

ROSSO CONTI CORRENTI TORNA LA TASSA

Dal 4 aprile, Confcommercio apre
uno sportello per la verifica della
legittimità delle commissioni bancarie



primo piano

**Elezioni concluse
chi ha vinto
chi governerà**

focus

**Piano regolatore
generale
Confcommercio
stoppa il sindaco**

idee per Catania

**E se l'ex mercato
ortofrutticolo
diventasse
una cittadella
della musica?**

la denuncia

**A chi interessa
frenare lo sviluppo
della nostra città
e del suo Porto?**



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

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

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

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

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

All' EBT Catania fanno riferimento oltre 2000 aziende.

Costituito nel 1987 e operativo dal 2001, l'Ente ha proceduto ad attivare diversi servizi.

CONCILIAZIONI VERTENZE

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

APPRENDISTATO

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

CONTRATTO DI INSERIMENTO

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

SOSTEGNO AL REDDITO - AMMORTIZZATORI SOCIALI IN DEROGA

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

FORMAZIONE

° Promuove e sostiene le iniziative per i processi di formazione continua dei lavoratori previsti dai Fondi Paritetici interprofessionali (For.Te)

° Informazione e formazione in materia di sicurezza degli ambienti di lavoro.

STUDI E RICERCHE

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

CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

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

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





in questo numero
8 marzo 2013

- Pag. **4** *primo piano*
Elezioni concluse
chi ha vinto, chi governerà
- Pag. **5** *finanziamenti*
Con gli imprenditori
contro la tassa sui c.c
- Pag. **6** *focus*
Piano regolatore generale
stop di Confcommercio
- Pag. **7** *idee per Catania*
Il mercato ortofrutticolo
diventi città della musica
- Pag. **8** *la denuncia*
A chi interessa frenare
lo sviluppo del Porto?
- Pag. **9** *Hr/organizzazione*
Consolidare un brand online
nell'era della web reputation
- Pag. **10** *delegazioni*
Abuso edilizio?
A Nicolosi conviene
- Pag. **12** *associazioni*
Fipe, strumenti di pesatura
le norme per la verifica

GERENZA

IMPRESA INFORMA
supplemento a
"Confcommercio Notizie"
periodico della
Confcommercio Catania
Reg. Trib. di Catania n. 28/96
edizione 8 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

editoriale

Politica regionale

Con calma e senza pregiudizi



Né sconti, né giudizi affrettati. Questa la linea di Confcommercio nei confronti del Governo Crocetta. E intanto si continua a lavorare sul piano delle proposte

Confcommercio attende segnali concreti prima di esprimere giudizi. Da parte di molti associati ci giungono sollecitazioni ad assumere posizioni di dissenso nei confronti del governo regionale guidato dal presidente Crocetta.

Qualcuno ci vorrebbe meno silenziosi e più duri, per questo riteniamo giusto spiegare la nostra posizione, che potrà, sul momento, non essere particolarmente popolare, ma che continua nella linea di correttezza che da sempre Confcommercio porta avanti. Quando il governo Crocetta si è insediato, abbiamo unanimemente convenuto di restare in vigile attesa e non di giudicare frettolosamente, concedendo un lasso di tempo prima di assumere posizioni di eventuale dissenso. A questo indirizzo ci siamo attenuti e continueremo a farlo fino al termine della primavera, poi ovviamente ci assumeremo le nostre responsabilità in un senso o nell'altro.

A tutt'oggi possiamo solamente fare alcune prime considerazioni, alcune positive altre di segno opposto: ci è certamente piaciuto l'avvio delle rotazioni negli assessorati, ci è piaciuto l'impegno a chiudere la triste esperienza Ciapi, ci è piaciuto il primo taglio delle consulenze, ci sono piaciute le dichiarazioni,

seppure di principio, sulla formazione, sulla legalità e sulla trasparenza.

Non ci sono piaciute, invece, alcune nomine che sembrano più legate a criteri di appartenenza che di professionalità; non ci è piaciuta la mancanza di confronto con le organizzazioni datoriali e sindacali, non ci è piaciuto il silenzio piombato sui tagli ai costi della politica, non ci è piaciuta la continuità con il governo Lombardo sui commissariamenti!

È ancora presto, però, per giudizi definitivi: continueremo, con tenacia, a lavorare sul piano delle proposte (lo abbiamo fatto nei giorni scorsi con l'assessore Bianchi), lo faremo prossimamente con quanti vorranno ascoltarci, poi in base alle concrete risposte, ottenute o meno, assumeremo le posizioni conseguenti.

La Confcommercio, come ha recentemente ripetuto il nostro presidente Sangalli, non farà sconti alla politica, se dovremo fare opposizione, la faremo con durezza e senza paure, anche se, lo diciamo senza remore, sarebbe certamente meglio, nell'interesse della Sicilia, che finalmente si cominciasse, insieme, a lavorare su progetti condivisi, senza pregiudizi di parte... ma anche senza le furberie del passato!

M.D.M.

primo piano

Elezioni concluse Chi ha vinto, chi governerà

“

Passata la febbre elettorale, è il momento delle analisi e dei progetti. Scartando le ipotesi Governissimo o l'asse Pd-Pdl, resta una mossa coraggiosa: un Governo Renzi

”



di Pietro Agen

Conclusa una campagna elettorale dove poco si è parlato di progetti e molto di promesse, più o meno fondate e credibili. Letti i risultati del voto, è venuto il momento di interpretarli, anche per quello che ci hanno detto sul futuro del nostro Paese. Se da una parte è facile individuare nel Movimento 5 Stelle e nel suo leader Beppe Grillo i veri vincitori, con un risultato che ne ha fatto il primo partito italiano, è altrettanto facile vedere nel Pd ed in Bersani i grandi sconfitti. Per la verità il Pd, la sconfitta, pare averla cercata con sistematica volontà e con lucida follia, prima cominciando a perdere parte della propria spinta innovatrice, permettendo all'apparato di partito di fermare il giovane Renzi in favore dello stagionato Bersani che a sua volta ha dovuto farsi carico del salvataggio di nomi storici, da Rosi Bindi ad Anna Finocchiaro, il tutto alla faccia del rinnovamento e del cambiamento; poi cadendo ancora una volta nel fatale errore di impostare la campagna elettorale sull'attacco a Berlusconi. Che dire di Berlusconi? Certamente non ha vinto, ma altrettanto certamente ha compiuto un mezzo miracolo, considerando le condizioni dello schieramento che lo appoggiava. Chi gli avrebbe mai attribuito speranze di rimonta? Chi avrebbe mai pensato alla vittoria (si fa per dire, visto la valanga di voti persi) dell'armata Brancaleone siciliana guidata dal nulla? Restano Monti, Casini e Fini (anzi Fini non resta, esce dopo decenni dalla scena politica e certamente non ci mancherà né la sua supponenza né la sua arroganza), Monti ha indubbiamente floppato e forse ha capito che l'Italia non è l'università dove si danno i voti agli studenti e dove si impartiscono lezioni a tutti. Che dire di Casini? È evidente che si è realizzato il suo sogno del terzo polo, purtroppo per lui non era il suo, ma quello di Grillo, in più anche il suo partito, l'Udc, è quasi scomparso!

