



supplemento a  
"Confcommercio Notizie"

# impresa informa

Periodico di informazione  
e cultura d'impresa supplemento  
a *Confcommercio Notizie*  
Anno X - Numero 2

CONFCOMMERCIO  
INFORMAZIONE D'IMPRESA  
CATANIA

## UN CAMPUS D'ECCELLENZA A CATANIA

### Idee per inventare una nuova economia

*punto di vista*

**Un modello  
pubblico-privato  
per il futuro  
dell'aeroporto  
di Catania**

*formazione*

**FERMATEVI!  
Confcommercio  
interviene sul  
Bus Rapid Transit**

*lavoro*

**Aligrup,  
la vertenza infinita  
La burocrazia  
rallenta le cessioni**

*delegazioni*

**Acireale /  
Mario Russo:  
«Vogliamo  
contribuire  
alla rinascita»**



**Via Mandrà n.8 – 95124 Catania**  
**C.F. 93080630879**  
**Telefax 095 361155**  
**E-mail: info@ebtc Catania.it**  
**Pec: entebilateralecatania@legalmail.it**  
**Sito web: www.ebtc Catania.it**

L'**EBT Catania** è un'associazione **NO PROFIT** tra 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%** a carico dell'impresa e **0,20%** 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.

Costituito nel 1987 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 di conciliazione in sede sindacale per le controversie individuali o plurime di lavoro, ai sensi degli 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.

#### 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.

#### 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 a reddito/ammortizzatori sociali in deroga, le imprese devono dimostrare la regolarità dei versamenti degli ultimi 5 (cinque) anni per tutti i lavoratori iscritti sul libro unico.





*in questo numero*  
22 febbraio 2013

- Pag. **4** *primo piano*  
**Catania, un'economia da inventare**
- Pag. **6** *formazione*  
**Fondo Forte, vaucher gratuiti per le imprese**
- Pag. **7** *punto di vista*  
**Modello pubblico-privato per il futuro dell'aeroporto**
- Pag. **8** *focus*  
**Confcommercio sul Brt: fermatevi!**
- Pag. **9** *lavoro*  
**Aligrup, la vertenza infinita e le lungaggini burocratiche**
- Pag. **10** *delegazioni*  
**Acireale / «Contribuiremo al rilancio della città»**
- Pag. **11** *confnotizie*  
**Amva, un bando per il ricambio generazionale**
- Pag. **12** *associazioni*  
**Fipe, nei pubblici esercizi il wi-fi è libero da controlli**

**GERENZA**

**IMPRESA INFORMA**  
supplemento a  
"Confcommercio Notizie"  
periodico della  
**Confcommercio Catania**  
Reg. Trib. di Catania n. 28/96  
edizione 22 febbraio 2013

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
**Pietro Agen**

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

tel. 095.7310711  
fax 095.356211

**CORDINAMENTO REDAZIONE**  
Carla Previtera: ufficio.stampa@confcommercio.ct.it

**REALIZZAZIONE EDITORIALE**  
**Blu Media**  
V.le Andrea Doria, 69  
Catania - tel. 095.447250  
www.blumedia.info

**PROGETTAZIONE TESTATA**  
**Signorelli&Partners**

# editoriale

## Banche & credito

# È tempo che Confcommercio scenda in campo



**Sistema bancario grande assente al tavolo della ripresa e lontano dalle esigenze dei piccoli operatori**  
**La soluzione? Una grande banca del Terziario**

**L**a crisi di questi anni ha dimostrato l'inadeguatezza del nostro sistema bancario. Gli imprenditori, che vivono ogni giorno sulla loro pelle le mille problematiche legate alla sopravvivenza delle loro aziende, sanno che uno dei grandi assenti al tavolo della ripresa è stato il sistema bancario nel suo insieme. Crisi dei mercati, mancati pagamenti delle pubbliche amministrazioni, calo vertiginoso della domanda interna, mancanza di una politica di sviluppo, burocrazia unica nel suo genere, corruzione diffusa, sono tutti problemi a cui la nostra nazione pare sempre meno in grado di dare risposta. Prova evidente la si ha nello scollamento fra la classe politica, legata al tema essenziale di sopravvivere a se stessa, e la società nel suo insieme, che in modi diversi, astensionismo o adesione a movimenti di protesta, rifiuta, ormai in termini numerici impressionanti, di riconoscersi nel vecchio apparato politico. In questa situazione, da fine impero, sorprende la scarsa attenzione che i media prestano al sistema bancario, salvo i casi di eventi parossistici come quelli che hanno riguardato il Monte dei Paschi di Siena.

Poco si parla del dramma che gli imprenditori devono affrontare ogni volta che, per colpe spesso non loro, devono

richiedere un finanziamento od un aumento anche solo provvisorio dell'affidamento: poco si parla dei mille sistemi attraverso cui vengono aumentati gli oneri bancari; poco si parla degli interessi che soprattutto al Sud vengono richiesti; poco si parla delle differenze di comportamento con gli istituti bancari di altre nazioni europee. Domandiamoci il perché di tutto questo. Le risposte possono essere molte ma certamente in Italia esiste un, per molti versi perverso, sistema di partecipazioni azionarie fra Banche, grandi aziende ed Editori per cui alla fine non si comprende bene chi è il controllore e chi il controllato. Una cosa però è a tutti evidente: per pochi grandi gruppi non sono mai stati negati gli aiuti, mentre il piccolo operatore viene prevaricato in tutti i modi possibili. Di contro sono proprio alcuni grandi gruppi ad aver scaricato sul sistema perdite clamorose (Cirio e Parmalat non sono che alcuni esempi).

Cosa fare per reagire a questa situazione? Credo che la risposta non sia né semplice né univoca, ma forse se cominciassimo a parlare di una grande Banca del terziario che parta dal nucleo consolidato dei consorzi fidi, sarebbe un buon inizio, poi come si suol dire... se son rose, fioriranno!

M.D.M.

*primo piano*

# Catania, un'economia da inventare L'idea? Un campus universitario

“

**Il rilancio della città passa attraverso proposte concrete. Ecco quella di Confcommercio: un polo che attiri studenti da tutto il Mediterraneo. Puntando sul binomio cultura e turismo**

”



di Pietro Agen

**C**onfcommercio crede fermamente che la nostra città possa tornare a crescere e a sognare! Con questo numero apriamo un tavolo

di confronto fra quanti liberamente vorranno formulare proposte per il rilancio di Catania in vista delle prossime elezioni comunali, un tavolo libero dove speriamo scaturiscano idee concrete ma innovative, dove possa rinascere quel desiderio di sognare e sperare un futuro diverso a cui Catania sembrerebbe per alcuni versi aver rinunciato.

Cominciamo noi con una prima proposta che vuole coniugare **cultura e turismo**, due punti di forza di cui probabilmente Catania non potrà fare a meno.

