



FORMiKA

L'Associazione dei microimprenditori



Giornale FORMiKA

numero 3
autunno 2007

editoriale

Qualche settimana fa nella buca lettere ho trovato il catalogo «Panda» del WWF. Mi piace, budget (limitato) permettendo, acquistare dei prodotti socialmente ed ecologicamente sostenibili e contribuire contemporaneamente al lavoro di salvaguardia della natura del WWF. Questi nostri tempi di globalizzazione in cui sembra regnare il dio soldo, mi hanno resa una consumatrice critica. Mi piace conoscere i vari aspetti di un prodotto che io mangio, bevo, uso o indosso: da dove viene, chi l'ha prodotto, con quali criteri, ecc. Mi fa stare bene, anche se preferire prodotti sostenibili implica spesso fare delle scelte.

Aprondo il catalogo mi hanno colpita due parole: «Auf Wiedersehen!» («arrivederci» in italiano). Le parole di Ethan Oelman, direttore del WWF Panda SA, hanno provocato in me un sentimento misto, composto da un po' di tristezza, un tocco di nostalgia e una grande gioia. Le sue parole raccontano che il WWF ha iniziato con la vendita di prodotti sostenibili ben 41 anni fa. Quello che ha cominciato in piccolo e che poi è diventato una realtà importante in tutta la Svizzera (la Panda SA era p.es. pioniera della vendita di vestiti in cotone biologico, di mobili in legno FSC e degli ormai conosciuti Aqua-Clic, aggeggi colorati da fissare sul rubinetto che permettono di ridurre di parecchio il consumo dell'acqua), ha sempre avuto lo

scopo di promuovere e far uscire allo scoperto prodotti ecologicamente e socialmente sostenibili.

Scopo raggiunto, direi, perché grazie a questo lavoro pionieristico, prodotti e vestiti sostenibili oggi si possono trovare quasi ovunque, anche presso i grandi distributori. Il mercato odierno dedica uno spazio importante ai prodotti alimentari biologici e regionali, vestiti in cotone biologico e prodotti che rispettano severe norme di produzione per tutelare gli interessi dei lavoratori. Un lavoro ben fatto, quindi, così bene che oggi la piccola Panda SA non ha più ragione di esistere. Non così com'è adesso. E quindi alla Panda SA è stato deciso di abbandonare la vendita per corrispondenza, di voltare pagina e di andare verso nuovi orizzonti.

Questo io lo definirei una prova di coraggio, un comportamento da vero pioniere! Certo, mi dispiace non ricevere più il catalogo per scegliere comodamente a casa i miei prodotti sostenibili, ma so che grazie al lavoro pionieristico di poche persone, oggi li posso trovare un po' ovunque. Non è una bella cosa?

Petra Rus



editoriale

l'intervista

con il technology transfer officer di Ticinotransfer, David Fischbach

servizi

I WIR e il caffè

Helsana Assicurazioni SA
La cassa malati che offre condizioni speciali ai soci di FORMiKA

informatica per mi

SPAM, che fare?

novità di FORMiKA

Programma Colazioni 2007

cultura

Salone Piazza Grande
La Cina oggi

vini & affini

Piacere di vino

la vostra pagina

Annunci
Domanda all'avvocato

A cura di Petra Rus

Sempre più spesso si sente parlare di innovazione e di trasferimento di tecnologia. Di questo si occupa Ticinotransfer, che è attivo su suolo ticinese con un team comprendente il coordinatore globale Giorgio Travaglini e il technology transfer officer David Fischbach. Affiancati da 7 consulenti tecnologici, si dedicano all'accompagnamento delle aziende della regione in progetti di innovazione. Un colloquio con David Fischbach ci permette di capire meglio l'affascinante mondo dell'innovazione e della tecnologia.

Tutto ha inizio nel 2005, quando la Confederazione lancia l'iniziativa «reti per il trasferimento di tecnologie e del sapere». «L'obiettivo di questa iniziativa - spiega David Fischbach - era migliorare il sistema del trasferimento di sapere e tecnologia in Svizzera. Ha così avuto inizio un rafforzamento della capacità di trasferire sapere e tecnologia dall'ambito universitario alle imprese (processo «push»), mentre le imprese sono state stimolate a comunicare più chiaramente agli istituti di ricerca le loro necessità di sapere e di tecnologia (processo «pull»)». Il coordinamento di queste operazioni è stato affidato a professionisti e così è nato Ticinotransfer, un ponte tra l'ambiente universitario ed il mondo imprenditoriale.

