

ERUZIONE ALLA SOCIETÀ INTERPORTI SICILIANI?

idee per Catania

**Elezioni del sindaco
E se fosse
la volta buona?**

focus

**Orari negozi,
a Catania
tutti liberi per
sentenza**

confnotizie

**Imprese e famiglie
nella morsa
dell'indebitamento**

associazioni

**Transpotec
Logitec
la vetrina
dell'autotrasporto**



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

L'**EBT Catania** è un'associazione **NO PROFIT** tra Confcommercio Catania e i sindacati dei lavoratori Filcams Cgil, Fisascasat 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.





Enti istituzionali Sicilia: muoiono le Province nascono i Consorzi!

“ Siamo certi di aver guadagnato nel cambio? ... chi vivrà, vedrà!

in questo numero
22 febbraio 2013

Pag. **4** *primo piano*
Società Interporti Siciliani ... e la farsa continua

Pag. **5** *idee per Catania*
Elezioni amministrative E se fosse la volta buona?

Pag. **6** *focus*
Orari negozi, a Catania tutti liberi per sentenza

Pag. **8** *confnotizie*
Tutti nella morsa del sovra-indebitamento

Pag. **9** *associazioni*
Transpotec Logitec autotrasporto in vetrina

Nel clima di pseudo euforia che pare aver colpito la nostra regione con l'approvazione della legge che abolisce le province e istituisce i consorzi di comuni, mi permetto di sottoporre ai lettori più attenti alcuni dubbi che personalmente nutro, tanto sulle procedure adottate quanto sugli obiettivi, quanto, infine, sulle problematiche che inevitabilmente si porranno e di cui mi pare, a tutt'oggi, nessuno si sia preoccupato di proporre risposte.

Alcune domande nascono spontanee: cosa vuol dire abolire le province e creare i liberi consorzi? Non erano già, al di là del nome, le stesse province dei liberi consorzi? Non sarà, per caso che alla fine del percorso ci troveremo ad avere non nove province ma 12, 15, 18 consorzi di comuni (mi torna in mente il famoso "cambiare tutto per non cambiare niente")? Spero di no, ma qualche dubbio, in materia permettetelo di averlo!

In secondo luogo credo sia opportuno chiarire: quali saranno le funzioni dei consorzi, quale il personale che impiegheranno, quali i raccordi con enti a base provinciale non di competenza regionale (le Prefetture per fare un

esempio) avranno i consorzi. E chiedo questo perchè avverto forte il rischio che: o si accentri tutto nella regione, aumentando la distanza tra i territori e l'organo decisionale e operativo o che, al contrario, si decentrino una serie di funzioni ai consorzi, con il rischio che i costi non solo non diminuiscano ma che addirittura possano crescere!

È certamente inusuale, su questo non vi è dubbio, che si abolisca un ente rinviando la decisione su cosa fare dopo, normalmente, ma in Italia normali non siamo, da anni, si fa esattamente il contrario. Una cosa, dobbiamo dirlo è stata decisa, quella di stabilire che a guidare i consorzi saranno chiamati non eletti ma nominati. Anche su questo tema, pavento possano verificarsi tendenze degenerative, non vorrei che i consorzi diventassero nuovo terreno di accordi o di scambio tra i partiti.

Forse le nostre sono preoccupazioni infondate, personalmente me lo auguro ma credo che l'essere attenti e far sapere alla politica che continueremo a esserlo, sia uno stimolo per le persone perbene e contemporaneamente un avvertimento per quelli che non lo fossero!

M.D.M.

GERENZA

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

primo piano

Società Interporti Siciliani ... e la farsa continua

“

Venne costituita nel lontano 1995 per dare una risposta alle crescenti esigenze delle imprese siciliane in materia di logistica e intermodalità. Da allora solo perdite e costi sempre più alti

”

di Woodstock

Leggendo la storia di questa società penserete che sia tutto uno scherzo, ma non lo è... purtroppo!

Era il lontano 1995 quando venne costituita la Società Interporti Siciliani che per comodità chiameremo SIS. La società vedeva la luce per dare una risposta alle crescenti esigenze delle imprese isolate in materia di logistica e di intermodalità. Erano i tempi in cui ancora si pensava che lo sviluppo del trasporto merci si sarebbe giocato essenzialmente su rotaia, si parlava poco delle vie del mare e si pensava ad un grande progetto che unisse le forze dei privati a quelle del pubblico. Fu così che tutto ebbe inizio!

Venne costituita la SIS a cui parteciparono, nel tempo, enti pubblici (comuni, province, asi), Camere di commercio, associazioni di categoria ed aziende (in seguito i privati uscirono); il sogno prendeva corpo e partiva proprio da quella Catania che allora era ancora il motore di una Sicilia che sperava in anni di grande sviluppo.

Tutto sembrò andare per il meglio, le speranze erano molte e notevoli anche le prospettive di ottenere finanziamenti per la realizzazione delle opere in programma. Si procedeva in fretta anche se un primo momento di rottura si ebbe quando si decise di puntare non su una grande area dove concentrare tutte le attività (come per altro era logico fare alla luce di precedenti, similari esperienze), ma su due aree collocate a notevole distanza fra di loro (circa 4/5 Km) e per altro "incastrate" fra altre realtà e non certo facilmente sviluppabili.