Mi sono chiesto, viaggiando in Europa, perché la Sicilia, e Catania in particolare, non abbiano saputo fare quello che con grande semplicità e successo **hanno saputo fare altri** (Salamanca in Spagna, Cracovia in Polonia, Perugia in Italia, per non citare che alcuni semplici esempi). Possiamo vantare un patrimonio culturale unico nel mondo, abbiamo un clima che è riduttivo definire invidiabile, disponiamo di Atenei universitari di ottimo livello, eppure non abbiamo saputo o voluto dar vita ad una struttura capace di attrarre ed ospitare studenti da tutto il Mediterraneo e non solo!

Provate a pensare, per un solo attimo, quale ritorno avrebbe Catania da una iniziativa di questo tipo, pensate al ritorno culturale che deriverebbe **dall'incontro di tante realtà diverse**, pensate a quale rilancio della città deriverebbe dalla presenza nei mesi estivi di centinaia di studenti, pensate a quante famiglie approfitterebbero della presenza di un loro congiunto a Catania per visitare le bellezze della nostra terra, pensate a quale movimento si creerebbe nei settori alberghiero e della somministrazione, pensate quale vetrina e quale mercato si creerebbe



“

**Provate a pensare al ritorno culturale che deriverebbe dall'incontro di tante realtà diverse, quale movimento registrerebbe il settore alberghiero, quale mercato si creerebbe per i nostri prodotti di eccellenza**

per i nostri prodotti di eccellenza.

Come dicevamo, Cultura e Turismo come elementi essenziali e moltiplicatore di uno sviluppo che coinvolgerebbe: trasporti, agricoltura, commercio, l'intera economia in una sola parola.

Bisogna però passare dalle parole ai fatti concreti e su questo ci impegneremo:

non credo sia così difficile reperire a Catania una struttura **da trasformare in campus universitario**; la caserma Sommaruga o uno degli ospedali cittadini di prossima chiusura per fare solo due esempi sono certamente ipotesi percorribili nel breve periodo. Non credo sia impossibile organizzare un'offerta formativa capace di attrarre nell'area mediterranea e oltre: non credo rappresenti un problema organizzare e promuovere i mille servizi che dovranno affiancare l'iniziativa. Cosa fare allora nel concreto? Proponiamo come Confcommercio di dare vita, in tempi brevissimi, ad un tavolo ristretto che focalizzi **gli obiettivi del progetto**, che ne evidenzi eventuali criticità da affrontare e che cominci a predisporre un vero e proprio piano operativo comprensivo delle temporizzazioni dei vari step. Una struttura agile e concreta che non crei problemi e che invece lavori per risolverli, senza cariche ufficiali, senza passerelle, soltanto per Catania!

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

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

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

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

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

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

### FINANZIAMO:

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

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

### PER OTTENERE DAL CIRCUITO BANCARIO CONVENZIONATO:

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

PUOI RIVOLGERTI DIRETTAMENTE A NOI TELEFONANDO AI NUMERI:

095/ 7310721, 7310722, 7310734

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

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

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

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



MONTE ELBRUS MT. 5.642 S.L.M.

## formazione

## Fondo Forte, voucher gratuiti a disposizione delle imprese

“

Il fondo interprofessionale del sistema Confcommercio offre alle imprese che ne fanno parte “formazione” a costo zero. Una risposta alle necessità formative obbligatorie e professionalizzanti

”



di Giuseppe Cusumano

**D**ue aprile, segnatevi questa data. Sarà infatti il giorno del terzo e ultimo appuntamento con il “click day” relativo ai **voucher formativi gratuiti del Fondo Forte**, messi a disposizione per le imprese aderenti. Le imprese che già aderiscono al Fondo possono, **avvalendosi della collaborazione di Isfoter**, richiedere dei voucher gratuiti in riferimento ad uno dei seguenti percorsi formativi: “caffetteria”, “inglese turistico”, “rappresentante dei lavoratori per la sicurezza - Rls”, “addetto antincendio rischio medio e rischio basso”, “tecniche di lavorazione per addetti al reparto carni”, “addetti al primo soccorso in aziende rischio medio e basso”, “aggiornamento per addetti al primo soccorso in aziende rischio medio e basso”, “informatica ed internet”, “alimentaristi in sostituzione ex libretto Sanitario”.

La formazione professionale sta assumendo, sempre più, un'importanza strategica nel mondo produttivo. Essa viene incontro, da una parte, ai fabbisogni formativi espressi dalle aziende, dall'altra all'esigenza delle imprese e dei giovani di acquisire competenze, e dei lavoratori di mantenersi aggiornati ai continui cambiamenti del mercato. Le imprese hanno compreso l'importanza della formazione e la gratuità rappresenta per loro uno **stimolo a partecipare a percorsi formativi professionalizzanti**.

Le imprese che volessero partecipare al prossimo click day o a uno degli avvisi pubblicati dal Fondo e avere, quindi, riconosciuta formazione a titolo gratuito (finanziata interamente da FORTE), possono contattarci e, **fissando un appuntamento**, valutare le loro esigenze e **redigere un progetto formativo** che si avvicini sempre più alle necessità organizzative dell'azienda.

**Come aderire:** l'adesione a For.Te. è gratuita, non comporta alcun costo né per l'azienda

né per i lavoratori.

Aderire a For.Te. è semplice basta indicare nella **denuncia Uniemens** (ex DM/10), obbligatoria da gennaio 2010, il **codice di adesione “FITE” nella sezione Posizione contributiva, denuncia aziendale, fondo interprofessionale, adesione** e a seguire scrivere il **numero dei dipendenti** (quadri, impiegati e operai) interessati dall'obbligo contributivo. Per le **aziende provenienti da altri Fondi** gli uffici di Isfoter daranno tutte le necessarie indicazioni per l'adesione. Quando aderire al Fondo: **l'adesione può essere effettuata in qualsiasi mese dell'anno** ed è valida sino a revoca.

Le imprese che ancora non aderiscono al Fondo, possono farlo **entro il 16 di ogni mese** ed avere riconosciuto il diritto di partecipare alla richiesta dei voucher per il prossimo click day.

Per ulteriori informazioni e richieste di assistenza è possibile contattare la segreteria al numero 095.7310741 oppure info@isfoter.it.

“

Abilitazioni e aggiornamenti. Tutti i corsi di Confcommercio per formare gli imprenditori

**Corsi sostitutivi del libretto sanitario per alimentaristi** (corretta prassi igienico-sanitaria). Corso di formazione indirizzato a personale di cucina, salumeria, pescheria, gelateria, gastronomia, pasticceria, girarrosto, artigianato alimentare da asporto, kebab, fruttivendolo, e a tutti coloro che vogliono intraprendere una delle suddette carriere. Durata corso: 12 ore. A fine corso viene rilasciato l'attestato di formazione, con validità di 3 anni (alla scadenza è necessario un corso di aggiornamento della durata di 6 ore).

**Sicurezza sui luoghi di lavoro**

• Rssp (Responsabile della Sicurezza Prevenzione e Protezione dei rischi): può essere svolto dal datore di lavoro o da un suo delegato. Durata corso: 4 lezioni da 4 ore. A fine corso viene rilasciato l'attestato di formazione, con validità di 5 anni (alla scadenza è necessario un corso di aggiornamento)

• Addetti servizi di emergenza primo soccorso. Ha diverse caratteristiche in base al settore di attività e al numero di dipendenti. Generalmente ha una durata

di 12 ore.

