiva e pensasse un po' meno a fare politica e maggiormente a migliorare la città, rendendola il più vivibile possibile, sia per i cittadini che per chi viene a visitarla - dichiara Michele Leotta, titolare dell'omonimo negozio di calzature di via Vittorio Emanuele II -. Per invogliare la gente a venire ad Acireale bisognerebbe per prima cosa che le risorse del paese venissero sfruttate a dovere, perché è una città che potrebbe vivere di solo turismo: abbiamo un potenziale enorme che però non viene sfruttato. Solo un acese conosce i luoghi del barocco, mentre un turista si perderebbe per le stradine del centro storico. Bisognerebbe creare un percorso turistico, magari spiegato con delle mappe che i visitatori potrebbero ritirare all'Ufficio del Turismo. Quindi ci anni fa - ricorda Leotta - Acireale era bella e viva, si facevano le fiere di Natale, del giocattolo, dei morti, era una "tappa obbli-

gata". Oggi invece si viene solo per il Carnevale, San Sebastiano e Santa Venera; c'è la Fiera dello Ionio, ma dura troppo poco e non propone nulla di particolare. Tra le tante cose non sfruttate bene c'è, per esempio, l'opera dei pupi e il teatro Maugeri che viene utilizzato solo in occasione di comizi politici. Si tratta di strutture già esistenti che l'amministrazione potrebbe utilizzare senza spendere soldi, magari affidandole in gestione. Migliorando questi aspetti il commercio acese ne gioverebbe in maniera direttamente proporzionale, si rivaluterebbero le botteghe già esistenti e quelle chiuse riaprirebbero perché una città viva richiama investitori. Ad Acireale mancano i giovani - aggiunge Leotta - non ci sono locali e bar che restano aperti fino a tardi, ci sono solo due gelaterie; così i ragazzi preferiscono andare altrove. In questo modo noi perdiamo una grossa fetta di acquirenti, e Acireale perde ciò che dà vita a una città. Paradossalmente, invece, abbiamo banche in esubero. Strutture che occupano punti strategici in città e che già alle quattro del pomeriggio sono chiuse e al buio. Cilegina sulla torta è stata poi la chiusura di Piazza Duomo, sei anni fa, infatti, l'amministrazio-

LA REPLICA DELL'AMMINISTRAZIONE

**Il sindaco Nino Garozzo: «La crisi colpisce soprattutto i piccoli comuni. Noi stiamo facendo il possibile»**

«La crisi del commercio è sotto gli occhi di tutti - risponde Nino Garozzo, sindaco di Acireale - non riguarda solo la nostra città ma colpisce le economie nazionali. È naturale che in tempi di forte recessione globale tutta l'economia ne risenta. Paradossalmente, mentre le istituzioni territoriali hanno meno risorse e devono fare i conti con bilanci di emergenza, si chiede un aumento della spesa pubblica a sostegno



delle attività economiche anche sotto forma di incentivazione e promozione delle attività turistiche, ambientali e culturali. Le difficoltà provocano le tensioni e le aspettative soprattutto a carico dei comuni che sono i più colpiti dai rigori delle finanziarie. Pensare ad impegni nell'immediato futuro per nuove iniziative "di animazione" sembra davvero lontano dalla realtà. Le attuali leggi, con tutta una serie di vincoli sempre più crescenti, impongono non solo rigore, ma addirittura un abbattimento obbligatorio dei finanziamenti per iniziative turistiche e culturali pari all'80% rispetto agli anni precedenti. Nonostante ciò, mi permetto di fare osservare che Acireale è tra le poche città che riesce ancora a garantire grandi eventi che richiamano centinaia di migliaia di persone, sia in inverno che in estate; dopo trent'anni ha un teatro attivissimo; i dati sul turismo mostrano recuperi positivi superiori alla media regionale. La promozione della città sul piano isolano e nazionale appare congrua rispetto alle possibilità, e non manca quella internazionale, tanto è vero che gli aumenti delle presenze degli stranieri offrono percentuali record che in alcuni mesi hanno con-

sentito un rotondo 100% di incremento. È ovvio che in estate ci si sposti nelle località di stagione (con benefici al commercio delle borgate), ma alcune iniziative di intraprendenti commercianti hanno avuto un lusinghiero successo perché rispondenti alla necessità della clientela. Basti pensare a piazza Vigo: sino a pochi anni fa era una

zona emarginata, ma grazie a scelte - nell'immediato "impopolari"- è diventato un angolo suggestivo e graditissimo a residenti e turisti. Nel commercio ognuno mette del suo, come nel caso del nostro piano commerciale, che tutela il commercio di vicinato, vieta di fatto i grandi centri commerciali e indirizza la nuova programmazione a tutela dell'esistente. Nuovo piano che ha ricevuto il gradimento delle associazioni di categoria e in particolare di Confcommercio che, partecipando attivamente al tavolo di concertazione, ha potuto ottenere modifiche migliorative gradite al settore. Condivido le preoccupazioni degli operatori del commercio nella consapevolezza, però, che è il commercio ad alimentare se stesso e, ai tartassati comuni, non restano che poche possibilità di manovra. Non può ritenersi secondaria la decisione di non aumentare la Tassa sui rifiuti che da ben cinque anni è stabile nonostante l'aumento smisurato dei costi del servizio che, se pure non impeccabile, non richiama le immagini raccapriccianti di altri territori. Nei prossimi mesi si pretenderà di più con maggiore rigore e nuove modalità che favoriscano la differenziata. Nè abbiamo alcuna

possibilità di "mediazione efficace" su una voce di costo per i commercianti spesso eccessiva: gli affitti, altissimi, che non rispondono alle attuali condizioni dell'economia. Abbiamo la fortuna di avere una città viva e ricca di attrazioni, di cui utilizziamo al meglio le potenzialità coinvolgendo anche i nostri due centri commerciali naturali. Siamo stati tra i primissimi a credere alle potenzialità di questi "nuovi" sistemi locali del commercio e li abbiamo coinvolti ancor prima di essere formalmente riconosciuti. Occorre però un ulteriore salto di qualità. La legge regionale va finanziata così da condividere opportunità anche infrastrutturali (es. parcheggi e arredo). Riteniamo che i centri commerciali naturali siano un'opportunità per difendere le botteghe di vicinato (soprattutto dei centri storici) dalla crisi dovuta alla presenza dei colossi della megadistribuzione. Sul piano economico e sociale la grande distribuzione offre (non sempre) modesti risparmi e un'occupazione instabile e precaria. Il commercio di vicinato è un'altra cosa, è la nostra storia fatta di duro lavoro e poca finanza, insomma economia reale. Gli amministratori possono mettere in atto quanto nelle possibilità per garantire un flusso di presenze considerevole, ed è ciò che indubbiamente avviene, ma dobbiamo impegnarci a fare di più e meglio. Il fatturato commerciale, infine, dipende anche dalla disponibilità economica dei consumatori che ci auguriamo possano ritrovare presto redditi adeguati e stabili. La comunità, nessuno si illuda, è unica e indivisibile, il benessere e la serenità di ciascuno sono la migliore garanzia per tutti. Ecco perchè abbiamo il dovere di far bene e farlo assieme».

ne l'ha resa zona a traffico limitato, iniziativa lodevole ma inefficiente, perchè il provvedimento è stato preso senza un piano urbano ben studiato. Di conseguenza in corso Savoia, al momento, ci sono circa quaranta botteghe sfitte e in via Vittorio Emanuele molti negozi hanno chiuso e tanti altri hanno cambiato gestione. Spesso capita che molti dei miei clienti che vengono da altri paesi, non potendo attraversare la piazza e non conoscendo le strade alternative, mi chiamano al telefono e mi chiedono di andargli incontro. Ovviamente chi non mi conosce, una volta arrivato ad Acireale, se si perde va a comperare in un altro posto. In buona sintesi se è difficile arrivare, difficile parcheggiare e difficile restare, non c'è motivo di venire ad Acireale».