«Siamo i coordinatori di una rete per il trasferimento del sapere, composta da 3 attori: le aziende, in particolare PMI (piccole medie imprese), i centri di ricerca della regione insubrica, del resto della Svizzera e del mondo intero, e lo Stato. Il com-



pito di Ticinotransfer è quello di mettere in contatto questi attori e di stimolare uno scambio. Interveniamo nelle aziende e con seminari, campagne di sensibilizzazione o su richiesta delle aziende stesse. Il compito principale di un consulente tecnologico è ascoltare e capire le esigenze aziendali. Una volta individuato il bisogno, inizia una ricerca: quale tecnologia può essere d'aiuto e chi potrebbe fornirla? Se non esiste ancora, cerchiamo chi ha le competenze necessarie per svilupparla e per poter fare ciò, lavoriamo a stretto contatto con gli istituti di ricerca specializzati.»

Individuato il partner giusto, Ticinotransfer offre la sua assistenza nella fase di concezione del progetto, per l'allestimento degli accordi di collaborazione e per trovare finanziamenti. «Incoraggiamo le aziende a comunicarci le loro esigenze in materia di innovazione e di tecnologia, perché solo così si possono avviare processi di ricerca universitaria che creino soluzioni per le aziende e che abbiano un influsso positivo sull'andamento economico. Nel 2006 abbiamo visitato un centinaio di aziende, raccolto 40 proposte di progetti, di cui circa 20 si stanno concretizzando.»

Si tratta sempre di alta tecnologia?

«I temi sono svariati: innovazione significa alta tecnologia ma non solo, si innova anche nei settori «tradizionali». Spesso inoltre l'innovazione concerne aspetti «trasversali» alle aziende e non è direttamente riferita alla tecnologia di cui si occupa eventualmente l'azienda. Un'impresa attiva nel campo dell'alta tecnologia, può p.es. innovare anche nel marketing o nella logistica. È bello vedere che pian piano tra le PMI inizia a passare il messag-

gio di innovazione lanciato da Ticinotransfer e dalle altre iniziative statali e private.»

Quindi, innovatori si diventa...?

«Direi di sì, basta essere aperti all'innovazione e saper interpretare il giusto rischio insito. Ticinotransfer dà poi una mano, gratuitamente, affinché i progetti si realizzino. Vedo interessanti possibilità anche per le microimprese, che proprio perché sono piccole, hanno una maggiore flessibilità ma anche esigenze particolari. A questo vorrei aggiungere che Ticinotransfer lavora a stretto contatto con i suoi partner principali, in rappresentanza dei 3 attori menzionati sopra: le aziende per il tramite delle associazioni professionali (Ccia-Ti e Aiti), i centri di ricerca con SUPSI e USI in prima fila e Confederazione e Cantone (CTI, SECO e Promozione economica).»

Potete contattare Ticinotransfer (www.ticinotransfer.ch) ad uno di questi indirizzi:

Ticinotransfer presso USI-SUPSI
Persone di contatto: Giorgio Travaglini e David Fischbach
c/o SUPSI, Galleria 2, 6928 Manno
tel. +41 (0)58 666 66 93 / 77
info@ticinotransfer.ch

Sportello Ticinotransfer presso Camera di commercio, dell'industria e dell'artigianato del Canton Ticino Ccia-Ti
Persona di contatto: Luca Albertoni
c/o Ccia-Ti, corso Elvezia 16, 6900 Lugano
tel. +41 (0)91 911 51 21
albertoni@cci.ch

Sportello Ticinotransfer presso Associazione industrie ticinesi AITI
Persona di contatto: Sandro Lombardi
c/o AITI, corso Elvezia 16, 6900 Lugano
tel. +41 (0)91 911 84 84
info@aiti.ch

Sportello Ticinotransfer presso la Sezione della Promozione economica (Copernico) del Canton Ticino
Persona di contatto: Valesko Wild c/o SPE, viale Francini 8, 6501 Bellinzona
tel. +41 (0)91 814 35 39
valesko.wild@ti.ch

Salone Piazza Grande

di Nina Petrocchi

Salone, camino classico italiano divenuto bene culturale, casa risalente agli anni '20 testimone dell'architettura ticinese.