• Addetti servizi di emergenza antincendio Tre livelli in base al rischio (basso: 4h corso prettamente teorico, medio: 8h corso teorico-pratico, alto: 16h corso teorico-pratico e successivo esame di idoneità presso VVFF)

• Addetto sicurezza (buttafuori)

Corso di formazione professionale abilitante e corso di qualifica (per coloro che non hanno esperienza). Durata: 450 ore  
Corso di perfezionamento (per chi ha maturato esperienza documentabile): 100 ore.

**Corso per barman**

Corso teorico-pratico rivolto a tutti coloro che esercitano il mestiere di barman o vogliono intraprendere tale attività. Durata: 50 ore distribuite in 10 giorni e suddivise in due livelli.

**Autotrasportatori**

Corso di preparazione per l'accesso alla professione di autotrasportatori merci. Preparazione di candidati che sosterranno l'esame per il conseguimento dell'attestato di capacità professionale (presso l'ufficio D.T.T. della Provincia). L'attestato, valido in tutti i Paesi Ue,



è requisito necessario per l'iscrizione all'albo degli autotrasportatori. Durata: nazionale 150 ore; internazionale 30 ore

**Somministrazione alimentare**

Corso abilitante necessario per la somministrazione di alimenti e bevande (prodotti confezionati - no artigianali). Durata: 100 ore

**Agenti immobiliari**

Preparazione agli esami per Agenti di affari in mediazione immobiliare. Durata: 80 ore **Corso abilitante per Agenti e rappresentanti di commercio**. Durata corso: 80 ore

**Vetrinista**

Il corso di formazione per la specializzazione nell'allestimento di vetrine intende far acquisire competenze e conoscenze nei seguenti ambiti: Tecnica espositiva; soggetto e decorazione; Durata: 50 ore.

**Corsi Nuovaimpresa**

Come avviare un bed&breakfast in Sicilia.

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

**Web 2.0 nel turismo.**

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



# Un nuovo modello pubblico-privato per il futuro dell'aeroporto di Catania

“

**Il declassamento dell'aerostazione inciderà sugli investimenti programmati. In assenza di apporto di capitali pubblici, la privatizzazione rimarrà l'unica strada percorribile**

”



di **Rosario Faraci**

**H**a fatto molto discutere il **declassamento di Catania** (da *core a comprehensive*) e **Comiso** (non incluso tra i siti strategici) dal piano degli aeroporti approvato dal **Ministro Passera**.

Evidentemente, mentre in Sicilia per tutta l'estate si litigava per la governance della **Sac**, qualcuno a Roma ha agito indisturbato assumendo decisioni rilevanti per il futuro delle nostre infrastrutture. Per motivi diversi era già accaduto che, in occasione della **vicenda Wind Jet**, il governo avesse deciso di non interferire nella querelle tra **Alitalia** e la compagnia di Pulvirenti. In entrambe le circostanze, è sempre intervenuto il **presidente dell'Enac Vito Riggio** che, pur avendo competenze istituzionali su tali questioni, fa fatica a mantenere linguaggio e toni appropriati al ruolo che riveste. In occasione dell'ultimo provvedimento governativo, il presidente Riggio è tornato a sollecitare fortemente **la privatizzazione delle società di gestione aeroportuali** ancora in mano pubblica. La Sac di Catania, la Gesap di Palermo ed altre ancora, soprattutto nel Sud e nelle isole, sono di proprietà pubblica; se i soggetti proprietari non procederanno a ricapitalizzazioni presto potrebbero entrare i privati.

Ma quali privati? Nel settore delle società aeroportuali, c'è una forte concentrazione di potere nelle mani di due gruppi: **la famiglia Benetton** attraverso la società Sintonia e **il fondo F2i** guidato dall'ex manager pubblico Vito Gamberale, che in passato ha lavorato in 21 Investimenti e Atlantia, due società del gruppo Benetton. Direttamente o indirettamente, a loro fanno riferimento gli aeroporti di Milano, Roma, Bergamo, Napoli, Torino e, più recentemente Bologna e Firenze. Solo l'aeroporto di Venezia, pur se privato, ha una composizione azionaria più moderna e variegata. Dunque, le dichiarazioni di Vito Riggio, ispirate ad una logica di superamento della frammentazione dell'offerta, appaio-



no un po' frettolose specie se in Italia, in un settore così importante per lo sviluppo economico quale è l'aeroportuale, non c'è ancora un vero e proprio mercato della proprietà che veda, come in altri Paesi, l'alternarsi di soggetti pubblici o privati che siano, di varia provenienza, che facciano gli azionisti lasciando la gestione degli aeroporti a manager competenti ed indipendenti.

Tornando a Catania, **ci si chiede se sia necessario un ricambio della proprietà** nella direzione prospettata da Riggio oppure se non sia opportuno **pensare ad un nuovo modello proprietario pubblico-privato**. Nei giorni scorsi, sia l'amministratore delegato **Gaetano Mancini** che il presidente della Sac **Enzo Taverniti** hanno smentito qualsiasi ipotesi di privatizzazione della società di gestione, escludendo che una tale soluzione possa prospettarsi a breve. Il sito aeroportuale, hanno detto, va prima rafforzato e valorizzato adeguatamente e solo dopo si può pensare di far entrare i privati, magari inizialmente con una compartecipazione. Rimane da vede-

re, tuttavia, se tale disegno strategico sarà fattibile senza ulteriore apporto di capitale dei soci pubblici, a cominciare dall'azionista di riferimento, **la Camera di Commercio di Catania**. Il declassamento probabilmente inciderà **sugli investimenti programmati** che sarebbero dovuti avvenire con finanziamenti europei: la riapertura della vecchia aerostazione Morandi, il piano di viabilità con connessa nuova offerta di parcheggi e, in prospettiva, i progetti di allungamento della pista e la realizzazione di una stazione intermodale per il diretto collegamento fra ferrovia ed aeroporto. Progetti di grande valenza strategica che, adesso, bisognerà vedere come realizzare.

In mancanza di apporto di capitali pubblici, **la privatizzazione rimarrà l'unica alternativa**; ma la valutazione dell'operazione di ricapitalizzazione dovrà tener conto non solo delle condizioni attuali della società di gestione e del sito, ma soprattutto del maggiore valore che l'una e l'altro potranno avere dalla realizzazione di tali progetti. Il nodo, secondo noi, sta tutto qui.

focus

# Confcommercio interviene sui Bus Rapid Transit: fermatevi!

“

L'associazione commercianti di Catania chiede concretezza e attinenza con la realtà nella stesura del piano della mobilità e interventi che non penalizzino il piccolo commercio

”



di Francesco Sorbello

Con la viabilità non si scherza! No ai voli pindarici, al libro dei sogni, ai piani della mobilità apprezzabili nelle aule universitarie ma poco

adattabili alla situazione reale, quella che giornalmente cittadini e commercianti vivono sulle loro spalle.

