

CONFCOMMERCIO NEWS

PROVINCIA DI PERUGIA



FISCO, PRESSIONE ALLE STELLE

IMU, RIFIUTI & C., GLI UMBRI PAGANO DI PIÙ

NASCE YOUNG MARKET

AFFARI IN RETE TRA GIOVANI IMPRENDITORI, NEL SITO WWW.CONFCOMMERCIO.PG.IT

PROPOSTE COL TRUCCO

COME DIFENDERSI DAI TENTATIVI DI RAGGIO

SAGRE, NUOVE REGOLE ENTRO L'ANNO

ATTESO IL DISEGNO DI LEGGE DELL'ASSESSORE BRACCO

ADV

L'UMBRIA DEI RECORD... NEGATIVI

**CONFCOMMERCIO
NEWS**

PROVINCIA DI PERUGIA

09

SETTEMBRE 2012
ANNO XVI

Direttore responsabile
Lorella Cucchiaroni

Comitato di redazione
Vasco Gargaglia, Lorella Cucchiaroni,
Claudia Migliorati

Redazione/Amministrazione
Via Settevalli, 320 - 06129 Perugia
Tel. 075.506711 - Fax 075.5067177
redazione@confcommercio.pg.it
www.confcommercio.pg.it

Hanno collaborato
N. Censi, L. Cucchiaroni,
F. Fiorucci, M. Martini, G. Menichini,
C. Migliorati, F. Settequattrini, E. Valentini.

Concessionaria per la pubblicità
e partner editoriale
Sifa srl
Via Pievaiola, 45 - 06128 Perugia
Tel. e Fax 075.5051028

Progetto grafico/editoriale
Fattoria Creativa
www.fattoriacreativa.it

Stampa
Litograf Todi S.r.l.
Zona Industriale Ponte Rio Todi

Tiratura: 7500 copie
Finito di stampare in Agosto 2012
Aut. Trib. PG - R.P. n. 11 del 26/02/1997

Sono 573 i milioni di euro che sono mancati al sistema delle imprese umbre nel corso dell'ultimo anno, in termini di riduzione di prestiti bancari. Tra giugno 2011 e maggio di quest'anno le imprese italiane, complessivamente, hanno ricevuto dal sistema bancario - secondo i dati Banca d'Italia elaborati dalla CGIA di Mestre - 30 miliardi di euro in meno. E' vero che è in calo anche la domanda di credito, forse perché spesso le imprese non ci provano nemmeno a chiedere soldi sapendo di non poterli ottenere.

Ma è anche vero che un crollo di queste dimensioni non può non avere effetti destabilizzanti sulla tenuta finanziaria delle imprese, soprattutto di piccola o piccolissima dimensione.

Nella classifica delle regioni che più di tutte soffrono di minori prestiti erogati nell'ultimo anno, l'Umbria si piazza così in una non invidiabile quarta posizione - dopo Molise, Sardegna e Calabria - con un -4,44%, nettamente superiore al dato medio nazionale (-3,27%).

Questo non è il solo primato di cui non vorrebbero "vantarsi" gli umbri. La provincia di Perugia è ai primi posti in Italia per gettito dell'acconto IMU, ad esempio (v. pag. 12). E

Perugia è la seconda tra tutti i capoluoghi per entità della spesa del servizio rifiuti.

Nonostante oggi si intraveda una inversione di tendenza, Perugia ha anche detenuto, dal 2001 al 2011, il record per aumento degli affitti per piccole attività commerciali ed artigiane (v. pag. 15).

Una sfilza di dati per dire che le nostre imprese stanno vivendo una crisi senza precedenti. Con un sistema bancario che non le affianca come dovrebbe; con una pubblica amministrazione che continua ad essere un peso per le imprese; con una classe politica incapace di disegnare un progetto per il futuro.

L'estate si è consumata così, stancamente, senza quella spinta alla crescita di cui tutti sentiamo il bisogno.

Ecco perché oggi la riforma "prioritaria" per uscire dal tunnel è quella fiscale. Per i contribuenti in regola la pressione fiscale (v. pag. 10) ha raggiunto un livello record del 55%, e con una pressione fiscale così alta non ci può essere ripresa.

Giorgio Mencaroni

Presidente Confcommercio
provincia di Perugia

ADV

MARSCIANO: NEGOZI SFITTI, MA VETRINE IN ORDINE

Il Comune di Marsciano ha fatto subito tesoro dell'invito che Ivano Ruscelli, esperto dell'Iscom, ha rivolto alle amministrazioni in occasione del convegno "Il ruolo del commercio per città e borghi della Media Valle del Tevere", svoltosi proprio nella città dei laterizi e promosso da Confcommercio col contributo del Gal. E così ha adottato una ordinanza che prevede multe da 50 a 500 euro per i proprietaria

ri dei negozi sfitti del centro con vetrine senza ordine e decoro, stabilendo anche i tempi per adeguarsi e i criteri a cui ci si deve attenere.

Un provvedimento quanto mai opportuno, che tutti i Comuni dovrebbero condividere per evitare il triste spettacolo che troppo spesso si vede nei centri storici umbri, con vetrine di negozi chiusi, ricettacolo di incuria e sporcizia.



IMPRESE DA "PREMIO"

In un momento in cui si parla solo di problemi, per una volta tanto le imprese sono salite alla ribalta per il proprio valore, la propria storia, la propria capacità di innovazione, di fidelizzazione della clientela, di stare sul mercato.

E' successo in occasione della consegna del Premio al Lavoro e all'Impresa che, come ogni anno, è stato attribuito dalla Camera di commercio di Perugia. Tra i premiati, anche le imprese segnalate da Confcom-

mercio della provincia di Perugia, a cui vanno dunque le congratulazioni di tutti: Automigliogas srl - Giosuè Paolucci; Bartocci Maria Teresa - Alimentari; Biselli srl - Michele Biselli; Capuccella Boris, Sergio & C. snc.- Capuccella Sergio; Centro Ottico Emmedue snc - Menichini Eugenio; Ristorante al Palazzaccio - Ferneti Alessandra; Bar Tabacchi Da Chiarretta - Giombini Remo; Hotel Fontebella srl - Angeletti Giovanni; Hotel Tevere - Vedovelli Lodovico.



UN IMPRENDITORE CON LA PASSIONE DELLA PITTURA

Papà, lavori troppo, devi dedicarti di più ai tuoi hobby! Detto fatto: dal rimprovero, le figlie di Lucio Lupini, già presidente della Confcommercio di Gubbio, attualmente consigliere della Confcommercio provinciale e presidente dell'agenzia formativa Iter, sono passate all'azione, e a Natale gli hanno

regalato tutto l'occorrente per tornare a dipingere. Il papà le ha ripagate subito con una bella soddisfazione: la sua opera "Alba a Vieste" (nella foto) si è aggiudicata una menzione speciale della Giuria alla XXX edizione del Concorso 50&Più Fenacom Prosa, Poesia, Pittura e Fotografia - Premio città di Assisi. Congratulazioni!



ADV

LE DIMENTICANZE DELL'ASSESSORE CECCHINI



Dalle parole ai fatti l'assessore regionale all'Agricoltura Fernanda Cecchini perde... la memoria! Sì, perché alle sollecitazioni che Confcommercio le ha rivolto più volte circa la necessità di essere convocata ai tavoli in cui si parla di agricoltura collegata al turismo, ha risposto che l'avrebbe senz'altro fatto. Poi però è accaduto che, alla ennesima convocazione del "Tavolo Verde" in cui si è discusso della riforma della legge sugli agriturismi, Confcommercio non è stata invitata, con ovvio disappunto, specie all'interno delle associazioni di categoria

interessate, come Fipe e Federalberghi. Anche perché in quella sede si sono prospettate ipotesi di riforma di forte impatto, come ad esempio la possibilità di fare ristorazione a prescindere dal pernottamento. E non può proprio essere che su queste cose Confcommercio non sia chiamata a dire la sua prima che i giochi siano fatti; ma soprattutto non può essere che non ci sia equità di trattamento tra associazioni agricole e del terziario ai tavoli regionali, per cui le une sono coinvolte anche in quelli di non stretta spettanza, ma lo stesso non vale per le altre.