Molti furono i dubbi, ricordo ancora che la Confcommercio bocciò il progetto e decise di non aderire, ma la maggioranza decise comunque di andare avanti senza approfondire più di tanto il perché la scelta fosse caduta su quelle aree: errore umano, interessi, imposizioni dall'alto, incapacità? Tutte ipotesi plausibili a cui ancora oggi non ci sentiremmo di rispondere con assoluta certezza. Comunque si partì, passarono i primi anni: la progettualità, la ricerca di finanziamenti pubblici, per alcuni un sogno, per altri una follia, si giunse così al 2001, sindaco Scapagnini ed a Catania fece la sua comparsa un nuovo personaggio: il prof. De Dominicis, esperto del sindaco, amico di personaggi di sinistra, professore universitario, insomma un eclettico che prende in mano la

ANNO	PERDITA	COSTI CAPITALIZZATI	COMPENSI AMM.
1995	49.726.00	/	/
1996	93.064.00	/	/
1997	94.469.00	/	/
1998	83.311.00	/	/
1999	107.662.00	/	/
2000	93.795.00	/	/
2001	134.942.00	/	39.481.00
2002	170.044.00	/	80.051.00
2003	191.547.00	/	100.051.00
2004	371.982.00	76.082.00	180.809.00
2005	373.613.00	559.818.00	302.000.00
2006	337.144.00	956.013.00	333.000.00
2007	733.368.00	629.689.00	299.000.00
2008	559.971.00	1.006.457.00	245.000.00
2009	920.881.00	696.682.00	244.000.00
2010	990.972.00	658.000.00	248.208.00
2011	921.545.00	553.425.00	
TOTALE	5.306.491.00	4.602.741.00	

SIS e avvia la rivoluzione, si certamente ma... contemporaneamente si dimostra bravissimo in due cose: 1) l'aumento della perdite, 2) l'aumento dei costi ed anche dei compensi agli amministratori. La scheda illustrativa che alleghiamo dimostra come in meno di dieci anni il nostro eroe riesce a portare anno dopo anno, con un crescendo rossiniano, le perdite annue dai 135.000 euro circa del 2001 ai 991.000 euro del 2010. Nel frattempo i compensi, sempre annui, sono saliti da 39.000 euro del 2001 ai 248.000 euro del 2010, come dire... più perdi e più guadagni! Molto bello, molto aziendalista. Un esempio per tutti, e questo, nonostante alcuni soci, Camera di commercio di Catania e Asi di Catania e di Caltagirone, rifiutino di approvare il bilancio (cosa di cui stranamente nessun giornale diede notizia). In realtà le cose vanno anche peggio di quello che appare; infatti con una visione ardita, parte delle spese sostenute vengono considerate come costi capitalizzati per diminuire le perdite che altrimenti sarebbero ben superiori (se questo è certamente esatto per le spese progettuali e affini ci pare un poco spinto per altre voci quali spese di pulizia o similari). In dieci anni, per essere brevi, si producono perdite per quasi 6 milioni di euro di-

chiarati, si capitalizzano spese per oltre 4 milioni di euro e nel frattempo si pagano compensi agli amministratori per oltre 2 milioni di euro. Non abbiamo i dati 2011 e 2012 ma sappiamo che la società ha continuato a perdere e pagare; nel frattempo ha chiesto più volte ai soci vecchi e nuovi di ricapitalizzare per la terza o quarta volta, ricevendo da tutti un netto rifiuto!

Ora ci chiediamo, in un momento in cui tutti ci dichiariamo indignati per i costi della politica, non è per caso che nelle società controllate da enti pubblici si fa di peggio? E ci chiediamo ancora, se una norma vieta agli amministratori di una società in perdita per, credo tre anni, di essere rieletti, com'è possibile che ci siano sempre i soliti noti? Qualcuno ci risponderà che la norma non vale per le società in start up... ma signori, una società può essere in start up per 18, dicasi diciotto, anni? Ultima domanda, ma la Corte dei conti è distratta? L'argomento non è finito, ci ritorneremo nella seconda puntata in cui parleremo di assunzioni, consulenze, entrate, ma soprattutto delle opere realizzate e dei progetti che garantiscono almeno altri 30 anni di perdite e di... fate voi!

(prima puntata)

idee per Catania

Elezioni del nuovo sindaco E se fosse la volta buona?

“

È auspicabile un preventivo confronto tra i programmi proposti dai candidati sindaci che porti a un accordo programmatico di larghe intese e che abbia come obiettivo lo sviluppo della città

”



di Antonio Strano *

Tsunami: anomalo moto ondoso del mare che in Italia si trasforma, nelle sue cause, in un sentimento di mal-

contento popolare, insinuatosi in più del trenta per cento di italiani che negli ultimi anni hanno verificato il modo anomalo dei politici di occuparsi dei problemi reali del Paese, impreziosito dalla voglia di rendersi diretti protagonisti piuttosto che delegare i soliti.

Siamo alla frutta. Questo è ciò che si dice quando si tocca il fondo ed è necessario cambiare rotta per non rischiare la deriva.

Catania non è da meno col suo 31,86% di consensi che consegna il primato politico cittadino ai grillini i quali, prevedendo le stesse percentuali nella prossima competizione cittadina, proporranno anch'essi un proprio candidato alla sindacatura e non c'è dubbio che, coerentemente col metodo assunto in Assemblea regionale e come si apprestano a fare nel parlamento nazionale, non si alleeranno con alcuno, preferendo, una volta che saranno protagonisti diretti, dare il loro consenso di volta in volta, verificando preventivamente se le proposte sono coerenti col loro programma e soprattutto che siano socialmente utili.

Si prospetta quindi anche per il futuro assetto del parlamento cittadino una fase analoga a quella che sta vivendo l'Italia, che costringerà i partiti tradizionali a fare i conti



con chi vuole affermare un diverso modo di amministrare la cosa pubblica rispetto a come si è sinora fatto.

Ma dalla protesta si deve passare alla proposta e sino ad oggi, al di là dei solenni proclami anti casta, di proposte non ne ho sentite su come si vuole amministrare e soprattutto come si intende uscire dalla crisi dei consumi, vera alpha e omega dell'intera matta economica.

L'idea da fornire ai candidati che si stanno proponendo alla sindacatura di Catania, non può che essere quella di impegnarsi ad applicare una nuova forma di interlocuzione

politica che privilegi il confronto costruttivo piuttosto che la lacerante contrapposizione. Governo e Opposizione; Maggioranza e Opposizione; Potere e Opposizione.

