

## Il credito sostenga di più le imprese

### Bankitalia: costi cresciuti di mezzo punto

di Ulisse

Il primo campanello d'allarme è suonato a Bankitalia. Nel primo bimestre l'erogazione di credito all'impresa si è quasi dimezzata e il suo costo è aumentato mediamente di mezzo punto in ragione d'anno, suscitando non poche preoccupazioni tra gli industriali ("come potremo investire se le banche ci chiudono i rubinetti?"). E non solo. Nell'esortazione rivolta ai banchieri dal presidente Ciampi, a guardare con fiducia agli investimenti produttivi (Imperia, 19 marzo) e a sostenerli con convinzione, molti hanno letto una allarmata analisi della nostra congiuntura, appena temperata dal monito a quanti professano la "retorica del declino".

Ragioni di preoccupazione ce ne sono invero tante, e oggettive. La flessione dell'export, lamentata anche nella nostra regione, prospetta un'erosione della capacità competitiva che è tanto più accentuata quanto più appare sganciata dal "fattore cambio" e indipendente da uno scenario congiunturale appiattito sulla stagnazione. Tale caduta è stata infatti particolarmente spiccata nei confronti di Euro-landia, nella quale l'effetto del super-euro sarebbe dovuto essere nullo per forza di cose; si è constatato inoltre che differenze minime nei ritmi di crescita europei hanno generato a nostro danno rilevanti divari tra i saldi commerciali. Così stando le cose, il nostro Paese appare meno favorito dal consolidamento della ripresa economica mondiale di quanto non lo siano i nostri vicini concorrenti. Da qui, probabilmente, l'appello di Ciampi, che di queste cose s'intende per essere stato governatore in via Nazionale; e da qui l'impegno del governo a scuotere l'economia con una cura da cavallo.

Non è il caso di allargarci alle medicine proposte, essendo controverse la loro ef-

(segue a pagina 2)

# Cina, opportunità per il sistema Friuli



Presentato a Villa Manin il progetto Friuli-Cina

## Il 10 maggio la Giornata dell'economia

**S**i terrà il prossimo 10 maggio in tutta Italia la seconda Giornata dell'economia, promossa dall'Unione italiana delle Camere di commercio e dalle 103 Camere di commercio. Obiettivo principale dell'iniziativa è quello di disegnare la mappa dello sviluppo dell'Italia a partire dai 103 osservatori sul territorio offerti dalle Camere di commercio.

Reti d'impresa, mercati internazionali, occupazione e formazione, redditività delle imprese: partendo da questi specifici temi, ciascuna delle Camere offrirà una fotografia del territorio in un resoconto ampio dettagliato, arricchito da dati inediti e aggiornati.

Si tratterà di una fotografia quanto mai opportuna dopo un 2003 difficile per l'economia italiana e

un 2004 che si è aperto con segnali di preoccupante stagnazione.

La seconda giornata dell'economia ci aiuterà a rispondere a queste due domande: l'economia italiana è in declino oppure possiamo parlare "soltanto" di stasi?

Il sistema Italia sta perdendo competitività oppure è in una fase di riposizionamento?

I rapporti che ogni Camera di commercio elaborerà per la propria economia saranno ricchi di tabelle (un centinaio) e di indicatori.

Ma tanti numeri e tante statistiche sono legati da un ragionamento unico che cioè la lettura dell'economia locale avviene partendo dalle imprese, dai loro comportamenti organizzativi, dai loro bilanci.

## I distretti industriali modello vincente

### Unioncamere ha pubblicato una guida

di Mario Passon\*

I distretti industriali sono ormai una parte importante del sistema produttivo italiano: per imprese attive, per forza di lavoro occupata, per livello di esportazione il sistema dei distretti è oggi un vero e proprio modello organizzativo studiato a livello nazionale ed internazionale in virtù della loro capacità di competere e di affermarsi sui mercati internazionali.

Quanti sono i distretti in Italia? Come si caratterizzano per tipologia di produzione? Quante solo le unità produttive? Quale il livello di specializzazione? E nel Friuli Venezia Giulia quanti e quali sono i distretti?

Cominciamo dalla definizione di distretto. Sorvolando sull'ormai vasta letteratura le definizioni storiche sono quelle di Marshall Alfred (nei Principles of Economics del 1890), di Becattini Giacomo (anni '70) e Porter Michael (in The Competitive Advantage of Nations del 1990), la legge n. 317 del 1991 definisce i distretti industriali "come sistemi produttivi locali omogenei, caratterizzati da un'elevata concentrazione di imprese industriali, prevalentemente di piccola e media dimensione e dall'elevata specializzazione produttiva".

A partire da questa norma le Regioni hanno operato in modo molto diverso l'una dall'altra cosicché la realtà distrettuale italiana presenta una forte variabilità. Piemonte (con 27 distretti), Lombardia (con 21 distretti) e Veneto (con 28 distretti) rappresentano insieme quasi il 50% del totale dei distretti individuati. Ma il quadro nazionale va completato con regioni come l'Emilia Romagna le quali non hanno ritenuto di codificare i distretti industriali pur occupandosi con specifici interventi, mentre altre regioni sono in fase di istruttoria. La no-

(segue a pagina 17)

### Attualità:

#### Zonizzazione acustica convegno Cciaa e Arpa

Pag. 2

#### Vinitaly un successo oltre le previsioni

Pag. 4

#### Appalti internazionali si vincono in partnership

Pag. 17

# Attualità

(segue da pagina 1)

ficacia e la loro praticabilità stanti i vincoli di Bruxelles, il peso del debito, la ritrosia politica ai tagli di spesa e la pervicace inclinazione a scaricare sul contribuente spese correnti come il rinnovo del contratto degli autoferrotranvieri. Abbiamo accumulato al riguardo una sgradita memoria storica: versiamo tuttora, sotto forma di addizionale ahinoi definitiva, i balzelli imposti il tempo per finanziare la guerra coloniale abissina e per anestetizzare vent'anni dopo la crisi di Suez. Troppo, per non paventare che le imposte diminuite al centro cresceranno in periferia, sospinte dalla maggior autonomia impositiva e dai crescenti fabbisogni locali. Sorvoliamo anche sul differenziale fiscale a discapito delle nostre imprese, al netto dell'Irap. Soffermiamoci invece sul credito.

A tre anni dall'entrata in vigore di Basilea 2, ovvero delle normative approntate per migliorare la stabilità del sistema bancario, cresce il fermento di convegni, seminari e sportelli informativi; meno quello di misure concrete. Eppure le prime a essere investite da questa rivoluzione saranno le piccole imprese, generalmente sottocapitalizzate. Per accedere al credito non basteranno loro le garanzie del patrimonio familiare dei soci, né la discrezionalità delle banche "locali" nel dosare le risorse in base a una più acuta sensibilità territoriale e alla fiducia accordata e ricambiata finora in un solido rapporto di conoscenza. Dal gennaio 2007 unico criterio sarà il "rating", come per le obbligazioni. In soldoni, il merito creditizio sarà determinato da parametri che andranno a premiare le aziende più strutturate e dimensionalmente adeguate, peraltro in grado di diversificare sul mercato le fonti di approvvigionamento finanziario.

È insieme un'opportunità e un rischio. Da una parte indurrà potenti stimoli alla crescita, e dall'altra implicherà l'incognita di pagare tanto più caro il denaro quanto più basso sarà il "rating". Non c'è esperto del ramo che non inviti a prepararsi in tempo. Sotto il profilo tecnico-aziendale, economico, politico. E su tutti i versanti: dalle imprese alle banche, passando per le amministrazioni pubbliche chiamate a prendere l'iniziativa, e non solo ad affiancare associazioni ed enti camerati. Nel collegato al suo bilancio il Lazio progetta una "banca di garanzia", la Toscana una finanziaria per le imprese. E la nostra? Ha gli strumenti (in primis Friulia e Mediocredito, da affiancare ai Confind) per giocare un ruolo di grande rilievo; ma avrà altrettanto forte la volontà di dare priorità a una politica volta a risolvere nodi storicamente strutturali della nostra economia come sottodimensionamento e sottocapitalizzazione

Convegno con l'Arpa alla Camera di commercio

## Zonizzazione acustica, nuovo problema per le imprese



Pison, Valduga, Merlini e Villalta

Il primo esperimento è stato effettuato su due comuni "cavia": Tolmezzo e Pordenone. Sono state queste due, infatti, le realtà scelte dall'Arpa per testare il modello di zonizzazione acustica del territorio che tutti i Comuni del Fvg stanno aspettando per poter, a loro volta, dare il via ai loro progetti. L'emaneazione delle linee guida regionali sono indispensabili per consentire alle amministrazioni comunali di redigere i propri

piani, evitando interventi del Tar, com'è accaduto per Sesto al Reghena, uno dei Comuni "virtuosi" che, avendo proceduto in assenza di regole, si è visto annullare il lavoro fatto.