7

REGIONE, TAGLI ALLE POLTRONE "OBBLIGATI"

La Regione Umbria dovrà tagliare sulle "poltrone". E non per effetto della spending review, ma in virtù di una sentenza della Corte Costituzionale che ha respinto l'eccezione di incostituzionalità presentata

dalla stessa Umbria, insieme ad altre Regioni, sull'articolo 14, comma 1, della seconda manovra estiva del 2011, firmata da Tremonti, che pone un limite al numero dei consiglieri regionali, rapportato agli abitanti. Aven-

do una popolazione inferiore al milione, l'Umbria non potrà avere più di 20 consiglieri (ora sono 30), dovrà porre un tetto ai compensi degli stessi consiglieri e istituire il collegio dei revisori dei conti. Che gli piaccia o meno.

UMBRIA, I POVERI CRESCONO PIÙ CHE ALTROVE

L'11,1% delle famiglie italiane, pari a 2 milioni 782mila nuclei, è povero in termini relativi. Un dato che coinvolge oltre otto milioni di persone, cioè il 13,6% della popolazione. All'interno di questa percentuale, poi, il 5,2% delle famiglie è povero in termini assoluti. E' quanto emerge dal rapporto Istat sulla povertà in Italia relativo all'anno 2011. In questo contesto particolarmente preoccupante è la situazione dell'Umbria, che tra il 2010 e il 2011 fa registrare l'aumento maggiore di

poveri in termini relativi di tutta Italia. La percentuale delle famiglie in una condizione di povertà relativa (8,9%) è la più alta del centro-nord, fatta eccezione per Bolzano. In Umbria tra il 2010 e il 2011 l'incidenza della povertà relativa sulla popolazione è quasi raddoppiata, passando dal 4,9% all'8,9%. Il dato umbro è ancor più significativo se rapportato alla stabilità del dato italiano (dall'11% del 2010 all'11,1% del 2011) e a fronte del dato medio del centro (6,4%).



CONFCOMMERCIO NEWS

IN QUESTO NUMERO

PRIMO PIANO TASSE E SPENDING REVIEW	10	FISCO, PRESSIONE ALLE STELLE GIÙ LE TASSE PER LIBERARE L'ECONOMIA E SOSTENERE LA CRESCITA IMU, LA PROVINCIA DI PERUGIA AI PRIMI POSTI PER GETTITO DELL'ACCONTO QUANTO COSTANO QUEI RIFIUTI!
PRIMO PIANO LA MOBILITAZIONE	17	SAGRE, NUOVE REGOLE ENTRO L'ANNO E' ATTESO ENTRO SETTEMBRE IL DISEGNO DI LEGGE DELL'ASSESSORE BRACCO
PRIMO PIANO EXPORT	18	COOPERAZIONE INTERNAZIONALE, UN NUOVO SERVIZIO PER LE IMPRESE ORA C'È UNA BANCA DATI DI IMPRESE STRANIERE CHE CERCANO OPPORTUNITÀ CON IMPRESE ITALIANE
YOUNG MARKET	19	NASCE YOUNG MARKET, IL NUOVO STORE VIRTUALE RISERVATO AI GIOVANI IMPRENDITORI CONFCOMMERCIO
VADEMECUM ANTITRUFFA	20	PROPOSTE COL TRUCCO... SI MOLTIPLICANO I TENTATIVI DI RAGGIO AI DANNI DI IMPRESE E CITTADINI
PRIMO PIANO LAVORO	23	RELAZIONI SINDACALI, BEST PRACTICE A CONFRONTO ENTE BILATERALE DEL TERZIARIO CAPOFILA IN UN PROGETTO EUROPEO, INSIEME A SPAGNA, BELGIO, GRECIA E LETTONIA
PRIMO PIANO IL PROGETTO	25	IMPRENDITORI DA 10+... UN CARTA SERVIZI PROMOSSA DA CONFCOMMERCIO ASSISI ED ADICONSUM PER OFFRIRE MAGGIOR QUALITÀ AI CONSUMATORI
IMPRESA E SVILUPPO STRATEGIE AZIENDALI	27	IMPRESE TURISTICHE, ALLA CRISI NON SI RISPONDE (SOLO) ABBASSANDO I PREZZI I SUGGERIMENTI DI MARCO MALACRIDA, AMINISTRATORE DI STR GLOBAL
DAL TERRITORIO DALLE CATEGORIE	31	IGIENE E SICUREZZA, CORSI IN PARTENZA A SPOLETO E BASTIA
DAL TERRITORIO DALLE CATEGORIE	33	SPOLETO, LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA "BOCCIANO" L'AMMINISTRAZIONE SUITCASE. SOUVENIR DI VIAGGIO!
FIERE ED EVENTI	35	GLI APPUNTAMENTI DI SETTEMBRE
	37	Manuale d'Impresa



FISCO, PRESSIONE ALLE STELLE

IN ITALIA LA TASSAZIONE È PARI AL 55%, LA PIÙ ALTA DEL MONDO
IMU, RIFIUTI & C., GLI UMBRI PAGANO DI PIÙ

Sette mesi di lavoro l'anno se ne vanno in tasse. Nessuno nel mondo sta peggio di noi. In Italia – come ha evidenziato una ricerca dell'Ufficio Studi Confcommercio "Sulle determinanti dell'economia sommersa," presentato a Roma in occasione del convegno "Liberare l'economia: meno tasse più crescita" – la pressione fiscale apparente (ovvero quella che si ottiene dividendo gettito e Pil) è al 45,2% (quinto posto tra i 35 Paesi Ocse) e negli ultimi dodici anni è aumentata del 3,4%, il valore più alto. Ma se si considera la pressione fiscale sui contribuenti in regola il dato sale addirittura al 54,8%, di gran lunga record mondiale assoluto (la Danimarca, seconda, è al 48,6%). Mentre nel mondo prevale la tendenza alla riduzione della pressione fiscale, in Italia è esattamente il contrario (+3,4% tra il 2000 e il 2012). Quanto all'economia sommersa, è al 17,5% del Pil (un altro record mondiale), anche se con leggera tendenza al calo, visto che nel 1998 era addirittura a un 20% tondo.

**Nel mondo si riduce la
pressione fiscale, in Italia il
contrario: +3,4% tra il 2000 e
il 2012**

L'Italia è invece in ultima posizione per quanto concerne le infrastrutture e i tempi di pagamento della P.A.



e agli ultimissimi posti nelle classifiche dell'efficienza del quadro giuridico, del numero di giorni necessari per ottenere una sentenza definitiva in materia contrattuale, del numero di procedure giudiziarie per far rispettare un contratto, del tempo per gli adempimenti fiscali.

Sommerso ed evasione non dipendono dunque da una "propensione genetica" degli italiani in questo senso, bensì da fattori puramente economici e sociali. Ovvero, dai gravi deficit di efficacia e di efficienza nei sistemi giudiziario e tributario, dalla bassa quantità e qualità dei servizi pubblici erogati, dai costi elevati e dalla difficoltà dell'adempimento spontaneo delle obbligazioni fiscali, e soprattutto dalle troppo elevate pretese fiscali. Non a caso, l'Ufficio Studi Confcommercio calcola che se

aumentasse dell'1% la facilità degli adempimenti fiscali, il sommerso calerebbe dello 0,5%, mentre ad ogni punto percentuale di riduzione delle aliquote corrisponderebbe una diminuzione di mezzo punto del sommerso stesso.

**L'economia sommersa è al
17,5% del Pil, un altro record
mondiale**

È illusorio dunque pensare che la lotta all'evasione fiscale possa avere successo senza un parallelo processo di restituzione fiscale: servono precisi meccanismi di restituzione, ai contribuenti in regola, delle maggiori imposte riscosse attraverso la lotta all'evasione e all'elusione.