**Il binomio viabilità e commercio è inscindibile** e ciò significa che un piano della mobilità sbagliato può portare alla chiusura di centinaia di esercizi commerciali. Ci mancherebbe solo che il commercio, già alle prese con una crisi impetuosa, debba perire anche per colpa di un nuovo piano della viabilità. Il messaggio della Confcommercio Catania è chiaro: restiamo con i piedi per terra. Di mezzo c'è la vita di molte aziende del commercio in una città che giorno dopo giorno perde pezzi, negozi ed artigiani.

Il Comune ha prodotto il piano generale del traffico urbano che i tecnici dell'associazione stanno vagliando e rispetto al quale faranno pervenire entro marzo le loro considerazioni. Intanto, però, l'attenzione verte sulla **prima linea Brt**. Si tratta di una corsia protetta che ospiterà il transito dei bus dell'Amt, dal parcheggio dei Due Obelischi a Piazza Stesicoro. Nelle intenzioni una linea veloce (Brt sta infatti per "Bus Rapid Transit") che percorrerà il tragitto in poco meno di 25 minuti. **Man mano che viene realizzata sorgono, però, anche i problemi.** Le linee Brt, infatti, producono un restringimento della carreggiata e, di conseguenza, l'inevitabile perdita di stalli per la sosta e problematiche in termini di circolazione veicolare, cosicché gli automobilisti sono stati costretti a file asfissianti, con un impatto ambientale decisamente negativo.

La verità è una: le sedi stradali dove si realizza il Brt **non hanno le dimensioni idonee per poter riservare una corsia protetta per i bus** ed al contempo garantire una circolazione fluida, specie nelle strade di accesso ed uscita dalla città.

Insomma, belle idee che mal si conciliano



con al realtà. Se consideriamo che la linea Brt in attuazione è quella con meno criticità c'è da rabbrivire nel pensare a cosa succederebbe negli altri percorsi Brt. Immaginate una corsia protetta, al centro strada, in viale Mario Rapisardi, riducendo e dimezzando la capacità della strada stessa ad una sola corsia a salire ed una sola a scendere perdendo, altresì, gran parte dei posti auto. Sarebbe il caos più totale, specie nelle ore di punta. Una catastrofe certa per il piccolo commercio di vicinato.

Il piano del traffico, infatti, **non tiene conto delle motivazioni allo spostamento**, ed in particolare del "fattore scuola". Questo elemento dovrebbe, invece, costituire una valutazione determinante nella realizzazione del piano del traffico così come uno degli elementi significativi del Piano Regolatore Generale.

Per questi motivi Confcommercio dice all'Amministrazione: fermatevi! Non funziona. **Non ci sono i presupposti perché la linea Brt sia estesa in altre zone**, mentre in quella attuale occorre addivenire ad ag-

giustamenti, valutando eventualmente anche cambi di percorso.

Anche sotto il profilo del metodo i rilevati sono corposi: in particolare vi è mancata una analisi preventiva degli effetti derivanti dalla realizzazione della linea Brt. È inconcepibile che valutazioni importanti vengano fatte ex post. Quando si fanno queste cose bisogna valutarle bene, metro per metro. Sicché non si è pensato di reperire prima nuove aree da destinare a parcheggio dove ciò era possibile, come in via Ala. **Nulla può essere lasciato al caso**, nella speranza che le cose funzionino solo per volontà divina. Occorre andare per ordine, creando dapprima le infrastrutture necessarie (leggasi parcheggi) e propedeutiche a successivi interventi innovativi ed incisivi. Il pressing e le argomentazioni prodotte da Confcommercio hanno determinato l'impegno dell'Assessore alla Mobilità prof. Santi Cascone **a costituire un "tavolo di monitoraggio"** che metta a fuoco le problematiche da tutti i punti di vista, ad iniziare da quello commerciale.



# Aligrup, la vertenza infinita

## La burocrazia rallenta le cessioni

“

**Siglati gli accordi con Conad e Releone, ma si deve attendere l'autorizzazione della Corte d'Appello e del Tribunale di Catania. Intanto si riaffaccia l'ipotesi Coop per Le Zagare e altri sei punti vendita**

”

di Silvia Carrara



**A**ligrup, e la storia continua. La vertenza infinita. La Società, negli articoli di cronaca degli ultimi giorni, è stata definita in vari modi: il colosso alla deriva, il malato agonizzante.

Costretta a chiudere, uno per uno, i punti vendita, l'Aligrup, con il 15% dei beni aziendali sottoposti a provvedimento di confisca del Tribunale di Catania e con una istanza depositata di concordato preventivo, per ogni atto di cessione dei beni aziendali deve attendere due provvedimenti autorizzatori, il primo della Corte d'Appello e l'altro, anch'esso vincolante, della Sezione Fallimentare del Tribunale di Catania. Procedure lunghe e complesse che rallentano le operazioni di cessione dei punti vendita.

Intanto le trattative sindacali con il gruppo **Conad** e **Releone** sono andate avanti. Nel frattempo pare ci sia un rinnovato interesse da parte delle **Coop** per rilevare le Zagare e altri sei punti vendita. Da parte di queste ultime, si attende una manifestazione di interesse congrua. Le trattative e le notizie, più o meno fondate, sulla ricomparsa in scena delle Coop, hanno riaperto la speranza di centinaia di lavoratori.

Lo scorso 29 gennaio è stato siglato l'accordo sindacale, per la cessione dei punti vendita di Randazzo - via Angelo Musco, Mascali - via Orientale Sicula, Catania - via Lessona e via Verona, Pachino - via Aldo Moro, con il gruppo Conad. Quest'ultimo, infatti, con la **Società Pamara**, nel rilevare i 5 punti vendita, ha assicurato il trasferimento di 58 lavoratori.

Rimane aperta la trattativa per l'acquisizione delle Ginestre.

Nella stessa data, un altro accordo è stato siglato con la Società Releone per i punti vendita di Acireale - via Carducci, Viagrande - via Garibaldi, Valverde - via Belfiore, San Gregorio - via Colonna, assicurando, pertanto, il trasferimento di 41 lavoratori.

Gli accordi sindacali, chiusi in deroga alla normativa sui passaggi di ramo d'azienda, considerato che tutti i punti vendita sono in situazione di crisi, hanno in gran parte recepito le



“

**Esasperati i lavoratori, che sono stati messi in Cassa Integrazione**

**Straordinaria. Non percepiscono le retribuzioni arretrate e non ricevono alcuna anticipazione del trattamento di Gigs**

condizioni applicate per le cessioni dei punti vendita al **Gruppo Arena**. Si ricorda, infatti, che in provincia di Catania fino ad ora, sono stati ceduti soltanto quattro punti vendita al Gruppo Arena, con il coinvolgimento di circa 150 lavoratori.