Di cosa sto parlando? E cosa si svolge in questa casa situata in quel di Curio?

Parliamone direttamente con la Signora Barbara Affolter che si occupa della gestione del Salone Piazza Grande.

In cosa consiste la vostra attività?

Le accoglienti sale della casa in cui oggi si trova il Salone Piazza Grande sono sempre state a disposizione della comunità di Curio: dapprima per riunioni, poi come negozio di paese e fino a qualche tempo fa come osteria. Oggi Piazza Grande vuole riproporsi come luogo d'incontro nel Malcantone per privati oppure per associazioni e aziende. Il Salone Camino e la Saletta Arte si prestano sia per l'organizzazione di corsi, seminari, mostre o esposizioni, che per degustazioni enogastronomiche o per cene sia informali che eleganti.

Le due sale possono ospitare fino a 60 persone sedute ai tavoli e fino a 120 persone in piedi.

Da quanto tempo esiste il Salone Piazza Grande?

Nel novembre 2006 è stato completato il riattamento dell'intera casa. Il paese di Curio ha accolto con piacere la riapertura di questo Salone che è stato inaugurato con una festa di paese. Sono seguite manifestazioni e convivi organizzati da privati e aziende della regione e di Lugano che ne hanno particolarmente apprezzato il cachet autentico.

Come è nata l'idea di far rivivere la casa?

Piazza Grande è sempre stata, da oltre 80 anni, un luogo di ritrovo e racchiude una lunga storia del paese di Curio che vive ancora oggi, e che si può ancora percepire davanti all'immenso camino. Ridare vita alla vecchia osteria non aveva senso, mentre una sala multiuso per feste, seminari e manifestazioni offre molti sbocchi creativi nella gestione.

Attualmente cosa offre Salone Piazza Grande?

Come insegnante di ginnastica per la schiena ho iniziato a proporre una lezione settimanale. Su

richiesta ho organizzato una serata danzante per donne che, visto il grande successo, avrà luogo ogni due mesi. Poi c'è il «Caffè Danzante» che dal 17 settembre propone corsi di Danza Orientale con Giorgia Franchini della Scuola Isis Osiris per 12 lunedì consecutivi.

Il 29 settembre si svolgerà per la seconda volta un seminario di Comunicazione Non-Violenta con Vilma Costetti, dottoressa in psicologia, unica formatrice licenziata di lingua italiana.

L'8 dicembre il Salone si trasformerà in osteria in occasione del mercatino natalizio. Nella bella Saletta Arte con la sua particolare energia sono attualmente esposte le opere di Kathrin Gerold-Spring. Si tratta di dipinti eseguiti con colori naturali ricavati da varie piante selvatiche del Malcantone.

Seguirà una mostra fotografica in bianco e nero di Milena Mazza. Tra tutte queste attività penso

anche al futuro. Ho 57 anni. Sarebbe bellissimo dare la gestione del Salone Piazza Grande in mani giovani tra alcuni anni.

Ringrazio tanto la signora Affolter e le facciamo i nostri migliori auguri. Per chi ne volesse sapere di più...

www.piazzagrande-curio.ch



Centro Culturale Cinese "Il Ponte", viaggio in Mongolia Interna estate - 2005



di Francesca Wölfler**

Avere la possibilità di raccontare di un paese che amo tanto è, nello stesso tempo, un piacere ma anche una grande responsabilità. Vi invito ad analizzare l'impegnativo titolo di questa rubrica. Cosa vuol dire Cina, è un qualcosa a cui non si può rispondere in un articolo di una volta sola, questo lo faremo insieme, volta per volta, se la redazione di que-

sto giornale me lo consentirà. Ed «Oggi»? Cosa vuol dire «oggi»? L'oggi di ieri era domani, quello di oggi è adesso e quello di domani sarà ieri. È difficile intendersi sull'oggi. La Cina di oggi ci colpisce per la sua economia al rialzo, per il suo fermento imprenditoriale, per la folla, da considerarsi con la «F» maiuscola, per le cifre che la riguardano, sempre con almeno quattro zeri. Ma la Cina di oggi, è anche il risultato

La Cina oggi

Piacere di vino

di Mattias Schmidt*

L'azienda agricola della Famiglia Rovero a San Marzanotto nell'Astigiano è composta da circa 25 ettari di terreno collinare, di questi circa 20 sono coltivati a vigneto. I vini sono prodotti nel rispetto della tradizione, da coltura biologica ma con l'ausilio di moderna tecnologia in cantina, per offrire al consumatore la miglior produzione delle colline astigiane.