GIÙ LE TASSE PER LIBERARE L'ECONOMIA E SOSTENERE LA CRESCITA

LA RICETTA DI CONFCOMMERCIO PER RILANCIARE LO SVILUPPO



Per battere la recessione e riprendere a crescere, Confindustria propone al Paese una terapia d'urto. La proposta parte dal riconoscimento di un dato di fatto: per chi le tasse le paga, il livello di pressione fiscale ha raggiunto un livello tale che "zavorra drasticamente investimenti e consumi" e che rischia di portare allo "schianto dell'Italia produttiva".

Visto che - come ha detto il presidente Sangalli - "non possiamo permetterci né l'avventurismo di riduzioni di pressione fiscale in deficit o comunque senza solide coperture strutturali, né la disobbedienza fiscale" non ci sono scorciatoie: bisogna diminuire le aliquote legali di prelievo fiscale, attraverso meno e migliore spesa pubblica da una parte, e meno evasione ed elusione dall'altra, per "liberare" l'economia e sostenere la crescita. Confindustria auspica l'istituzione del cosiddetto "fondo" per il taglio delle tasse, alimentato da almeno una quota parte dei risultati della lotta all'evasione ed all'elusione.

Altre urgenze sono la semplificazione

del "barocco sistema fiscale", che richiede alle imprese di sopportare costi amministrativi diretti per circa 2,7 miliardi di euro l'anno per far fronte agli adempimenti, puntare ad un processo di costituzionalizzazione dello Statuto del contribuente e riordinare la fiscalità territoriale.

Diminuire le aliquote di prelievo fiscale, attraverso meno e migliore spesa pubblica e meno evasione ed elusione

Per Aldo Amoni, presidente Confindustria Umbria, alleggerire l'imposizione significa anche procedere con determinazione sul terreno della spending review: serve con urgenza una vera e propria "chirurgia ricostruttiva" della spesa pubblica capace di incidere in profondità. Vanno invece accantonati del tutto ulteriori aumenti Iva, "agendo sia sul riordino della spesa sociale, sia sui regimi di esenzione, esclusione e favore

fiscale", perché gli aumenti Iva, tra il 2011 ed il 2014, rischiano di tradursi in minori consumi reali per circa 38 miliardi di euro.

Accantonare del tutto l'aumento dell'Iva, agendo su riordino della spesa sociale, regimi di esenzione, esclusione e favore fiscale

Serve poi un impegno determinato per battere evasione ed elusione fiscale: le cifre, 120/150 miliardi di euro l'anno, confermano che si tratta di una patologia che taglia trasversalmente tutta l'economia e la società italiane, e non è certo il risultato, in via esclusiva o prevalente, degli scontrini non battuti. La costruzione di un fisco più equo, trasparente e orientato alla crescita resta una questione urgentissima cui occorre dare tempestiva soluzione. Per contrastare la recessione e per tornare ad imboccare il cammino della crescita.

IMU, LA PROVINCIA DI PERUGIA AI PRIMI POSTI PER GETTITO DELL'ACCONTO

E NEL CAPOLUOGO SARÀ STANGATA PER LA SECONDA RATA



12

Se parliamo di tassazione, e di Imu in particolare, una volta tanto, essere tra i primi, come è il caso della provincia di Perugia, non è certo motivo di soddisfazione. Secondo i dati forniti dal ministero dell'Economia, infatti, nella classifica delle province italiane quella di Perugia è al 26mo posto per l'importo della prima rata dell'Imu versato a giugno, pari a 94.908.192 di euro (il gettito complessivo a livello nazionale è stato di circa 9,6 miliardi di euro).

Dell'importo totale versato in pro-

vincia di Perugia, 55.335.408 di euro vanno nelle casse dei Comuni, mentre 39.572.783 in quelle dello Stato.

In provincia di Perugia
incassati per la prima rata
Imu 94.908.192 di euro

Nel comune di **Perugia**, al primo posto nella regione, il versamento della prima rata ammonta a 25.493.025 di euro, di cui 15.046.548 andranno al Comune e 10.446.478 allo Stato.

Se si considera che, secondo Palazzo dei Priori, il gettito dell'imposta municipale propria, stimato sulla base del "principio della prudenza", per l'anno 2012 ammonterà complessivamente a quasi 84 milioni di euro, di cui 24,5 milioni di competenza dello Stato e oltre 59 milioni di competenza del Comune (di cui quasi 15 milioni per la prima casa), si capisce come, purtroppo, la seconda rata sarà un vero "salasso", con un incremento - secondo uno studio di Confedilizia - del 79%, il che equipara il capoluogo a città come

TASSE, TARIFFE E SPENDING REVIEW TEMA DEL IV FORUM ECONOMIA E SOCIETA'

Questo tema "caldissimo" sarà al centro della quarta edizione del Forum Economia e Società della Confcommercio della provincia di Perugia, in programma l' **11 ottobre, ore 09.00** alla Sala dei Notari di Palazzo dei Priori,

a Perugia. Dopo la relazione del presidente Giorgio Menconi, confronto tra economisti e rappresentanti delle istituzioni nazionali e locali. Un appuntamento da non perdere per tutti gli imprenditori.



Roma, Napoli. Bologna, Genova, Milano. Questo perché l'aliquota per la prima casa è dello 0,5% (con maggiorazione dello 0,1% rispetto alla base stabilita dallo Stato dello 0,4%) e l'aliquota generale (che riguarda le altre fattispecie di immobili) è pari all'1,06%, frutto della maggiorazione dello 0,30% rispetto all'aliquota base dello 0,76%.

"La condizione di incertezza in cui oggi si trovano le famiglie in vista di questo pagamento - sottolinea il presidente di Confcommercio Umbria Aldo Amoni - costituisce moti-

vo di ansia e un freno ulteriore ai consumi".

Comune di Perugia: saldo Imu con incremento del 79% rispetto all'acconto, uno dei più alti in Italia

Nella provincia di Perugia, ricordiamo che il gettito è stato di 29.955.440 euro, di cui 17 milioni circa destinati ai Comuni e 12,5 milioni circa allo Stato. Tra i Comuni, dopo Perugia e

Terni terzo quello di **Foligno**, con un importo della prima rata pari a 7.568.833 di euro, di cui al Comune 4.465.409 e allo Stato 3.103.424. **Spoletto** è a quota 5.262.333, di cui 3.046.957 di competenza del Comune e 2.215.337 dello Stato. **Assisi** ha raggiunto i 5.863.527 di gettito, di cui al Comune vanno 3.536.039 e allo Stato 2.327.489. **Città di Castello** è a quota 4.868.211, di cui Comune 2.818.371 milioni e allo Stato 2.049.839. **Gubbio** si attesta sui 4.378.419, di cui al Comune 2.572.919 e allo Stato 1.805.500.

ADV

QUANTO COSTANO QUEI RIFIUTI!



SPESE DA TAGLIARE: PERUGIA SECONDA IN ITALIA PER L'ONERE DEL SERVIZIO RIFIUTI

Il Comune di Perugia spende 35.600 euro ogni 100 abitanti per i contratti del servizio rifiuti.

Si colloca così - secondo uno studio de Il Sole 24 Ore - al secondo posto dopo Enna per entità della spesa nella classifica di tutti i capoluoghi d'Italia. Insomma, nelle vie e piazze di Perugia, se il costo facesse la qualità del servizio, potremmo persino mangiare, tanto dovrebbero essere pulite!

Peccato che città come Novara e Salerno, che hanno un numero di abitanti paragonabile e che si sono guadagnate da Legambiente la medaglia di Comuni ricicloni, spendono

rispettivamente 14.450 euro e 8.601 euro ogni 100 abitanti.

E che in Umbria Perugia sia ancora lontana dal raggiungere la quota di raccolta differenziata - 65% - per essere a sua volta inserita tra i Comuni ricicloni.

Quella dei rifiuti, dunque, in una ottica di spending review e di omogeneizzazione del rapporto costo-servizi in tutta Italia, è certo una delle voci su cui agire.