Gli accordi con Pamara e Releone troveranno completa applicazione, e quindi potranno concludersi, solo dopo il rilascio delle autorizzazioni alle cessioni da parte della Corte d'Appello e successivamente della Sezione Fallimentare del Tribunale di Catania. Nel frattempo però i lavoratori coinvolti nelle cessioni e quelli che non sono oggetto di nessuna trattativa sono in Cassa Integrazione Straordinaria. Peraltro, il Ministero del Lavoro non ha ancora emesso il Decreto di au-

torizzazione.

Tutte le parti coinvolte hanno posto in essere delle iniziative per tenere viva l'attenzione sul caso Aligrup, per sensibilizzare le istituzioni sulla grave crisi. Nei giorni scorsi presso la Prefettura di Catania si è tenuto un incontro, richiesto dalle organizzazioni sindacali, per sollecitare un intervento del Prefetto di Catania al Ministero del Lavoro per accelerare le procedure di rilascio del decreto di cassa integrazione straordinaria che interessa i circa 1200 dipendenti. In quella sede il liquidatore dell'azienda, nominato dal Tribunale di Catania, ha ribadito che la cabina di regia di tutte le operazioni che interessano l'Aligrup continua ad essere il Tribunale di Catania e ha comunicato che in atto ci sono trattative per tutti i punti vendita.

La Confcommercio di Catania, che ha sempre assistito l'Aligrup e che negli ultimi due anni l'ha sostenuta offrendo supporto professionale e logistico, nei prossimi giorni chiederà un intervento della Confcommercio Nazionale per sensibilizzare gli organi del Ministero del Lavoro affinché l'iter per la concessione della Cassa Integrazione Straordinaria, avviata con il verbale sindacale sottoscritto a dicembre 2012, venga concluso al più presto, per dare un'immediata risposta ai lavoratori esasperati dal fatto che non percepiscono le retribuzioni arretrate e non ricevono alcuna anticipazione del trattamento di Gigs.

## delegazioni

## Mario Russo: «Saremo parte attiva nel rilancio della nostra città»

“

**Il neo-presidente della Confcommercio di Acireale illustra le linee programmatiche della sua gestione. «Vogliamo collaborare con il Comune - dice - per riaccendere l'economia»**

”

di Maria Enza Giannetto

«È un direttivo giovane, composto da giovani operatori commerciali sui quali la Confcommercio punta per il rilancio del territorio, in stretta collaborazione con le istituzioni locali. Desideriamo contribuire al rilancio economico e sociale di Acireale e vogliamo trattare non solo gli aspetti prettamente commerciali ma anche correlati alla vita sociale della città», così il neo presidente della Confcommercio di Acireale, Mario Russo traccia le primissime linee programmatiche del nuovo direttivo da lui presieduto e composto da Mario Grasso, Salvatore Grasso, Michele Leotta, Orazio Maltese, Daniela Pavone, Martina Angiolucci, Davide Pennisi, Riccardo Trovato e Camillo Condorelli.

«Prima di tutto - spiega Mario Russo - voglio ringraziare il presidente uscente, Pino Ambra per il prezioso lavoro svolto sinora. Siamo arrivati uniti a questo rinnovamento del consiglio direttivo frutto di una meticolosa preparazione e di decine di incontri con gli operatori commerciali, nel corso dei quali sono state ascoltate le istanze di centinaia di colleghi. Abbiamo volutamente puntato su gente giovane che possa dare un grande impulso di rinnovamento alla città. La nostra attenzione sarà rivolta a tematiche importanti come il Piano regolatore, gli impianti sportivi, la viabilità, la sicurezza, la messa in rete di tutte le componenti culturali e architettoniche della città per il rilancio turistico».

Tante le azioni da intraprendere e tante le situazioni da tenere d'occhio. Ma quali sono le priorità?

«Le priorità - sottolinea il presidente Russo - saranno l'ascolto di tutti i commercianti e di tutte le forze sociali, sia aderenti all'associazione, sia esterne a essa. Cominceremo con un sondaggio delle imprese sul territorio, ma ci occuperemo delle esigenze di tutta la classe produttiva della città, perché è quella che rende viva la città: i commercianti quando accendono le insegne accendono anche la città e quando si spegne anche solo una luce, la città si impoverisce».

Grande importanza, secondo le prime linee programmatiche, verrà data al dialogo con



Il direttivo di Acireale è formato dal presidente Mario Russo (a sinistra) e da: Mario Grasso, Salvatore Grasso, Michele Leotta, Orazio Maltese, Daniela Pavone, Martina Angiolucci, Davide Pennisi, Riccardo Trovato e Camillo Condorelli



l'amministrazione comunale.

«Noi vogliamo collaborare con il Comune perché siamo convinti che solo in sinergia si possano ottenere grandi risultati. Per esempio, stiamo sondando il terreno per poter istituire il "il lunedì dello shopping", con i negozi aperti fino alle 22; per alcune attività estive che portino più visitatori in città; per i caffè concerto che rivalizzino la movida acese. Insomma abbiamo tante idee. Una su tutte, una grande conferenza, il 21 aprile, sulle potenzialità naturalistiche, architettoniche ed economiche della città, cui sono già stati invitati importanti relatori». Rilancio dell'economia al centro, dunque. Ma l'associazione dei commercianti mette al centro i suoi associati. «Abbiamo intenzione - dice Russo - di creare una rete di collabo-

razione tra i commercianti e incrementare la comunicazione a favore dei commercianti associati. Avremo presto una pagina su Facebook e una mailing list aggiornata che ci permetterà di tenere sempre informati gli i commercianti sulle occasioni da non perdere». Ma quello su cui si punta è soprattutto la rivalutazione del vastissimo patrimonio artistico della città che, se fosse più accessibile e pubblicizzato, porterebbe molti più visitatori in città. Cosa che purtroppo sembra non avverire.

«Sono in associazione da 29 anni - racconta Francesco Petit, delegato Confcommercio ad Acireale - e purtroppo ho assistito al declino dell'economia cittadina. L'economia è ferma e sembra non si capisca bene da che parte andare. Tante attività imprenditoriali, dall'agrumicoltura al settore alberghiero hanno dovuto chiudere i battenti e chi resiste lo fa davvero a stento. Purtroppo se si continua così questa città diventerà solo una città dormitorio. Manca una seria programmazione politica che non guardi unicamente al prossimo trimestre ma si concentri su strategie a lungo termine. Solo quando la politica e il pubblico decideranno "cosa vuol essere Acireale da grande", gli operatori commerciali potranno davvero puntare su certe strategie. La Confcommercio propone e dà suggerimenti, ma ci devono anche ascoltare. Ora, le linee programmatiche del nuovo consiglio direttivo sono state tracciate: Noi puntiamo sulla rivalutazione del territorio».

# Da Italia Lavoro un bando per favorire il ricambio generazionale nell'artigianato

“

**Un avviso pubblico per il programma AMVA “Apprendistato e mestieri a vocazione artigianale”  
Cinque milioni di euro per agevolare le imprese giovanili attraverso il trasferimento di azienda**

”

Italia Lavoro S.p.a. ha lanciato il **Bando Amva**: 5 milioni di euro per favorire il **ricambio generazionale** e la nuova imprenditoria nel **settore artigiano**. L'intento è anche agevolare la **creazione di imprese giovanili** nel settore dei mestieri tradizionali, attraverso il trasferimento di azienda da parte di imprenditori di età superiore ai 55 anni in favore di giovani con **età compresa tra i 18 e i 35 anni** non compiuti.