Conclusa l'impietosa ma sincera analisi,



“

Chiediamo un esecutivo che avvii le riforme, che tagli le spese con intelligenza, che abbandoni la folle idea di aumentare l'Iva e soprattutto che ridia fiducia agli italiani

restano da focalizzare le prospettive. Credo sia da scartare il Governissimo, con tutti dentro per senso di responsabilità (sarebbe il suicidio per il Movimento 5 Stelle). Credo, per lo stesso motivo, sia da escludere anche un governo Bersani con l'appoggio dei grillini, credo impossibile un governo Pd-Pdl (sarebbe un suicidio per il Pd). E allora che fare? Personalmente ritengo che se il Pd avesse il coraggio di proporre un governo Renzi metterebbe in

crisi tutti, a cominciare da Grillo che se dovesse rifiutare l'appoggio rischierebbe di non essere compreso e di conseguenza, probabilmente, di perdere parte del consenso ottenuto. Vedremo.

E vedremo soprattutto come se la caverà Grillo che fino ad oggi non ha sbagliato una mossa, ma per cui certamente oggi il gioco si farà più difficile (anche se proprio nei giorni scorsi un grande gruppo finanziario internazionale si è lasciato andare a giudizi straordinariamente positivi sul suo movimento).

Noi come Confcommercio chiediamo un governo coraggioso, che avvii le riforme a cominciare da quella elettorale, che diminuisca i costi della politica, che metta mano alla riforma fiscale e a quella della giustizia, che tagli le spese con intelligenza, che riveda l'Imu, che abbandoni la folle idea di aumentare l'Iva, ma che, soprattutto, ridia fiducia e speranza agli italiani. Il tempo non manca poiché, a mio modesto avviso, è quasi impossibile pensare di andare nuovamente al voto prima della primavera, se non addirittura dell'autunno 2014.

A fianco degli imprenditori contro la tassa sul rosso dei conti correnti

“

“Commissione di istruttoria veloce”: un nuovo nome per una vecchia penale. Dal 4 aprile Confcommercio mette a disposizione degli associati uno sportello per la verifica della legittimità delle commissioni bancarie

”



di Vasco Agen

La Confcommercio accende i riflettori sulle commissioni applicate dalle banche alle aziende. Negli estratti conto della seconda metà del 2012 le im-

prese si sono viste addebitare costi di commissioni elevate e fuori da ogni logica sugli sconfinamenti bancari.

Tramite i propri Consorzi Fidi dal prossimo 4 aprile la Confcommercio metterà a disposizione delle aziende uno sportello per l'analisi degli estratti conto e la verifica sia della legittimità delle commissioni bancarie sia del rispetto dei tetti massimi delle soglie antiusura. Con il decreto Salva Italia del 2009 si festeggiava l'abolizione della Commissione Massimo Scoperto (commissione sullo scoperto di conto corrente, un costo che le banche hanno per lungo tempo applicato sulle posizioni debitorie dei depositi bancari) una vittoria dopo anni di battaglie per dimostrarne l'illegittimità. Il mondo bancario, però, ha subito reagito con l'introduzione di due nuove Commissioni. Insomma, uscita dalla porta la temuta CMS è ritornata dalla finestra, naturalmente sotto falso nome. Da una parte hanno introdotto la Cdf (commissione di disponibilità fondi) per i conti con "affidamento", applicata dalle banche mediamente con un valore dello 0,50 % del Fido e che risulta particolarmente iniqua per le imprese, visto che viene corrisposta anche se il fido resta inutilizzato, dall'altra han-



no introdotto la CIV (Commissione di Istruttoria Veloce), che si applica sui conti senza "affidamenti" che vanno in rosso o sui conti "con affidamenti" che presentano degli sconfinamenti.

La CIV ha la stessa funzione della vecchia CMS: far pagare una sorta di "penale" oltre ai normali interessi passivi al correntista che va in rosso o sconfini il fido. La nuova Commissione invece di essere semplice e trasparente ha rivelato immediatamente tutta la sua complessità e ha comportato un immediato aumento dei costi degli sconfinamenti, sia per i nuovi contratti, che per i rapporti già in essere. La normativa prevede alcuni paletti all'applicazione della CIV, purtroppo facilmente aggirabili dalle Banche, un esempio è la possibilità di applicare questo nuovo balzello solo per sconfinamenti rilevanti riferibili esclusivamente al saldo

disponibile del conto e non a quello contabile o per valuta, informazione questa non presente negli estratti conto trasmessi ai clienti, ciò che rende di fatto incontrollabile il reale rispetto di questa norma. Altra tutela prevista dai legislatori a favore dei correntisti è quella per cui, a fronte di più sconfinamenti, nel corso della stessa giornata, dall'Istituto Bancario non può comunque essere applicata più di una commissione. Anche questa forma di tutela è però agilmente superabile dagli istituti di credito, infatti immaginando che la banca un dato giorno debba addebitare sul conto di un cliente l'importo di un assegno e di un effetto in scadenza (ri.ba, cambiale, etc.), importi che non trovano capienza nel saldo creditore (conto senza affidamento) o nel fido residuo a disposizione del cliente, potrà eseguire entrambi gli addebiti nella medesima giornata ed addebitare la CIV una sola volta, oppure, semplicemente rinviando al giorno successivo il secondo addebito (sempre che il cliente non abbia provveduto, nel frattempo, a rientrare dallo sconfinamento), potrebbe addebitare la CIV per entrambe le operazioni.