Stesso discorso per il trasporto pubblico, per il quale il Comune capoluogo spende 13.732 euro ogni 100 abitanti, collocandosi al settimo posto nella classifica del Sole 24 Ore.

Un'azione di razionalizzazione sembra possibile anche nell'area affitti, noleggi, leasing operativo e altri utilizzi di beni di terzi: la spesa è 2.435 euro ogni 100 abitanti, collocando Perugia al 17mo posto nella graduatoria nazionale.

Il capoluogo invece ha già tirato la cinghia in altre aree: cancelleria, materiale informatico e di consumo (84mo posto), comunicazione e rappresentanza (75mo posto), equipaggiamento e vestiario (64mo posto), incarichi professionali (76mo posto), manutenzione ordinaria immobili e auto (85mo posto), utenze (63mo posto), servizi e spese di pulizia.

AFFITTI, DIECI ANNI IN... SALITA, MA ORA SI RALLENTA UN PO'

Come se non bastassero tasse e tariffe, le imprese devono fare i conti anche con il "caro-locazione", un peso da non trascurare, visto che secondo le stime 2 attività su 3 sono in affitto. Dal 2001 al 2011, secondo una recente indagine (basata su dati Istat, Nomisma e Agenzia del territorio), a Perugia gli affitti per piccole attività commerciali ed artigiane sono aumentati

del 52% in centro e del 39% in periferia.

Qualcosa negli ultimi mesi però sta cambiando. Lo rileva Bruno Biagiotti, presidente Fimaa della provincia di Perugia, che dal suo particolare osservatorio fa sapere che molti nuovi contratti sono oggi stipulati a prezzi ridotti anche del 10 - 15% rispetto ai precedenti.

A fronte della impossibilità di tante attività, fiaccate dalla crisi economica, di far fronte non solo a nuovi aumento, ma anche al mantenimento dei canoni di loca-

zione in essere, i proprietari, pur di non perdere capra e cavoli, in alcuni casi sono anche disposti a far scendere i prezzi, anche in via temporanea rispetto ai tempi concordati, per uno o due anni.

Tanto da dare un po' di ossigeno alle imprese in locazione. Nonostante la "mazzata" Imu che avrebbe invece consigliato di effettuare ritocchi all'insù: i proprietari di negozi e di laboratori artigiani hanno infatti subito, rispetto l'anno scorso, aumenti medi di imposta di +75%.

ADV

SAGRE, NUOVE REGOLE ENTRO L'ANNO

E' ATTESO ENTRO SETTEMBRE IL DISEGNO DI LEGGE DELL'ASSESSORE BRACCO



La pausa estiva non ha fermato il lavoro di Confcommercio e Fipe in tema di sagre. Tutt'altro. Il susseguirsi in tutta l'Umbria, e per tutta l'estate, di sagre e feste paesane che nulla hanno a che vedere con i prodotti e le tradizioni dei territori ha fornito un ulteriore stimolo all'impegno profuso per ottenere la modifica della normativa regionale in senso più restrittivo.

Dopo la clamorosa protesta (vedi foto) dei ristoratori, sfociata in una raccolta di firme e in una affollata conferenza stampa, rappresentanti di Confcommercio e Fipe hanno incontrato tutti i consiglieri regionali per presentare le richieste della categoria, sondarne le opinioni (vedi mensile di luglio/agosto) e sensibilizzarli sulla necessità di definire regole nuove per riportare il fenomeno sagre entro confini accettabili.

Ci sono stati incontri anche con l'Unione delle Pro Loco per tentare

di trovare soluzioni condivisibili.

La strada che Confcommercio e Fipe hanno da tempo intrapreso non è certo facile, poiché sul tema delle sagre, a volte anche al di là delle rassicurazioni di principio, rimangono resistenze forti ed interessi contrapposti.

Le richieste di
Confcommercio e Fipe
sono state presentate a
tutti i consiglieri regionali e
all'Unione delle Pro Loco

L'elemento decisamente positivo è la presa di posizione dell'assessore regionale al commercio e turismo Fabrizio Bracco, che condivide la necessità di regole nuove che valorizzino solo gli eventi di qualità.

Entro settembre, è questo il frutto

più importante di questo intenso lavoro di Confcommercio e Fipe, l'assessore Bracco dovrebbe presentare un disegno di legge per modificare le regole regionali sulle sagre, con l'obiettivo, una volta percorso l'intero iter, di avere una legge tutta nuova entro l'anno. E nella speranza che con l'estate 2013 le cose cambino in maniera sensibile. Decisiva sarà la fase della partecipazione sul disegno di legge, che dovrà essere in linea con le richieste di Confcommercio e Fipe per avere il consenso dei rappresentanti dei ristoratori. Tra le richieste: qualità certificata da un Albo regionale, limiti alla durata, regole in materia igienico sanitaria uguali a quelle richieste alle imprese della ristorazione, rivisitazione dei menu con una riduzione dei piatti e per valorizzare le tipicità e i prodotti del territorio, divieto dei servizi di prenotazione e asporto, maggiori controlli.

COOPERAZIONE INTERNAZIONALE, UN NUOVO SERVIZIO PER LE IMPRESE

ORA C'È UNA BANCA DATI DI IMPRESE STRANIERE CHE CERCANO OPPORTUNITÀ
CON IMPRESE ITALIANE



18

Cercare un partner in Europa, allargare i confini della propria attività: ormai anche per le imprese del commercio, turismo e servizi è una prospettiva da prendere in attenta considerazione, e per farlo non serve avere chissà quali dimensioni. Per favorire questo processo di collaborazione e apertura verso prospettive di business che superino i confini nazionali, la Confcommercio della provincia di Perugia ha attivato un **servizio gratuito per le imprese** associate di **ricerca e offerta di cooperazione internazionale**, grazie alla collaborazione con lo sportello EEN (Enterprise Europe Network) di Confcommercio nazionale. Due sono le opportunità offerte alle aziende:

1 **Accesso (e ricerca) da parte dell'azienda umbra alla banca dati**

di annunci/profili esteri pubblicati da aziende straniere che cercano opportunità commerciali con aziende italiane (oltre 300 nuove proposte al mese diffuse dallo sportello EEN-Confcommercio). Le proposte degli imprenditori esteri sono raccolte in una lista mensile nella quale sono indicati, oltre al testo dell'annuncio, il Paese dal quale proviene l'offerta, il settore per il quale cercano collaborazione, la scadenza, il fatturato ed il numero di dipendenti. Il nome e i contatti dell'azienda, come da procedura EEN, saranno comunicati alle aziende richiedenti solo a seguito della manifestazione di interesse per quel particolare profilo. Una volta stabilito il contatto, le imprese gestiscono direttamente i rapporti tra loro.

2 **Possibilità di inserire un annun-**

cio/profilo della propria azienda che ricerca partner stranieri, e che sarà diffuso nei Paesi scelti (UE27 e altri 19 Paesi extracomunitari). Prima dell'inserimento viene effettuato un controllo di qualità, che rappresenta una garanzia per tutti i partner.

Il servizio può essere utile, come dicevamo, a diverse tipologie di imprenditori del terziario: non solo, ad esempio, a chi opera nel campo della **distribuzione commerciale**, ma anche a chi lavora nell'intermediazione, e quindi agli **agenti di commercio**, perché in molti casi le aziende europee cercano appunto rappresentanti in sede locale.

Anche le imprese del settore turistico, come le **agenzie di viaggio**, possono trovare partnership interessanti in ambito europeo.

Presso il Servizio Internazionalizzazione della Confcommercio provincia (Fabio Settequattrini - 075.506711, f.settequattrini@confcommercio.pg.it) è possibile sia richiedere il modulo per la manifestazione di interesse che per inserire un annuncio/profilo della propria azienda.

Altre informazioni nel sito: <http://www.confcommercio.pg.it/media/internazionalizzazione-nuovo-servizio-gratuito-per.html>.

Ricordiamo inoltre che nel sito Confcommercio, nella sezione Credito e Incentivi, è possibile visionare gratuitamente la pubblicazione Confcommercio **Mondomercati**, rivolta alle imprese orientate all'internazionalizzazione.