Le tipologie di attività interessate dal bando e indicate nel relativo avviso pubblico sono molteplici: agricoltura, lavorazione di prodotti alimentari, ristorazione, gelateria e pasticceria, catering, laboratori di gioielleria, istituti di bellezza.

Il contributo può essere richiesto solo a **cessione aziendale avvenuta** e solo per gli atti di trasferimento successivi alla data del 21/12/2012 (data di pubblicazione del bando). La domanda di contributo può essere proposta unicamente dall'azienda che risulterà dal subentro o cessione, la quale dovrà mantenere lo **stesso codice attività** dell'azienda a cui è subentrata.

L'ammontare del **contributo, in conto capitale e a fondo perduto**, è calcolato sulla base del valore dell'atto di cessione aziendale (vendita o altro atto assimilato a titolo



oneroso), più in particolare:

- **5.000 euro** per i trasferimenti di azienda di valore ricompreso tra 10.000 e 29.999,99 euro;

- **10.000 euro** per i trasferimenti di azienda di valore pari o superiore a 30.000 euro.

I subentranti, ai fini della presentazione della domanda di contributo, devono essere di età ricompresa tra i 18 e 35 anni non com-

piuti e non devono essere titolari di imprese individuali né soci con una percentuale superiore al 25% in società in attività.

I cedenti, devono essere **micro e piccole imprese** costituite in forma di ditta individuale o società di persone con sede legale e operativa nel territorio nazionale, esistenti da almeno 10 anni e che abbiano un codice attività che sia ricompreso nell'elenco pubblicato nell'avviso pubblico sul sito <http://impresacontinua.itallialavoro.it>.

In particolare il titolare o socio cedente (in caso di acquisto di quota societaria che comporti per il giovane l'acquisizione di una percentuale di partecipazione superiore al 51%), deve avere un'età superiore a 55 anni e deve essere presente nella compagine societaria da almeno 5 anni.

La presentazione della domanda deve avvenire esclusivamente attraverso la **procedura telematica**, collegandosi al sito <http://impresacontinua.itallialavoro.it>.

La domanda potrà essere presentata a partire **dalle ore 10 del 20/02/2013 fino al 31/12/2013**, salvo esaurimento delle risorse finanziarie.

Per ulteriori informazioni contattare l'Ufficio legale di Confcommercio Catania all'indirizzo mail chiara.corsaro@confcommercio.ct.it

## MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

### In arrivo centoventi milioni di contributi statali per l'acquisto di veicoli a basse emissioni



Il Ministero dello Sviluppo Economico, in attesa della pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del provvedimento attuativo degli articoli da 17bis a 17duodecies della Legge 134/2012, ha reso pubblico il sito ministeriale dedicato agli incentivi per l'acquisto di veicoli verdi a basse emissioni complessive (elettrici, ibridi, a metano, a biometano, a GPL, a biocombustibili, a idrogeno).

Si ricorda che sarà possibile accedere agli incentivi, 120 milioni di euro per il triennio 2013-2015, a partire dal trentesimo giorno successivo all'entrata in vigore del decreto attuativo, che è in corso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale. Nello specifico il decreto stabilirà le modalità per la preventiva autorizzazione all'erogazione e le condizioni per la fruizione dei contributi, il cui fine è quello di favorire l'acquisto di veicoli ad alimentazioni alternative (elettrici, ibridi, a metano, a biometano, a GPL, a biocombustibili, a idrogeno) con emissioni di anidride carbonica (CO<sub>2</sub>), allo scarico, non superiori a 120 g/km.

Gli incentivi sono rivolti prevalentemente ai veicoli aziendali e a quelli ad uso pubblico (taxi, car-sharing, noleggio, servizi di linea ecc.). La maggior parte delle risorse disponibili è subordinata alla rottamazione di un veicolo più vecchio di dieci anni. Fanno eccezione solo i fondi destinati ai veicoli con emissioni non superiori a 95 g/km (essenzialmente elettrici e ibridi) che sono aperti a tutte le categorie di acquirenti, inclusi i privati cittadini, vista la minore diffusione di questi veicoli. La legge 134/2012, sopra richiamata, prevede che il contributo venga corrisposto dal venditore mediante compensazione con il prezzo di acquisto e che pertanto le imprese costruttrici o importatrici del veicolo nuovo dovranno rimborsare al venditore l'importo del contributo recuperando detto importo quale credito di imposta per il versamento delle ritenute dell'imposta sul reddito delle persone fisiche operate in qualità di sostituto d'imposta sui redditi da lavoro dipendente, dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, dell'imposta sul reddito delle società e dell'imposta sul valore aggiunto, dovute, anche in acconto, per l'esercizio in cui viene richiesto al pubblico registro automobilistico l'originale del certificato di proprietà e per i successivi. Dell'avvenuta pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dei suddetti provvedimenti daremo tempestiva comunicazione ai nostri lettori.

# associazioni

## Fipe, nei pubblici esercizi il wi-fi è libero da controlli

**SILB - IMPRESE DI INTRATTENIMENTO**
**Reato di disturbo / La responsabilità del gestore si accerta con i testimoni**


“

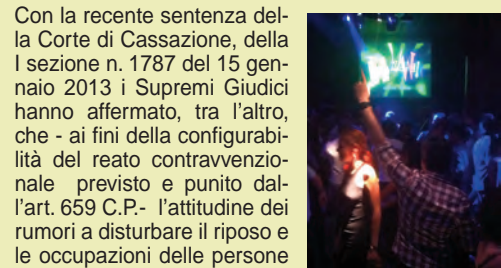
**I gestori dei locali sono sollevati da responsabilità rispetto alla navigazione da parte dei loro clienti**

”

Dando ragione all'interpretazione di Fipe, la federazione italiana pubblici esercizi aderente a **Confcommercio-Imprese per l'Italia**, l'Autorità garante della Protezione dei dati personali ha confermato che gli esercenti pubblici possono **mettere liberamente a disposizione degli utenti la connessione wi-fi** ed eventualmente **Pc e terminali** di qualsiasi tipo.

A sollevare la questione era stata un'interpretazione controversa sollevata da provider che forniscono programmi di archiviazione. A loro dire, **sui gestori di bar e ristoranti incombeva l'obbligo di registrazione dei dati** da parte degli utenti, così come dovevano essere anche ritenuti corresponsabili dei siti visitati dai loro clienti in caso di connessione alla rete con l'accesso telematico fornito dal locale. Con questa interpretazione, che conferma quella da subito data da Fipe, i gestori dei locali saranno **sollevati da qualsiasi responsabilità rispetto alla navigazione in Internet** da parte dei loro clienti e, nel caso volessero entrare in possesso di informazioni più dettagliate riguardo all'uso della rete, dovranno richiedere al consumatore di firmare l'autorizzazione al trattamento dei dati personali. Il Garante, nella risposta fornita a Fipe, ha infatti ribadito che questo caso rientra fra quelli in cui non può essere effettuato il trattamento dei dati personali senza necessità del consenso del soggetto interessato, in base all'art. 24 del Codice.