Le uve per la produzione del vino che vi presento oggi sono ottenute da agricoltura biologica, coltivate con il massimo rispetto dell'ambiente senza impiego di erbicidi, concimi chimici e prodotti di sintesi, e portano la certificazione ufficiale ICE.

L'uva selezionata in Valdonata dal Vigneto Gustin («Gustin» = «Augusto» in dialetto piemontese) viene vendemmiata a par-

tire dalla fine di settembre fino alla metà di ottobre. Dopo la pigiatura la fermentazione svolge in serbatoi di acciaio inox a 26-28°C macerando per un periodo di 15 giorni, in modo da estrarre gli aromi e dare maggior struttura a questo barbera. La fermentazione malolattica segue spontaneamente.

Il 100% del vino matura in botti di rovere europeo per 12 mesi per poi essere assemblato ed imbottigliato. Potenziale invecchiamento: da 7 a 9 anni. Il vino presenta un colore rosso rubino intenso, con aromi di frutta rossa, come ciliegie e fragole. In bocca spiccano sapori fruttati, con tannini dolci, buon equilibrio e piacevole retrogusto. Vigneto Gustin Rovero è ottimo con carne di vitello, carne bianca, selvaggina, costine alla brace, pasta e formaggi.



Scheda Tecnica

Nome del Vino:
«Vigneto Gustin» Barbera
d'Asti, Superiore

Annata: 1992

Uvaggio: 100% Barbera

Alcool: 14% vol.

Prezzo in enoteca: CHF 17.90
(per soci FORMiKA 10% di
sconto su vino ritirato e pagato)

Orari d'apertura:
venerdì 15:00-19:00
sabato 9:00-12:00

info
info

*Enoteca CALICANTO
Enomarketing Sagl
via alla Fontana 4, CP 39
6977 Lugano - Ruvigliana

tel 091 972 28 22
fax 091 972 28 23
mobile 079 823 50 70
mattias.schmidt@bluewin.ch

seguito

della Cina di ieri. A volte, quando accompagno gruppi in viaggio, mi sento dire: «ma adesso la Cina non è più «bella» come era prima, è moderna». Non è vero. Ovunque si possono osservare vestigia del passato, basta andarle a cercare. Si possono visitare luoghi famosi, in Cina sono 119* i siti rinomati, di cui 30 sono patrimonio dell'Unesco. Abbastanza per una vita intera di viaggi, e forse anche di più. Quello che posso assicurare a chi leggerà questa rubrica, è che farò del mio meglio per dare notizie previa documentazione. Nessuno è perfetto, ma cercherò di essere precisa, per evitare notizie «folkloristiche» che potrebbero urtare la sen-

sibilità di un paese, ed anche di persone che conosco, che ho conosciuto e che conoscerò, le quali non voglio ferire, con un articolo sul giornale. Una cosa che in Cina, nella cultura cinese, è molto radicata, come ho avuto modo di sperimentare, anche a mie spese, è un concetto antico, ma molto attuale anche adesso. L'Etica. E la scrivo con la «E» maiuscola, perché è una parola importante. C'è un libro, molto famoso che parla proprio di questo; lo hanno tradotto in molti modi, io aggiungerei anche questa traduzione: «Trattato sull'etica». Se, per caso, vi chiedeste di quale libro sto parlando, ve lo dico subito, è il Dao De Jing.