La Confcommercio, come ovvio, non si limiterà solo a segnalare la gravità della situazione creatasi, ma avvierà un confronto a tutto campo per informare la categoria e l'intera opinione pubblica e al contempo, come detto, attiverà uno sportello per assistere, gratuitamente, le imprese associate nel controllo degli estratti conti e nell'avvio di azioni di contrasto.

CONFIDI
COFIAC
Società Cooperativa per Azioni

**VUOI AMMODERNARE
O RISTRUTTURARE
LA TUA AZIENDA?**

CONFIDI COFIAC

NON TI LASCIA MAI SOLO!

focus

Piano regolatore generale: Confcommercio stoppa il sindaco

“

Braccio di ferro tra Stancanelli e l'Associazione Commercianti di Catania, che dice un fermo "no" ai palazzi da 18 piani in piazza Europa: «Dovrebbe essere, invece, la terrazza sul mare della città»

”



di Francesco Sorbello

È da dicembre scorso, quando la Confcommercio si dichiarò profondamente contraria a gran parte delle scelte del Piano regolatore generale,

che il dibattito tra Amministrazione Comunale e l'Associazione dei Commercianti di Catania si è attestato su toni altissimi, con prese di posizione nette. È stata, sinora, anche una guerra di nervi, uno sfidarsi apertamente, un "gioco" di strategie. D'altronde la posta è alta: si tratta di definire l'assetto urbanistico della Città del futuro, di disegnare la Catania che resterà alle future generazioni. Si tratta, in particolare, di scegliere la destinazione di alcune aree, dette risorse, che hanno un pregio elevatissimo: **il lungomare in primis**. E proprio su questo fronte che lo scontro si è fatto duro, con sindaco e vertice dei commercianti che non se le sono mandate a dire. Il Prg prevede di edificare nel waterfront - dal tratto che va **da piazza Europa al limite nord del porto** - con l'inserimento della funzione residenziale, tale da poter ospitare ben 1115 abitanti, della funzione commerciale, direzionale e ricettiva. In particolare nella parte più prospiciente a piazza Europa, dove oggi c'è il deposito delle locomotive, è prevista l'edificazione anche di **due edifici a torre di 18 piani** e di circa 60 metri di altezza. Il progetto, sostenuto dal sindaco Stancanelli, è contrastato dalla Confcommercio cittadina, che giudica **l'impatto ambientale devastante** e insostenibile, ritenendo, invece, che l'area in questione dovrebbe essere la "terrazza sul mare di Catania".

Ma il sindaco questo piano proprio lo vuole, anche perché potrebbe essere il suo cavallo di battaglia nella prossima campagna elettorale per il rinnovo dell'amministrazione comunale. Sicché ha cercato il supporto e il favore degli ordini professionali degli architetti e degli ingegneri e dell'Ance nel corso di un recente convegno a margine del quale ha fatto anche appello al Consiglio comunale di procedere con celerità all'adozione del piano regolatore.



Mossa infelice! Infatti ha suscitato ancora più forte la reazione della Confcommercio che, presa carta e penna, presenta una lettera aperta proprio ai singoli consiglieri, invocando una scelta dettata dal cuore, lontana dalle logiche ed interessi di partito. Una lettera aperta **consegnata al Presidente del Consiglio comunale Marco Consoli** nel corso di una conferenza stampa svoltasi proprio in piazza Europa. Ma i vertici di Confcommercio vanno ancora oltre: rilanciano e **scrivono anche all'assessore Regionale al Territorio e Ambiente**, che dovrebbe rilasciare il documento di valutazione ambientale strategica (Vas) evidenziando tutte le osservazioni proposte già alla commissione urbanistica. In particolare Confcommercio fa riferimento: al sovradimensionamento demografico e, di conseguenza, anche urbanistico con **l'elevato indice di cementificazione**; alla gestione delle aree risorse speciali (ospedali dimessi o da dismettere), ove viene prevista ancora la funzione residenziale; al

persistente deficit di parcheggi; alla perequazione urbanistica che invece che essere "differita" viene applicata ai singoli lotti, metodologia che non si addice alle aree di maggiore pregio paesaggistico.

Intanto, però, l'iter in Consiglio viene bloccato per mancanza della Vas. La Confcommercio dichiara di volere non un Prg qualsiasi ma il Prg, e tra i due concetti la differenza è veramente infinita. **Lo strumento urbanistico è essenziale** per la città, ne siamo convinti, e anche per l'economia che inevitabilmente genera, ma, altresì, non sfugge a nessuno l'importanza che esso ha incidendo, in modo definitivo ed irreversibile, sul destino dell'intero territorio comunale, con scelte che ne determineranno una profonda trasformazione. Ed in effetti bisogna andarci con i piedi di piombo: questa generazione si deve assumere la responsabilità di lasciare ai posteri una Città bella, vivibile, godibile anche per gli aspetti paesaggistici e naturalistici che ancora esistono.

idee per Catania

E se lo spazio del mercato ortofrutticolo diventasse una cittadella della musica?

“

LA CATANIA CHE VORREMMO / Confcommercio illustra le cento idee da proporre a chi si candida per amministrare la nostra città. Per esempio creare un polo per valorizzare i talenti

”

di Woodstock

Mi permetto di intervenire nel dibattito che la Confcommercio Catania ha voluto aprire sul progetto di sviluppo della città. Un progetto o meglio **un insieme di progetti** su cui aprire un confronto serrato con chi vorrà candidarsi a guidare Catania nei prossimi anni. In un momento di crisi come quello che stiamo vivendo, credo sia necessario puntare su **progetti che possano attrarre investimenti privati**, investimenti che facciano da moltiplicatore di ricchezza e riaccendano un circolo virtuoso di sviluppo che sembra essersi interrotto definitivamente.

Certamente in una Catania che versa in uno stato di abbandono senza precedenti **non mancano le opportunità**, i luoghi su cui puntare. Ho scelto, tra le molte possibilità, di concentrarmi sull'area del vecchio **mercato all'ingrosso dell'ortofrutta**, in via Vespucci; una posizione strategica, collegato direttamente con la tangenziale, vicinissimo all'area turistica della Plaia, a due passi dal centro della città, dal porto e dall'aeroporto. Viene da chiedersi come mai, fino a oggi, la speculazione non abbia ancora fermato lo sguardo su questa area. Si potrebbero ipotizzare iniziative di ogni genere in un'area che per altro, caso quasi unico a Catania, offre più che **ampie possibilità di parcheggio**. A tutt'oggi un'amministrazione che certamente non



ha messo in mostra particolari doti di fantasia si è limitata a utilizzare l'area esclusivamente per la **fiera dei morti**, collocando per altro molti stand sotto le vecchie strutture, con tutti i rischi che ne conseguono, dimenticando forse precedenti pericolosissimi, improvvisi crolli.