Pertanto, in primo luogo, gli esercenti che ancora dispongono di strumenti per il monitoraggio e l'archiviazione dei dati possono eliminarli, senza il rischio di alcuna responsabilità, rendendo così realmente libero il servizio di wi-fi offerto; altrimenti, se vogliono continuare a utilizzare tali sistemi in maniera legittima, sono tenuti a rendere informati i propri avventori dell'utilizzo che viene fatto dei dati monitorati, attraverso la sottoscrizione da parte loro del consenso al trattamento degli stessi, di cui all'art. 13 del Codice. «La connessione wi-fi libera nei pubblici esercizi – **commenta il presidente Fipe provinciale Dario Pistorio** – va verso la direzione delle smart city. Bar, ristoranti, discoteche, stabilimenti balneari diventano sempre più interattivi e sono così in grado di offrire ai clienti un servizio importante nell'era del digitale».



Con la recente sentenza della Corte di Cassazione, della I sezione n. 1787 del 15 gennaio 2013 i Supremi Giudici hanno affermato, tra l'altro, che - ai fini della configurabilità del reato contravvenzionale previsto e punito dall'art. 659 C.P. - l'attitudine dei rumori a disturbare il riposo e le occupazioni delle persone non necessariamente deve essere accertata tramite una perizia o consulenza fonometrica, ben potendo il Giudice fondare il suo convincimento sulle sole dichiarazioni rese dai testi. La giurisprudenza della Corte di Cassazione sull'argomento è oramai consolidata, riscontrandosi numerosi precedenti analoghi, peraltro richiamati nella decisione in commento. Da segnalare anche il grave rischio per il titolare del locale, connesso al procedimento penale in corso, di subire la misura cautelare ex art. 321 C.P.P. del sequestro preventivo del locale o della strumentazione musicale.

Diverso, almeno in parte, è sul punto l'orientamento della giurisprudenza amministrativa, dove pure si riscontrano decisioni analoghe, ma che in maggioranza è di segno opposto ritenendo configurabile l'illecito amministrativo solo in presenza di un accertamento tecnico fonometrico. Dunque, può accadere che la medesima situazione sotto il profilo penale può essere valutata illecita con condanna ex art. 659 C.P., mentre sotto il diverso profilo amministrativo può essere definita con l'annullamento della eventuale

**Il divieto di vendita alcolici ai minorenni si applica anche alla somministrazione**

Il ministero dello Sviluppo Economico, con la risoluzione n. 18512 del 4 febbraio 2013, con riferimento alla disposizione dell'art. 7 del d.l. n. 158/2012, ha affermato che il divieto di vendita di bevande alcoliche ai minori di anni 18, previsto dalla norma suddetta, si applica anche alla somministrazione sul posto.

È vietato sia vendere che somministrare sul posto bevande alcoliche a minori degli anni 18; Nel caso di vendita di bevande alcoliche a minori degli anni 18, si applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 250 a 1000 euro; Nel caso di somministrazione di bevande alcoliche a minori degli anni 16, la sanzione è l'arresto fino a un anno;

Nel caso di somministrazione di bevande alcoliche a minori degli anni 18, ma maggiori degli anni 16, si applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 250 a 1000 euro.

Si invitano le aziende associate che non intendono esporsi al rischio di incorrere nelle indicate sanzioni a non somministrare (oltre che vendere) alcolici ai minori degli anni 18.

La vendita di bevande alcoliche a minori di anni 16 è sanzionata in via amministrativa, mentre la somministrazione sul posto di bevande alcoliche a minori di anni 16 è sanzionata penalmente.



### CONVENZIONE FIPE - SIAE

**Anche per il 2013 sconti del 30% per gli associati**

Ritirando presso la segreteria di Fiper la certificazione Siae, saranno riconosciute le agevolazioni previste dalla convenzione Siae agli operatori del settore Pubblici esercizi associati che detengono apparecchi televisivi, radiofonici, filodiffusori e similari. Tali diritti sono dovuti anche per la diffusione di musica d'ambiente attraverso radio, televisori od altri apparecchi. Le agevolazioni di cui sopra sono subordinate al rispetto dei termini di pagamento, fissati per l'abbonamento annuale, al 28 febbraio 2013. In caso contrario gli esercenti saranno tenuti al pagamento della tariffa senza sconto e con gli interessi di mora.

La Siae sta provvedendo a inviare a tutti gli esercenti le richieste di pagamento tramite Mav, indicando gli importi dovuti e gli sconti accordati in base alla convenzione ma, rimane confermata, che l'applicazione dello sconto avverrà su presentazione della certificazione di Fipe.

Gli esercenti, a loro volta, dovranno tenere a disposizione della Siae, che ne può chiedere in qualsiasi momento l'invio o l'esibizione, la reversale di pagamento oltre che i certificati di adesione alla Fipe che giustificano la concessione dello sconto. Per info contattare Anna Taccia ai numeri 095/7310705 – 3939/8827779 oppure inviare e-mail a [fipe@confcommercio.ct.it](mailto:fipe@confcommercio.ct.it).





# Marketing, nuovi strumenti al servizio del franchising



**Confranchisor e Confranchisee offrono agli associati la propria professionalità e le consulenze per conquistare nuovi clienti**



di Luca Di Salvo \*



I tempi di crisi possono porre in essere anche nuove opportunità di business, grazie ad una formula semplice e collaudata come il Franchising. La **Sicilia** è la zona che denota una **maggiore concentrazione di Franchisee** e

potenziali tali, in cui naturalmente la provincia catanese riveste un ruolo di primaria importanza. Proprio nella provincia catanese gli attori del settore Franchising possono trovare un **valido supporto nelle associazioni** che li tutelano che sono rispettivamente **Confranchisor e Confranchisee**. Confranchisor, presieduto da Alessandro Mertoli, tutela il Franchisor dando la possibilità di espandere gli affari (del Franchisor) senza effettuare alcun investimento, per godere di una migliore integrazione locale tramite il Franchisee e determinare nuovi introiti finanziari. Allo stesso modo Confranchisee dà la possibilità agli affiliati Franchisee di fruire dell'avviamento commerciale e della notorietà dell'impresa affiliante, utilizzando i segni distintivi, nella sua proposta al cliente. Come spiega il presidente Piero Ambra: «Il Franchisee può servirsi della **pubblicità dell'azienda affiliante** a livello locale e nazionale, anche per il lancio del punto vendita, riducendo notevolmente questo capitolo di spesa. Ha la possibilità di **rinnovare o allestire ex novo il punto vendita** garantendosi a livello di immagine e impatto sul cliente, grazie al prestigio dell'affiliante. Può beneficiare delle iniziative di formazione del personale, di aggiornamento e assistenza. Può usufruire della struttura commerciale dell'affilian-



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

te per le funzioni di acquisto e/o di ricerca fornitori, e per le trattative commerciali, per conto dell'affiliato. Può **potenziare la propria clientela** a seguito dell'indotto generato dagli altri punti vendita affiliati al Franchisor».