Per aiutare i Comuni a "vederci chiaro", in un quadro legislativo complesso e delicato, le Aziende speciali Ricerca e formazione e Laboratorio chimico merceologico della Camera di commercio hanno organizzato un convegno al quale hanno parte-

cipato numerosissimi amministratori e tecnici comunali. I lavori, coordinati da Stefano Pison direttore del Laboratorio, sono stati aperti dal presidente della Camera di commercio Adalberto Valduga. Valduga ha messo in luce l'importanza di trovare una forma equilibrata di integrazione fra le aree produttive e quelle residenziali, "indispensabile per garantire lo sviluppo economico da un lato e ridurre l'impatto ambienta-

le dall'altro". Strutturato in quattro step principali, il percorso individuato dall'Arpa e illustrato da Arturo Merlini e Renato Villalta, prevede: la realizzazione una cartografia tematica; l'individuazione della vocazione principale di ogni singola area comunale; l'analisi dettagliata dell'incidenza di infrastrutture e trasporti sull'inquinamento acustico; e ancora la definizione di una cartografia integrata dalla quale, incrociando i dati, si potrà ottenere il piano definitivo. "Affinché i risultati ottenuti siano mantenuti nel tempo - hanno precisato i relatori

-, a ogni variazione del piano regolatore dovrà corrispondere analoga variazione di quello relativo alla zonizzazione".

Il modello individuato è stato studiato per risultare estremamente flessibile e adattabile al territorio con esigenze diverse. "Per quanto riguarda Lignano, per esempio, la cui popolazione oscilla dai 10 mila abitanti dell'inverno ai 100 mila della stagione estiva - hanno detto i relatori -, si potranno avere due diversi piani di zonizzazione acustica, in modo da non penalizzare la vocazione turistica della città".



Il 22 e 23 aprile, al Castello di Udine

## Convegno della Camera sulla "protezione della forma"

Un anno dall'entrata in vigore del Regolamento sui disegni e sui modelli comunitari, si rendono necessari un confronto e una verifica per un esteso e completo esame delle problematiche connesse e delle opzioni aperte. Alle imprese è richiesto di riesaminare profondamente il loro approccio con la protezione delle forme utilizzate nei loro prodotti, poiché i cambiamenti legislativi e di mercato toccano in particolare i rapporti impresa-forma-concorrenti. Per questo la Camera di commercio - in collaborazione con lo Studio GIp e con il patrocinio della Regione, della Provincia di Udine, del Comune di Udine e dell'Università di Udine - ha organizzato un convegno che si svolgerà nel salone del Castello di Udine il 22 e il 23 aprile. Durante i lavori sarà illustrata la nuova normativa comunitaria agli operatori.

Saranno analizzati le nuove forme di protezione nel campo della proprietà intellettuale, gli aspetti legati alla contraffazione e le

azioni a difesa. Saranno sviluppate tre macro-aree di intervento, riguardanti la protezione della forma nel contesto internazionale; i riflessi della norma sulle imprese; la protezione legale della forma e le tecniche di contrasto alla concorrenza sleale.

L'introduzione ai lavori è stata affidata al presidente della Camera di commercio, Adalberto Valduga. Sono previsti i saluti del sindaco di Udine Sergio Cecotti, del presidente della Provincia di Udine Marzio Strassoldo, del Magnifico rettore Furio Honsell. Moderatore sarà Giuseppe Sena, ordinario di diritto industriale all'Università di Milano, mentre le relazioni saranno affidate a Massimo Cartella, professore alla facoltà di economia dell'Università di Milano (Il pot-pourri industriale e la panoplia strumentale); a Massimo Scuffi, consigliere presso la Corte di Appello di Milano - Sezione I (la forma, funzionale tra libero mercato ed esigenze di protezione); Lamberto Liuzzo, docente

di diritto industriale all'Università Lumsa di Roma (strumenti di protezione delle forme nel campo della proprietà intellettuale); Geremia Casaburi, giudice della sezione specializzata per la proprietà industriale e intellettuale presso il Tribunale di Napoli (la tutela della forma tra marchi e modelli).

Nel pomeriggio del 22 aprile, moderatore Enrico Adriano Raffaelli dello studio legale Rucellai & Raffaelli di Milano, si terranno altre relazioni: interverranno Maria Ludovica Agrò, direttrice dell'Ufficio italiano brevetti e marchi (la pratica dell'Ufficio italiano brevetti e marchi nella protezione della forma); gli avvocati Stefano Artuso e Fabio Pirrone, del servizio legale di Benetton Group Spa (una prospettiva "pratica" sulla protezione della forma: il caso Benetton); Aldo Frignani, professore ordinario di diritto privato della Comunità europea dell'Università di Torino (la tutela della creatività nel modello ornamentale, con particolare riferimento ai

pezzi di ricambio); l'avvocato Luca Trevisan, dello studio legale associato Trevisan & Cuonzo di Milano (la tutela dell'industrial design alla luce delle recenti riforme legislative e della prima giurisprudenza - Nuove prospettive di tutela e problematiche applicative). Il 23 aprile, con moderatore Vincenzo Franceschelli, ordinario di diritto privato all'Università di Milano-Bicocca, si terranno nuove relazioni da parte di Stefano Sandri, intellectual property consultant (la protezione della forma nella giurisprudenza della Corte di giustizia); di Mario Barbutto, presidente del Tribunale di Torino e presidente della sezione proprietà industriale e intellettuale (il contributo della giurisprudenza sulla protezione della forma nel settore automobilistico - dal "caso Alfa Romeo del 1989" al progetto di Testo unico sulla proprietà intellettuale); del generale Pasquale Debidada, capo del III reparto operazioni del comando generale della Guardia di finanza (attività della Guar-

dia di finanza nell'azione di contrasto alla contraffazione e al connesso fenomeno della concorrenza sleale).

Le conclusioni sono state affidate all'assessore regionale alle Attività produttive Enrico Bertossi. La partecipazione al convegno è gratuita. Per informazioni: segreteria organizzativa della Camera di commercio di Udine (0432-273543/227, fax 0432-509469, sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)).

**UdineEconomica**  
mensile fondato nel 1984

**Direttore editoriale:**  
Adalberto Valduga

**Direttore responsabile:**  
Mauro Nalato

**Vicedirettore:**  
Bruno Peloi

**Editore:**  
Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine

**Progetto grafico:**  
Colorstudio

**Impaginazione/Fotoliti:**  
Graphic Linea sas

**Stampa:**  
Editoriale Fvg

**Fotoservizi:**  
Foto Agency Anteprema

**Archivio:**  
C.C.I.A.A. - Anteprema

**Per la pubblicità rivolgersi a:**  
**EURONEWS**

Tel. 0432 512270-292399-202813

La tiratura del mese marzo è stata di 52 mila copie

# Attualità

Gigante (Federdoc): "Ma occorre insistere nella specializzazione"

## Segnali positivi dal Vinitaly per la viticoltura del Fvg

di Bruno Peloi

I Vinitaly 2004 ha da poco chiuso i battenti a Verona. Per le aziende vinicole friulane è stato un successo superiore alle aspettative.