**Camillo Tropea  
supermercato**



«C'è un'eccessiva proliferazione di strutture competitive alla nostra - precisa Camillo Tropea, gestore del Tmarket di via Danfrica - in particolare i centri commerciali che continuano

a moltiplicarsi nelle zone limitrofe, aperti 52 domeniche l'anno e con presunti prezzi competitivi. La mia attività si trova all'estrema periferia di Acireale, affacciata su una strada storica ancora in basolato lavico, costeggiata da palazzi antichi. Suggestivo certamente, ma qui non si può parcheggiare e quindi il mio supermercato è "riservato" solo a chi può fare soste brevi. Questi aspetti influiscono sulle vendite e sullo sviluppo del negozio. Per garantire il transito tanto nelle zone periferiche quanto nelle antiche strade del centro storico, si dovrebbe fare un piano di viabilità e incentivare l'uso dei mezzi pubblici che dovrebbero essere adeguati alle esigenze del paese: per esempio si potrebbero utilizzare dei bus più piccoli, e quindi più agili, per consentire un transito più facile e quindi una maggiore frequenza delle corse. Poi, ancora, il manto stradale in basolato lavico - aggiunge - è un tipo di fondo che ha bisogno di periodica manutenzione. Il problema riguarda solo le strade del centro, riservando alla periferia solo qualche rattoppo. Ad aggravare la situazione gli interventi di manutenzione delle utenze pubbliche che implicano la rimozione delle basole con la conseguente chiu-

sura della strada per giorni e disagi per tutta la cittadinanza. Perchè non prevedere delle strutture sotterranee localizzate, alle quali poter accedere ogni volta che siano necessari interventi manutentivi?

Un altro problema riguarda la raccolta del cartone, che nella nostra zona viene effettuata, ma che si potrebbe fare in maniera produttiva. Considerato che le tariffe della tassa sulla raccolta dei rifiuti solidi urbani sono piuttosto pesanti per i commercianti (10 euro al mq), si potrebbero prevedere degli sgravi sulla tassa dal ciclo di recupero del cartone - propone Tropea-

Infine, per essere competitivi siamo costretti ad aprire persino la domenica. È stato così disatteso, a mio avviso, il dettato normativo regionale che prevedeva la difesa e la salvaguardia delle piccole e medie attività. La situazione non è più sostenibile, perchè con l'incrementarsi della grande distribuzione non sono state prese misure a sostegno dei più piccoli. In passato il Comune era intervenuto sostenendo una parte dei costi delle piccole attività, ma è stato un fatto episodico che non si è più ripetuto. Mancando la volontà i negozi chiudono e le città si svuotano a favore dei centri commerciali».

# associazioni

## Alcolici, sotto i 16 anni vietato pure l'asporto

“

Una circolare del mistero degli Interni obbliga gli esercenti a richiedere i documenti ai consumatori

”



Occhio a servire o vendere bevande alcoliche ai minori. Il Ministero dell'Interno fa chiarezza sulla normativa e diffonde una circolare che non lascia ombra di dubbio. A renderlo noto è la Federazione Italiana Pubblici Esercizi che ha diramato in modo capillare la circolare del Ministero per ribadire e diffonde il parere fornito nel 2009 alla prefettura di Milano e illustrato nella circolare Fipe n. 44/2009 relativo al divieto di vendere bevande alcoliche (+ 1,2°) ai minori.

Il Ministero con questa circolare, indirizzata a tutti i Prefetti della Repubblica, dopo aver precisato che il divieto in parola opera nei confronti dei minori di 16 anni e non 18, ribadisce, ai fini del divieto di fornire alcolici ai minori, che l'articolo 689 del codice penale, che pone tale precetto e lo sanziona, riguarda anche la vendita per asporto.

Nel rinviare alle considerazioni espone



nella citata circolare della Federazione, è precisato che chiunque effettua la vendita per asporto ha l'obbligo non solo di accertare l'età del cliente, ma anche che questi non appaia affetto da malattia di mente o che non si trovi in manifeste condizioni di deficienza psichica a causa di altra infermità.

Relativamente ad alcune perplessità che vengono ricorrenemente sollevate in ordine alla legittimità della richiesta dei documenti da parte degli esercenti, si richiama anche la disposizione contenuta nel comma 2 dell'articolo 24 del decreto legge 6 luglio 2011, n. 98, che al fine di consentire l'accertamento dell'età stabilisce che "il titolare dell'esercizio identifica i gioca-

tori mediante richiesta di un idoneo documento di riconoscimento".

Si tratta, come già chiarito dal Ministero dell'Interno, non di una identificazione richiesta da un pubblico ufficiale al quale il cittadino ha il dovere giuridico di mostrare i documenti (cfr. art. 641 codice penale, articolo 4, Tulps e articolo 294 regolamento di esecuzione Tulps), ma di un onere per ottenere una prestazione che in assenza della esibizione del documento deve essere rifiutata (cfr. art. 187 regolamento di esecuzione Tulps).

Da quanto sopra deriva quindi anche il divieto di vendere (quello di somministrare è già previsto dalle leggi regionali sui pubblici esercizi) alcolici tramite distributori automatici.

### OTTICI OPTOMETRISTI

#### Enzo Arnone riconfermato alla presidenza

Aumento del numero degli associati, lotta all'abusivismo e l'elevazione professionale della Categoria, mortificata da una legge obsoleta risalente al 1928, non più adeguata alle competenze professionali attuali. Sono questi i punti salienti del programma di Enzo Arnone, ottico di indiscussa esperienza da sempre impegnato nel sindacato, che è stato riconfermato alla presidenza dell'Associazione Ottici Optometristi di Catania e provincia, nel corso dell'assemblea organizzata per il rinnovo

delle cariche sociali. Consigliere nazionale della Federottica, la più importante organizzazione sindacale e professionale della categoria aderente a Confcommercio, Enzo Arnone nell'ambito della sua attività professionale è stato insignito del titolo onorifico di "Maestro Ottico" e "Pioniere dell'Optometria".



### ADEMPIMENTI SIAE

#### Per i dj è necessaria la licenza "copie lavoro"

Buone notizie per i dj che, finalmente, potranno dormire sonni tranquilli.

La Fipe ha reso noto che la Siae ha un accordo con le principali associazioni dei Disc Jockey per regolarizzare, sotto il profilo del diritto di autore, la loro attività all'interno dei pubblici esercizi e delle discoteche. Ormai da anni i dj realizzano su supporti vergini o su memorie digitali copie tecniche di fonogrammi o file digitali contenenti opere dell'ingegno tutelate dalla Siae, si tratta delle cosiddette "copie lavoro" sulle quali non viene apposto il "bollino Siae" la cui mancanza comporta l'irrogazione di sanzioni amministrative e penali non solo nei confronti del dj, ma anche di chi organizza lo spettacolo, cioè del titolare del locale che lo ha contrattualizzato. Per legittimare le copie lavoro è intervenuto il Dpcm 23 febbraio 2009, n. 31, che ha esentato dall'apposizione del contrassegno Siae i "supporti di lavoro realizzati dal disc jockey in possesso di specifica autorizzazione della Siae".

Pertanto i titolari di pubblici esercizi, al fine di evitare di incorrere nelle sanzioni previste dagli articoli 171 e seguenti della Legge sul Diritto d'autore dovranno verificare che i dj che si recano nei loro locali siano muniti della licenza Siae "Copie Lavoro" e consentire di operare nel locale esclusivamente a chi è in grado di esibire la autorizzazione in parola. Tale licenza deve essere acquisita sia dai dj impiegati con contratto di lavoro dipendente, che da quelli con rapporto di lavoro autonomo compresi i dj stranieri che dovranno acquisirla prima di iniziare la loro attività.