Io vorrei proporre di puntare invece sulla **valorizzazione** di quella che definirei una vera e propria vocazione della nostra città: **la musica**. La musica è creatività, la musica è cultura, la musica è conservazione delle tradizioni. Perché, allora non pensare a una vera e propria **città della musica**, un luogo dove poter registrare, dove **giovani talenti potrebbero avere la possibilità di confrontarsi** e di farsi conoscere, dove si potrebbero creare aree aperte a esperienze musicali diverse, un

luogo dove divertirsi e far divertire, dove trascorrere una serata diversa, dove offrire a giovani e meno giovani cento diverse occasioni musicali senza creare tensioni con la cittadinanza?

Intorno si svilupperebbe automaticamente un insieme di **iniziative private**, con risorse private, senza bisogno di investimenti pubblici. Qualcuno potrebbe obiettare che si rischierebbe di desertificare il centro storico e i suoi pub e ristoranti, ma non credo sarebbe così, anzi, al contrario si creerebbero **due poli sinergici**, vicini ma diversi, dove sviluppare momenti di divertimento e di attrazione turistica, con una gamma di opportunità unica, probabilmente a livello nazionale.

Se riusciremo potremo finalmente tornare a dire **Catania capitale della musica!**

CONFIDI
COFIAC
Società Cooperativa per Azioni

**HAI BISOGNO
DI FINANZIAMENTI
PER L'ACQUISTO SCORTE?**

**CONFIDI COFIAC
PUÒ AIUTARTI!**

la denuncia

A chi interessa frenare lo sviluppo della nostra città e del suo Porto?

“

Nonostante il parere favorevole degli enti preposti, l'Autorità portuale di Catania vieta a Edilvetra di collocare i silos già acquistati. Un danno economico per l'azienda e per le imprese di costruzioni

”



di Eduardo Brancato*

Una domanda lecita visto che l'**Autorità Portuale** con l'approvazione, lo scorso 31 gennaio, della decisione presa dal Comitato portuale

in data 17 ottobre 2012, rende praticamente impossibile alla **Edilvetra SpA** allocare una batteria da insilaggio costituita da **quattro silos** che avrebbero dovuto contenere cemento proveniente dall'estero. Un gravissimo **danno economico** per l'Edilvetra, la quale, dopo avere ricevuto i **pareri positivi** da parte di tutti gli Enti previsti dalla legge ha comprato i silos, ma anche per il tessuto economico e sociale cittadino in quanto le imprese di costruzioni continueranno ad avere difficoltà ad approvvigionarsi di cemento di alta qualità e non certo al prezzo concorrenziale che l'Edilvetra avrebbe assicurato, e, cosa non da poco, **cinque nuovi posti di lavoro** non ci saranno più.

Ci risulta difficile immaginare la logica con la quale l'Autorità Portuale di Catania, organismo cui è demandata la promozione delle **attività commerciali** esercitate nel porto, boccia in maniera pretestuosa il progetto Edilvetra, che ha **già investito 500mila euro**, sui quali paga 50mila euro l'anno di interessi, pretendendo che l'**altezza dei silos** non superi quella del colmo della struttura del capannone esistente già concesso alla stessa Edilvetra che lo utilizza come deposito doganale facendo risparmiare, dal 2004 ad oggi, milioni di euro alle imprese locali grazie alla garanzia per loro prestata allo Stato.

L'Autorità portuale sin dalla data di presentazione del progetto da parte dell'Edilvetra, era il 2005, ha avuto piena consapevolezza dell'altezza di **25 metri** dei silos. Il suo ufficio tecnico ha valutato il progetto e istruito la pratica con quelle altezze e non ha mai posto nessuna obiezione. Ha chiesto, ricevendolo favorevole, il **parere dagli unici organismi deputati a giudicare** nel merito delle altezze e dell'impatto ambientale, la Sovrintendenza ai BB.CC.AA. di Catania e il Provveditorato Interregionale per le



Nella foto come dovrebbero venire impiantati i silos secondo i pareri del comune e della sovrintendenza.

OO.PP. di Palermo.

Una decisione, quella assunta dall'Autorità Portuale di Catania sotto la guida del baby pensionato e multi incaricato commissario ministeriale dottor Cosimo Aiello, che dimostra, ancora una volta, come nel porto di Catania, anziché l'interesse collettivo e lo sviluppo della città, prevalgono **miseri interessi di bottega** posti in essere da operatori che, membri del comitato, nel porto vi lavorano e decidono senza aver mai investito il becco di un quattrino, hanno fatto e continuano a fare i loro comodi mettendosi sempre di traverso con atteg-

giamenti, atti e dissertazioni contro qualsiasi iniziativa economica che direttamente o indirettamente possa contrastare con i loro interessi.

Si sperava che da tale situazione si potesse finalmente uscire con l'avvento del dottor Aiello che da commissario ambisce a diventare **presidente dell'Autorità portuale**. Dai fatti narrati ci si augura che la politica ci eviti una simile eventualità. Il porto di Catania con la sua superficie di 615.000 mq di piazzali per lo stoccaggio delle merci, la sua lunghezza complessiva degli accosti di 3462 mq, con i suoi 7 accosti, che a ragione può essere considerato, insieme all'aeroporto, un bene inestimabile per la città di Catania, merita ben più di tutto questo. Certo, se il re Alfonso d'Aragona che per primo volle e ampliò il porto nel sito in cui era stato costruito, nel X secolo, da parte dei saraceni, vedesse in quali mani è posto oggi il futuro economico della sua creatura si rivolterebbe nella tomba. Catania per la sua posizione strategica fra il Canale di Suez e Gibilterra e fra i porti europei e quelli africani merita molto di più che questa Autorità portuale.