Anche dal punto di vista istituzionale il Fvg ha recitato la propria parte da primattore. Lo "spazio" della Regione, con l'ormai consolidato marchio di "Ospiti di gente unica" - realizzato in collaborazione con Federdoc e Camera di commercio udinese -, è stato uno dei più visitati. E proprio con il presidente regionale di Federdoc, Adriano Gigante, facciamo un bilancio della rassegna. "Quello di quest'anno - ha detto Gigante -, è stato per noi il Vinitaly più importante in assoluto. Nel dopo-Ersa, in soli 45 giorni siamo riusciti a organizzare un gran numero di degustazioni, tutte chi-

se anzitempo. Successo impensabile, reso possibile anche per la collaborazione avuta da due professionisti di valore: Marco Malison e Bepi Pucciarelli".

Uno dei problemi sui quali oggi si dibatte è quello dei prezzi. "Il momento congiunturale difficile è sotto gli occhi di tutti - ha detto ancora Gigante -. Ma in Fvg, su 1.400 aziende imbottigliatrici, quelle fuori prezzo non superano il 10 per cento. Questa coerenza è merito di un'encomiabile maturità imprenditoriale, facilitata da costi di produzione non eccessivi, specie per i vini bianchi".

Oggi si dibatte molto di qualità. "Abbiamo le idee chiare - ha detto convinto Gigante -. Riteniamo la qualità una sintesi equilibrata tra il rispetto del ter-

ritorio-ambiente in cui operiamo, la giusta scelta del prodotto da coltivare e il corretto uso della tecnologia. Proprio in quest'ottica, come Federdoc, abbiamo appena presentato all'assessore regionale all'agricoltura, Enzo Marsilio, un programma quinquennale di ricerca. Si tratta di uno studio realizzato a più mani: Università di Udine, Consorzi Doc, Assoenologi, Ersa Agricola e Direzione regionale dell'Agricoltura. Scopo principale è quello d'individuare i migliori vitigni del Fvg per arrivare a produrre vini di bandiera. Un'ultima battuta sull'attività di Federdoc. "Siamo emanazione dei Consorzi - ha concluso Gigante -, e questi agiscono, su base volontaristica, anche per chi non aderisce. Quindi non vi-



Marco Felluga, Pelaschier, Gigante, Riccardo e Rossana Illy

viamo nell'oro. Crediamo però in Agrapromo. La Regione in questo senso sta già facendo uno sforzo encomiabile. Penso addi-

rittura che gli 800 mila euro annuali stanziati possano essere aumentati. I produttori, comunque, ci mettono molto del

loro. Per il solo Vinitaly abbiamo speso qualcosa come 600 mila euro. Ma sono investimenti che vale la pena fare".

Sostegno della Camera al progetto di promozione

## Territoria Nordest, cultura e turismo in Friuli

Sarà Territoria Nordest il nome destinato a identificare l'immagine e le attività di promozione del protocollo d'intesa "Turismo & Territorio". Territoria Nordest, che raggruppa i Comuni di Buttrio, Corno di Rosazzo, Manzano, Pavia di Udine, Pradamano, Premariacco e San Giovanni al Natisone, si propone di valorizzare una zona ricca di testimonianze storiche, culturali, paesaggistiche e di produ-

zioni enogastronomiche. L'iniziativa, nata a Manzano, vuole valorizzare il territorio ricco di colline, vigneti, uliveti, borghi e ville, tutte attrattive di particolare interesse per quella nuova forma di turismo, sempre crescente, interessata a scoprire paesaggi e sapori di un tempo.

"L'abbazia di Rosazzo - ha spiegato Giorgio Colutta, assessore all'agricoltura e al turismo del Comune di Manzano -, Villa De Bran-

dis a San Giovanni al Natisone, Villa Florio a Buttrio, Rocca Bernarda a Premariacco, i Ronchi di Gramogliano a Corno di Rosazzo, e le magnifiche ville di Pavia di Udine e Pradamano, saranno i punti di riferimento di questo percorso che si snoderà lungo piacevoli sentieri turistici ed enogastronomici tra vigne e ulivi, cantine e agriturismi".

È prevista la realizzazione degli "Itinerari turistici

di Rosazzo", in collaborazione con la Provincia di Udine e la Camera di commercio, che ripristineranno alcuni sentieri e attrezzeranno la viabilità esistente in modo adeguato per fruitori in bicicletta, a piedi o a cavallo. Saranno organizzati anche corsi enogastronomici, come quello che partirà a maggio itinerante nei sette Comuni, con degustazioni di vini, oli e abbinamenti conseguenti; week-end in agriturismi, bed&breakfast



Bertossi, Macorig, Sette e Colutta

e altre strutture del territorio in corrispondenza di manifestazioni quali Cantine aperte, Festa della Sedia, Feste del Vino e così via, in collaborazione con i "tour operator" della zona.

Fra i presenti alla presentazione dell'iniziativa l'assessore della Provincia di Udine Lanfranco Sette e l'assessore regionale alle attività produttive Enrico Bertossi.

Sostenuti dalla Camera e dalle categorie

## Concerti Aperitivo, un successo la quarta edizione

Anche la quarta edizione dei Concerti Aperitivo ha salutato il suo pubblico, di anno in anno sempre più numeroso e partecipe (oltre il 60% di abbonati), lasciando in Sala Ajace il ricordo di indimenticabili esecuzioni: dall'originale "umorismo in musica" di Malicki alla impareggiabile classe di Ormezowsky, si sono avvicendati nel "salotto culturale" di Udine alcuni fra i nomi più prestigiosi del panorama musicale internazionale. La caratteristica della rassegna infatti è quella di proporre artisti di alto li-

vello, possibilmente che non si siano già esibiti in regione o addirittura delle "anteprime". Fra i molti ospiti internazionali in cartellone, c'è stata anche qualche presenza "nostrana", e in particolare il pianista Andrea Rucli accompagnato dai Concertisti dell'Ofu, un complesso cameristico formato da alcuni musicisti friulani che si sono fatti strada oltre i confini regionali, lavorando in prestigiose orchestre spesso come prime parti o solisti. E poi Olivia De Prato, friulana d'origine ma naturalizzata viennese e ora

specializzanda negli Stati Uniti. Ma non bisogna trascurare anche un ulteriore ingrediente fondamentale che ha contribuito a incrementare il successo dei Concerti Aperitivo. L'altra originale caratteristica della rassegna, infatti, è che, a fine concerto, viene servito nella sala adiacente un aperitivo a base di stuzzichini prodotti dalle aziende artigianali locali, accompagnate da un ottimo vino, il tutto coordinato dall'Uapi. Quest'anno il vino è stato offerto sempre dall'azienda Attems di Lucinico, una delle maggiori aziende vi-

nicole del Collio e sicuramente una delle più antiche: nell'archivio di famiglia infatti si conserva la documentazione che attesta la produzione di "uva refosca e ribolla" già dal 1500. Di volta in volta il vino si adattava alla pietanza servita, diversa da domenica a domenica. In un originale allestimento della tavolata affidato a "Feste organizzate" di Pasion di Prato, si è susseguita ogni golosità, dal dolce al salato. Più d'una volta a offrire l'aperitivo è stato il panificio Orso & Brandolin di Aiello: da oltre qua-

rant'anni l'azienda si caratterizza per la produzione artigianale di prodotti di panetteria e di pasticceria grazie a un continuo lavoro di ricerca e rilancio di vecchie ricette. Un'altra specialità con la "s" maiuscola è il prelibato petto d'oca di Jolanda de Coldò, il cui nome si coniuga spontaneamente ai salumi d'alta qualità. Un'altra specialità sulla tavola dei Concerti Aperitivo è la delicatissima trota dell'azienda agricola Sterpo di Rivignano: i prodotti ittici allevati nella stessa azienda, scelti, macerati e preparati secondo varie tecniche, fanno di questa azienda una delle più rinomate del Friuli. E infine non potevano mancare un cibo indiscutibilmente nostrano, come il formaggio Montasio: offerto dal Caseificio De Bidino di

Coseano, fra le ditte associate al Consorzio per la tutela del Montasio. Per finire, un'altra pietanza molto apprezzata è stata la porchetta della ditta Dalco Snc di Pasion di Prato, il noto laboratorio di produzione e vendita di carni, salumi e prodotti di gastronomia d'alta qualità. Organizzati dall'Orchestra Filarmonica di Udine con il sostegno del Comune e della Provincia di Udine, della Camera di commercio, della Fondazione Crup e dell'Assindustria, e con la collaborazione dell'Uapi e dell'Ascom, nel giro di pochi anni i Concerti Aperitivo si sono collocati nella rosa delle rassegne musicali più seguite in regione, diventando il "fiore all'occhiello" delle attività culturali udinesi, nonché un'esclusiva per il Friuli.