### ADO

#### Un corso per pilotare l'azienda

L'Associazione provinciale Dettaglianti orafi gioiellieri argentieri orologiai di Confcommercio Imprese per l'Italia di Catania organizza il 26 settembre un corso sulla gestione aziendale con Federica Palmi, esperta di marketing con ampia esperienza didattica, intitolato "Pilotare la nostra azienda". Il corso, a numero chiuso, si terrà presso la sede sociale in Via Mandrà n. 8 (dalle ore 8,30 alle ore 13,30) e tratterà i seguenti temi: la gestione dell'azienda, ovvero capire quando rende il capitale investito; calcolo dell'utile e del tasso di rendimento; il cruscotto aziendale; cosa significa gestire una gioielleria; elementi fondamentali per il controllo di gestione: il capitale, il tempo, il rendimento; partire dal bilancio per arrivare a determinare gli indici utili per il rendimento del capitale e la rotazione del magazzino; individuare la redditività delle singole linee di prodotto ed eliminare "i rami secchi". A conclusione del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione. Per prenotazioni e informazioni: contattare la sig.ra Anna Taccia tel. 095/7310705 e-mail: ado@confcommercio.ct.it.





**Expò Mediterraneo**, istituita all'interno del Sistema Confcommercio Catania Imprese per l'Italia, ha lo scopo di promuovere diversi settori merceologici attraverso l'organizzazione di eventi fieristici, mostre ed esposizioni in genere. Oltre 1.200 imprese si sono avvicinate alle varie manifestazioni fieristiche che sono state organizzate in questi anni, dove ogni azienda espositrice ha avuto l'opportunità di mettere in mostra la propria immagine e l'offerta dei propri servizi favorendo la crescita della propria attività.


Per info e prenotazione spazi espositivi:

Tel. +39 095 7310776 / 77 - Fax +39 095 356211 - +39 095 7310778 - info@expomediterraneo.it

**PROSSIMI EVENTI FIERISTICI A CARATTERE REGIONALE**

	<p>9° Salone regionale delle attrezzature, arredi, prodotti e servizi per alberghi, ristoranti, pasticcerie, bar, gelaterie, pizzerie e panetterie.</p> <p><b>Novembre 2011</b> <b>Catania</b> <a href="http://www.ristorahotelsicilia.it">www.ristorahotelsicilia.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>
---	--

	<p><b>17 – 20 Febbraio 2012</b> <b>Le Ciminiere - Catania</b> <b>4ª edizione</b></p> <p><a href="http://www.plantarumaetnae.it">www.plantarumaetnae.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confviva - Confcommercio</p>
---	---

	<p><b>2 – 4 Marzo 2012</b> <b>Le Ciminiere - Catania</b></p> <p><a href="http://www.expodellapubblicita.it">www.expodellapubblicita.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Promo Print Confcommercio</p>
---	--

	<p><b>11 – 13 Ottobre 2012</b> <b>Palalumbi – Taormina</b></p> <p><a href="http://www.medipackaging.it">www.medipackaging.it</a></p> <p>Iniziativa promossa da Confcommercio Catania Imprese per l'Italia</p>
---	---

# associazioni

## Imprenditori uniti contro il racket Tre anni di battaglie per la legalità

“

**Claudio Risicato, presidente dell'associazione "Rocco Chinnici": «Dal 2008 combattiamo al fianco di chi sceglie di denunciare pizzo e usura, per affermare la libertà di impresa»**

”

Nel luglio del 2008, proprio all'indomani di un terribile fatto di sangue che vide protagonista un gioielliere di Nicolosi, che per legittima difesa sparò e uccise due malviventi entrati nel suo negozio, nacque nel paesino pedemontano, su input del presidente Confcommercio Pietro Agen, l'associazione antiracket - antiusura "Rocco Chinnici". Dopo tre anni di lotta per l'affermazione della legalità, l'associazione, che fa parte del Sistema Confcommercio e che conta circa 50 iscritti, tutti imprenditori che sostengono la "Rocco Chinnici" volontariamente, ha ottenuto il riconoscimento del Ministero dell'Interno con l'iscrizione all'Albo Prefettizio di Catania.

A raccontare questi tre anni di intensa attività è stato il presidente dell'associazione antiracket Claudio Risicato, al fianco del sindaco di Nicolosi Nino Borzi col quale ha condiviso tante battaglie. Un'attività iniziata nel settembre del 2008 con la distribuzione di 5.000 volantini negli esercizi commerciali di Nicolosi, Ragalna, Belpasso, Mascali, Trecastagni, Pedara e Gravina di Catania, per scuotere le coscienze e invitare alla denuncia del pizzo, ma anche per far conoscere le agevolazioni previste dalla legge 44/99. Da allora l'operosità della Rocco Chinnici non si è mai fermata, neanche davanti alle numerose minacce e intimidazioni cominciate proprio all'indomani della massiccia attività di volantinaggio.

«In questo triennio - spiega il presidente Risicato - abbiamo invitato alla lotta per l'affermazione della legalità oltre 2.000 studenti con incontri specifici negli istituti scolastici di Catania e della provincia. Siamo stati protagonisti nella battaglia per l'affermazione della libertà di impresa durante i corsi di formazione di nuovi imprenditori organizzati dalla Confcommercio di Catania e di Acireale per la formazione di nuovi imprenditori dei vari settori merceologici. E, sia con i giovani imprenditori che



“

**Il sindaco di Nicolosi Nino Borzi: «Per dare un segnale forte, abbiamo stabilito un regolamento che esonera le vittime di taglieggiamento dalle imposte comunali»**



con gli studenti, l'associazione si è avvalsa del prezioso supporto di rappresentanti delle forze dell'ordine e di magistrati con cui la "Rocco Chinnici" ha siglato un protocollo d'intesa unico in Italia per un rapporto di collaborazione più proficuo e per il monitoraggio del

fenomeno mafioso che riguarda le imprese».

«Siamo stati operativi sul campo - continua Risicato - con attività di sostegno in favore di un ristorante di Catania fortemente intimidito; di un'impresa di pannelli fotovoltaici di Acireale sotto estorsione ed usura; di un'impresa edile di Catania vessata da esponenti del clan mafioso Santapaola; di un noto imprenditore del settore balneazione i cui estortoti sono stati arrestati dalla squadra mobile, e tanti altri casi nei quali l'associazione si è costituita parte civile».

Dal 2008 al 2011 tante sono state le prese di posizione pubbliche contro la mafia da parte della "Rocco Chinnici" per la libertà d'impresa. Da segnalare un'accorata missiva indirizzata al Presidente della Repubblica, Giorgio Napolitano, per invitarlo a non firmare la legge che l'attuale Governo voleva approvare per limitare le intercettazioni telefoniche ed ambientali, strumenti fondamentali per il contrasto alle attività mafiose.

L'associazione antiracket - antiusura "Rocco Chinnici" ha trovato terreno fertile a Nicolosi, come ha sottolineato il sindaco Nino Borzi: «L'amministrazione comunale deve prendere una posizione netta e noi l'abbiamo fatto scegliendo di stare dalla parte della legalità, dalla parte dove le cose possono cambiare. Siamo un punto di riferimento per gli imprenditori, lavoriamo in sinergia con le forze dell'ordine e con le associazioni datoriali per fare in modo che il tessuto imprenditoriale del nostro territorio possa crescere e svilupparsi nella legalità».

«Proprio per dare un segnale forte - continua il sindaco di Nicolosi -, ci siamo dotati dal 2009 di un regolamento che esonera dal pagamento delle imposte comunali le vittime dei taglieggiamenti. Si tratta di uno strumento che permette uno sgravio fiscale a coloro che denunciano racket ed usura, non ancora utilizzato ma a disposizione dei commercianti».