Ma tutto ciò non basta. Anzi, non ci si può affidare solo alla forza del marchio che si rappresenta. Occorre, prima di tutto, **prendere consapevolezza del ruolo di imprenditore** commerciale moderno capace di individuare nuovi format in Franchising più performanti ma soprattutto più consoni alle reali esigenze del mercato e dell'area geografica cui si intende operare.

Per farlo bisogna necessariamente fare sistema tra gli operatori attraverso un tavolo di rappresentanza come quello di Confranchising e far lavorare gruppi di imprenditori insieme per **"Ristrutturare" l'offerta commerciale** delle nostra provincia che oggi sembra aver duplicato i format dei centri commerciale "artificiali" nei centri commerciali "naturali" con conseguenze decisamente negative. Confranchising si propone anche di pianificare alcune partecipazioni fieristiche internazionali capaci di offrire opportunità di innovazione in tal senso attraverso il sostegno delle Camere di Commercio. Tanti i risultati da raggiungere sia per il Franchisor sia per il Franchisee e mille

## ADO

### Obbligo di etichettatura dei prodotti non preziosi a tutela dei consumatori

La Guardia di Finanza ha iniziato a operare dei controlli presso punti vendita sparsi in tutta Italia al fine di verificare l'applicazione di un "fumoso" Decreto Legislativo 235/2005, che prevede che le etichette dei prodotti esposti riportino determinate e numerosissime informazioni. Un esempio: realizzati in materiale anallergico e privi di nichel e che tipo di materiale sia stato utilizzato. I controlli hanno portato al sequestro di tutti gli articoli presenti nelle vetrine. Tali informazioni devono essere rese dalle aziende fornitrici, che si consiglia di contattare tempestivamente al fine di evitare pesantissime multe.



problemi da superare per un unico obiettivo: il "cliente".

Ma quali sono gli **strumenti di marketing** messi a disposizione dei Franchising? Il mercato locale e nazionale oggi ancora più di prima impone a ogni impresa la ricerca di un vantaggio competitivo che non può prescindere da una efficace gestione del rapporto con il cliente. Il nuovo obiettivo di ogni azienda è **passare da una comunicazione di massa a una comunicazione mirata** focalizzandosi su un target specifico, grazie all'uso di un **sistema di Crm (Customer Relationship Management)**. Per questo motivo abbiamo sviluppato metodologie e strumenti di marketing messi a disposizione dei Franchisee. Gli associati potranno contare su Crm adattati allo loro esigenze ma soprattutto potranno avere la consulenza di un esperto che li guiderà nelle attività di fidelizzazione e conquista di nuovi clienti. Sono convinto che il Crm sia la soluzione ideale per gestire con semplicità l'intera sfera relazionale di un Franchising in tutte le sue componenti: franchisee, consumer, fornitori, collaboratori, dipendenti, prospect. Attraverso il Crm, infatti, è possibile dotarsi di una **piattaforma multicanale completa di sms, fax, e-mail e posta cartacea**, dando così la possibilità di scegliere i canali più idonei per relazionarsi con il consumer (fidelizzazione), ottimizzare l'invio delle comunicazioni commerciali, pianificare al meglio campagne e promozioni. I servizi di marketing, insieme ai servizi di consulenza, formazione ed accesso al credito, forniti dal sistema Confcommercio imprese per l'Italia, rappresentano quindi un valido strumento per la creazione di nuove realtà imprenditoriali nell'ambito del Franchising.

\* responsabile marketing Confranchising

# l'associazione / le sedi

## ACI BONACCORSI

c/o delegazione di Viagrande\*

## ACICASTELLO

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

## ACICATENA

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

## ACIREALE

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

## ADRANO

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

## ACI SANT'ANTONIO

c/o Delegazione Viagrande\*

## BELPASSO

**INDIRIZZO**  
Via Roma, 91  
**RICEVIMENTO**  
mer: ore 15 - 17 / ven ore 8,30 - 13  
**DELEGATO**  
Valenti Orazio  
**TELEFONO**  
320.0475149  
**E-MAIL**  
orazio.valenti@confcommercio.ct.it

## BIANCAVILLA

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

## BRONTE

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

## CALTAGIRONE

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

**TELEFONO**  
0933.27035

**E-MAIL**  
caltagirone@confcommercio.ct.it

## FIUMEFREDDO

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

## GIARRE

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

## GRAMMICHELE

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

## LINGUAGLOSSA

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

## MANIACE

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

## MASCALUCIA GRAVINA DI CATANIA NICOLOSI

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

## MAZZARRONE

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

## MILITELLO V.C.

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

## MINEO

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

## MISTERBIANCO

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

## PALAGONIA

**INDIRIZZO**  
via Umberto 27/29  
**E-MAIL**  
confcommerciopalagonia@virgilio.it

## PATERNÒ

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

## PEDARA

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

## RADDUSA

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

## RAGALNA

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

## RANDAZZO

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

## RIPOSTO

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

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

**INDIRIZZO**  
via Roma 337  
**DELEGATO**  
Caterina Cannata  
**TELEFONO**  
tel. 095.7513670 - 349.6866082  
**E-MAIL**  
caterinacannata@confcommercio.ct.it  
**RICEVIMENTO:** Lun,merc,ven: 9-12,30  
Mart, giov: 15.30 - 18.30

## S.M. DI LICODIA

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

## S. VENERINA

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

## SCORDIA

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

## TRECASTAGNI

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

## VIAGRANDE

**INDIRIZZO**  
via Vittorio Emanuele, 9  
**DELEGATO**  
Francesco Sorbello  
**RICEVIMENTO**  
Martedì: ore 16.30 - 18.30  
**TELEFONO**  
328.8632334  
**E-MAIL**  
francesco.sorbello@confcommercio.ct.it

## ZAFFERANA

**INDIRIZZO**  
Via Rocca d'Api, 6  
**RICEVIMENTO:** mercoledì 16.30-19.30  
**DELEGATO**  
Nuccio Sapuppo  
**TELEFONO**  
cell 393.8994108  
**EMAIL:** nuccio.sapuppo@confcommercio.ct.it



segui su: Facebook

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

orari:

10.00 - 19.00

# 7° EXPO DELLA PUBBLICITÀ

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

**1-3 marzo 2013**

Centro fieristico Le Ciminiere  
Catania



[www.simmed.net](http://www.simmed.net)

promosso da:



**3-4-5** Maggio 2013

Centro Fieristico Le Ciminiere Catania

orario:

10.00 - 20.00



# SIMMED

Salone Immobiliare del Mediterraneo



segui su: Facebook

Coupon valido per l'ingresso gratuito di 2 persone



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

**Catania / Autunno 2013**

promosso da:



orario:

10.00 - 20.00



# Plantarum etnae

**Salone del Florovivaismo Mediterraneo**

segui su: Facebook