Segretario Federcomated Confcommercio
(federazione commercianti edilizia)

«Come consolidare un brand online nell'era della *Web reputation*»

“

Sarah Bersani, responsabile marketing in un'agenzia di comunicazione, spiega l'importanza di una buona strategia di advertising in rete: «Oggi l'advertising è bidirezionale»

”



di Rino Sardo
rino@rinosardo.it

Nel numero di dicembre di *Impresa Informa*, ci siamo occupati di web reputation. Ora approfondiamo alcuni aspetti della gestione della reputation e delle possibili situazioni di crisi, insieme con Sarah Bersani, responsabile marketing di Industria 01 agenzia di comunicazione che si occupa anche di web reputation.

Come cambia il mondo della pubblicità e della comunicazione con internet?

«Le ultime ricerche parlano chiaro: il 70% dei consumatori si fida dei commenti online (dati Nielsen aprile 2012). Questo dato significa, al di là di ogni enunciato, che un'azienda possa divulgare attraverso i canali advertising tradizionali, vi è stato un vero e proprio ribaltamento nei modelli di consumo e conseguentemente nel mondo della comunicazione e dell'informazione in generale. Blog, forum, social network, siti di recensioni e condivisioni di contenuti (es. TripAdvisor) o portali Question&Answers (es. ciao.it, yahooanswer) sono "piazze virtuali" dove chiunque può trovare commenti, opinioni strettamente personali, ma anche informazioni davvero utili. L'insieme di queste notizie crea la Web reputation. La pubblicità tradizionale non è più sufficiente a supportare la promozione di un prodotto: i nuovi media dettano nuove logiche nella comunicazione. La classica pianificazione media che riguardava affissione, radio, tv e stampa continua ma è solo l'inizio della strategia di comunicazione e ricopre so-



lo una parte dell'investimento economico previsionale. Si devono integrare il web, le attività sui social network, il coinvolgimento degli influencer e attività che rendano partecipe il proprio target. L'advertising già da tempo non è più unidirezionale, ma è bidirezionale. L'azienda parla e il mercato risponde, con forza, chiarezza e determinazione. L'azienda immette una "causa" e si deve preparare ad assorbire un "effetto", in gergo viene detto agli imprenditori che devono essere pronti a perdere il controllo! La cosa che li premierà sarà l'essere onesti, chiari, diretti. Insomma, autentici».

Cosa sono le Digital PR?

«Si tratta dell'insieme delle attività di comunicazione intraprese sul web con lo scopo di immettere e diffondere un contenuto in rete. Obiettivo è costruire e consolidare la presenza e l'identità di un brand, nello specifico online. Parlare di "Digital PR" è però riduttivo: le pr e la gestione della personal o brand reputation vanno costruite oggi più che mai con

una visione unitaria e globale, all'interno della quale il web è una leva fondamentale, ma che si deve integrare con quanto fa quotidianamente un'azienda. Creatività e strategia sono le due facce di una sola medaglia, agenzia pubblicitaria e consulenza pr sono da considerare in sinergia operativa per ogni attività di comunicazione che si voglia intraprendere. Accade frequentemente che per la complessità della situazione l'ufficio stampa (che si occupa anche della web reputation) sia una squadra esterna e si lavori in gruppo, con scambi e feedback quotidiani. La stessa visione strategica si applica non solo ai grandi budget delle aziende spa, ma anche e soprattutto con le realtà più piccole dove anche un minimo investimento può generare grandi riconoscimenti e successi presso il target di riferimento che può essere locale o addirittura internazionale.

Vi capita di gestire crisi di reputation dei vostri clienti?

«Seguiamo clienti e attività che magari hanno attraversato momenti critici. In realtà ogni cliente si rivolge alla nostra agenzia perché ha un'esigenza e realizza che non potrebbe farcela autonomamente. Nel nostro lavoro non vi sono segreti o particolari magheggi. La comunicazione per funzionare deve rispettare un semplice modello che riguarda l'individuazione degli obiettivi, l'analisi del contenuto da veicolare, il metodo di diffusione, il monitoraggio dei risultati e l'analisi dati. Ogni fase è pensata e realizzata concentrandosi sulla relazione da instaurare con il destinatario del messaggio e con il pubblico coinvolto, suscitando curiosità, interesse e mai pressione o condizionamento».

CONFIDI
COFIAC

Società Cooperativa per Azioni

**VUOI AMMODERNARE
O RISTRUTTURARE
LA TUA AZIENDA?**

CONFIDI COFIAC

NON TI LASCIA MAI SOLO!

delegazioni

“È una storia da dimenticare, è una storia da non raccontare, è una storia un pò complicata, è una storia sbagliata” così recitava il grande e indimenticabile Fabrizio De Andrè. Chissà quante altre volte dovremo fare ricorso, e faremo ricorso, a queste parole per introdurre e raccontare un fatto di quella cronaca che non vorremmo raccontare e che vede in prima fila la **burocrazia** del nostro Paese e dei nostri enti pubblici. Questa volta siamo nel Comune di Nicolosi per denunciare una storia folle, una storia sbagliata. Il **Comune di Nicolosi**, infatti, **rilascia** recentemente l'**autorizzazione amministrativa** per l'apertura di una media struttura di vendita. E fin qui tutto potrebbe sembrare **ordinaria amministrazione**. E invece così non è. È una storia sbagliata. L'**edificio** che ospita la struttura di vendita, infatti, **non possiede i requisiti urbanistici** previsti dalla normativa vigente, con particolare riferimento alla destinazione d'uso. Tanto da spingere **Confcommercio** a chiedere la revoca degli atti amministrativi, facendo rilevare che la **concessione edilizia in sanatoria** dell'immobile non poteva essere rilasciata con la determinazione dell'uso commerciale dell'immobile stesso. Infatti con istanza di sanatoria presentata nel 1995 si chiedeva di “sanare” una parte dell'immobile di circa 400 mq., che costituiva ampliamento dell'edificio preesistente e costruito con precedente regolare concessione edilizia rilasciata con destinazione d'uso industriale. La richiesta di sanatoria, pertanto, era stata giustamente ed esplicitamente richiesta per ampliamento dell'edificio e per uso industriale. Succede, però, che circa **13 anni dopo** la predetta istanza di sanatoria, il nuovo proprietario dell'immobile sollecita il rilascio della concessione edilizia in sanatoria, chiedendo, altresì, che la stessa sia rilasciata con l'**indicazione della destinazione d'uso commerciale**. È del tutto evidente che la richiesta di variante in sanatoria della destinazione d'uso non poteva essere accolta in quanto presentata fuori i termini di legge e che, di conseguenza, la concessione edilizia in sanatoria rilasciata con destinazione commerciale è **illegittima**.