## APPENDI IL FRUTTO, DELLA TUA ATTIVITÀ NELL'ALBERO DELLA CITTÀ "CITY TREE"

Il circuito denominato "PROMHOTELSICILY-CARD" rappresenta un nuovo circuito promozionale all'interno delle migliori strutture alberghiere della Sicilia, dove poter presentare la propria attività ed incrementare la clientela, proponendo sconti o promozioni, dietro presentazione delle minicards.

Il circuito si rivolge a tutti i turisti delle nostre città che cercano negozi dove fare shopping, i migliori locali dove mangiare e bere, i luoghi dove trascorrere una giornata con gente di qualità, dove poter svolgere attività di intrattenimento, di cultura e di benessere.

La filosofia è disegnare per il turista un "percorso itinerante" per passare nel miglior modo possibile la giornata, ricevendo uno sconto/promozione alla presentazione della mini-card.

Le mini-cards saranno presenti nelle hall degli alberghi e dei B&B. Saranno fornite a titolo gratuito, in formato carta di credito, e saranno appese come frutti nell'albero della città denominato "CITY TREE".

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA



General Manager  
Dott. Fabio Favitta  
Cell. 3407078000  
favitta@simail.it

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

## delegazioni

Giarre, continua la polemica  
sull'isola pedonale di Corso Italia

“

Il presidente di Confcommercio, Armando Castorina: «L'iniziativa dell'amministrazione comunale non è supportata da provvedimenti per agevolare l'affluenza degli acquirenti»

”

Il tema della chiusura al traffico veicolare del Corso Italia a Giarre è sempre stato un argomento di grande attualità, di confronto e, nella maggior parte delle volte, di scontro tra l'amministrazione comunale, che si fa portavoce delle richieste dei cittadini, e l'associazione dei commercianti, che ha portato avanti le richieste della categoria e che ritiene la chiusura una forzatura che penalizza le attività commerciali.

Sul tema è intervenuto il presidente della Confcommercio di Giarre Armando Castorina: «L'isola pedonale rappresenta un'opportunità per i cittadini di vivere il centro storico e la vivacità dei negozi come se fosse la galleria a cielo aperto di un centro commerciale. Camminando a piedi si ha anche la possibilità di scoprire la città da una prospettiva diversa rispetto a quando si procede in auto. Ci si può accorgere della bellezza delle vetrine dei nostri negozi e, alzando lo sguardo, scorgere particolari dei bellissimi palazzi del centro cittadino. La questione dell'isola pedonale a Giarre è sempre stato il centro di animate diatribe e ho dei vivi ricordi di come le passate dirigenze hanno egregiamente condotto le battaglie a tutela dei nostri diritti. La nostra dirigenza è favorevole a tutte quelle attività che hanno come obiettivo la rivitalizzazione del commercio e la fruizione di pubblici spazi da parte dei cittadini, tant'è che noi stessi, in occasione delle festività natalizie, ci siamo fatti promotori dell'apertura al traffico pedonale del corso



Il Corso Italia, cuore pulsante del commercio giarrese, durante la manifestazione "I Buoni del Natale", organizzata da Confcommercio

Italia. Per questo motivo, sebbene l'isola pedonale potrebbe rappresentare anche uno dei mezzi per rivitalizzare il centro, permane la nostra sostanziale contrarietà in quanto, ad oggi, mancano i presupposti necessari per agevolare l'affluenza degli acquirenti all'interno dei negozi coinvolti; a nostro avviso è imprescindibile migliorare la viabilità, la fruibilità dei parcheggi e la sicurezza. Altro importante elemento è rappresentato dalla promozione con eventi di attrazione ed intrattenimento».

Per ciò che attiene il tema della viabilità, il Corso Italia a Giarre è un'importante strada di collegamento con Riposto. Quando viene istituita l'isola pedonale, il traffico nelle arterie attigue si congestiona. Anche l'attigua via Callipoli, che è anche Strada Statale, diventa

caotica. Riguardo la questione parcheggi, dallo scorso dicembre, è stato aperto, in pieno centro storico, il parcheggio multipiano Jolanda che offre ben 250 posti auto. L'apertura di questa importante area rappresenta una reale opportunità per agevolare la ricerca del posto auto ma ad oggi non è stata sufficientemente sfruttata né dai clienti né dagli operatori commerciali che preferiscono in alcune occasioni sostenere nei pressi dei negozi per questioni legate alla sicurezza. «In ragione di quanto espresso - continua il presidente Castorina - la nostra dirigenza vive con grande attesa la presentazione del nuovo piano viario più volte annunciato dall'attuale Assessore al ramo. Ci si attende di

conoscere quali accorgimenti questa amministrazione comunale intende intraprendere per migliorare l'accessibilità del centro commerciale naturale, dell'intera piattaforma commerciale Giarre, nonché i provvedimenti per ridurre i tempi di attraversamento della città. È evidente che solo con una collaborazione tra le parti (la Giarre Parcheggi, la nostra associazione e la Giunta comunale, le forze dell'ordine), si potranno trovare quelle soluzioni che permetteranno di migliorare la viabilità e la fruibilità della nostra cittadina. Visto la dichiarata disponibilità di dialogo da parte dell'amministrazione comunale che si è tradotta poi nei fatti in un silenzio, pensiamo che in questa fase sarà difficile percorrere la virtuosa strada del costruire per il bene della comunità e delle attività produttive».

## FIUMEFREDDO

## Un direttivo giovane e "rosa" per l'associazione commercianti

Un nuovo direttivo caratterizzato da una forte presenza di giovani e quasi tutto in rosa per l'associazione dei commercianti di Fiumefreddo di Sicilia. Alla guida del nuovo comitato direttivo è stata infatti eletta Laura Pennisi (nella foto), giovane e affermato imprenditore del settore mobili e prima infanzia. Al suo fianco Pietro Aci e Carmela Landro a cui è stata affidato l'incarico di vice presidenti, mentre a comporre il consiglio direttivo saranno Leonardo Costa, Ersilia Famà, Annamaria Grasso, Felice Salvatore Messina, Giuseppe Pernicano, Maria Pia Romeo, Patricia Trefiletti e Sebastiano Zanghi.

È già stato programmato un incontro in cui il nuovo comitato direttivo confronterà il proprio programma con le istituzioni locali.

«Le priorità - riassume la neo presidente Laura Pennisi - sono la valorizzazione dell'intera area geografica attraverso iniziative ricreative; la risoluzione di una serie di problematiche di carattere generale e di quelle più esplicitamente legate alla categoria; l'apertura di un confronto con tutte le associazioni del territorio».

Alla segreteria della Confcommercio di Fiumefreddo è stato confermato Saro Previtera.





# Confcommercio sostiene l'Acireale Calcio 1946

“

Stipulato un accordo tra l'associazione di categoria e la società sportiva per creare un circuito d'acquisto con vantaggi esclusivi

”



Confcommercio Acireale non è rimasta sorda all'appello lanciato poco tempo fa dall'avvocato Rosario Pennisi, presidente dell'Acireale Calcio 1946, che lamentava scarsa considerazione da parte delle Istituzioni e chiedeva alla città sostegno per la storica società calcistica. In tempi di crisi, infatti, far quadrare i conti delle società sportive non è semplice. La situazione è ancora più complessa per le squadre di calcio, appesantite da ingaggi e stipendi che, nel panorama sportivo, sono sicuramente sopra la media e che rappresentano il 90% delle voci di bilancio.

A sostegno dello sport acese è intervenuta Confcommercio Acireale che ha firmato con la società calcistica un accordo di partnership al fine di promuovere tra i propri associati che operano nel settore dello scambio di beni e/o servizi, sconti ed agevolazioni per gli abbonati dell'Acireale Calcio 1946, con la finalità di creare un circuito d'acquisto con vantaggi diretti ed esclusivi.

A stipulare l'intesa il presidente di Confcommercio Acireale Filippo Ambra, Francesco Sorbello di Confcommercio provinciale e il presidente dell'Acireale Calcio 1946 Rosario Pennisi.