YOUNG MARKET

LA CONVENIENZA DI ESSERE GIOVANI



COS'È YOUNG MARKET

È uno store online estremamente conveniente che trovi su: www.confcommercio.pg.it
Lo store è riservato esclusivamente ai giovani imprenditori under 40, associati a Confcommercio

COME FUNZIONA

Chi aderisce si impegna a inserire nello store un prodotto/servizio della propria azienda con uno sconto/offerta significativi ed esclusivi.
Chi aderisce ha diritto ad acquistare nello store usufruendo delle offerte fatte dagli altri associati.

COME ADERIRE

Contatta l'associazione
giovaniimprenditori@confcommercio.pg.it
tel. 075.5067145 / 075.5067126
075.5067184



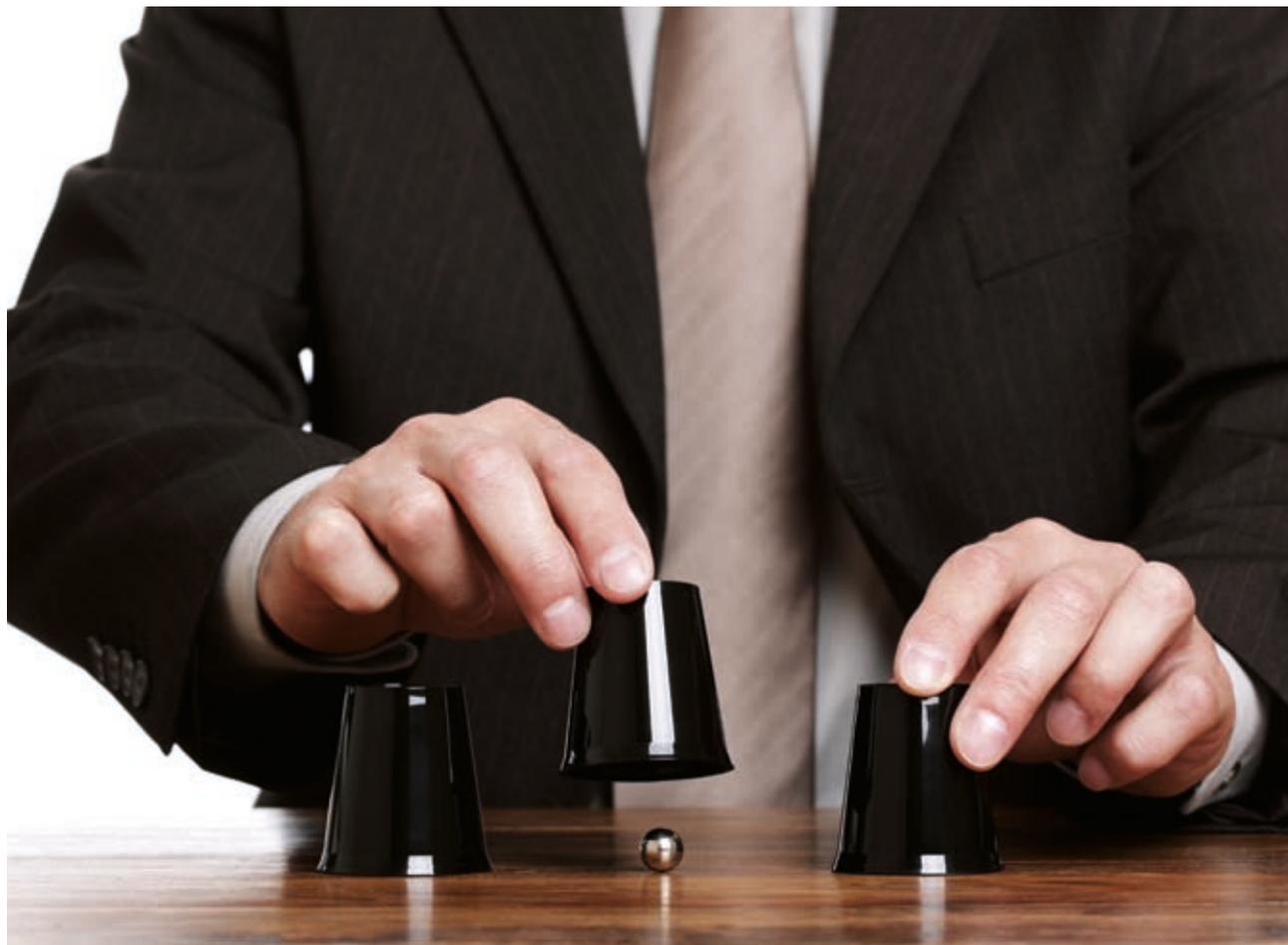
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

GIOVANI IMPRENDITORI

UMBRIA

PROPOSTE COL TRUCCO...

SI MOLTIPLICANO I TENTATIVI DI RAGGIRO AI DANNI DI IMPRESE E CITTADINI



Non passa settimana che qualche associato non chiami (e chissà quanti subiscono in silenzio, purtroppo!) per segnalare l'arrivo di bollettini di pagamento collegati all'iscrizione in un qualche elenco di ditte italiane, che possono essere facilmente confusi con i bollettini per versamenti alla Camera di commercio o all'Agenzia delle Entrate. Oppure vengono segnalati tentativi di vendita di supporti elettronici relativi a leggi comunitarie che prevedono incentivi per le

imprese: peccato che conoscere la legge non serva a nulla se non ci sono i bandi attuativi, quindi si spenderebbero soldi - anche centinaia di euro - senza avere nulla di certo e concreto in cambio. Ma c'è anche il caso, più clamoroso, di chi si è visto minacciata la sospensione dell'energia elettrica per un cambio di gestore sottoscritto - pensate un po' - dal marito defunto da anni, e ha dovuto sopportare disagi e spese legali per uscire fuori dal ginepraio. O del supermercato che era stato fatto pas-

sare ad un altro gestore a completa insaputa dei titolari e, dietro verifica, si è scoperto che il venditore aveva falsificato la firma in toto e compilato i dati del nuovo contratto prendendoli da uno scontrino.

E' davvero variegato il fenomeno dei raggiri o comunque delle pratiche commerciali scorrette che colpiscono imprese e cittadini, esploso in seguito alla introduzione del mercato libero dell'energia e del gas, che invece di portare i benefici della libera concorrenza ha scatenato

to una guerra all'ultimo cliente tra i diversi gestori. Questi appaltano abitualmente il reperimento di nuovi utenti a piccole società, che a loro volta utilizzano in massa e sfruttano giovani pagati per lo più solo a provvigione che, pur di portare a casa qualcosa, non di rado usano sistemi impropri se non illegali. I più comuni li descrive in una recente indagine il settimanale Panorama: intestazione delle utenze a persone decedute, apposizione di firme false, furto di bollette nelle cassette della posta, per prendere il codice cliente e i dati dell'intestatario. Si moltiplicano così i cosiddetti "contratti non richiesti", nonostante i 2,8 milioni di multe che l'Antitrust ha comminato ai gestori di energia e gas. Per porre un freno a queste pratiche scorrette l'Autorità per energia e gas ha emanato un provvedimento lo scorso aprile, che introduce novità importanti: prima di attivare la nuova utenza, gli operatori dovranno chiedere conferma ai clienti con una telefonata o una lettera. Verrà pubblicata su internet anche una "lista nera" dei venditori che hanno alle spalle una sfilza di contratti non richiesti e, nei casi in cui la truffa abbia già avuto effetto, l'autorità ha messo in piedi una procedura agevolata per tornare all'operatore di partenza. Il consumatore potrà tornare alla condizione iniziale senza costi aggiuntivi e per il periodo in cui è stato cliente "obtorto collo", gli verrà applicata la tariffa di tutela. Unica pecca: la procedura non è obbligatoria. Starà ai singoli gestori scegliere se adottarla oppure no. E questo resta un problema, perché comunque dimostrare di essere stati truffati e portare la questione davanti alla legge non è affatto facile.