* 中国基本情况丛书

中国地理 - 自然 - 经济 -

人文 郑平著1998.12

五洲传播出版社

info
info

**

Centro Culturale Cinese
Il Ponte
via Ciseri 2
6900 Lugano

tel 091 921 29 03 /
091 921 42 27
qiaoliang@bluewin.ch
www.qiaoliang.ch

I WIR e il caffè

In Ticino sono circa 1'000, le imprese che lavorano con i WIR, la moneta virtuale che offre la possibilità all'imprenditore di entrare in un interessante mercato-nel-mercato. Un avere in WIR può essere impiegato in diversi

ambiti: per l'acquisto di merce, per i costi d'esercizio, per gli investimenti, per le spese private e per quelle effettuate dai dipendenti dell'azienda. Ma in pratica, cosa

significa utilizzare WIR all'interno della propria impresa? Ce lo spiega Peter Schillig, co-proprietario della torrefazione Caffè



Carlito, che da più di 15 anni lavora con i WIR.

Signor Schillig, come descriverebbe la vostra torrefazione ed i suoi prodotti?

La nostra torrefazione esiste dal 1965 ed è un'impresa di famiglia. Dapprima c'era mio padre, oggi 90enne, poi siamo subentrati io e mio fratello, e ora è nostro nipote a dirigere l'azienda. Nel corso degli anni, il nostro assortimento classico è stato completato con un caffè biologico, uno bio Max Havelaar e ultimamente con le cialde, che esistono in versione Espresso-Bar, Brasil e decaffeinato. Sono ottime per chi desidera fare un buon caffè senza sporcare. Per le cialde è a disposizione una

macchina da caffè speciale, di dimensioni ridotte, bella da vedere, facile da usare e indicata per ristoranti, alberghi, aziende, feste o per la casa.

Tornando ai WIR: qual'è la sua esperienza?

Abbiamo iniziato ad accettare i WIR circa 15 anni fa, su richiesta dei nostri clienti. Su ogni fattura accettiamo un pagamento di 30% WIR. I clienti che pagano in WIR sono principalmente alberghi e ristoranti, ma anche privati della Germania o della Svizzera interna. Di solito si tratta di persone che hanno provato il nostro caffè durante una vacanza in Ticino e che desiderano berlo anche a casa. Usare i WIR, secondo me, porta diversi vantaggi, sia per il cliente sia per la nostra azienda (nuova clientela!). Prima di iniziare con i WIR bisogna capire bene come spenderli, ma una volta capito il sistema, vale assolutamente la pena!

Helsana Assicurazioni SA La cassa malati che offre condizioni speciali ai soci di FORMiKA

Il tema della cassa malati è per molti una questione delicata. I premi si alzano sempre di più e pesano non poco sul bilancio familiare. Già in Giornale FORMiKA 5/2005 abbiamo parlato del contratto collettivo che FORMiKA ha stipulato con Helsana proprio per quanto riguarda la cassa malati. Ma cosa significa e quali sono i vantaggi per i soci di FORMiKA? L'abbiamo chiesto a Hélène Pezzotti, responsabile dei contratti collettivi della cassa malati Helsana in Ticino.

Hélène Pezzotti, come descriverebbe la cassa malati Helsana? Helsana è il leader assicurativo per le coperture di cura medica e

quelle per la perdita di salario per malattia ed infortunio LAINF per le aziende in Svizzera. È un'azienda dinamica, innovativa e aperta ai cambiamenti! Offre consulenze ai propri clienti tramite un personale professionalmente qualificato ed il nostro scopo principale è quello di soddisfare le esigenze e le aspettative del cliente.



FORMiKA e Helsana hanno firmato un contratto collettivo. Quali sono secondo lei i vantag-

gi per i soci di FORMiKA e le loro famiglie?

I soci ed i loro familiari possono usufruire di consulenze personalizzate e di interessanti sconti sulle assicurazioni complementari (assicurazioni integrative di cura medica, assicurazioni integrative ospedaliere). Non è invece possibile fare sconti sull'assicurazione malattia di base, perché stabilita dalla legge. La stipulazione di un contratto collettivo richiede una buona collaborazione tra le parti ed una comunicazione reciproca. Solo conoscendosi si possono trovare le soluzioni migliori che soddisfino le aspettative di ambedue le parti!

Cosa devono fare i nostri soci interessati alle condizioni speciali del contratto collettivo?