Abuso edilizio? Incredibile, ma a Nicolosi conviene

“

Nel comune pedemontano a un edificio non sanabile per uso commerciale viene rilasciata la concessione edilizia

”

Sembra che anche l'avvocato consultato dal Comune di Nicolosi si sia espresso in questi termini. Ma **il Comune non annulla l'atto**, illegittimo, per paura di soccombere in caso di richiesta di risarcimento economico davanti al giudice. E così la pratica va avanti e viene rilasciata anche l'autorizzazione amministrativa commerciale che, comunque, non è stata data nel rispetto del Piano di urbanistica commerciale attualmente vigente a Nicolosi, trovandosi, comunque, l'immobile in zona urbanisticamente non compatibile proprio con l'attivazione di medie strutture

di vendita.

Errore su errore. Non è forse questa una storia sbagliata? Ma cosa dire a questi burocrati, spesso tollerati dalla politica?

Questa storia offende chi è abituato a rispettare le leggi, a ottenere permessi e autorizzazioni solo dove queste possono essere rilasciate. Ma si sa ognuno interpreta le norme a modo suo. Confcommercio su questa storia pretenderà conto e ragione, mentre alcuni commercianti hanno proposto anche ricorso al Tar. La storia è sbagliata ma non è chiusa.

MISTERBIANCO

“Sindaco, ora basta”: servono misure a favore del commercio e confronto sullo sviluppo economico

Fin dalla nostra costituzione, abbiamo da sempre messo ai primi posti, la legalità, l'ordine, la sicurezza e il decoro urbano, senza però dimenticare che in un momento di grave recessione, c'è bisogno di dare un forte segnale alle attività commerciali del territorio. Pensiamo che ciò possa avvenire anche attraverso la concertazione tra Amministrazione comunale e rappresentanti dei commercianti, così come ha sempre fatto Confcommercio a sostegno dei propri associati.

In questa fase delicata, non è attraverso l'azione coercitiva e le imposizioni che si risolvono i problemi. Le attività commerciali del centro risentono fortemente della mancanza di spazi di

sosta e la recente posa dei paletti, che in giusta misura combatterebbe la sosta selvaggia, così come concepita dall'Amministrazione Comunale, crea un clima psicologico di fuga dal centro storico. E questo, sia da parte del cittadino, il quale si reca esclusivamente nei centri commerciali, sia da parte dei commercianti, rischiando così di dare vita a una vera e propria desertificazione con decine e decine di botteghe sfitte oltre alla perdita di posti di lavoro. Anche gli operatori della zona commerciale e dei quartieri periferici lamentano scarsa attenzione al decoro urbano, alla viabilità e ai servizi.

Crediamo quindi, che le scelte importanti devono essere decise con il confronto di tutte le for-

ze sane operanti nel territorio già a partire dalla nuova imposta della Tares, che sarà un ulteriore balzello ai danni delle Nostre Aziende e delle nostre famiglie.

L'appello che rinnoviamo per l'ennesima volta al Sindaco ed agli Assessori è quello di ascoltarci nelle scelte che ci riguardano, anziché imporle, così come successo ad esempio con la Tia, dove i commercianti si sono ritrovati un aumento in bolletta del 25%, con l'Imu, dove i Misterbianchesi pagano la massima aliquota rispetto altri comuni della provincia, con la viabilità, con le strisce bianche e blu, con il Carnevale, tanto per citarne alcune. La categoria è allo stremo, domani potrebbe essere troppo tardi.



di **Caterina Cannata**

I commercianti del territorio puntese stanno vivendo un periodo di grande incertezza che ha messo in discussione tutti i modelli di business e lo stesso futuro

dello **sviluppo economico locale**.

Questo territorio possiede potenzialità tanto grandi quanto poco sfruttate ed è, per questo motivo, necessario tutto il nostro impegno e la nostra attenzione, per avviare una **fase di risveglio sociale, culturale ed economico**. Relazioni, informazioni e fattore umano: sono strumenti che gli operatori del terziario possono e devono utilizzare per dare una risposta alla crisi.

I risultati delle imprese dipendono da condizioni esterne, legate al contesto economico del territorio e dall'adeguatezza delle politiche di management. Nell'attuale momento che attraversano le imprese locali incidono un po' tutte le suddette condizioni.

Grande rilevanza ha la **crisi economica** che sta attraversando l'intera nazione e i sacrifici imposti per far fronte agli effetti di tale crisi sull'economia. Ha svolto un ruolo fondamentale quanto è accaduto nel **territorio puntese** è cioè il **tracollo del colosso Aligrup** e con esso la difficoltà di un gran numero di piccole e medie imprese che ne costituivano l'**indotto** e dei dipendenti che vi lavoravano. Ma ancora più rilevanza hanno le politiche delle imprese commerciali.

Dalle piccole imprese e dai piccoli negozi al dettaglio ci si attende una **risposta dettata dall'orgoglio** di costituire la tradizione del commercio locale e dalla voglia di rinnovarsi. Soprattutto in questo territorio dove è fortemente presente la grande distribuzione organizzata, bisogna capire che la competizione non è più tra grandi e piccoli. Il piccolo commerciante non può e non deve chiudersi in se stesso, maledicendo lo strapotere della grande distribuzione organizzata.

Per sopravvivere le piccole imprese devono aprirsi all'**innovazione** e poter cogliere tutte le opportunità (tecnologiche, commerciali e gestionali) che l'innovazione dispiega sul mercato. Innovazione che deve essere interpretata, decodificata, elaborata perchè essa si

Aggregazione, un'arma per superare la crisi



Incontri, consulenza, formazione. A San Giovanni La Punta si scommette su un nuovo modello di collaborazione



paesi etnei.

A gennaio di quest'anno, con la collaborazione del direttivo dei Giovani imprenditori di Confcommercio, è stato realizzato l'incontro "Fare rete e business: modelli e vantaggi riservati ai giovani imprenditori Confcommercio" che ha visto la partecipazione di tanti giovani imprenditori locali.

La risposta a questo progetto, che ha come obiettivo quello di instaurare e favorire rapporti di cooperazione tra le singole imprese, è stata così entusiasta da parte degli imprenditori da

trasformi in **valorizzazione di tradizioni**, cultura e competenze del settore e non in appiattimento, standardizzazione e spersonalizzazione dei servizi.