Tre sinonimi, i primi, per definire chi guida; stesso termine per definire chi contrasta.

Perché in Italia il termine Opposizione è applicato alla lettera: "qualunque cosa tu proponi, io mi oppongo. A prescindere". È ora di cambiare rotta.

Occorre, a mio avviso, una nuova metodologia che deve attuarsi attraverso un preventivo confronto diretto tra i programmi proposti (?) dai candidati sindaci e che, partendo da un confronto di idee, porti ad una sintesi politica che si sublimi in un accordo programmatico di larghe intese, sul quale deve essere posto come obbiettivo lo sviluppo della città e su questo impegnare tutte le forze sociali, imprenditoriali comprese, per attuarlo.

Quindi il confronto tra i candidati è di vitale importanza in questo momento ed è auspicabile che si renda pubblico per verificare possibili sinergie che, a prescindere da chi sarà eletto alla guida della città, assicuri l'inizio e la messa in atto di un programma che metta fine all'immobilismo e realizzi opere pubbliche che rimettano in moto l'economia cittadina.

Noi le proposte di sviluppo le abbiamo fatte e di altre ne faremo, vedremo chi le farà proprie.

** Direttore generale
Confcommercio Catania*

CONFIDI
COFIAC
Società Cooperativa per Azioni

**I MIGLIORI TASSI, LA MIGLIORE
GARANZIA, SEMPRE!
VUOI ACQUISTARE L'IMMOBILE PER
LA TUA ATTIVITÀ COMMERCIALE?**

**CONFIDI COFIAC
È AL TUO FIANCO !**

focus

Orari negozi, anche a Catania tutti liberi per sentenza

“

L'Ue, senza conoscere le esigenze degli Stati membri e con la complice latitanza della politica italiana, ha prodotto una normativa sul commercio che non sta bene a nessuno. Se non ai soliti poteri forti

”

di Francesco Sorbello



Partiamo col dire che una recente sentenza del TAR Catania ha annullato l'ordinanza sindacale sugli orari dei negozi con cui si prevedeva, nel capoluogo etneo, la chiusura dei negozi per soli sette giorni l'anno: Natale, Santo Stefano, Capodanno, Pasqua, Lunedì dell'Angelo, 1° Maggio e Ferragosto. Per il Tar l'ordinanza sindacale non può prevedere nessuna restrizione agli orari dei negozi, stante la normativa nazionale ed europea: quindi negozi sempre aperti. Questo il fatto che innesca riflessioni su una materia, quella del commercio, che riveste importanza sotto diversi profili: la tenuta del sistema Città, attraverso la funzione commerciale, le garanzie ai consumatori, la possibilità di poter effettivamente rispettare le norme in materia di lavoro e di riposi ai lavoratori. Tutti aspetti con un'alta connotazione sociale.

Ed invece è successo che l'Unione Europea ha imposto regole che, in verità, non stanno bene a nessuno dei Paesi membri, compresa l'Italia. La risposta della politica del bel Paese è stata, come sempre in questi anni, "la latitanza", rimanendo inerte, non facendo valere le proprie prerogative. Il legislatore italiano, di fatto, è stato spogliato di competenze in materia di commercio, senza resistenza alcuna. Mentre le Regioni, più sensibili alle questioni del territorio, si sono date da fare appellandosi anche alla Corte Costituzionale per difendere la loro prerogativa a stabilire le regole del commercio nel loro ambito. Tentativo, quello delle Regioni, decisamente amirevole quanto, purtroppo, vano. La competenza in materia di orari dei negozi, ha stabilito la Suprema Corte, non è delle Regioni che devono rifarsi alla normativa nazionale, importata, per l'appunto, dall'Unione Europea. Ciò vale essenzialmen-



“

È, forse, garantito il consumatore quando, la domenica e i festivi, restano costantemente aperti solo una sparuta minoranza di commercianti, con una offerta limitata e i prezzi, per effetto della scarsa concorrenza, sono soggetti a lievitare?

te per la disciplina degli orari dei negozi, mentre margini di discrezionalità restano a carico delle Regioni e dei Comuni in riferimento alle previsioni di insediamento di medie e grandi strutture di vendita, ancor-

ché in un clima normativo alquanto confuso. Ci chiediamo come mai il legislatore nazionale è stato assente sul piano europeo, perché non ha saputo o voluto interfacciarsi con i colleghi di Bruxelles per affermare il principio che il commercio deve restare materia di competenza nazionale. Nessuno ha fatto valere la ragione per cui la liberalizzazione sfrenata degli orari dei negozi, proprio perché sfugge alla possibilità di negoziazione nel territorio, non assicura proprio quella libertà di concorrenza a tutela del consumatore che il legislatore europeo voleva garantire.

È, forse, garantito il consumatore quando, ad esempio, nei giorni domenicali e festivi, restano costantemente aperti solo una sparuta minoranza di commercianti, con una offerta limitata ed i prezzi, per effetto della scarsissima concorrenza, soggetti a lievitare? La presenza delle organizzazioni di categoria nelle riunioni in cui si stabilivano gli orari dei negozi era finalizzata

proprio ad assicurare il fatto che un congruo numero di esercizi restava aperto la domenica e, pertanto, offerta, concorrenza e tutela dei consumatori venivano, così, garantiti. Ma questo sistema di garanzia è stato smantellato! La tematica degli orari dei negozi, ed in particolare della deroga alla chiusura domenicale e festiva, non è stata trattata con criteri di ragionevolezza e verità. L'ipocrisia ha vinto!