# Pmi al microscopio

Aiuta le aziende a fare il salto di qualità per essere competitive

## A2B Group, consulenza innovativa a servizio delle piccole imprese

di Marco Ballico



Sergio e Giovanni Abelli

Sulla brochure della "scatola tecnologica" si legge "fill the gap", "colma il divario". "E il divario tra strategia e gestione operativa", spiegano i quattro soci di A2B Group, società di consulenza di business fortemente orientata all'innovazione. "Aiutiamo le piccole e medie imprese a fare il salto di qualità indispensabile per essere competitive. Ma vogliamo anche evitare il rischio di essere tuttologi", aggiungono.

La A2B Group nasce a Udine nel 2001. Solo un anno dopo, la "voglia di tecnologia" e la volontà di non mescolare competenze diverse trovano risposta nella partecipazione al 40% della società Gap-it, "in grado di affiancare all'offerta di un software gestionale una consulenza di alto livello nell'ambito dei sistemi d'impresa e delle soluzioni di e-business - spiega l'amministratore delegato Andrea Bacchetti -. Una società, la Gap-it, che si propone sul mercato come business partner di Gruppo Formula, leader nelle soluzioni Erp d'impresa. Al cliente met-

tiamo a disposizione anche servizi in outsourcing per il controllo di gestione basati su software Diapason Business di Gruppo Formula".

Sergio Abelli, ultra-trentennale esperienza a livelli manageriali nell'organizzazione e nella gestione d'impresa maturata in importanti gruppi italiani e multinazionali, statunitensi e svizzeri. Giovanni Abelli, direttore sistemi informativi e organizzazione di

azienda leader del retail, oltre che dirigente di società internazionale di consulenza e di società per azioni nel settore del benessere. Andrea Bacchetti, commercialista e consulente d'azienda, responsabile ufficio organizzazione e controllo, tesoreria centralizzata, area amministrativa e finanza di importanti gruppi della grande distribuzione. Olga Satriani, dirigente del Gruppo Strategia di società internazionale di consulenza e direttore della pianificazione strategica di azienda nel settore del benessere, collaboratrice di noti operatori nel sistema della moda. Quattro esperienze lavorative unite "dopo un'incubazione di un anno e mezzo - racconta Giovanni Abelli -. A2B Group nasce come società di consulenza dall'entusiasmo e dall'esperienza mia, di Sergio e di Andrea, cui si aggiungono in seguito quelle altrettanto impor-

tanti di Olga: professionisti che hanno sperimentato la conduzione prima e la creazione poi di sistemi imprenditoriali e manageriali di respiro locale, nazionale e internazionale".

A2B Group ha le sue origini a Udine, ma collabora con aziende leader nel mercato nazionale (ha di recente iniziato a espandersi in

Veneto, Emilia Romagna, Trentino Alto Adige e Lombardia) e internazionale, senza però perdere la sua vocazione locale. Ed è proprio nel locale che mette a disposizione la sua offerta, proponendosi come partner a supporto delle Pmi per agevolare nel consolidamento del proprio business e nel processo di riposizio-

clienti su tutti i 'nostri' progetti - sottolinea Olga Satriani -. Quale dimostrazione maggiore di confidenza nel valore che siamo in grado di generare, trasferire e far percepire?".

### Profilo d'impresa

La A2B Group Srl, azienda di consulenza di business, nasce a Udine nel 2001. Un anno dopo, la sua impostazione fortemente innovativa si concretizza a livello tecnologico nella partecipazione al 40% della Gap-it, società che realizza soluzioni informatiche di elevata qualità per il miglioramento dei processi gestionali e l'organizzazione d'impresa. Tra i partner di A2B ci sono anche Mycroft, Gruppo Luci, Padova Ricerche, Kell. Quattro i soci di A2B Group: Giovanni Abelli, Sergio Abelli, Andrea Bacchetti (anche amministratore delegato della Gap-it) e Olga Satriani, professionisti con alle spalle esperienze di conduzione e creazione di sistemi imprenditoriali e manageriali. Il cliente di A2B Group è la piccola e media impresa, non solo regionale: l'azienda ha recentemente iniziato ad allargare la sua esperienza anche al di fuori del Fvg. Attualmente sono una decina i collaboratori di A2B Group, mentre sei dipendenti e cinque collaboratori lavorano presso Gap-it. A2B Group si trova a Udine in via Roma 4. Telefono 0432-504050. Fax 0432-200959. E-mail: info@a2bgroup.it. Sito: www.a2bgroup.it.



L'inaugurazione dell'asilo di Monfalcone



amento strategico reso necessario dalle nuove regole del mercato. "I problemi sono complessi - osserva Sergio Abelli - e, nonostante l'imprenditore friulano tenda a fare tutto da solo, impongono spesso un intervento esterno. Le società di consulenza più note rappresentano, per costi e approccio, una soglia di accesso troppo elevata. Noi puntiamo proprio su questo: siamo più vicini al cliente e più competitivi nei costi, pur mettendo a disposizione servizi assolutamente equivalenti ai nostri 'grandi' concorrenti". A proposito di approccio, "investiamo assieme ai 'nostri'

La qualità nell'asilo nido così come nell'azienda dei parcheggi

## Il "core business" è la consulenza strategica

Qual è l'offerta di A2B Group? Molto ampia vista dal mercato, ma anche molto focalizzata nel modello di erogazione. Il "core business" dell'azienda è la consulenza strategica, direzionale e organizzativa, cui si aggiungono, grazie a un network di partner sempre più integrato anche nelle metodologie, veri e propri "prodotti consulenziali": certificazioni ambientali e di qualità, formazione professionale e gestione adempimenti. Con Gap-it, in particolare, A2B Group riesce a offrire alle imprese l'intera progettazione e implementa-

zione di un sistema informativo adeguato all'innovazione imposta ai nuovi modelli di business neces-



sari per restare competitivi.

Tra i tanti progetti già realizzati anche la prima certificazione di qualità di un asilo nido regionale, quello di Monfalcone. "Siamo riusciti a concretizzare la volontà di mettere il valore della qualità al centro di ogni iniziativa - spiega Sergio Abelli, uno dei quattro soci -, a partire da quelle che operano sul capitale più importante, i bambini, il futuro del mondo professionale".

Ma ad avvalersi dei servizi dell'azienda friulana ci sono anche la Calligaris, impresa di eccellenza nel settore del mobile e dell'ar-

redamento, "che ha chiesto consulenza per la progettazione di un modello per supportare e gestire la crescita"; Sistema Sosta e Mobilità del comune di Udine, che nella progettazione e nella certificazione del sistema di gestione della qualità Iso 9001:2000 ha visto l'inizio di un percorso di innovazione dell'organizzazione e delle tecnologie; Laguna Light, supportata in un progetto di implementazione del sistema gestionale (Erp): dal disegno dei processi all'implementazione della piattaforma applicativa; Gruppo Servizi Associati: "In questo caso si tratta - spiega-

no i soci - di un progetto di analisi e ottimizzazione dell'organizzazione della gestione delle attività del personale, cui è seguito lo sviluppo dell'applicativo di supporto via web per rilevazione, monitoraggio e gestione delle ore lavorate. E ancora il Controllo di gestione, un progetto rivolto agli studi commercialisti per la fruizione in outsourcing di soluzioni di business intelligence. Infine, qualche esempio di iniziative fortemente innovative. "Parliamo di innovazione di sistema - spiega Giovanni Abelli -: un progetto nell'ambito del Fashion per disegnare un sistema

di supporto innovativo alle imprese moda dell'Emilia Romagna, a partire dal distretto di Carpi. E ancora innovazione scientifica di prodotto: nell'ambito della medicina, con il coinvolgimento di Padova Ricerche e Agenzia Spaziale Europea; innovazione di processo: progetto e-Accademy che prevede il supporto all'ingresso in Italia di una società statunitense leader mondiale nella formazione a distanza. Vedete il coinvolgimento di investitori internazionali, di Padova Ricerche e di una società con 'brand' internazionale rinomato nel settore della formazione".