«Le società sportive, in primo luogo quelle calcistiche - ha detto Pennisi -, hanno bisogno non solo delle istituzioni, ma anche e soprattutto della città, delle imprese e dei cittadini. Siamo lieti che la Confcommercio abbia in cantiere l'obiettivo di sostenere la nostra campagna abbonamenti, di partecipare alla ricerca di sponsor e di contribuire a sostenere i valori dello sport».

La convenzione firmata consente alle imprese

associate a Confcommercio che sponsorizzeranno la squadra di avere uno sconto del 10 per cento sul prezzo di listino. Inoltre i numerosi negozi convenzionati applicheranno uno sconto agli abbonati della squadra e ai possessori del biglietto della partita domenicale.

L'associazione di categoria tiene però a precisare che si tratta di un accordo il cui valore va oltre le condizioni economiche e i vantaggi previsti per gli abbonati e i commercianti.

«Con questo accordo vogliamo lanciare un messaggio chiaro - spiega Francesco Sorbello di Confcommercio -. La responsabilità sociale delle imprese deve emergere sempre più, in tutti i contesti sociali. Per gli imprenditori, contribuire allo sviluppo dei diversi comparti, anche di quelli non propriamente economici, rappresenterà nel futuro un impegno sempre più pressante. Con questo spirito facciamo appello alle aziende del terziario affinché sostengano lo sport in città, considerandolo uno degli elementi identificativi di una comunità, oltre che un fattore che contribuisce alla crescita economica del territorio».

Le due parti collaboreranno, quindi, nell'interesse anche della città di Acireale, nel segno della responsabilità sociale.

«Consideriamo l'Acireale Calcio - afferma Filippo Ambra presidente di Confcommercio Acireale - un valore che fa parte della storia della città e per tale motivo intendiamo sostenere gli sforzi della società».

Un qualificato esempio di collaborazione tra mondi diversi, quello del commercio e del calcio, accomunati dalle medesime esigenze economiche e dalla volontà di crescere e perseguire sempre nuovi obiettivi e traguardi.

GRAMMICHELE

Eletto il nuovo direttivo



Dallo scorso 10 giugno la Confcommercio di Grammichele ha un nuovo presidente: Roberto Grosso, titolare di una catena di agenzie viaggi. Le consultazioni elettorali hanno inoltre determinato i membri del nuovo Consiglio direttivo: Marisa Cali, Giuseppe Cannizzo, Peppe Cannizzo, Tiziana Stracquadaini, Martina Muscia, Margherita Licciardi, Nicolò Meli, Massimiliano Guccione.

Chiari gli obiettivi del nuovo presidente che dopo la sua proclamazione avvenuta in presenza degli altri componenti del direttivo e del Commissario Vice Direttore della Confcommercio provinciale, Giuseppe Cusumano, ha commentato: «Compito del neo eletto Comitato direttivo sarà sostenere la capacità di reazione delle piccole aziende associate, suggerendo progetti e proposte che possano rappresentare momenti strategici e trainanti di una politica finalizzata alla ripresa economica e produttiva. Il nostro obiettivo, inoltre, sarà quello di coinvolgere le eccellenze del territorio grammichelese valorizzandone gli aspetti specifici che caratterizzano questo territorio». «Le priorità del sottoscritto e del Consiglio direttivo - ha inoltre sottolineato Grosso - saranno legate soprattutto ad alcuni aspetti quali la formazione, la comunicazione agli associati, la creazione di nuovi sindacati di categoria, un maggiore e più consolidato rapporto di concertazione con le istituzioni, maggiore coinvolgimento della base associativa attraverso l'organizzazione di assemblee, incontri e dibattiti».

«La disponibilità all'ascolto - ha concluso il presidente Grosso - caratterizzerà questo nostro impegno politico sindacale, che porteremo avanti grazie a quanti vorranno condividere con noi questo percorso. Spero infine che questa esperienza rappresenti la nascita di una nuova stagione sindacale nella città di Grammichele a favore e vantaggio del comparto produttivo».

# delegazioni

## Il Centro Commerciale Naturale di Trecastagni è diventato realtà

“

Gli imprenditori del paese etneo hanno capito che l'aggregazione è l'unico strumento per far fronte alla crisi strutturale e alla concorrenza della grande distribuzione organizzata

”

**A**nche a Trecastagni diventa realtà il Centro Commerciale Naturale. Dopo Misterbianco, Giarre, Acireale e Catania Via Etnea, anche gli operatori commerciali del centro di Trecastagni si dotano di uno strumento utile per riportare in vita il centro storico utilizzando una legge regionale che promuove, tramite i Comuni, la costituzione dei centri commerciali naturali, al fine di migliorare la fruibilità turistica nel territorio siciliano e promuovere l'immagine e l'accessibilità dei centri storici.

Alla presentazione di "Trecastagni in centro", tenutasi presso la sede della Confcommercio di Catania, sono intervenuti gli assessori del Comune di Trecastagni Antonella Pappalardo, con delega al turismo; Alfio Fisichella, al commercio; Rosario Di Stefano, al bilancio; il presidente del neo nato Centro Commerciale Naturale Sebastiano Rodelli; il presidente della Confcommercio di Trecastagni Giuseppe Torrisi e Fiorenzo Napoli della storica famiglia di pupari. A fare gli onori di casa Francesco Sorbello della Confcommercio provinciale.

«Il Ccn "Trecastagni in centro" nasce dall'esigenza di offrire ai cittadini un'alternativa come luogo d'acquisti ai centri commerciali costruiti nelle periferie della città - spiega Francesco Sorbello -. Spazi artificiali e senza anima nati in nome del consumismo esasperato. Da parte loro, i commercianti hanno capito che occorre aggregazione per uscire dalla crisi strutturale e aggredire la grande distribuzione organizzata. Da qui l'iniziativa di partecipare alla creazione del centro commerciale naturale, riconosciuto dalla Regione, che consentirà loro di partecipare ai bandi per iniziative di marketing e riqualificazione dell'arredo urbano e del territorio». Il centro commerciale naturale permette ai cittadini di ritornare a vivere il centro storico del loro paese come luogo di aggregazione e di recuperare



“

L'assessore al Turismo Antonella Pappalardo: «La prima iniziativa, "Trecastagni sbaratta", è stato un successo. Stiamo lavorando per farla diventare un appuntamento mensile»

un'esperienza di acquisto nei negozi di vicinato basata sul rapporto di fiducia e professionalità tra cliente e commerciante.

«Nonostante i pochi contributi economici dell'amministrazione comunale - afferma il presidente del neo nato Centro Commerciale Naturale Sebastiano Rodelli -, ringraziamo il Sindaco e gli assessori di competenza per averci sostenuto nell'avviamento del Centro e, con il supporto, l'investimento e l'entusiasmo di operatori commerciali e artigiani, siamo certi del successo dell'iniziativa. Per far fronte alla pressione della grande distribuzione dobbiamo tor-

nare a passeggiare per le vie del centro e riappropriarci del territorio».

La prima iniziativa di Trecastagni in centro è stato l'evento-spettacolo "Trecastagni sbaratta" che ha visto commercianti, artigiani, privati cittadini e artisti di ogni genere condividere due serate all'insegna dello stare insieme, "sbarattando" oggetti di ogni genere, nell'atmosfera suggestiva del quartiere dei Bianchi nel centro storico. «Il 30 e il 31 luglio sono stati giorni di festa a Trecastagni - ha commentato l'assessore al turismo Antonella Pappalardo -, non solo un evento commerciale, ma anche culturale con momenti di spettacolo affidati a giocolieri, teatranti, musicisti e cantautori, sfilata dei carretti siciliani, animazione per i bambini. Inoltre, siamo stati fieri di ospitare la marionettistica dei Fratelli Napoli che hanno presentato un saggio di costruzione del pupo siciliano e, naturalmente, la drammatizzazione dell'Opera dei Pupi». «Stiamo già lavorando - anticipa ancora l'assessore Pappalardo - perché questo evento possa diventare un appuntamento mensile per Trecastagni».