Chi fosse interessato può prendere contatto con la sottoscritta telefonando al numero 043 340 81 90, oppure inviando un e-mail a helene.pezzotti@helsana.ch.

di Francesco Forti*

Le nostre caselle sono invase ogni giorno da SPAM, da pubblicità non richiesta. Si stima che essa rappresenti ormai più del 50% della posta inviata nel mondo. Come possiamo difenderci da questo crescente fastidio? La misura più semplice è non diffondere il proprio indirizzo di posta elettronica. Se rimane tra voi ed i vostri amici, è molto difficile che possiate essere colpiti da questo flagello. Tuttavia questo non è possibile per noi, perché un imprenditore deve far conoscere il proprio indirizzo. Oggi oltre agli antivirus esistono programmi, detti «antispam» che hanno l'obiettivo di eliminare gran parte del problema. Cosa non facile perché si tratta di cercare di capire, dal contenuto del messaggio, sulla base di parole ed altri indi-

SPAM, che fare?

zi, se il contenuto è pubblicitario. Ogni provider ha un suo sistema ed alcuni sono veramente ottimi. Esiste purtroppo anche la possibilità che un messaggio vero, di un vostro cliente o fornitore, sia scritto con tecniche grafiche ed espressive simili allo spam e che quindi venga «cestinato» dal vostro provider di posta elettronica. Dovete quindi periodicamente controllare la cartella «spam» che il vostro provider vi mette a disposizione e svuotarla di tanto in tanto, dato che tenderà a riempirsi abbastanza velocemente. Altri sistemi integrano liste bianche, grigie e nere per catalogare chi vi scrive oppure potete voi stessi, se avete un computer abbastanza potente, dotarvi di un sistema antispam di tipo intelligente, che impara giorno per giorno a catalogare sulla base delle vostre scelte. Ce-

ne sono anche di gratuiti. Se il sistema antispam del vostro provider è inesistente o insufficiente, è possibile trovare una soluzione senza dover cambiare provider. È possibile dotarsi di un indirizzo gratuito presso un provider dotato di un servizio migliore e dirottare lì la vostra posta in modo automatico. Potrete quindi usufruire di un sistema antispam senza dover cambiare l'attuale indirizzo. Soluzioni più accurate sono possibili studiando concretamente il vostro specifico problema.

info
info

*CIL - Consulenza
Informatica Luganese
via Camara 36
6932 Breganzona

tel 091 966 71 68
mobile 076 561 68 55
info@cil-ti.ch
www.cil-ti.ch

TERZO


Prevedere e risparmiare tasse

2,25%
d'interessi

www.bancawir.ch Riva Caccia 1 6900 Lugano lugano@wir.ch

Banca WIR
dal 1934


Sviluppato da Sage, leader nel settore delle soluzioni gestionali per PMI (oltre 51'000 clienti)



WinWay Home:
La contabilità privata con e-banking **CHF 99.-**

WinWay Business:
La contabilità professionale con e-banking integrato **CHF 299.-**

WinWay Business Plus:
La soluzione della contabilità e gestione delle vendite **CHF 399.-**



Via Rovedo 9 - 6600 Locarno
Tel. 091 751 14 82
www.ticinomediamedia.com

Programma delle Colazioni FORMiKA, seconda metà 2007

Anche nel 2007 FORMiKA vi propone un folto programma di incontri a colazione, coinvolgendo specialisti di diversi settori.

Oltre all'approfondimento del tema, Colazione FORMiKA offre un momento per le pubbliche relazioni, per ritrovarsi, conoscersi e farsi conoscere, trovare informazioni utili e per fortificare il senso di solidarietà tra le microimprese.

Luogo

Ristorante delle Alpi
sul Monte Ceneri
CH-6802 Rivera
uscita autostrada Rivera,
direzione Monte Ceneri

Orario

dalle 7h45 alle 9h00

Costo

CHF 10.00 a colazione
per i membri

CHF 20.00 a colazione
per i non-membri



Giovedì, 6 settembre 2007

Informatica: programmi gratuiti per microimprese

Giovedì, 4 ottobre 2007

I conflitti aziendali: come nascono, come riconoscerli, come prevenirli, come gestirli

Giovedì, 8 novembre 2007

Innovazione e microimprese

Giovedì, 6 dicembre 2007

L'importanza dell'immagine aziendale per le microimprese

novità di FORMiKA

Ulteriori incontri nel Malcantone:

Caffè FORMiKA, giovedì, 11 ottobre 2007, alle 9h30, Ristorante della Posta di Novaggio
Apéro FORMiKA, giovedì, 25 ottobre 2007, alle 18h00, Bar Sarao di Beride

istampa
Cartoleria SA

istampa
PRINT SA

Per iniziare un'azienda:

- il materiale d'ufficio
- il materiale stampato

.... il nostro servizio e la consulenza sono proverbiali! Consultateci!