# Pmi al microscopio

Massimo Zorzettig ha l'azienda a Ippolis di Premariacco

## La Tunella, 80 ettari di vigneto nel cuore del Colli orientali

di Adriano Del Fabro



La famiglia Zorzettig

**G**li ingredienti per fare un buon vino sono numerosi e conosciuti. Ma ce n'è uno che può contribuire a dare, bevendo il succo di Bacco, un'emozione in più: la determinazione del produttore nel volersi sempre migliorare. Almeno questa è la convinzione di Massimo Zorzettig e un po' il filo conduttore della storia aziendale de "La Tunella", di Ippolis di Premariacco.

Quasi 80 ettari di vigneto nei Colli orientali del Friuli, una zona a denomi-

nazione d'origine controllata che, assieme al Collio, riesce a esprimere molte punte d'eccellenza nella vitivinicoltura friulana che guarda oltre i confini regionali. Proprio per questo, con la valigia carica di determinazione, Massimo è sempre in giro per il mondo. L'azienda - che rappresenta assieme al fratello Marco, alla cognata Gabriella e alla mamma Barbara - ha bisogno di farsi conoscere, di far parlare di sé e del Friuli, in Europa e oltreoceano. Durante i suoi

viaggi, però, come è normale e naturale, Massimo incontra persone, clienti, rappresentanti, appassionati, ristoratori, giornalisti... Lui li ascolta e poi riporta tutto in azienda. È importante, dice, far sapere a chi produce cosa vogliono i consumatori per cercare di soddisfarli. Non si può produrre qualsiasi cosa e poi pensare che, comunque, quel vino sia comprato e rivenduto. Insomma: è vitale ascoltare il mercato. E il mercato cosa dice in questo momento? "Per noi non dice cose negative - spiega Massimo -. Il lavoro di informazione e proposta che stiamo facendo viene capito da molti. Le richieste dei nostri vini sono alte e, pur in presenza di una congiuntura di mercato negativa, La Tunella sta bene."

Cosa servirebbe per andare più forte? "Mancano un rosso e un bianco (soprattutto) che identifichino il Friuli - si rammarica Massimo -. Un autoctono significativo o un uvaggio vinificato con procedure codificate composto da più autoctoni. Bene ha fatto il Collio a fare il suo bianco, ma quella esperienza dovrebbe diventare comunitaria, di tutte le Doc".

A proposito di autoctoni, che rapporti ha "La Tunella" con queste varietà? "Noi pensiamo che rappresentino il futuro della nostra enologia - scandisce convinto Massimo -. Non è un caso che la nostra azienda stia lavorando molto sulla Ribolla gialla, sullo Schioppettino e sul Pignolo. Già ora, il 35% dei nostri vigneti produce uve di autoctoni,

ma nel futuro ci sarà un'ulteriore crescita". E, poi, che altro? Massimo si scalda e mi accompagna fuori: "Stiamo lavorando alla edificazione di nuova cantina. La struttura sarà disposta su due piani di 2.400 metri quadrati ciascuno. Non so quando termineranno i lavori, perché ci siamo im-

**«Al Friuli servono solo due vini di qualità»**

barcati in un'impresa assai impegnativa (l'investimento è pari a 3 milioni di euro), ma abbiamo l'assoluta necessità di concentrare in un unico sito le nostre attrezzature e lavorazioni che ora sono svolte in 3-4 luoghi diversi. La qualità deve essere seguita passo per passo, nulla può essere lasciato al caso".

Qual è il tuo concetto di qualità? "La qualità di un vino va oltre il buono. Una volta in bocca deve darti un'emozione, deve esprimere sensazioni, i sapori di un

territorio". C'entra qualcosa il passaggio in legno? "Solo per il 3% della nostra produzione utilizziamo il passaggio in botti di legno. Poco sui bianchi (Verduzzo friulano, in particolare, e le cuvée), mentre per i rossi utilizziamo esclusivamente botti di grandi dimensioni".

"La Tunella", pur attraversando un momento di grandi cambiamenti, non vuole rinunciare al suo mercato storico, quello creato dal fondatore dell'azienda, Livio Zorzettig. Così, il 30% della produzione aziendale, quella di "pianura", viene ancora venduta sfusa (ai privati e alle osterie), per non "abbandonare" i clienti che sono stati lo zoccolo duro necessario alla crescita dell'azienda. Oggi, Marco, Massimo e Gabriella, coadiuvati dall'enologo Giuseppe (Luigino) Zamparo, producono vini bianchi (60%) e rossi (40%): Tocai friulano; Pinot bianco, grigio e nero; Sauvignon; Chardonnay; Merlot; Cabernet franc; una freschissima Ribolla gialla (la migliore in regione, secondo L'Espresso); Refosco dal peduncolo rosso; Picolit e un "eccellente" Verduzzo



friulano. Ai vitigni in purezza fanno corona: il bianco "Campo Marzio" (uvaggio di Tocai friulano, Pinot bianco e Ribolla gialla), il rosso "Arcione" (mix di Cabernet sauvignon, Merlot e Schioppettino) e il "Noans" (passito di Riesling renano, Sauvignon e Traminer). I vigneti sono condotti con i sistemi di allevamento a Guyot francese e monocabovolto con una densità media di 4.500-5.000 viti a ettaro. L'età delle vigne varia da 4 a 25 anni.

### Profilo d'impresa

**L'**azienda agricola "La Tunella" s.s. ha sede a Ippolis di Premariacco, in via del Collio 14 (telefono: 0432-716030; fax: 0432-716494; e-mail: info@latunella.it; internet: www.latunella.it). Le vigne sono seguite da Marco Zorzettig coadiuvato da 4 dipendenti fissi e, alla bisogna, da una dozzina di stagionali. La cantina è gestita da Massimo con l'aiuto di 6 collaboratori, mentre Gabriella segue le vendite con altre 6 persone. Ogni anno, "La Tunella" produce circa 400.000 bottiglie che raggiungono mezzo mondo. Il "nuovo" marchio friulano è ormai presente in 3 Stati del Canada, in quasi tutti gli Stati degli Usa, in Giappone e, naturalmente, in tutta Europa. Si stanno gettando le basi per aggredire il Sudamerica e la Russia. Il 2005 sarà l'anno dell'apertura verso i mercati asiatici. Dalla sede aziendale partono le bottiglie per i clienti esterni, ma è anche il luogo dove è stato allestito un bellissimo punto di degustazione e vendita per l'eventuale acquisto diretto. Quando la struttura nuova sarà completata, funzionerà pure una sala di degustazione capace di contenere circa 40 persone.



Ma La Tunella vede la luce ufficialmente soltanto nel 2002

## Un'azienda nata dalle mani di Livio

**L**a data di nascita de "La Tunella" è fissata al 1986. Dal ceppo dei fratelli Zorzettig di Spessa, in quell'anno, si stacca Livio che mette in piedi una propria azienda: 23 ettari di vigna piantata prevalentemente con vitigni autoctoni, 10 ettari di seminativi e 5 di bosco (e due soli dipendenti). Però Livio non fa quasi in tempo a godere del primo vino prodotto in proprio, che se ne va per sempre. I figli sono ancora dei ragazzi (Massimo ha 14 anni e Marco 12!), ma già determinati. Sostenendo la mamma Gabriella, terminate le scuole dell'obbligo, prendono piano in mano le redini del-

l'azienda e procedono nel tenere alto il nome di una famiglia che ha sempre ammassato vino: dal nonno "Min", a Livio, appunto. Crescono in cantina, ma guardano lontano senza di-

menticare nulla di quello che hanno vissuto in gioventù. Ed è il segreto che fa crescere pure l'azienda e la porta alle considerevoli dimensioni attuali.