Confcommercio ha sempre tenuto a sgombrare il campo da un equivoco: non vi è una contrapposizione, in materia di orari, tra piccoli e grandi, tra commercio tradizionale e nuovi format commerciali. Infatti anche i piccoli esercizi commerciali hanno spesso l'esigenza di restare aperti nei



giorni domenicali.

Si rende, però, necessario, per le ragioni di trasparenza espresse, che ogni determinazione in materia di orari non sia calata dall'alto, ma sia il frutto di un ragionamento che tenga conto dei diversi fattori accennati, strettamente collegati alle esigenze, specificità ed istanze del territorio. Ecco perché la politica nazionale dovrà riappropriarsi del ruolo di rappresentanza delle istanze della Nazione, riaffermando, in materia di commercio, la propria prerogativa legislativa sul fronte comunitario. Sul piano europeo la sensazione che si ha è che i poteri forti abbiano fatto valere tutto il loro peso e potere contrattuale.

SONDAGGIO

Le risposte dei commercianti alla domanda: "Siete favorevoli al turno di chiusura settimanale?"

Luis Laudonia - coordinatore commercianti via Etnea

Il giorno di chiusura sarebbe sacrosanto se ci fossero le condizioni ma non ce lo possiamo permettere e vi spiego perché: innanzi tutto la concorrenza dei grandi centri commerciali, aperti sempre. La domenica, in centro, non possiamo rinunciare a quel flusso turistico che arriva dalla crocieristica o da qualche gruppetto di gitanti; purtroppo però non tutti i negozi sono aperti e la sensazione di desolazione che si crea è tangibile e non fa bene a nessuno. Il lunedì, rispetto ai tempi passati quando si osservava la mezza giornata di riposo, sono cambiate le abitudini, ci siamo accorti infatti che la clientela rappresentata dai lavoratori che svolgono attività al centro è una buona risorsa. Al personale, ridotto al minimo per contenere i costi di gestione, dobbiamo garantire un giorno di riposo, che è quasi sempre la domenica, e quindi a sacrificarsi sono sempre i titolari, 7 giorni su 7. Un suggerimento un po' provocatorio l'avrei: la proposta commerciale della grande distribuzione è eccessiva, troppi negozi aperti uguale troppa offerta. Ipotizziamo una rotazione domenicale per i centri commerciali della provincia così da dare un po' di ossigeno anche ai negozi del centro. Oppure vedo di buon grado anche una soluzione tipo quella adottata in una grande metropoli come Londra, orario continuato per i negozi fino alle 18.30 e chiusura domenicale.

**Domenico Ferraguto
presidente Centro Commerciale
Naturale via Etnea**

Ritengo anacronistico e impraticabile l'obbligo di chiusura settimanale.

Nel centro storico coesistono tipologie diverse di negozi, con diverse esigenze: grandi magazzini tipo Rinascente e Coin, reti di franchising, aziende a conduzione familiare, diventa difficile stabilire regole che vadano bene per tutti ma il singolo è comunque libero di scegliere.

Se immaginiamo, poi, Catania nella sua prospettiva turistica, una scelta di questo tipo sarebbe controproducente. Mettere paletti non fa parte, comunque, della nostra filosofia.

**Maurizio Battaglia
amministratore Gioielleria Battaglia
centro commerciale Le Zagare**

Nei centri commerciali dobbiamo garantire l'apertura 7 giorni su 7 o rischiamo di disorientare la clientela abituata a trovare nella grande distribuzione disponibilità totale. E' questo lo scopo dei centri commerciali. Ho avuto modo di vedere altre realtà in Italia dove i parchi commerciali osservano una domenica di chiusura al mese, a rotazione. La distribuzione dei giorni di chiusura domenicali sarebbe una buona soluzione per riposarci tutti, titolari e impiegati, ma credo non sia applicabile nella provincia di Catania dove i centri commerciali a farsi concorrenza sono 7. Se fossero realmente tutti d'accordo si potrebbe rispettare la chiusura il lunedì mattina, ma non ci sono le condizioni. Quindi, per motivi commerciali, devo dire che sono assolutamente per l'apertura totale.

**CONFIDI
COFIAC**
Società Cooperativa per Azioni

**I MIGLIORI TASSI, LA MIGLIORE
GARANZIA, SEMPRE!
UNA ESIGENZA IMPREVISTA
PER LA TUA AZIENDA ?**

**CONFIDI COFIAC
È CON TE!**

confnotizie

Famiglie e imprese nella morsa del sovra-indebitamento

“

A causa della forte contrazione dei consumi molte imprese si sono trovate sommerse dai debiti. L'associazione I Diritti del Debitore nasce per offrire aiuto a chi si trova in difficoltà

”

Il mercato del credito alle famiglie ed alle piccole e medie imprese, dopo anni di crescita, ha cominciato a rallentare a partire dal 2007.

Gli anni precedenti, caratterizzati da bassi tassi di interesse e da un mercato immobiliare in espansione, avevano reso meno rigidi i criteri di concessione dei prestiti e dei mutui consentendo una forte espansione del mercato.

A partire dal 2008, con lo scoppio della bolla immobiliare americana e la conseguente crisi del sistema creditizio mondiale, il mercato dell'offerta di credito si è fortemente contratto interrompendo la fase espansiva che lo aveva caratterizzato.

A farne le spese, oltre alle famiglie, la piccola imprenditoria che ad oggi si ritrova a fare i conti col fenomeno del sovra-indebitamento. Gli effetti congiunti di assenza di offerta di credito e di diminuzione di reddito disponibile, infatti, hanno innescato un circolo vizioso che, autoalimentandosi, sta portando ad una forte contrazione dei consumi. Il reddito disponibile diminuisce, l'economia cresce poco, si riduce la capacità di risparmio, le famiglie hanno paura del futuro e riducono i consumi; la crescita dell'economia frena ulteriormente.