**Sedi delle organizzazioni**



**CONFCOMMERCIO**  
INTEGRAZIONE PER LA VITALITÀ

**Ascom - CONFCOMMERCIO**

Via Mandrà n. 8 - 95124 Catania  
Tel. 095 7310711 - Fax 095 356211  
e-mail: [catania@confcommercio.it](mailto:catania@confcommercio.it)  
Sito web: [www.confcommercio.ct.it](http://www.confcommercio.ct.it)



**FILCAMS Cgil**

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



**FISASCAT Cisl**

Via Crociferi n. 55 - 95124 Catania  
Fax 095 325120  
e-mail: [fisascat.ct@tin.it](mailto:fisascat.ct@tin.it)



**UILTUCS UIL**

Via Etna n. 54/B - 95030 Gravina di Catania  
Tel. 095 7500641 - Fax 095 4190113  
e-mail: [uiltucs.catania@virgilio.it](mailto:uiltucs.catania@virgilio.it)

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

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

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

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

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



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

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

**CONCILIAZIONI VERTENZE**

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

**APPRENDISTATO**

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

**CONTRATTO DI INSERIMENTO**

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

**SOSTEGNO AL REDDITO - AMMORTIZZATORI SOCIALI IN DEROGA**

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

*Ente Bilaterale  
del Terziario  
della Provincia  
di Catania*

**FORMAZIONE**

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

**STUDI E RICERCHE**

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

**CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI**

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

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

## vetrine

## L'autunno è nell'aria

Felpe, camicie, pantaloni e giubbotti in mostra dietro i vetri dei negozi d'abbigliamento che propongono le *mise* più adatte per affrontare i primi freddi. Mentre pasticcerie ed enoteche puntano sulle specialità tipiche di stagione. Ecco la nostra selezione di vetrine in giro per la città



**2.** Minimal ed elegante, punta sul bianco e nero la vetrina del punto vendita di "Elisabetta Franchi" in via Etna 24-26



**1.** Un'atmosfera calda ed i colori della nostra terra, colpiscono chi si trova a passare davanti l'enoteca "Wine & Charme" in via Vittorio Emanuele, 143

**3.** Un faro, le barche, il mare, non è una semplice vetrina ma racconta una storia l'allestimento di "Scardaci" in via S. Maddalena, 84



**5.** Vuole essere un tributo all'artigianato autentico, quello di un tempo, l'allestimento di "Lorenzino - Camicie su misura artigianali" in via Cappuccini, 19

5



**6.** Chi lo dice che per mostrare bene un abito si debba star dritti ed impettiti? Un allestimento allegro, dinamico... a testa in giù contraddistingue "Gaudi" in via Etnea, 201

6



**7.** La vetrina del Gran Caffè Tabacco è un omaggio alla Sicilia, ai suoi colori ed ai tradizionali carretti (via Etnea, 28)

7



**8.** È ora di tornare sui banchi di scuola, e il punto vendita di "Terranova" in via Etnea, 84-91, ce lo ricorda con un allestimento simpatico e d'effetto

8



**9 e 10.** "Sozzi Aghina" porta i bimbi più grandi (negozio 6 anni - tg.46) nella fredda Londra con le storiche cabine telefoniche rosse. Ma sceglie un'atmosfera dai toni e dalle forme tipicamente autunnali per la vetrina del suo negozio neonato - 4 anni, (Via Umberto, 23 - 27)

9



10

a cura di  
**Marina Currao**

# HR/organizzazione

## Counseling aziendale, un sostegno alla valorizzazione e all'entusiasmo

“

Momenti di difficoltà, disagi e insoddisfazioni possono influire sulla produttività di un dipendente. Un strategia efficace arriva dalla "relazione di aiuto" che valorizza le energie e le capacità individuali

”



di Rino Sardo

Ogni persona attraversa fasi critiche di vita che possono, a volte, determinare malessere: responsabilità, nascite, morti, malattie, cambiamenti radicali.

Gli esseri umani sono soggetti a bisogni, pratici e interiori, a desideri, aspirazioni e ambizioni.

Tutti i fattori elencati influenzano, chi più chi meno, chi in un modo chi in un altro, la vita di ogni essere umano, sia negli ambiti privati sia in quelli professionali.

Il modo migliore di aiutare una persona, a mio modo di vedere, non è dirle come o cosa fare, ma indirizzarla verso una migliore comprensione del problema, perché possa assumersi la piena responsabilità delle proprie scelte di cambiamento.

In questa direzione va il counseling, uno strumento che permette di supportare e sostenere le persone nei diversi momenti di difficoltà.

Nel 1951 la parola counseling è usata da Carl L Rogers per indicare una relazione nella quale il cliente è assistito nelle proprie difficoltà senza rinunciare alla libertà di scelta e alla propria responsabilità. L'attività di counseling è svolta da un counselor, un professionista in grado di aiutare un interlocutore in problematiche personali e private. Secondo Rollo May, uno dei padri fondatori del counseling insieme a Rogers, «il counselor ha il compito di favorire lo sviluppo e l'utilizzazione delle potenzialità dei clienti, aiutandolo a superare eventuali problemi di personalità che gli impediscono di esprimersi pienamente e liberamente nel mondo esterno (...) il superamento del problema, la vera trasformazione, comunque, spetta solamente al cliente: il counselor può solo guidarlo, con empatia e rispetto, a ritrovare la libertà di essere se stesso».



“

Benessere e qualità della vita si riflettono

su motivazioni professionali e prestazioni del lavoratore.

Il counselor usa la parola e la relazione per affrontare

il problema "qui e ora"

Il counselor trasmette al cliente la fiducia nelle proprie possibilità di cambiamento, il cliente sperimenta, in un clima di rispetto e riservatezza, nuovi modi di pensare e di agire.

È importante distinguere tra counseling e psicoterapia, tra loro molto diversi pur se appartenenti allo stesso insieme caratte-

rizzato da attenzioni e aiuto alla persona in quanto tale. La psicoterapia si occupa dell'individuo a livello psichico, mentre il counseling a livello relazionale e interpersonale. Il counselor usa la parola e la relazione per affrontare il problema "qui e ora", non indaga le cause precedenti che possono stare all'origine del problema, ad esempio attraverso la regressione "là e allora".

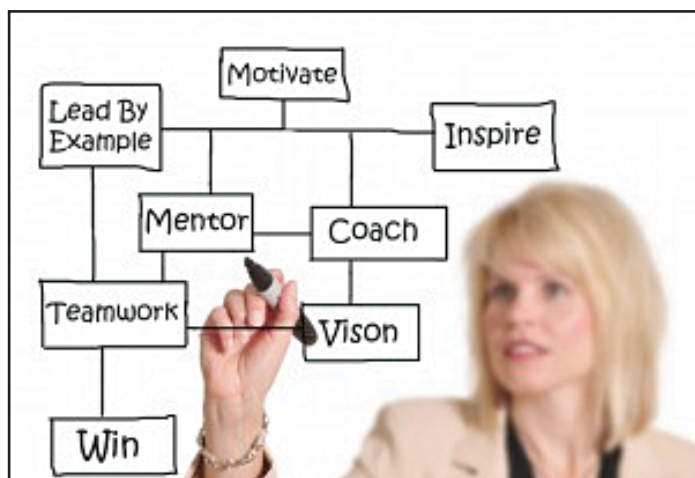
I momenti di difficoltà personale, i disagi e le insoddisfazioni influiscono spesso sulle prestazioni lavorative e rallentano il processo di crescita formativa e produttiva del soggetto.