Nel 2002, però, orgoglio-

si dei risultati ottenuti, Gabriella, Massimo, Marco e Barbara si rendono conto che manca ancora uno scaglino per potersi proporre sul mercato coerenti, con una nuova e più forte identità: cambiare il nome dell'azienda. Da un toponimo aziendale, nasce così "La Tunella" che, dopo le forti trasformazioni già effettuate in vigna e in cantina, decide di darsi un nuovo packaging, di produrre un materiale promozionale aggiornato (sito internet, compreso) e di attuare una nuova strategia di marketing che parli a una fascia di clientela medio-alta. Insomma: una rivoluzione che, comunque, cambia tut-



to non per distruggere un passato importantissimo, ma per trasformarlo in meglio nella direzione della moderna qualità che cambia con il cambiare dei tempi e dei gusti.



# Pmi al microscopio

L'impresa artigiana si è specializzata in interventi di ristrutturazione

## Firmate da Cantoni nuove tipologie di restauro

di Francesca Pelessoni

**P**rofessionalità, massima disponibilità, correttezza e puntualità: sono questi i capisaldi che la ditta di Walter Cantoni pone come base del proprio lavoro e che le ha consentito di realizzare importanti interventi di restauro. Tra questi, uno di cui andare sicuramente fieri è il cosiddetto "Palazzo di vetro", un edificio di rilevante valore storico-architettonico, realizzato a Udine dal famoso architetto friulano Ermes Midena nel 1935 e recentemente ristrutturato. Un altro lavoro impegnativo ha riguardato gli interventi di ristrutturazione nella Galleria Antivari, l'ex sede del Coin in centro a Udine, completamente rimessa a nuovo e inaugurata agli inizi di aprile.

Dal 1977 la ditta di Walter Cantoni opera nel settore edile, occupandosi fin dagli inizi di trattamenti protettivi per pavimentazioni civili e industriali. Nel corso degli anni, l'attività si è sviluppata verso il settore dei restauri conservativi di edifici di valore storico-architettonico, pitture e rivestimenti di mu-

rali e decorativi, deumidificazione di murature, levigatura e recupero di antiche pavimentazioni in legno.

Walter Cantoni, prima di intraprendere questo mestiere, era un rappresentante di prodotti abrasivi industriali. La voglia di avviare una nuova attività lo ha portato ad abbandonare il vecchio lavoro e a mettersi in proprio nel settore edile. "All'inizio - ricorda - collaboravo con altri artigiani, poi ho frequentato numerosi corsi di formazione nel campo edile. Tuttora l'aggiornamento resta un aspetto fondamentale per riuscire a portare avanti

con successo questa attività". Voglia di lavorare e mentalità aperta sono state le carte vincenti di Walter Cantoni, che ha saputo trasmettere anche ai suoi figli la passione per questo lavoro. Alessio e Massimo hanno infatti deciso di proseguire sulla strada dell'attività paterna, il primo frequentando la scuola di scarpellino al Civiform di Cividale e il secondo studiando come falegname restauratore.

Latmosfera familiare che si respira nella ditta ha conquistato anche i dipendenti e proprio per questo Walter desidera mantenere le dimensioni attuali.



Walter Cantoni con il suo team

"Non intendo ampliare ulteriormente il numero di collaboratori - specifica - perché con questa struttura riusciamo a lavorare bene".

In una fusione ottimale tra abilità artigiana e nuove tecnologie, la famiglia Cantoni ha saputo trovare la strada per stare al passo con i tempi e fornire al cliente un servizio eseguito a regola d'arte. La ditta si è specializzata nella realizzazione di pavimenti corazzati con elementi decorativi diversi, interven-

ti in capannoni e strutture industriali o commerciali, ma si occupa anche di lavori in case private. Uno degli elementi innovativi più utilizzati per questi tipi di intervento è la resina, un legante che consente di realizzare pavimenti con bassi spessori. "L'uso della resina - spiega Cantoni - permette di risparmiare sul tempo di esecuzione, oltre a dare un risultato di gran lunga migliore rispetto ai materiali tradizionali. La resina infatti ha una tenuta mu-

tevole agli sforzi di tensione, non ha fessurazioni e non si spacca". Inoltre, anche in un pavimento in resina si possono eseguire decori antichi, decorazioni con rosoni e fasce perimetrali, senza limite alla fantasia e all'inventiva, realizzando per esempio con precisione un pavimento in seminato cosiddetto "alla veneziana".

Un altro settore di intervento per Walter Cantoni è quello della deumidificazione. In questo periodo ha avviato una collaborazione con un'importante ditta multinazionale che tratta prodotti di risanamento e che ha realizzato molti interventi a Venezia.

Queste esperienze potranno servire all'azienda friulana per lavori futuri che comportano l'uso di deumidificanti e intonaci aerati.

In edilizia c'è grande spazio per innovazione, ricerca e formazione

## Il segreto? Manualità e nuove tecnologie

**P**er offrire ai clienti prestazioni all'avanguardia e per poter essere competitive sul mercato, le ditte artigiane si stanno orientando sempre di più verso la ricerca del giusto connubio tra capacità manuale e nuove tecnologie, abilità artigiana e prodotti innovativi. Il settore dell'edilizia offre numerosi esempi, dimostrando quanto sia importante per un'azienda di piccole o medie dimensioni, come quella di Walter Cantoni, sapersi rinnovare e proporre ai clienti soluzioni al passo con i tempi.

L'azienda di Walter Cantoni si sta infatti orientando verso una nuova frontiera che offre in questo settore la possibilità di realizzare pavimenti in resina con diverse soluzioni cromatiche e finiture, pavimenti in seminato detto "alla veneziana" a basso spessore, pavimenti industriali corazzati, sistemi di recupero di quote con strutture "a secco" e a peso ridotto rispetto alle tradizionali caldane (cioè gli strati di malta per



spianare a livello un solaio).

A Trieste, Walter Cantoni ha fatto numerosi interventi per smontare vecchi pavimenti in legno e rifarli nuovi. Per mantenere la quota di pavimento bisognerebbe fare un getto di cemento che risulterebbe troppo pesante da sostenere per le vecchie strutture dell'edificio. "Noi usiamo invece un sistema brevettato - spiega Cantoni -. Si tratta di una struttura portante in acciaio molto resistente, nella quale sono inserite lunghe viti filettate che sostengono pannelli Osb ad altissima resistenza alla compressione, realizzati con scaglie di pino marino pressate. La distanza delle viti è calcolata in base al peso da sopportare per metro quadrato". Lo spazio vuoto creato sotto il pavimento da questo scheletro in acciaio, dove una volta avrebbe trovato posto solo un pesante getto di cemento, consente per esempio di far passare dei cavi e risolve brillantemente il problema di sovraccarico delle strutture.

Sopra i pannelli Osb si può incollare qualsiasi tipo di pavimentazione (lignea, ceramica, resinosa) e la filettatura delle viti permette di regolare facilmente la quota di pavimento secondo le necessità.

Un altro sistema, usato dalla ditta di Walter Cantoni negli edifici che devono essere ristrutturati, è quello dei rinforzi di calcestruzzo con lamine e tessuto in fibre di carbonio. "È un sistema recentissimo - spiega Cantoni -. Le reti di fibre di carbonio, fibre di vetro e resine servono per avvolgere colonne o travi lesionate sulle quali si deve intervenire perché hanno subito carichi accidentali oltre il limite di tolleranza o perché devono essere rinforzate". Questo tipo di intervento consente di realizzare una tenuta di carichi statici con spese inferiori rispetto al rifacimento completo delle strutture. Un aspetto - quello economico - di non poco conto per i clienti che desiderano avere il massimo risultato a un minor prezzo.

### Profilo d'impresa

**L'**impresa di Walter Cantoni ha sede in via Croazia 14/7, nella zona industriale di Udine, telefono 0432-521819. Fondata nel 1977 dall'attuale proprietario, l'impresa opera nel settore edile e si occupa della realizzazione di pavimenti, restauro conservativo di facciate e palazzi, rivestimenti murali e decorativi, sanificazioni e deumidificazioni. Con Walter Cantoni lavorano 8 dipendenti, tra cui i figli Alessio e Massimo, la moglie Mirca Zanutti e la nuora. L'attuale sede aziendale, inaugurata tre anni fa, comprende uno spazio di 100 mq dove si trovano gli uffici e un magazzino di 300 mq. I clienti appartengono prevalentemente al territorio regionale, in particolare alle province di Udine e Trieste, e annoverano industrie, enti pubblici, centri commerciali, privati.