LE REGOLE PER DIFENDERSI

La prima cosa, quella essenziale, per non essere vittima di truffe o trovarsi a pagare cifre esorbitanti per prodotti/servizi inesistenti o ben diversi da quelli che ci è stato fatto credere, è non firmare mai nulla subito, senza approfondimento e senza aver chiesto maggiori informazioni, magari proprio alla Confcommercio.

Non firmate senza prima controllare bene neppure se vi viene detto che si tratta di moduli informativi, di proposte, di una indagine di mercato o statistica, perché questi spesso camuffano veri e propri contratti. Insospettitevi inoltre, e non cedete, se il vostro interlocutore è particolarmente insistente nell'indurvi a mettere nero su bianco. Altre regole anti-truffa:

1 Il venditore deve essere ben identificato e così la società per cui lavora: prendete nota del nome-cognome, dell'azienda e del numero di telefono a cui rintracciarlo.

2 Chiedete copia di quello che vi viene proposto da sottoscrivere - non solo quindi eventuali dépliant informativi, ma il vero e proprio contratto - per esaminarlo con calma.

3 Controllate bene le parti scritte in caratteri molto piccoli, e i termini che possono essere equivoci: una delle truffe più ricorrenti a danno delle imprese è infatti quella che propone la "registrazione" o "iscrizione" ad elenchi, che le imprese spesso confondono con l'iscrizione - l'unica obbligatoria - al registro imprese della Camera di commercio. Purtroppo una volta che avete sottoscritto un impegno formale - anche se non avete chiaro quello che avete firmato - è difficile venirne fuori.

4 Se qualcuno si presenta dicendo che la sua azienda ha una convenzio-

ne con Confcommercio verificate prima presso l'associazione; verificate sempre e comunque se qualcuno si presenta da voi e chiede soldi a nome di associazioni di qualunque tipo, anche benefiche o di volontariato.

Nel caso specifico di venditori di Energia, Telefonia, Gas, che si presentino presso la vostra azienda o a casa vostra, vediamo altre semplici regole per difendersi da truffe varie:

1 Insospettitevi se il venditore vi chiede denaro subito; non glielo consegnate.

2 Se vi viene chiesto di mostrare la bolletta per calcolare i vantaggi della nuova offerta - richiesta del tutto legittima - ma non siete certi dell'affidabilità di chi avete di fronte, coprite la parte in cui sono stampati il codice POD e il codice fiscale. Questo impedisce di stipulare un contratto senza che voi lo sappiate o vogliate.

3 Diffidate di chi propone sconti iver del 30-40%: sono fittizi. Sconti esagerati non sono credibili né reali.

4 Il risparmio vero è solo sulla componente energia, perché costi di gestione, dispacciamento, accise e tasse sono gli stessi per tutti gli operatori. Controllate dunque questa componente e attenzione ai costi nascosti, perché alcuni soggetti con pochi scrupoli "caricano" altrove, e in forma maggiorata, ciò che sembra vi facciano risparmiare.

5 Ricordate che Confcommercio opera nel campo del mercato libero dell'energia e del gas solo ed esclusivamente con la propria società Tradecom, e che le uniche convenzioni per la telefonia sono con Tim-Telecom e Fastweb.

ADV

RELAZIONI SINDACALI, BEST PRACTICE A CONFRONTO

ENTE BILATERALE DEL TERZIARIO CAPOFILIA IN UN PROGETTO EUROPEO,
INSIEME A SPAGNA, BELGIO, GRECIA E LETTONIA

L'obiettivo è alto: diffondere la conoscenza degli strumenti contrattuali per favorire un mercato del lavoro più sano, per ridurre la concorrenza sleale e per contribuire alla realizzazione di un modello di relazioni sindacali che sappia coniugare la ricerca della competitività con lo sviluppo equilibrato dell'ambiente socio - economico locale.

È nato per questo il progetto dal titolo "Le relazioni industriali nel settore commercio: analisi dei modelli e degli strumenti organizzativi sviluppati dai partners sociali a livello europeo e degli stati nazionali membri al fine di garantire maggiori opportunità ai lavoratori e alle aziende", di cui l'Ente Bilaterale del Terziario della provincia di Perugia è stato protagonista e capofila.

Grazie a questo progetto, finanziato dalla Commissione Europea, si è potuto mettere intorno ad un tavolo

esperti, imprenditori, rappresentanti dei datori di lavoro e dei lavoratori, oltre che umbri, di Spagna, Belgio, Grecia e Lettonia.

Il primo incontro si è svolto a Riga, capitale della Lettonia. Il secondo a Perugia, presso l'Università dei Saperi (*nella foto*), dove è continuato il confronto tra le migliori prassi adottate da imprese e lavoratori su cinque temi fondamentali: contratti di lavoro d'ingresso nel mondo del lavoro, che prevedano percorsi formativi per accrescere le competenze dei lavoratori; conciliazione lavoro - famiglia; modelli manageriali che prevedano la partecipazione dei lavoratori e sistemi di retribuzione ancorati alla produttività; sostegno al reddito dei lavoratori e delle imprese; sicurezza nei luoghi di lavoro.

Così si è scoperto che mentre su alcuni punti, tipo la sicurezza sul lavoro e la conciliazione lavoro/famiglia, i modelli in larga parte coincidono,

su altri esistono prassi che possono fornire spunti interessanti di riflessione. In Belgio, per esempio, la formazione continua, assicurata da un fondo sociale alimentato da imprese e lavoratori con propri contributi, utilizza poco le tecniche tradizionali ed è effettuata essenzialmente in azienda (on the job), utilizzando anche l'analisi comportamentale dei lavoratori.

Gli esiti del progetto
saranno presentati a
Bruxelles, presso la sede di
Eurocommerce

Il progetto si concluderà a Bruxelles il prossimo 8 novembre, con la presentazione presso la sede di Eurocommerce, l'Associazione europea del commercio internazionale, del volume che raccoglie tutta la documentazione prodotta.



L'Ente Bilaterale del Terziario della provincia di Perugia, presieduto da Cristiana Casaioli, è un organismo costituito per fornire servizi a imprenditori e lavoratori, gestito pariteticamente dalla Confcommercio della provincia di Perugia e dalle organizzazioni sindacali dei lavoratori FILCAMS-CGIL, FISA-SCAT-CISL e UILTUCS-UIL.
www.ebtp Perugia.it

ADV

IMPRENDITORI DA 10+

CARTA SERVIZI PROMOSSA DA CONFCOMMERCIO ASSISI ED ADICONSUM PER OFFRIRE MAGGIOR QUALITÀ AI CONSUMATORI



La qualità del servizio, si sa, è oggi il valore più grande che un'impresa deve offrire alla propria clientela. E, purtroppo, non sempre questo avviene.

Ad Assisi, grazie ad un accordo tra la Confcommercio locale ed Adiconsum, Associazione difesa consumatori ed ambiente promossa dalla Cisl, è stato avviato un progetto pilota che introduce la "Carta servizi 10+"; presentata in una conferenza stampa (nella foto) dal presidente dell'Ascom Sebastiano Vincenzo Di Santi e, per Adiconsum, dal segretario generale Pietro Giordano e dal segretario regionale Francesco Ferroni. Presenti anche il sindaco di Assisi Ricci, l'assessore al commercio Lunghi, il direttore provinciale Confcommercio Gargaglia. L'obiettivo

è offrire ai consumatori non solo la garanzia della corretta osservanza delle norme e regole base del fare impresa – e dunque cura e pulizia del punto vendita, cortesia e professionalità, disponibilità a informare il cliente dettagliatamente sui prodotti e servizi, trasparenza nei prezzi, corretto rapporto qualità-prezzo, corretta gestione dei saldi, etc. – ma anche e soprattutto elementi che arricchiscano il prodotto e il servizio di contenuti innovativi e fortemente orientati alla migliore soddisfazione del cliente.