Nel mondo del lavoro, nelle aziende e nelle organizzazioni, il counseling aziendale si dimostra come un'efficace relazione di aiuto che mira alla promozione del benessere della persona, valorizzando le capacità individuali e indirizzando le energie e le motivazioni dei singoli verso sviluppi coerenti con le esigenze dell'azienda. In pratica si parte dal presupposto che il benessere dei dipenden-

ti e la qualità della loro vita, anche lavorativa, si rifletta sulle loro motivazioni professionali e sulle loro prestazioni specifiche, incidendo sulla produttività. Quando sul posto di lavoro, ad esempio, diventa difficile la convivenza, la condivisione di un progetto, la relazione con i colleghi; quando s'incrina la coesione organizzativa, viene meno l'integrazione dei progetti personali con quelli aziendali o vi sono difficoltà motivazionali, si rende necessario un intervento di counseling. Non si tratta, ribadisco, di fornire al soggetto soluzioni già pronte, ma di favorire un percorso di consapevolezza che aiuta gli individui a crescere, a raggiungere uno stato di benessere, attraverso l'esplorazione, la scoperta, la chiarificazione dei propri bisogni e desideri, attivando le proprie risorse e capacità personali. A tal fine la figura del counselor potrebbe rivelarsi importante per offrire aiuto e sostegno al singolo per ristabilire gli equilibri all'interno del proprio ambiente lavorativo. La promozione del benessere del singolo favorisce un aumento della qualità del lavoro e della qualità di vita nell'ambiente di lavoro.

Un consulente esterno all'azienda esperto in benessere, motivazione e gestione delle risorse umane, riesce ad accendere entusiasmo e motivazione anche negli individui apparentemente più spenti o che si lamentano maggiormente. La presenza del counselor può essere importante anche in alcune situazioni critiche che si possono presentare nella vita di un lavoratore dipendente, come ad esempio quando è richiesto un cambiamento di mansione che potrebbe generare angoscia e resistenza con il rischio di non comprendere la richiesta di crescita sua e dell'azienda.

In questi casi non è sufficiente individuare l'inserimento del soggetto nelle giuste forme di orientamento formativo, ma è necessario richiamare una forte attenzione alla dimensione psicologica per coinvolgere il soggetto a prendere consapevolezza delle proprie risorse, individuarle e gestirle. Il counselor, infatti,



**“ Non si tratta di fornire al soggetto soluzioni già pronte, ma di favorire un percorso di consapevolezza che aiuta a crescere, attraverso l'esplorazione, la scoperta, la chiarificazione dei propri bisogni e desideri**

può entrare in gioco con la sua professionalità stimolando la presa di coscienza delle proprie capacità e facendo emergere l'energia necessaria per affrontare il cambiamento con competenza e sicurezza. Grazie alle tecniche di ascolto e di auto esplorazione, il cliente arriva a valutare serenamente le proprie abilità, il proprio talento, le



proprie motivazioni, i propri valori e a rispettare le proprie paure senza essere giudicato. Occorre cioè facilitare il passaggio da una valutazione confusa di sé a un'autoconoscenza consapevole verso la riattivazione della fiducia e di risorse.

Negli Stati Uniti i servizi di counseling sono parte integrante degli Employee Assistance Programs, programmi volti a favorire il benessere e la salute dei dipendenti quale strumento per il miglioramento delle performance e dei risultati aziendali.

Secondo Ron Goetzel, in un articolo pubblicato sull'American Journal of Health Promotion, il ritorno economico di questi programmi è misurato in circa 5,7 dollari per ogni dollaro investito; ritorno calcolato in termini di aumento produttività, riduzione delle assenze

per malattia e assenteismo e diminuzione delle cause per risarcimento danni. Anche in Italia, sebbene l'attività di counseling non sia disciplinata, le aziende italiane stanno iniziando ad affrontare il tema attraverso una serie di interventi che vanno dall'implementazione di programmi volti a promuovere l'ascolto e il benessere psico-fisico dei propri dipendenti, al ricorso a figure professionali specifiche, interne o esterne all'azienda, quali i counselor aziendali, alla formazione alle competenze e alle abilità di counseling di manager, venditori e collaboratori.

Due sono gli elementi che mi preme sottolineare, innanzitutto che il counseling si occupa di facilitare, attraverso una maggiore consapevolezza, le scelte degli individui e il recupero di risorse interiori; e poi che è l'individuo in difficoltà a richiedere di intraprendere un percorso di counseling; questi due fattori evidenziano immediatamente come la possibilità di utilizzare il counseling in azienda presenti delle particolarità che non possono essere sottovalutate. Progettare e gestire un progetto d'intervento aziendale con quest'approccio richiede, all'origine, una particolare attenzione nella comunicazione, nella definizione degli scopi dell'azienda (oltre a quelli della persona che usufruisce del servizio), negli aspetti relazionali tra la committenza (la direzione aziendale) e il dipendente di counseling (privacy).

L'utilità del counseling è quindi presente anche nei contesti aziendali; si tratta di trovare il modo specifico di adattare un approccio a un contesto e, soprattutto, società - direzioni aziendali, persone - sensibili e disponibili.

*rino@rinosardo.it*

# formazione

## Tutti i corsi della Confcommercio per la crescita imprenditoriale

“

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

”

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

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

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



sosterranno gli esami in sede.

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

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

### FONDO FOR.TE

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

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

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

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

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

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

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

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

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





# Università: nuovo sistema di accesso per intermediazione, stage e tirocini

“

Per usufruire dei servizi basterà registrarsi sul database dell'Ufficio Placement collegato al portale studenti, utilizzando le proprie credenziali: pin e codice fiscale

”

**L'**Università di Catania mette a disposizione dei propri studenti e laureati un nuovo sistema di accesso ai servizi di intermediazione volti all'inserimento lavorativo, che affiancano i servizi di attivazione di tirocini post laurea.

Infatti, grazie al nuovo sistema è possibile accedere al proprio profilo (Cv) utilizzando le stesse credenziali di accesso al Portale Studenti, per inserire e/o aggiornare i dati relativi alle esperienze professionali e alle competenze informatiche e linguistiche.

Si potrà, inoltre, dare il consenso alla pubblicazione del proprio curriculum vitae, in forma anonima, sul portale d'Ateneo rendendolo visibile alle aziende interessate, in ottemperanza a quanto previsto dal-



l'art. 48 della Legge 183 del 2010 (collegato lavoro).

I servizi di intermediazione e di stage/tirocini post laurea sono erogati dall'Ufficio Stage e Tirocini e dall'Ufficio Permanent Job, all'interno del Centro Orientamento e Formazione.

Per fruire dei servizi descritti è necessario registrarsi sul database dell'Ufficio Placement, collegato al

Portale Studenti, accedendo al link <http://www.cof.unict.it/regi-strazioni/>, usando le credenziali già in proprio possesso (codice fiscale e pin).

Per chiarimenti o informazioni, si può contattare l'Ufficio Placement del Centro Orientamento e Formazione (via Antonino di Sangiuliano 197, Catania): Ufficio Stage e Tirocini, tel. 095 73070 28/29/31; Ufficio Permanent Job, tel. 095 73070 24/36.

Il sondaggio, cinque domande a risposta multipla e due a risposta aperta, sarà rivolto alle aziende siciliane e sarà disponibile a marzo sul sito [www.unict.it](http://www.unict.it), alla voce Centro Orientamento e Formazione nella sezione dedicata al "Placement".

# Confnotizie

## Il primo convegno dei Giovani imprenditori

“

La soddisfazione del presidente Giovanni Arena: «Abbiamo già partecipato a importanti tavoli di concertazione»

”

**G**rande successo e ottima risposta di pubblico al convegno dei Giovani Imprenditori di Confcommercio Sicilia, organizzato a un anno dalla costituzione del gruppo, primo nella storia, che ha visto riuniti lo scorso 17 giugno al Grand Hotel Capotaormina i giovani rappresentanti del commercio arrivati da tutta la Sicilia.