In Italia il concetto di sovra-indebitamento è stato definito con la legge 3 del 2012 come "una situazione di perdurante squilibrio tra le obbligazioni assunte e il patrimonio prontamente liquidabile per farvi fronte, nonché la definitiva incapacità del debitore di adempiere regolarmente le proprie obbligazioni". Per intenderci, un debitore deve onorare debiti per migliaia di euro ma per farlo dovrebbe liquidare una parte del suo patrimonio, costituito prevalentemente da immobili: questa è una situazione di sovra-indebitamento. O ancora, una persona, indifferente se lavoratrice dipendente o autonoma, ha contratto molti debiti ma perde il lavoro: in caso di difficoltà potrà far ricorso alla legge sul sovra-indebitamento.

Per aiutare le imprese ad affrontare questo fenomeno la Confcommercio di Catania ha stipulato una convenzione con l'Associazione *I Diritti del Debitore*, nata con lo scopo di promuovere, in ogni ambito sociale, la prevenzione antiusura e l'aiuto giuridico e professionale alle persone che si trovano in difficoltà economica, con particolare riferimento al fenomeno del sovra-indebitamento

ed alla gestione del debito. Dalla gestione del credito, quindi, a quella del debito. Con il supporto di consulenti legali, bancari e tributari.

"La nostra associazione ritiene che il fenomeno del sovra-indebitamento non sia ancora del tutto emerso nella sua drammaticità - spiega Salvatore Alessandro, presidente de *I Diritti del Debitore* -. La crisi da

in cui non siano state intraprese azioni giudiziarie. L'assistenza giudiziale viene fornita invece attraverso studi legali convenzionati".

La Confcommercio ha aderito all'Associazione chiedendo l'esclusiva per il Segmento Imprese e l'inserimento nel Consiglio Direttivo di un proprio rappresentante, che è stato indicato nella persona del Dr. Nino



Da sin: Chiara Corsaro, Nino Nicolosi e Salvatore Alessandro

supra-indebitamento genera ritrosia e vergogna, lede la dignità umana, genera emarginazione e, se non affrontata, povertà. Lo stato di disagio è ben al di sopra di quello statisticamente rilevato, con un allarme sociale che necessita di interventi. L'associazione - continua il presidente Alessandro - attraverso i propri componenti ed associati, portatori di esperienze, sapere e conoscenza della realtà vissuta, si propone di accompagnare e sostenere i percorsi di recupero delle famiglie sovra-indebitate e le piccole e medie imprese in crisi di gestione di debito. Uno dei cardini di tale percorso è il sostegno del sistema bancario, non con l'erogazione di altro credito, bensì con modalità che prevedano erogazioni di servizi tali da sostenere il percorso della gestione del debito. Per "gestione del debito" si intende l'utilizzo delle risorse disponibili rinunciando a creare debito per pagare altro debito".

Queste problematiche sono affrontate già in Confcommercio poiché fanno parte della quotidianità delle aziende. "Offriamo consulenza stragiudiziale alle imprese associate - afferma Chiara Corsaro, responsabile ufficio legale Confcommercio - nel caso

Nicolosi, Vice Presidente Vicario Confcommercio, che quindi fa parte del Consiglio Direttivo, organismo che gestisce ed amministra *I Diritti del Debitore*.

"Riteniamo di poter andare incontro alle esigenze dei nostri associati grazie alla collaborazione, assolutamente innovativa, con l'associazione *I Diritti del Debitore*. Le aziende sovra-indebitate, infatti, - dice Nicolosi - hanno necessità di un check up immediato per definire il margine operativo lordo netto per pagare il debito e una verifica della redditività aziendale per poi effettuare gli interventi più idonei. La crisi finanziaria produce numeri sconcertanti: secondo i dati statistici del CGIA Mestre dal 2002 al 2012 l'inflazione ha eroso il potere di acquisto delle famiglie per il 25,4% e l'indebitamento medio delle famiglie è aumentato del 140%. Il centro studi di Confcommercio ha rilevato nel 2013 un calo nei servizi del -3,7%, nel settore alimentare del -3,9% e nell'abbigliamento e calzature del -4%. Con il tasso elevatissimo di disoccupazione e il crollo dei consumi il 65% delle famiglie è in stato di sovra-indebitamento e le imprese non se la passano meglio".

Transpotec Logitec autotrasporto in vetrina

“

Grande successo per la kermesse di Verona dedicata al trasporto e alla logistica

”

Transpotec Logitec, realizzata su 40.000 mq d'area espositiva - in cui hanno fatto importantissima e bellissima mostra anche mezzi di trasporto dalla mole eccezionale, assieme ad altri, pure elettrici, di grande innovazione tecnologica - è stata onorata dalla presenza di ben 195 aziende espositori, contattate da numerosi buyers, fra i quali anche da Serbia, Slovenia, Turchia e Romania. La