È, dunque, necessario competere utilizzando **nuovi modelli di aggregazione**. Mai come in questo momento è perciò importante il ruolo che la Confcommercio svolge nell'aiutare le imprese favorendo questi processi di aggregazione, garantendo un'adeguata formazione e informazione, affrontando temi come l'**implementazione** di nuovi servizi e dell'accesso alle informazioni.

Nella **sede Ascom di San Giovanni la Punta** si sta lavorando proprio in questa ottica e con questo spirito.

Sono **attivi sportelli di consulenza gratuita** in tema di sicurezza nei luoghi di lavoro, di consulenza legale e fiscale curati da professionisti locali convenzionati con la sede puntese. Inoltre, è stato avviato un percorso per creare una **rete tra gli imprenditori dei**

stimolare la creazione di un **circolo virtuoso di scambio di informazioni** e di collaborazione. Abbiamo organizzato presso questa sede una serie di incontri aperti agli imprenditori di ogni settore che continueremo a tenere sistematicamente almeno due volte al mese con la partecipazione anche di Francesco Tellico e Luca Di Salvo, consiglieri del direttivo giovani imprenditori Confcommercio di Catania (anch'essi imprenditori puntesi). Dall'artigiano ceramista al produttore di software, dall'agente di commercio al commerciante di articoli di cartoleria, dal creatore di siti web al pubblicitario, dal creatore di video al commerciante di caffè: tutti pronti a mettere a disposizione **tempo, competenze e risorse per creare una rete di comunicazione**, ideazione e realizzazione di progetti che aiutino a migliorare la realtà produttiva locale e, soprattutto, consapevoli che solo con il supporto di associazioni di categoria come Confcommercio è possibile fare squadra e guardare al futuro con un po' più di ottimismo.

CONFIDI
COFIAC

Società Cooperativa per Azioni

**HAI BISOGNO
DI FINANZIAMENTI
PER L'ACQUISTO SCORTE?**

**CONFIDI COFIAC
PUÒ AIUTARTI!**

associazioni

Strumenti di pesatura le norme per la verifica



“

Nella segreteria Fipe di Catania è possibile ritirare il modello per richiedere il controllo periodico

”

Tutti gli strumenti di pesatura devono essere sottoposti a **verifica periodica** entro sessanta giorni dalla loro prima utilizzazione, salvo non siano stati verificati dal produttore dello strumento. Di regola lo strumento già verificato è riconoscibile da un **etichetta di colore verde** che riporta la data entro la quale deve essere effettuata la successiva verifica. La verifica periodica viene effettuata dalla **Camera di Commercio** presso la loro sede o, su richiesta degli utenti interessati, nel luogo di utilizzazione degli strumenti, secondo modalità stabilite dalla Camera di commercio, con validità di anni tre. Gli Ispettori dell'**Ufficio Metrico delle Camere di Commercio** esercitano funzioni di vigilanza e controllo sulla corretta Verifica Periodica effettuata sugli strumenti.

La vigilanza presso gli utenti metrici viene esercitata a **intervalli casuali e senza preavviso**, con conseguenti sanzioni e blocco degli strumenti in caso di irregolarità. Gli interessati possono ritirare, presso la **Segreteria di Fipe**, il modello che dovrà essere presentato per la richiesta della verifica periodica, si precisa che la verifica deve essere fatta anche dopo aver effettuato una riparazione ed evidenziando, soprattutto, che le bilance devono essere omologate. Per qualsiasi informazione contattate la signora **Anna Taccia** al n. 095/7310705 od inviare e-mail a fipe@confcommercio.ct.it.



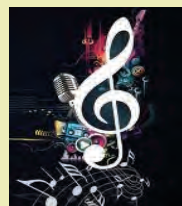
DATE DA RICORDARE

Siae, proroga fino al 10 marzo per il rinnovo abbonamenti

La Siae, su richiesta della Fipe, ha previsto la tolleranza fino al 10 marzo per il rinnovo degli abbonamenti per il diritto d'autore dovuto per musica d'ambiente, senza applicazione di penali e con riconoscimenti di benefici associativi. La Siae per il pagamento del 2013 ha provveduto ad inviare, a tutti gli operatori, i Mav ma, per l'applicazione dello sconto, si dovrà presentare alla Siae la certificazione da ritirare alla Confcommercio Catania in Via Mandrà n. 8 a Catania o presso tutte le nostre zionali. Per qualsiasi informazione o approfondimento, contattare i numeri della Segreteria 095/7310711 o per il pubblico esercizi la signora Anna Taccia allo 095/7310705.

Scf, sconto del 30% per i soci e del 40% per i possessori di Card

Grazie alla convenzione stipulata tra Confcommercio e Scf (Società consortile fonografici) è riservato alle aziende associate uno sconto pari al 30% sulla tariffa, purché i pagamenti siano effettuati entro la data prevista dalla convenzione. Il titolare - di esercizi commerciali, supermercati, panetterie, pasticcerie, rosticcerie, gelaterie - per l'ottenimento dello sconto, dovrà compilare un'apposita licenza che timbrata e firmata sarà inviata via posta a Scf, i soci potranno ritirare la licenza presso la segreteria di Confcommercio Catania, che provvederà ad anticipare, la stessa, via e-mail ad Scf. Gli esercizi commerciali/artigianali, possessori di Confcommercio card, avranno uno sconto del 40% anziché il 30%, sempre che il pagamento venga effettuato entro il 31 marzo 2013.



Si ricorda infine che, per tutte le altre categorie - bar - ristoranti - pizzerie - stabilimenti balneari - parrucchieri ed estetisti - alberghi - b&b - agriturismi - campeggi - villaggi - la scadenza da rispettare, per l'applicazione della convenzione, è il 31 maggio e la riscossione dei diritti in questione è affidata alla Siae, che sta provvedendo ad inviare, agli esercizi interessati, le richieste di pagamento tramite Mav.

Per l'applicazione dello sconto del 30%, i soci dovranno ritirare il "certificato" per l'anno 2013 alla Confcommercio e che comunque, gli stessi, dovranno tenere sempre a disposizione di Scf e Siae, che ne possono chiedere l'invio o l'esibizione in caso di controllo, che giustificano l'applicazione della convenzione a tariffa agevolata.