# Pmi al microscopio

La cooperativa produce macchinari per l'industria chimica e farmaceutica

## Nuova Isma, specializzata in apparecchi a pressione

di Anna Marcolin



I sette soci della cooperativa

La mission della Nuova Isma è chiara, sin dal nome: puntare sulla novità mantenendosi, al contempo, nell'alveo della continuità. A testimoniare, un semplice aggettivo: "nuova". Aggettivo che - nella denominazione dell'azienda - precede un nome storico di un'altra azienda: la Isma, sorta negli Anni Cinquanta e divenuta leader nella realizzazione e nella costruzione di macchinari specifici per l'industria chimica, farmaceutica e alimentare, in acciaio inossidabile e altri speciali. Presente e passato si mescolano e s'amalgamano dunque nel nome della Nuova Isma, nata, nel '98, proprio dalla chiusura della "vecchia" che gravitava nell'orbita del gruppo elvetico Biazzi. Gruppo con cui la giovane realtà industriale - attualmente presieduta da Giu-

seppe Munini - tuttora continua a operare in maniera serrata. Da esso dipende il 90% del lavoro. Una percentuale che agli inizi s'attestava attorno al 30% e che, nel giro di un lustro, è lievitata all'attuale livello. Continue le commesse, di cui due acquisite di recente. In ballo, una terza. Gli svizzeri, che a suo tempo avevano ritenuto poco strategica la "vecchia" Isma, ora apprezzano le capacità produttive della nuova realtà che guarda avanti, restando comunque ancorata a una tradizione consolidata. E a uno standard qualitativo al top a livello di sicurezza, finitura e durata dei macchinari realizzati.

"Nel nostro stabilimento, dotato di un parco macchine all'avanguardia, siamo in grado di realizzare, assemblare e collaudare, avvalendoci di personale



qualificato, strutture, macchine e recipienti di qualsiasi tipo - spiega Munini -. Il tutto su disegno o specifiche indicazioni da parte della clientela". Per soddisfarla, a volte lo staff di Nuova Isma fa ricorso anche all'apporto tecnico di studi esterni.

La Nuova Isma, infatti, copre un settore di nicchia: si occupa di comporre complessi macchinari, fra cui quelli a pressione, di cui detiene la leadership. Il lavoro dell'azienda, in particolare, è imperniato sull'aspetto meccanico e non su quello prettamente progettuale. Un comparto un po' anomalo. Segnato da periodi di intensa attività e da altri di stasi, come spiega Aldo Pilosio, responsabile tecnico e amministrativo e "mente strategica" dell'azienda. Il quale ricorda che, al momento, Nuova Isma non commercializza in proprio i macchinari che "compongono", ma non esclude di farlo in futuro. "Dovremo, prima o poi, organizzarci per questo. La direzione da prendere è questa, anche se il percorso non è facile. Cer-

to è che non si può solo attendere l'arrivo di una commessa". E rivela che c'è un progetto che sta a cuore, con varie sfumature, ai soci: la creazione di uno specifico prodotto. "L'idea giusta, vincente, non si trova dietro l'angolo", dice Pilosio. Ma c'è già qualcosa che bolle in pentola. La bozza di un prodotto per il settore chimico farmaceutico - da attuarsi in tandem con la Piazzini -, i cui dettagli tecnici giocoforza devono per ora rimanere top secret. "Un prodotto assolutamente innovativo. Se la cosa, come speriamo, andrà in porto, ne avremmo il monopolio. Uno simile lo realizzano i canadesi, ma il nostro sarebbe comunque diverso e all'avanguardia".

"Siamo fiduciosi. Temiamo solo i cinesi. Molto agguerriti e aggressivi. Ormai sono ovunque", dice Munini. Opinione condivisa da Pilosio che non nasconde la paura della concorrenza gialla. "Da quanto si legge sui giornali, c'è di che preoccuparsi seriamente".

### Profilo d'impresa

La Nuova Isma p.s.c.a.r.l. ha sede in via Giulio Locatelli 10, ZA Piccola di Moro 2 - 33033 Codroipo; (0432-900540 - fax 0432-904399. E mail: n.isma@libero.it. Sono 10 i dipendenti, di cui 7 sono soci. In previsione l'assunzione di almeno due operai. L'azienda, che nel 2003 ha fatturato circa 750 mila euro e che per il 2004 conta di stabilizzarsi attorno a 1 milione di euro, è suddivisa in 7 reparti: carpenteria metallica, officina macchine utensili, montaggio macchine, prove, controlli non distruttivi, trattamenti e lavorazioni superficiali (decapaggio, idrosabbatura, satinatura e lucidatura), progettazione. È certificata secondo la direttiva europea Ped per la costruzione di apparecchi a pressione per tutti i tipi di acciai, fra cui gli inossidabili. Nello stabilimento, che si estende su una superficie complessiva coperta di 2.100 mq, uffici compresi, i tecnici collaudano anche i macchinari.

Nei laboratori dell'Università Svizzera

## Da Codroipo a Losanna

Da Codroipo all'università di Losanna, Svizzera. È finito nei laboratori di uno degli atenei più prestigiosi un prodotto composto dalla Nuova Isma: un "agitatore" miscelatore - da circa 10 litri di volume - composto da un contenitore in cui vengono inserite delle turbine.

Lo strumento ad alto contenuto tecnologico fa ora parte della dotazione più all'avanguardia della realtà accademica elvetica

che, nel corso degli anni, s'è conquistata fama mondiale grazie al supporto di docenti di punta - soprattutto nel campo chimico-farmaceutico - e per la dotazione di strumentazione e apparecchiature sofisticate. Il macchinario è stato realizzato un paio di anni fa su disegno del gruppo Biazzi che, tra l'altro, si avvale di proprie strutture di ricerca e di laboratori. "Ci siamo limitati a comporre questo strumento molto particolare.

E, nello specifico, abbiamo collaborato nella delicata fase della messa a punto. L'idea e il progetto di base, sono svizzeri, mentre la pratica è friulana", spiegano Munini e Pilosio, che rivendicano il loro ruolo di esperti sul versante dell'aspetto meccanico, ma, al contempo, anche su quello progettuale. "Non abbiamo curato il progetto dell'apparecchio, ma, in sede di realizzazione, vi abbiamo apportato modifiche sostanziali".



# Pmi al microscopio

Fondata a Sedegliano da sei soci, tutti ex dipendenti

## Pre System, servizi a 360° nell'edilizia industrializzata

di Giada Bravo



La sede

La Pre System è un'azienda giovane e dinamica che opera nell'ambito dell'edilizia industrializzata. È nata nel 1997 dalla passione di sei soci che da ex dipendenti hanno rilevato l'azienda per ridarle piena funzionalità e rilanciarla, trasformandola in un meccanismo capace di plasmarsi in base alle esigenze richieste dal mercato. La sua organizzazione interna le con-

sente di associare alle tecnologie tradizionali del costruire l'utilizzo di strutture prefabbricate in calcestruzzo, tecnologicamente di ultima generazione, prodotte nel proprio stabilimento di Sedegliano nella zona industriale Pannellia. La struttura organizzativa offre un servizio completo chiavi in mano, sfruttando la professionalità dello staff aziendale che come obiettivo principale ha sempre

e comunque due prerogative nei confronti del cliente: essere l'unico interlocutore e garantire dei costi assolutamente certi. E proprio questo dettaglio sembra essere il particolare che fa la differenza consentendo così alla Pre System di distinguersi da tutte le altre realtà produttive del settore.

L'azienda, come si diceva, è specializzata nella costruzione di edifici industriali, commerciali e residenziali, ma il campo d'intervento non si limita all'esecuzione di opere prefabbricate visto che può offrire soluzioni tecnologiche all'avanguardia anche nel settore dell'edilizia in generale. "Abbiamo pensato di offrire ai nostri clienti qualcosa in più rispetto agli altri - ha spiegato il presidente, Tiziano Giuliani -, qualcosa che garantisca un servizio totale a 360 gradi. In poche parole, siamo nelle condizioni di seguire i lavori dalla prima all'ultima fase. Ci occupiamo quindi di tutto: dalla progettazione e consulenza tecnica alla produzione e al montaggio di manufatti prefabbricati in calcestruzzo, fino alla realizzazione delle opere edili accessorie".