Alla tavola rotonda "Il rapporto tra territorio, politica e famiglia nelle Pmi" hanno partecipato esperti del settore e il presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio Sicilia Giovanni Arena, imprenditore di seconda generazione nella moderna distribuzione organizzata, fondatore del marchio Sidis per la distribuzione alimentare in Sicilia, che ha radunato al tavolo il pool di professionisti specializzati nel passaggio generazionale.

La tavola ha beneficiato degli interventi, oltre che del presidente Confcommercio Sicilia e vice presidente nazionale, Pietro Agen, del presidente nazionale dei Giovani Imprenditori Italia, Paolo Galimberti, dell'Onorevole Salvino Caputo e, per gli aspetti tecnici, del professor Francesco Gallucci, docente di marketing strategico al Politecnico di Torino, di Stefano Scabbio, amministratore delegato della Manpower spa Italia e di Luca Petoletti dello studio Ambrosetti.

Il presidente Agen, nel corso del suo intervento, ha specificato come «I giovani devono esse-



re quelli che ci mettono il coraggio che gli anziani non hanno più. Devono scommettersi, fare impresa ma soprattutto diventare protagonisti del cambiamento politico».

Il pomeriggio si è sviluppato sul tema più discusso nelle aziende familiari, il momento del "passaggio della campana" inevitabile e non meno travagliato di qualsiasi altra circostanza il mondo degli affari sottopone quotidianamente all'imprenditore. Soddisfatto il presidente dei Giovani Imprenditori siciliani Giovanni Arena: «Siamo riusciti ad essere presenti in diversi tavoli di concertazione, come la terza commissione regionale alle attività produttive che è una delle commissioni a cui fa riferimento il nostro settore del commercio e terziario. In un periodo di crisi come questo le difficoltà che si trovano sono anche il mantenimento delle quote di mercato per le aziende esistenti e l'accesso al credito per quelle di nuova costituzione».



### SOCIAL INNOVATION WEEK

#### The Hub Siracusa: "Fare impresa verde" e Social Innovators Parade

**F**are impresa verde, un workshop promosso dall'Unep (United Nation Environment Programme), l'agenzia dell'Onu che si occupa di ambiente, su come far riemergere la tradizione imprenditoriale mediterranea sposandola con gli emergenti modelli economici "green", all'insegna della sostenibilità ambientale e sociale. Connessa al seminario è la Social Innovators Parade, un evento che, per la prima volta, chiama a raccolta la community degli innovatori sociali siciliani.

Questi due appuntamenti, in calendario per il 23 e 24 settembre (il seminario sarà venerdì l'intera giornata e sabato solo di mattina, mentre la parade avrà inizio alle 16.30 di sabato), saranno ospitati nel "cantierino" di The Hub Siracusa - in via Mirabella, 29 a Ortigia - in occasione della Social Innovation Week, evento che vede la partecipazione di 3 "Hub" italiani (Rovereto, Roma e Siracusa), di Kublai (il network fondato da Alberto Cottica) e di Isin (Italian Social Innovators Network). The Hub Siracusa sarà uno spazio (ma l'i-

naugurazione è prevista per i primi mesi del 2012) che nasce all'intero del progetto Euro-South Hub da un'idea dell'associazione The Hub Sicilia ed è finanziato dal programma della Commissione Europea Italia Malta 2007-2013. Obiettivo del progetto - avviato ad aprile 2011 - è creare un centro di ricerca, aggregazione, servizi e incubatore di progetti e di impresa sociale, sulla base di quanto già realizzato in oltre 27 città in tutto il mondo e di cui quattro nel bacino del Mediterraneo nell'ambito della rete "The Hub" ([www.the-hub.net/](http://www.the-hub.net/)). Capofila del progetto è il Dipartimento di Architettura (Darc) dell'Università di Catania. Altri partner sono l'Università di Malta - attraverso le Facoltà di Tecnologie dell'informazione e della Comunicazione di Scienze della Formazione e l'Istituto Edward d Bono-, il Comune di Siracusa, Confcooperative Siracusa e la scuola Luigi Pirandello di Lampedusa, isola nella quale è prevista la creazione di un'antenna dell'Hub di Siracusa.

### PEC

#### Sconti agli associati grazie a un accordo con InfoCert e CCIAA Catania



In base all'art. 16, comma 6, del D.L. 185/2008 le società di nuova costituzione sono tenute a indicare il proprio indirizzo Pec nella domanda di iscrizione al Registro delle Imprese. Le società costituite prima del 29 novembre 2008 (data di entrata in vigore del d.l.) sono tenute a comunicare al Registro delle Imprese il proprio indirizzo di posta elettronica certificata entro il termine del 28 novembre 2011. Confcommercio Imprese per l'Italia Catania ha stipulato un accordo con InfoCert e la Camera di Commercio di Catania per fornire la Posta Elettronica Certificata alle aziende associate a Condizioni molto favorevoli. È possibile richiedere la Pec per la propria azienda al costo di 4.50 euro. Inoltre se si attiva il servizio Pec Confcommercio Catania è possibile incaricare Confcommercio per inviare gratuitamente la comunicazione al registro delle Imprese assolvendo così agli obblighi di legge. Per informazioni contattare Patrizia Maenza allo 095 7310717.

### CENTRO STORICO CATANIA

#### Confcommercio monitora il piano mobilità del comune

Il nuovo piano per la viabilità del centro storico di Catania, lo sanno tutti, preoccupa molto i commercianti. Le conseguenze, dicono, saranno molto pesanti. Per questo hanno firmato un protocollo d'intesa con l'amministrazione comunale per l'istituzione di un tavolo tecnico che permetta di lavorare insieme verso la miglior soluzione possibile. «Riteniamo - dice Giovanni Saguto, presidente Ascom Comunale di Catania - che non siano stati presi sufficienti provvedimenti per garantire la possibilità di accesso ai luoghi del commercio ricadenti nel centro storico e la fluidità del traffico e inoltre la possibilità di sostare con le auto. L'aumento delle corse degli autobus e anche dei mezzi non può bastare a sostenere il flusso di auto che transita per il centro che rimane invariato, poiché nulla è previsto nel piano per scoraggiare l'uso dell'auto, anzi, l'aumento di mezzi "pesanti" che si troveranno a passare dalle vie coinvolte può addirittura peggiorare la viabilità». Il 2 settembre scorso, quindi, l'amministrazione comunale ha firmato un Protocollo di Intesa per istituire un tavolo tecnico con Confcommercio, Confesercenti e l'Associazione mercato storico della Pescheria. «Tenuto conto - si legge nel protocollo - che la questione della mobilità assume rilevanza primaria per le attività terziarie e di mercato e che le predette organizzazioni hanno espresso rilievi al Comune. In ordine agli effetti dell'applicazione dei provvedimenti di circolazione adottati». Il tavolo tecnico ha le seguenti funzioni: monitoraggio dell'applicazione del piano mobilità nel centro storico; approfondimento eventuali proposte di modifiche migliorative del piano stesso; verifiche ricadute, anche economiche, del piano in riferimento a tutti gli interessi coinvolti.

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

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

## IL CONFIDI COFIAC Soc.Coop.p.azioni

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

IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO E': CORTESIA, RAPIDITA', CORRETTEZZA, ECONOMICITA'!

LA NOSTRA PUBBLICITA' NON PROMETTE SOGNI MA CONCRETA REALTA'!

### FINANZIAMO:

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

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

### PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

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

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

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

### IL CONFIDI COFIAC SOC. COOP. P.A.

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

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





# Senza pecca, non solo al *Bar*

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

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

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

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

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

**Senza pecca.**



**20% di sconto**

sull'acquisto delle cialde caffè\*\*

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

Brasilecca all'indirizzo <http://store.brasilecca.it>

e inserisci il codice coupon **CONFCOMMERCIO**.

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

**In omaggio**

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

~~€ 805,00~~ € 450,00+IVA



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