CONVENZIONE FIPE - ISTITUTO FILIPPO EREDIA

Uno scambio di competenze utili per il futuro degli studenti

La Fipe Confcommercio Catania - Federazione Italiana Pubblici Esercizi - ha stipulato un protocollo d'intesa con l'Istituto Professionale Servizi per l'Enogastronomia e l'Ospitalità Alberghiera "Filippo Eredia" con l'obiettivo di rafforzare le relazioni tra la scuola ed il mondo del lavoro. I punti principali del protocollo riguardano la collaborazione tra i rispettivi sistemi ai vari livelli in materia di: stage e alternanza tra scuola e lavoro; incontro tra domanda e offerta di lavoro; orientamento; aggiornamento dei programmi scolastici.

L'iniziativa risulta essere un utile scambio di competenze ed esperienze e le modalità di stage sono concordabili direttamente con i docenti in base alle esigenze specifiche di ogni azienda.

Come è noto gli Istituti Professionali prevedono l'attività di alternanza scuola-lavoro per gli alunni delle classi quarte e quinte predisponendo un progetto di classe formativo e di orientamento contenente gli obiettivi e le modalità di svolgimento del tirocinio.

Durante lo svolgimento dello stage l'attività di formazione e di orientamento è seguita da un tutor designato dall'azienda in veste di responsabile organizzativo che, alla fine dello stage, rilascerà al tirocinante un attestato di presenza e fornirà un suo giudizio sul lavoro svolto.

Per dare attuazione a quanto previsto dall'accordo con l'Istituto Filippo Eredia al fine soprattutto di favorire lo svolgimento di stage gratuito degli allievi si informa che si ha la possibilità di attivarsi da subito. I percorsi formativi da intraprendere riguardano l'indirizzo "Tecnico di servizi Ristorativi".

Si invitano gli interessati a far pervenire adesione al progetto quanto prima tramite e-mail a fipe@confcommercio.ct.it o telefonando ai numeri 095/7310705 - 393/8827779 sig.ra Anna Taccia o contattare personalmente il referente del progetto alternanza scuola lavoro dell'istituto Filippo Eredia al n. 347/3201106.



ConfAperitivi, i giovani imprenditori fanno rete e creano un gruppo forte

“

Grande partecipazione per l'incontro "Conoscersi e fare rete" organizzato dal direttivo dell'associazione Il presidente Josè Recca: «Stiamo crescendo in numero e qualità. Incontrare gli amici ci dà molta forza»

”

Replicare i successi è davvero difficile, ma i Giovani di Confcommercio Catania ci sono nuovamente riusciti sabato 2 marzo con il **Conf Aperitivo** che ha trovato ampia partecipazione da parte di tutti gli invitati.

La location scelta è stata il ristorante Minà al centro enogastronomico la "Vecchia Dogana". L'incontro dal tema "Conoscersi e fare rete", voluto dal direttivo presieduto da Josè Recca, ha avuto tanti ingredienti di successo tra cui la presenza del presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio Calabria, Giuseppe Pedà, e il presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio Emilia Romagna Fabiano De Marco.

«Fare rete è fondamentale per superare una crisi che oramai ci coinvolge tutti - ha detto il presidente Recca - il gruppo cresce ogni giorno di più sia in numero sia in qualità, incontrare tutti questi amici ci dà forza e sostegno. Ringrazio i presidenti Pedà e De Marco per la loro presenza e per il loro supporto in questa avventura intrapresa da alcuni mesi».

Riconoscimenti da parte di Piero Ambra, vice presidente Giovani Imprenditori di Catania, ai colleghi che tanto stanno facendo per far crescere l'associazione, soprattutto nella provincia. «Oggi stiamo gettando le basi per la creazione di un gruppo forte e solido - è intervenuto Ambra -. È una gioia vedere qui presenti i nuovi gruppi provinciali, quali quello di San Giovanni La Punta, di Acireale ed il costituente gruppo di Misterbianco. Avere questa partecipazione ci fa



capire che i progetti che stiamo portando avanti godono di vasto consenso. Ringraziamo i soci Francesco Tellico fautore della crescita delle delegazioni di San Giovanni La Punta ed Acireale e Rosilinda Scuderi promotrice della costituente delegazione di Misterbianco».

I Giovani Imprenditori aprono le porte dell'associazione agli studenti e ai futuri imprenditori, che rappresentano una grande risorsa per la nostra economia, invitandoli a collaborare. «Oggi sono presenti alcuni dei rappresentanti universitari dei principali Atenei catanesi che ringrazio per l'impegno profuso volto alla progettazione delle nuove attività a sostegno delle start up, alla formazio-

ne ed all'occupazione - ha affermato Luca Di Salvo. Vogliamo creare, attraverso il Conf Aperitivo, un momento d'incontro tra il mondo accademico e quello lavorativo affinché attraverso la conoscenza reciproca possano nascere idee innovative per un futuro migliore volto all'occupazione ed alla crescita del territorio. Il futuro di una società sono i giovani, investire e soddisfare le loro esigenze rappresenta uno dei principali obiettivi del gruppo Giovani di Catania». Per l'organizzazione della serata si ringraziano Anna Mantegna e Angela Scirè e Giuseppe Russo per l'intervista radiofonica a Fabiano De Marco.

3-4-5 Maggio 2013

SIMMED
Salone Immobiliare del Mediterraneo

Centro Fieristico Le Ciminiere Catania

www.simmed.net

seguici su:
Facebook

orario:
10.00 - 20.00

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.



CONVENZIONI TELEFONICHE

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 Confindustria di ricevere consulenze gratuite sul loro attuale profilo commerciale e di usufruire di benefit e scontistiche. Le condizioni agevolate sono riservate agli associati Confindustria 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

Park Air. 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 Confindustria 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 Confindustria 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 Confindustria, 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 Confindustria 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.associati.confindustria.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 Confindustria.

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 di Piaggio, anche in versione elettrica, all'avanguardia per prestazioni, praticità e convenienza, vengono proposti agli Associati del Sistema Confindustria 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 Confindustria riconosce agli associati a Confindustria uno sconto pari al 20% rispetto al prezzo praticato al pubblico, previa presentazione di attestato d'iscrizione a Confindustria o del tesserino associativo o della carta di credito.

CONVENZIONE ARREDAMENTO RISTORAZIONE

Sicania Forniture, forniture e assistenza di arredi per ristoranti, bar, pasticcerie, 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 Confindustria 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 Confindustria, 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 confindustria 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 Confindustria 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: osanel@osanelonline.it - www.osanelonline.com

www.simmed.net



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"