fiera ha offerto risposte concrete ad autotrasportatori, a responsabili della logistica, a proprietari di flotte, a corrieri e a padroncini, ma ha pure supportato e promosso l'evoluzione d'una maggiore cultura di filiera, mirante a un uso strategico di servizi, a nuove soluzioni tecnologiche, sempre più urgenti, ad una maggiore attenzione ai consumi ed alla sostenibilità sociale ed ambientale. Da sottolineare è il fatto che la rassegna era patrocinata dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, dalla Regione Veneto, dalla Provincia e dal Comune di Verona, essendo trasporto e logistica elementi essenziali anche per il settore pubblico. Transpotec Logitec 2013 è stata visitata da operatori del settore, presenti in fiera sino dal primo giorno d'apertura, che hanno potuto contattare fabbricanti d'una ampia e variegata scelta di prodotti, a cominciare dalle grandi case Man, Iveco, Mercedes-Benz e Daf: tutte aziende che hanno scelto di partecipare a una manifestazione, attraverso la quale lanciare sul mercato, in anteprima, i modelli, i materiali e gli accessori d'ultima generazione, sempre più funzionali e completi. E all'interno di Transpotec c'è stata **Tracky Village, la rete dei servizi e delle opportunità**: una "fiera nella fiera" organizzata da Fai Service, cooperativa di servizi per l'autotrasporto e partner strategico della manifestazione. In uno spazio di 3000 mq, Fai Service, attraverso i suoi partner, ha fornito assistenza fiscale, servizi finanziari e assicurativi, servizi dedicati all'attività dell'autotrasportatore su autostrade, valichi italiani ed europei, navi, treni navetta e traghetti, oltre al pronto intervento ambientale e molto altro. All'interno dell'area presentati prodotti e servizi: Doctorglass, Eni, Grimaldi, Magneti Marelli, Pirelli, Sitaf, Telepass, Trackysat. Inoltre, per favorire l'integrazione di tutti gli operatori della filiera - committenti e fornitori - al **Tracky Village** sono stati allestiti spazi da due metri per due personalizzati, che i soci Fai hanno potuto utilizzare per presentarsi attraverso la formula del business matching. Sempre a cura di Fai Service, convegni su temi centrali per l'attività dell'autotrasportatore, come la responsabilità condivisa, la professionalità garantita, la salute e su temi di attualità per il settore, come il trasporto intermodale nave-treno, il Telepass europeo ed i nuovi veicoli Euro 6. La rassegna è stata indice della forte volontà dell'economia italiana ed estera di non bloccarsi dinanzi all'attuale crisi e di gettare il seme per un possibile ed auspicabile progresso futuro.

CONVENZIONI

Credito Siciliano e Cofiac per le imprese

È stata siglata da Saverio Continella, direttore generale del Credito Siciliano e da Pietro Agen, presidente del Consorzio di Garanzia Fidi Confidi Cofiac, la convenzione tra Cofiac e Credito Siciliano. «Prosegue sulla stessa linea, sin dai tempi dell'allora Banca Popolare Santa Venera, il nostro rapporto pluriennale con il Credito Siciliano - ha affermato Agen - un rapporto finalizzato sempre a sostenere l'imprenditoria siciliana». «Da molti anni la nostra Banca e Confcommercio - ha dichiarato Saverio Continella - collaborano a sostegno delle imprese commerciali isolane. Il contesto economico è particolarmente delicato anche per il commercio siciliano, la convenzione rinnovata oggi con il consorzio fidi Cofiac si pone come uno strumento per la promozione del benessere e dello sviluppo complessivo del settore attraverso un migliorato accesso al credito».



Prenotazioni per il Corso Barman

La FIPE Confcommercio Catania in collaborazione con l'Isfoter Ente di Formazione della Confcommercio Catania, organizza la seconda edizione del Corso di formazione per Barman, finalizzato a creare una vera e propria figura professionale. Il corso è destinato a coloro i quali già svolgono l'attività e ai giovani in cerca di occupazione che vogliono intraprendere l'attività di barista. Sarà il maestro Pierluigi Cucchi, docente altamente qualificato, a seguire gli allievi per una full immersion di 10 giorni (primo e secondo livello per una durata di 50 ore) che permetterà di acquisire le competenze necessarie e le tecniche fondamentali. Tutto il percorso sarà incentrato alla praticità e si concluderà con una giornata finale durante la quale si svolgerà una "Cocktail competition" che vedrà i partecipanti coinvolti nella preparazione di cocktail di fronte a una giuria di esperti che consegneranno dei premi ai primi classificati. Gli interessati possono prenotare la loro adesione rivolgendosi agli Uffici di Fipe Confcommercio Catania in Via Mandrà n. 8: Anna Taccia tel. 095/7310705, 393/8827779 e-mail fipe@confcommercio.ct.it, taccia.fipecatania@alice.it



3-4-5 Maggio 2013

Centro Fieristico Le Ciminiere Catania

orario:
10.00 - 20.00

www.simmed.net

segui su:
Facebook



SIMMED
Salone Immobiliare del Mediterraneo

promosso da:



Coupon valido per l'ingresso gratuito di 2 persone

l'associazione / le convenzioni

Servizi e agevolazioni per gli associati

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



GRUPPO INTESA SANPAOLO

Il Gruppo Intesa Sanpaolo punta, in collaborazione con i Confidi, a favorire l'accesso al credito da parte delle PMI e mette a disposizione dei soci Confcommercio linee di prodotti dedicati che supportano le imprese sia nello sviluppo di progetti che nell'acquisto d'innovazione tecnologica.

CONVENZIONI TELEFONICHE

TIM Sconti sui costi fino al 35% con i gestori Tim. **Telecom Italia.** Smartphone TuttoCompreso e il nuovo Tablet Samsung Galaxy a condizioni eccezionali. Inoltre Sms gratuiti per 4 mesi e tanto altro ancora: oltre alla Posta elettronica Certificata (Pec) e alle soluzioni fisso, mobile e Ict, condizioni economiche vantaggiose per nuovi strumenti informatici dedicati. Info al Numero Verde 800.862.822.

La Fenice Srl. Società operante nel settore della telefonia fissa e mobile, consente agli associati del sistema Confcommercio di ricevere consulenze gratuite sul loro attuale profilo commerciale e di usufruire di benefit e scontistiche. Le condizioni agevolate sono riservate agli associati Confcommercio che sottoscriveranno servizi di telefonia fissa e mobile con i marchi 3 e Fastweb. Per qualsiasi info è possibile contattare il responsabile Alessio Cucè ai seguenti indirizzi e-mail e telefonici: alessio.cuce@lafenicesrl.biz, 3939589398.