6982 Agno
tel 091 605 26 12

Editrice

FORMiKA
l'Associazione dei microimprenditori
Casella postale 69
CH-6943 Vezia
tel 091 600 96 62 / fax 091 600 96 60
info@formika.ch / www.formika.ch

Redazione e pubblicità

ETHIX s.n.c.
di Petra Rus Caligari e Christine Bucher
Casella postale 52
CH-6981 Beride di Bedigliora
tel/fax 091 600 96 60
ethix@bluewin.ch

Tipografia

Istampa Print SA
Viale Reina 2
CH-6982 Agno
tel 091 605 26 12 / fax 091 605 56 86
istampa@bluewin.ch
tiratura: 500 esemplari, su carta riciclata



SESTANTE:

corso di Bilancio Portfolio delle Competenze

Per identificare, analizzare e documentare le proprie competenze professionali e personali, fare il bilancio, per un riorientamento professionale o per un riconoscimento delle proprie capacità.

Modalità: piccoli gruppi (4-6 persone), 5 incontri pomeridiani o serali, 1 incontro di una giornata. A Locarno e Lugano, da metà ottobre.

Prezzo: Fr. 900.-, per soci FORMiKA Fr. 750.-

Informazioni e iscrizioni:

Annamaria Dadò, formatrice d'adulti specializzata nell'accompagnamento dei bilanci delle competenze con il metodo Effe.

tel: 079 780 55 58 e-mail: annamariadado@bluewin.ch

rpe contabilità & amministrazioni
per privati e aziende
amministrazioni condomini - esecuzioni testamentarie
comunioni ereditarie - dichiarazioni d'imposta.
tel. 091 923 27 70 www.rpe.ch

Domanda all'avvocato

Domanda del microimprenditore

Sono stata assunta da un datore di lavoro per un periodo di 4 mesi (dal 1° dicembre al 30 aprile) al 50%. A causa di alcune proposte di miglioria da me formulate inerenti ai compiti che mi erano stati affidati, il 31 marzo sono stata licenziata in tronco. Il datore di lavoro mi ha accompagnata alla porta, vietandomi di tornare al lavoro: il mese di aprile sono stata pagata regolarmente, ma si è rifiutato di pagarmi i giorni di vacanza di cui avevo diritto. È corretto?

B.V.

Risposta del professionista

Il tipo di rapporto di lavoro che avete stipulato è un rapporto di lavoro di durata determinata. Tale rapporto si sarebbe comunque concluso senza disdetta al 30 aprile e lei avrebbe almeno avuto diritto a 6,6 giorni di vacanza. Se da un lato in data 31 marzo è stata esonerata da subito dallo svolgere le proprie mansioni, d'altro canto le è stato regolarmente pagato lo stipendio fino al 30 aprile, data della prevista scadenza contrattuale. Durante il mese di aprile, non essendosi dovuta presentare al lavoro, lei ha dunque potuto usufruire dei 6,6 giorni di vacanza, che sono stati compensati con l'esonero retribuito. Dal punto di vista prettamente legale il suo datore di lavoro ha dunque agito in conformità alla legge. Dal punto di vista umano il suo datore di lavoro avrebbe potuto agire diversamente, ad esempio cercando un dialogo prima di esonerarla da subito dalle proprie mansioni, per trovare insieme il modo migliore per portare a termine i reciproci impegni assunti.

Avv. Paola Laffranchini Bernasconi
Studio legale e notarile, 6932 Breganzona
Membro della Rete Professionisti FORMiKA

Inviare le vostre domande per e-mail a info@formika.ch citando «domanda all'avvocato». Lo spazio è limitato!