La carta prevede allora che chi aderirà all'accordo dovrà avere presso la propria attività almeno una persona che parli una lingua straniera, preferibilmente l'inglese; che chi non è in grado di soddisfare le esigenze

del cliente, i suoi desideri o bisogni, sia disponibile a segnalare le attività associate a Confcommercio di Assisi ritenute in grado di farlo; che dovrà impegnarsi ad una gestione attenta dei reclami dei clienti, risolti direttamente o per tramite di Adiconsum, anche attraverso apposita procedura di conciliazione paritetica.

La novità più grande e l'intento più ambizioso del progetto è infine la disponibilità a fornire al cliente-turista informazioni turistiche di base, anche tramite distribuzione gratuita nel punto vendita di materiale informativo-turistico, redatto congiuntamente da Confcommercio di Assisi ed Adiconsum.

"Questa Carta dei servizi viene sperimentata ad Assisi - ha sottolineato il presidente Di Santi - perché la nostra è la città turistica per eccellenza dell'Umbria, e proprio qui vogliamo riaffermare un messaggio forte e rinnovato di qualità dell'accoglienza.

Il progetto si inserisce in un percorso, avviato da tempo dalla nostra organizzazione, per la crescita e aggiornamento degli imprenditori e per la qualificazione dell'offerta". L'imprenditore che aderirà alla Carta dei servizi dovrà sottoscrivere un impegno formale ad osservare quanto in essa previsto, ed accettare le verifiche che saranno fatte. Solo così potrà fregiarsi della vetrofanìa e del materiale che lo identificherà come un "commerciante da 10+."

ADV

IMPRESE TURISTICHE, ALLA CRISI NON SI RISPONDE (SOLO) ABBASSANDO I PREZZI

I SUGGERIMENTI DI MARCO MALACRIDA, AMINISTRATORE DI STR GLOBAL



27

Questo e il prossimo numero della rubrica *Impresa e Sviluppo* sono dedicati alle imprese turistico-ricettive, con l'intervento di due esperti del settore. Il primo intervento è di **Marco Malacrida, amministratore di STR Global**, società che ha introdotto in Italia il Benchmarking alberghiero on line giornaliero, e utilizzato spesso come docente nei seminari di aggiornamento promossi da *Federalberghi*.

Nel mensile di ottobre appuntamento con *Giovanna Manzi*, CEO di *Bestwestern*, che analizzerà il tema dei *Social Shops Group* e del loro corretto utilizzo.

Nonostante la difficile situazione

economica, il turismo a livello mondiale sta crescendo (vedi *America*, *Asia* ed *Europa*).

Molte aziende, per fronteggiare la crisi, hanno da tempo avviato una politica di riduzione dei prezzi di vendita, con conseguenze disastrose

In Italia invece, tra gennaio e giugno 2012, rispetto allo stesso periodo del 2011, il RevPAR (Ricavo medio per camera) è diminuito dell'1%, e se prendiamo in esame la città di Perugia notiamo come il RevPAR

sia diminuito drasticamente negli ultimi anni. Una delle cause è riconducibile sicuramente all'aumento esponenziale dell'offerta turistico ricettiva, rispetto ad un pressoché costante numero di presenze.

Le attuali difficoltà economiche stanno facendo il resto.

"Molte aziende, per fronteggiare la crisi, hanno da tempo avviato una politica di riduzione dei prezzi di vendita, con conseguenze disastrose per le stesse aziende e per il mercato intero", dice Marco Malacrida.

"E' vero che diminuire il prezzo di vendita della camera risulta un'azione "semplice" e che nel breve periodo può dare un certo riscontro, ma è altrettanto vero che poi cerca-

ADV



re di tornare ad un livello di prezzi più alto e performante per l'azienda risulta un'azione ardua e che richiede tempi lunghissimi”.

Il basso ricavo medio che hanno oggi molte strutture provoca inevitabilmente un abbassamento del livello qualitativo

Il basso ricavo medio che hanno oggi molte strutture non permette loro di programmare investimenti di ristrutturazione e/o riqualificazione, e provoca inevitabilmente un abbassamento del livello qualitativo, sia a livello strutturale che di servizi (il basso prezzo è generalmente accompagnato da una riduzione qualitativa del servizio).

Invece di puntare solo ed esclusivamente sulla leva prezzo - sottolinea l'esperto - sarebbe importante “creare” e proporre ai clienti servizi che possano essere percepiti come PLUS. E descrive in questo senso alcuni esempi concreti: investire, come ha fatto un albergatore, qualche migliaio di euro per dotare alcune camere della struttura di televi-

sori al plasma di 55 pollici. Si tratta di un piccolo investimento che però ha portato importanti risultati in termini di fatturato alla fine dell'anno, in quanto molti clienti, una volta arrivati in struttura, hanno deciso, pur pagando un supplemento, di prendere le camere con il “mega televisore”. Oggi nelle abitazioni ci sono televisori mediamente grandi, mentre nelle strutture ricettive si trovano molto spesso tv di vecchia generazione con schermi piccolissimi.

Invece di puntare solo sulla leva prezzo, è importante proporre ai clienti servizi che possano essere percepiti come PLUS

“La vacanza - spiega Malacrida - è sicuramente un momento di evasione dalla realtà quotidiana e per questo difficilmente se ne fa a meno; negli ultimi anni sono cambiate molte cose - la capacità di spesa, la riduzione dei giorni complessivi di vacanza, etc. - ma rimane il fatto che generalmente si è disposti a spendere per qualcosa che possa far vivere un'esperienza positiva, da

“riportare” agli amici, ai colleghi. E' importantissimo allora - suggerisce - giocare di fantasia, facendo anche sperimentazioni al fine di trovare escamotage che possano coinvolgere i clienti”.

Ulteriore esempio, preso dalla realtà: la splendida colazione offerta da una struttura alberghiera dove oltre alla presenza di 2 tavolate con cibi tipici del luogo, sia dolci che salati (a differenza della maggior parte delle strutture, che ormai offrono colazioni standard con prodotti che ritroviamo in ogni parte del mondo), vengono preparate al momento nella stessa sala dal cuoco uova strapazzate. Si tratta di un aspetto che colpisce e che spinge a parlar bene della struttura. Altro elemento attrattivo: alcune strutture danno la possibilità di scegliere il cuscino del letto in base a quelle che sono le esigenze/problematiche del cliente, che ha modo così di riposare sentendosi a casa. Rimane certamente il fatto che, oltre agli interventi a livello privato, sono necessarie operazioni di promo commercializzazione importanti ed efficaci da parte delle istituzioni locali, attraverso investimenti mirati ed efficienti: senza di esse gli sforzi delle imprese rischiano di essere vanificati.

ADV

IGIENE E SICUREZZA, CORSI IN PARTENZA A SPOLETO E BASTIA



La Confcommercio di Spoleto e di Bastia hanno in programma un fitto calendario di **corsi di base e aggiornamento in materia di igiene alimentare (HACCP) e sicurezza nei luoghi di lavoro (RSPP, Primo Soccorso e Antincendio).**

SPOLETO

Corso Haccp

Aggiornamento - 6 ore

10 e 12 settembre
dalle ore 15,00 alle ore 18,00

Corso Primo Soccorso

Base - 12 ore

17, 19 e 24 settembre
dalle ore 09,00 alle ore 13,00

Corso Primo Soccorso

Aggiornamento - 6 ore

22 ottobre
dalle ore 09,00 alle ore 13,00

Corso R.S.P.P. (Responsabile Sicurezza Prevenzione e Protezione nei luoghi di lavoro) - 16 ore

1, 3, 8, 10, 15 ottobre
dalle ore 15,00 alle ore 18,00

Corso Antincendio

Rischio Basso - 4 ore

17 ottobre
dalle ore 09,00 alle ore 13,00

Per informazioni ed iscrizioni contattare gli uffici della Confcommercio di Spoleto allo 0743/223417 o inviare una mail al seguente indirizzo: ascom.spoleto@confcommercio.pg.it.