CONVENZIONI AUTONOLEGGIO

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



CONVENZIONI PARCHEGGIO AUTO

Il parcheggio auto "Park Air" garantisce agli associati una tariffa giornaliera 5 euro per il parcheggio (24ore), con scatti ogni 12 ore a 2,50 euro. Tariffa "a scalare" con l'attivazione di schede pre-pagate. Scheda con un credito senza limite temporale. All'importo verrà aggiunto un 20% in più. Park Air offre parcheggio camper, lavaggio, navetta gratuito da/per aeroporto di Catania h24. Prenotazione sul sito www.parkair.eu

ACCORDO FEDERAZIONE MODA ITALIA -BANCA SELLA

FEDERAZIONE MODA ITALIA - POS DEUTSCHE BANK Prevista una scontistica interessante su tutte le transazioni con carte di credito del circuito Visa e Mastercard (commissioni 1,5%), Pagobancomat (commissioni 0,5%). POS Deutsche Bank : condizioni di assoluto rilievo: commissioni molto ridotte rispetto a qualsiasi altra offerta presente sul mercato italiano: 1,15% sulle carte di credito Visa e Mastercard; 0,30% + 0,23 a transazione sul Pagobancomat.

CONVENZIONI SERVIZI

Siae: Grazie all'accordo Siae viene riconosciuto agli associati Confcommercio uno sconto fino al 20% sui diritti relativi alla diffusione musicale, concerti o piano bar.

Scf: L'accordo con Scf, Società Consortile Fonografici, garantisce agli associati dal 15% al 30% di sconto sulle pratiche presentate con l'assistenza delle Associazioni provinciali di appartenenza.

Real Protection Sconto del 10% su soluzioni e sistemi integrati per la sicurezza, in collegamento diretto con le Forze dell'Ordine. Per gli Associati in possesso di Confcommercio Card lo sconto arriva al 12%.

BARTOLINI BARTOLINI BRT CORRIERE ESPRESSO mette a disposizione degli Associati una rete distributiva capillare per il ritiro e il recapito. 170 filiali in Italia (consegna in 24 ore) e 1200 filiali in Europa (consegna in 48-72 ore). In base agli accordi Confcommercio, contattando la filiale Bartolini più vicina si concordano condizioni personalizzate e vantaggiose. Sconti dal 3% al 18% per spedizioni e fornitura di servizi logistici, a seconda del volume e della spesa per spedizioni effettuate nell'arco dell'anno.

CONVENZIONI ASSICURATIVE

INA Assitalia possibilità di accedere a una polizza assicurativa con sconti fino al 20%. Piano previdenziale individuale per titolare e dipendenti; copertura agevolata per i rischi connessi alla tutela della salute della persona; e per i rischi connessi alla proprietà e conduzione dell'azienda.

Vittoria Assicurazioni: coperture assicurative a condizioni vantaggiose alle imprese associate, ai soci, ai dipendenti di Confcommercio e delle sue Associazioni territoriali e di categoria. L'offerta spazia dai Rami Elementari all'Auto (R.C. e Rischi Diversi). Tra i prodotti offerti in convenzione c'è la linea Persona e Famiglia.

CONVENZIONE ENERGIA

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

CONVENZIONI VIAGGI E TURISMO

Con BlueBiz l'azienda accumula Blue Credit ogni volta che i dipendenti viaggiano con Alitalia, Air France, Delta e KLM. Ogni Blue Credit vale 1 euro e può essere utilizzato per l'acquisto di biglietti aerei o upgrade. Mentre l'azienda accumula Blue Credit, i viaggiatori guadagnano miglia sul conto MilleMiglia o FlyingBlue. Subito 40 Blue Credits omaggio per gli Associati che si iscrivono a BlueBiz con il codice indicato nella pagina dedicata a Alitalia del sito www.associaticonfcommercio.it

CONVENZIONE CARBURANTI - SHELL

Con **EuroShell Card** uno sconto di 2 centesimi al litro iva inclusa in fattura sui rifornimenti effettuati sulle reti Shell, Api, Ip e Tamoil, applicabile anche per i rifornimenti "fai da te" o "self-service". La Carta è gratuita per il primo anno. Dopo 10 euro + Iva, gratuita con Carta di Credito Confcommercio.

CONVENZIONI AUTO

Fiat Professional: Fiat Professional mette a disposizione la rete di vendita e assistenza più diffusa e la gamma di prodotti più ampia e completa del mercato. Anche quest'anno Fiat Professional riserva agli Associati promozioni dedicate e una scontistica esclusiva.

Piaggio: I veicoli commerciali Piaggio, anche in versione elettrica, all'avanguardia per prestazioni, praticità e convenienza, proposti agli Associati del Sistema Confcommercio a condizioni di assoluto interesse (sconto sul prezzo di listino, estensione di garanzia, personalizzazione gratuita).

CONVENZIONE NOLEGGIO VEICOLI

NCC. Noleggio, con o senza conducente, di auto, veicoli commerciali, minivan e bus; servizi di transfer ed escursioni; parcheggio.

La ConfNcc riconosce agli associati a Confcommercio uno sconto pari al 20% rispetto al prezzo praticato al pubblico, previa presentazione di attestato d'iscrizione a Confcommercio o del tesserino associativo o della carta di credito.

CONVENZIONE ARREDAMENTO RISTORAZIONE

Sicania Forniture, forniture e assistenza di arredi per ristoranti, bar, pasticceria, gastro-nomie, offre agli associati Fipe uno sconto del 20%. Info allo 095 2880555 cell. 347 6770442; mail info@sicaniaforniture.it.

CONVENZIONE ACQUISTI

VALLEVERDE. Per gli associati Confcommercio sconti del 15% sull'acquisto delle calzature uomo, donna e bimbo, borse e accessori Valleverde, nel punto vendita di Via Catira S. Lucia, presso il Centro Commerciale "I Portali" a S.G. La Punta. Telefono: 0957511914, fax: 0957415763.

CONVENZIONI MARKETING E PUBBLICITÀ

Artebit srl garantisce ai soci Confcommercio, consulenza su: servizi web, graphic design, promozioni, packaging, progettazione stand fieri e servizi editoriali. Le tariffe prevedono sconti del 15% sui servizi di comunicazione e del 20% per la creazione di stand.

Siquis Comunicazione e Pubblicità Consulenza gratuita per la pianificazione pubblicitaria. Sconto del 10% su stampa digitale e offset (formati standard) e sulla realizzazione di siti web vetrina, cms, e-commerce e portali. Per maggiori informazioni 095 7272831 - info@siquis.it - www.siquis.it

DMS - Agenzia marketing. Sconto del 45% sull'attivazione della piattaforma professionale per invio sms promozionali/informativi e listino riservato per le ricche crediti; sconto del 15% per l'adesione al circuito promozionale Comuni In Shopping (www.comuniinshopping.it) e listino agevolato per affitto banner pubblicitari; sconto variabile (5%-15%) per l'attivazione del sistema Fidelity Card e/o Borsellino Elettronico; 15% su realizzazione siti web; 10% - 20% su tutti gli altri servizi. Info: www.dmsmarketing.it, telefono 3290063744; commerciale@dmsmarketing.it

CONVENZIONE SOFTWARE

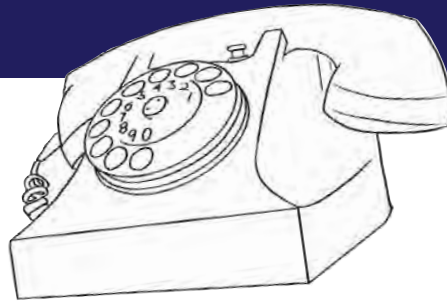
ErgoSoft, software house offre a tutti gli associati confcommercio il 20% di sconto sui listini. L'azienda offre formazione, assistenza e consulenza ai propri clienti. Per informazioni: www.ergosoft.it oppure 095 688506 349 6059163.

GI-GROUP. Il gruppo italiano nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro offre agli associati una tariffa preferenziale e di scontistiche di fine anno a raggiungimento di target di fatturato prefissati, sia per il servizio di ricerca e selezione di personale sia per la somministrazione.

BIZON. BizOn.it, il Social Business Network, riconosce agli associati uno sconto del 25% su tutti i servizi erogati; 2 mesi aggiuntivi sulla durata dei contratti standard; inserimento del proprio banner per 2 mesi all'interno del portale a rotazione; ulteriore 10% di sconto sul servizio sms.

OSAManagement è la soluzione informatica che incrementa la produttività delle Aziende. OSAManagement è un software modulare che supporta le attività dell'area commerciale, amministrativa e tecnica attraverso gli strumenti di telemarketing e mailing, di contabilità e sollecito credito, di gestione commesse e resoconto delle attività. A tutti gli associati Confcommercio il 15% di sconto su tutti i moduli a listino. OSANet srl - via Morgioni 104 San Gregorio di Catania Tel 095 524555 - Fax 095 524755. Cell. 329 3804636-7-8-9 - e-mail: osanet@osaneonline.it - www.osaneonline.com

**NUMERI TELEFONICI
CONFCOMMERCIO
CATANIA**



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

**CENTRALINO
FAX**

095*7310711
095*351253

FRONT OFFICE - Area accoglienza

Gambera Maria Pina	095*7310722
Kroll Maria	095*7310711
Mannino Giuseppe	095*7310737
Sardo Telly	095*7310719

CONFIDI - Area Credito

Agen Vasco	095*7312928
Vitale Salvo	095*7314717
La Rosa Enza	095*7312250
Granata Marco	095*350302
Toscano Cesare	095*7310715
FAX Area Credito	095*361163

ASSISTENZA E CONSULENZA LAVORO

Carrara Silvia	095*7310718
----------------	-------------

ASSISTENZA LEGALE - PRESTITI INVITALIA

Corsaro Chiara	095*7310734
----------------	-------------

LEGISLAZIONE COMMERCIALE

Sorbello Francesco	095*7310775
--------------------	-------------

AREA FORMAZIONE

Cusumano Giuseppe	095*7310728
Sapuppo Sebastiano	095*7310741
Asturi Iole	095*7310716
Maenza Patrizia - rapporti CCIAA	095*7310717

FIMAA

Sardo Telly	095*7310719
-------------	-------------

FIPE - ADO

Taccia Anna	095*7310705
-------------	-------------

SIB - FEDERALBERGHI

Chio Consalvo	095 7310743
---------------	-------------

FIGISC - SNAG - CONFSANITÀ

Brancato Edoardo	095*7310729
------------------	-------------

FNAARC (Agenti e rappresentanti commercio)

Cunsolo Giuseppe	095*7310741
------------------	-------------

EXPOMEDITERRANEO

Nicolosi Luciano	095*7310776
Rapisarda Giuseppe	095*7310776
Giunta Ornella	095*7310777

ELABORAZIONE BUSTE PAGA

Gentile Giuditta	095*7310770
Di Grazia Loretta	095*7310767
Malerba Daniele	095*7310781
Cozzubbo Daniela	095*7310780

SEGRETARIA DI DIREZIONE

Cali Cinzia	095*7310706
-------------	-------------

ADDETTO STAMPA

Previtera Carla	095*7310731
-----------------	-------------

www.simmed.net



SIMMED

Salone Immobiliare del Mediterraneo

3 - 4 - 5 Maggio **2013**

Centro Fieristico **Le Ciminiere Catania**

venerdì
3

Nuovi elementi costruttivi nell'architettura contemporanea

sabato
4

La viabilità e i trasporti pubblici elementi fondamentali per le **locazioni turistiche e il settore alberghiero**

Relazione sui **progetti di risanamento, completamento e rifacimento** della città di Catania

domenica

5

Convegno nazionale FIMAA

“Il settore immobiliare e il mercato finanziario”