BASTIA UMBRA

Corso di Primo Soccorso

3, 5, 10 e 12 settembre
Nel mese di settembre, sono previsti **nuovi corsi di aggiornamento e di base in materia di igiene degli alimenti (Haccp).**

Per informazioni e iscrizioni contattare la Confcommercio di Bastia Umbra, tel. 075.8011336, ascom.bastia@confcommercio.pg.it.

AGENTI DI COMMERCIO, COSTITUITA LA FNAARC UMBRIA

Per favorire l'attività degli associati e tutelarne con maggiore efficacia, presso gli interlocutori regionali, gli interessi sindacali ed economici, è stata costituita la Fnaarc Umbria, di cui è presidente Sergio Mercuri, già presidente della Fnaarc della provincia di Perugia e consigliere nazionale. Tra i temi che la neonata struttura è chiamata subito ad affrontare, quello dei rimborsi Irap, per l'imposta non dovuta nel caso di agenti e rappresentanti privi di autonoma organizzazione, che sono esentati dal pagamento. Gli uffici Fnaarc e Confcommercio (tel. 075.506711 – info@fnaarcperugia.it) sono sempre disponibili per l'assistenza agli agenti e rappresentati nella predisposizione delle richieste di rimborso, anche nella convinzione che un alto numero di ricorsi possa avere l'effetto di convincere il legislatore a definire in maniera più specifica, una volta per tutte, il significato di autonoma organizzazione ai fini Irap per gli agenti e rappresentati di commercio.

“Il problema – spiega Sergio Mercuri – è che, anche quando il ricorso è vinto e il diritto al rimborso è riconosciuto, spesso accade che i soldi non arrivino in tempi brevi, denunciando una lentezza e una inefficienza insopportabili da parte dell'amministrazione pubblica.”

ADV

SPOLETO, LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA “BOCCIANO” L'AMMINISTRAZIONE



// Una situazione completamente fuori controllo, una vera e propria agonia della città di Spoleto senza che nessuno sembri prenderne atto, una politica cittadina sempre più distante dai problemi reali, assorbita da quella che è ormai una conclamata campagna elettorale: è la dura denuncia “agostana” fatta da Confcommercio, Confindustria, Confartigianato, CNA e Confesercenti di Spoleto (nella foto).

Le organizzazioni hanno annunciato che non parteciperanno più a tavoli di concertazione “per permettere all’amministrazione comunale di giustificare le proprie scelte strumentalizzando la nostra presenza e la nostra condivisione. Scelte che non prendono quasi mai in considerazione le istanze presentate dalle associazioni datoriali”.

A fronte di una situazione delle imprese sempre più drammatica, le

organizzazioni chiedono con urgenza una politica di sviluppo del comprensorio, che si fondi sul turismo, la cultura, il patrimonio storico ed artistico e l’artigianato di qualità.

Basta dunque alle logiche spartitorie, agli accordi clientelari, ai compromessi: per evitare il collasso economico, che distruggerebbe definitivamente quel poco che è rimasto di positivo nel territorio, Confcommercio, Confindustria, Confartigianato, CNA e Confesercenti di Spoleto, pretendono dalla politica scelte fatte secondo la logica della competenza e meritocrazia.

E se la politica non cambierà passo e non provvederà ad un loro effettivo coinvolgimento nella gestione delle risorse e nella scelta di un programma di vero risanamento sociale ed economico, le associazioni si dicono pronte ad attuare un’alternativa alla guida politica della città.

SUITCASE. SOUVENIR DI VIAGGIO!

FINO AL 31 OTTOBRE INSTALLAZIONI ARTISTICHE IN 9 ALBERGHI DI PERUGIA PER INIZIATIVA DEI GIOVANI ALBERGATORI

Sono visibili fino al 31 ottobre le installazioni artistiche ospitate da 9 alberghi di Perugia nell’ambito del progetto “Suitcase. Souvenir di Viaggio”, promosso dal Comitato Umbro Giovani Albergatori di Federalberghi, nell’ambito del più ampio progetto Young to Young, con il patrocinio del Comune capoluogo. Si tratta di una serie di esposizioni, pensate da nove giovani artisti umbri (o operanti in Umbria) espres-

samente per il luogo nel quale sono state collocate, allestite presso le strutture alberghiere aderenti al progetto.

Il filo conduttore che raccorda strutture e artisti nel percorso espositivo è l’espedito della valigia, oggetto, strettamente legato al viaggio, che dà il titolo alla manifestazione. Ecco la lista delle strutture coinvolte con i rispettivi artisti e le opere allestite: Hotel Fortuna - Valentina Orlando,

disegni; Hotel Priori - Anja Capocci, fotografie; Hotel Primavera Mini - Valeria Pierini, fotografie; Hotel Ilgo - Alessia Palumbo, disegni; Hotel Giò - Natascia Becchetti, fotografie; Etruscan Chocolate Hotel - Antonello Tolisano, pannello polimaterico; Hotel Plaza - Laura Bartocci, disegno-scultura; Country House La Collina - Rosa Coduti, scultura e bozzetti; Hotel Posta dei Donini - Letizia Cassetta, scultura e installazione.

ADV

GLI APPUNTAMENTI DI SETTEMBRE

6 - 9 SETTEMBRE

• **MACEF**

Salone internazionale della casa
Milano

www.macef.it

8 - 11 SETTEMBRE

• **SANA**

Salone internazionale del biologico
e del naturale
Bologna

www.sana.it

8 - 12 SETTEMBRE

• **VICENZAORO FALL**

Oreficeria, gioielleria, argenteria,
orologi e gemme
Vicenza

www.choicevent.it

8 - 16 SETTEMBRE

• **FIERA DEL LEVANTE**

Campionaria internazionale
Bari

www.fieradellevante.it

8 - 16 SETTEMBRE

• **SALONE DEL CAMPER**

Caravan, accessori, percorsi e
mete
Parma

www.salonedelcamper.it

16 - 19 SETTEMBRE

• **MICAM SHOEVENT**

Salone internazionale settore
calzaturiero
Milano

www.micamonline.com

16 - 19 SETTEMBRE

• **MIPEL**

Salone internazionale della
pelletteria
Milano

www.mipel.com

FIERE E MERCATI IN GIRO PER L'UMBRIA

Saranno ben 17, a fine anno, le fiere e i mercati organizzati nel corso del 2012 dalla Fiva, il sindacato degli ambulanti aderente alla Confcommercio della provincia di Perugia, e dalla Fiev-Fiere e Mercati, che ne costituisce il "braccio operativo". Ecco i prossimi appuntamenti in calendario:

- Cannara, dal 5 al 16 settembre, Mercatino della Festa della Cipolla
- Castiglione del Lago, 9 settembre, Fiera Lungolago
- Foligno, 14 e 15 settembre, Fiera di Santo Manno
- Cannara, 23 settembre, Fiera di San Matteo
- Foligno, dal 26 al 28 ottobre, Tipico Italiano.

Per informazioni: Fiva-Confcommercio, tel. 075.5067136.

DAL 27 AL 30 SETTEMBRE, I PRIMI D'ITALIA A FOLIGNO

Tutto pronto a Foligno per la XIV edizione de I Primi d'Italia, il Festival Nazionale dei Primi Piatti organizzato da Epta Confcommercio. Il centro storico della città ospiterà ancora una volta i suggestivi Villaggi del gusto per una intensa "quattro giorni" interamente dedicata alla scoperta, e degustazione, di riso, pasta, polenta, zuppe, formati regionali, ricette della

tradizione e piatti creativi. Anche nell'edizione 2012 ci saranno le Scuole di cucina tenute dai grandi chef italiani, dedicate agli appassionati e ai professionisti dell'alimentazione.

E ancora, le degustazioni guidate, le mostre mercato della pasta e dei formati speciali, gli appuntamenti culturali, le attività specifiche per i bambini e gli spettacoli per tutti. Il programma è ricchissimo; le novità tutte da scoprire. www.iprimiditalia.it.



A cura di Epta - Fiere ed eventi

Si consiglia di contattare l'organizzatore per conferme di tempi e modalità di svolgimento delle manifestazioni

ADV