Un punto di forza questo, insomma, che ha garantito all'azienda ampia espansione commerciale sul mercato nazionale e su quello internazionale grazie a un impegno che va ben oltre la semplice capacità esecutiva. "La nostra parola d'ordine è il proporci ai clienti. Non ci limitiamo a costruire - continua Giuliani -, ma facciamo an-

che da motore propulsivo fornendo soluzioni e progetti di ogni genere". La posizione geografica della Pre System, poi, risulta piuttosto favorevole sia per il giro d'affari nelle regioni contermini - oltre il 90% soprattutto in Friuli Venezia Giulia, in Emilia Romagna e in Lombardia - sia per quello in Austria e nelle nazioni dell'Est europeo.

Lo stabilimento di produzione nella zona industriale di Sedegliano si estende su un'area di 50 mila metri quadrati, dei quali circa 15 mila sono protetti da copertura. "La nostra azienda è abbastanza grande - aggiunge Giuliani -, anche perché abbiamo investito molto in macchinari che ci potessero permettere di realizzare strutture di nuova generazione". L'azienda è iscritta all'albo nazionale dei costruttori e opera con pro-

### Profilo d'impresa

La Pre System ha sede legale e produttiva a Sedegliano, in provincia di Udine, nella zona industriale Pannellia, proprio sull'incrocio con la strada statale 463. È raggiungibile telefonicamente allo 0432/918324, via fax allo 0432/918249 oppure anche via e-mail digitando l'indirizzo di posta elettronica [presysud@tin.it](mailto:presysud@tin.it). Il consiglio d'amministrazione è composto da tre persone: Tiziano Giuliani, Paolo Zuliani Ermacora e Adriano Parussini. I soci però in tutto sono sei e oltre a loro nella ditta hanno investito

i propri capitali e il proprio impegno anche Adelchi Pontisso, Mauro Dall'Ermentina e Mauro Gaio. La Pre System di Sedegliano dà lavoro a 70 dipendenti e ha un fatturato medio annuo che si aggira intorno ai 18 milioni di euro. Il sistema di gestione - ovvero progettazione, produzione e montaggio di manufatti prefabbricati in calcestruzzo con relativa realizzazione di opere accessorie - è conforme ai requisiti della norma Iso 9001/Uni En Iso 9001 e quindi possiede la certificazione di qualità.

prio personale - alla Pre System sono impiegati circa una settantina di dipendenti - anche nella gestione dei lavori edili tradizio-

nali, prestando particolare attenzione all'applicazione delle nuove normative nel settore della sicurezza sul lavoro.



Una produzione che copre l'intera gamma del mercato

## Ci sono anche le coperture macro e micro-shed

Coperture piane, coperture con trave alare macro e micro-shed, coperture classiche doppia pendenza e coperture con travi a "y". E ancora progetti e soluzioni su misura per ogni genere di necessità. La produzione della Pre System copre l'intera richiesta del mercato in materia di edilizia industrializzata con l'utilizzo di strutture prefabbricate in calcestruzzo che, tuttavia, possono essere riadattate dai progettisti su richiesta dei committenti. Cinque, invece, sono le tipologie di intervento: progettazione tecnica e architettonica, ope-



re edili realizzate con tecnologie tradizionali, edifici prefabbricati, consulenza e controllo in fase di esecuzione e addirittura realizzazioni a formula "chiavi in mano". Una rosa di scelte e vantaggi per i clienti che ha permesso alla Pre System di crearsi una personale fascia d'azione che spazia dalle realtà più grandi a quelle più piccole, dagli interventi più impegnativi a quelli decisamente più semplici e abituali. A rivolgersi all'azienda di Sedegliano, insomma, sono sia le aziende private che decidono di aprire o ampliare i propri stabilimen-

ti sia i grossi investitori del settore commerciale sia gli enti pubblici, visto che la Pre System spesso partecipa alle gare d'appalto. "Siamo organizzati per accettare qualunque genere di incarico che ci venga proposto - puntualizza Tiziano Giuliani -, e spesso siamo noi stessi a dare delle idee per migliorare i prodotti". Tanto per fare un esempio pratico, una delle tante strutture portate a termine nella zona dalla ditta nel 2002 è l'ultimo ampliamento del centro commerciale Città Fiera, ovvero il parcheggio prefabbricato a più livelli.

# Pmi al microscopio

Un'attività nata fra le cattedre dell'Università di Udine

## Beantech, soluzioni informatiche per gestioni personalizzate

di Gino Grillo



Massimiliano Anziutti e Fabiano Benedetti

**B**eantech sorge sui banchi di scuola, fra Massimiliano Anziutti e Fabiano Benedetti. Una volta laureatisi in scienze dell'informazione all'Università di Udine, decidono di investire su loro stessi e mettere a frutto le competenze acquisite in anni di esperienza in importanti aziende del settore informatico. Da semplici programmatori spiccano il salto di qualità creando uno studio associato, trasformato subito in società di servizi. Nel 2001, la volontà di consolidare la collaborazione nata nell'ambito dello studio associato BeanConsulting e l'esigenza di formalizzare una struttura organizzativa e amministrativa più solida e stabile portano alla costituzione di Beantech. Beantech ha sede a Colloredo di Monte Albano e si avvale di uno staff composto da 10 persone tra personale dipendente e collaboratori esterni. La combinazione di competenze all'interno del gruppo di lavoro ha permesso alla società di farsi strada con successo nel mercato dell'information technology. In pochi anni, grazie allo sviluppo di prodotti innovativi e all'erogazione di servizi qualitativamente elevati, Beantech ha conosciuto una continua espansione nel proprio mercato di riferimento. Soddisfazione del cliente, spirito di innovazione e qualità dei servizi offerti sono alla base delle strategie della società.

Specializzata nella produzione e nella fornitura di soluzioni informatiche, Beantech ha come mercato di riferimento il territorio regionale, e si rivolge a delle imprese caratterizzate dalla forte esigenza di ave-

re a disposizione prodotti informatici e applicazioni gestionali personalizzati. Le strategie di sviluppo di Beantech a medio-lungo termine puntano però all'espansione del mercato di riferimento, che non sarà più ristretto entro l'ambito regionale, ma spazierà all'ambito nazionale ed europeo. Beantech infatti sta procedendo alla messa a punto e alla standardizzazione di alcuni programmi già sviluppati e alla loro commercializzazione su larga scala.

Tra i vari servizi offerti, la consulenza e l'assistenza informatica, la progettazione e la realizzazione di reti, la formazione professionale, la ricerca, la progettazione, lo sviluppo e l'implementazione di software personalizzati specifici per il cliente.

Previa analisi tecnica e

funzionale delle singole realtà, l'azienda fornisce consulenze specialistiche e redige studi di fattibilità



Realizza software che pianificano le risorse di un'industria

## I prodotti innovativi in una suite

**B**eantech ha realizzato una suite di prodotti innovativi nel campo dell'Ict per l'ottimizzazione di processi e di risorse, raccolti in BeanOptimize dove si trovano i più importanti prodotti e progetti realizzati dall'azienda. BeanPlan è un componente software che permette di pianificare le risorse di una piccola o media industria in maniera flessibile, organizzando con il computer la produzione a partire dagli ordini clienti. Dalla pianificazione del piano principale di produzione si ottiene il fabbisogno dei materiali e della capacità produttiva

ottimizzando le risorse, materie prime, semilavorati, manodopera, sulla base di vincoli tecnologici, economici e di disponibilità. Un'altra soluzione nel campo dell'ottimizzazione dei processi è BeanPack. Questo software permette di migliorare la logistica di un'azienda per quanto riguarda il trasporto dei prodotti. Sfruttare al meglio lo spazio disponibile rende possibile la riduzione dei costi di trasporto, rispettando vincoli quali la fragilità, l'incompatibilità dei prodotti, lo spazio di manovra. Nel campo della ricerca dei percorsi è stato sviluppato il proget-

getti sviluppati su sistemi embedded in ambiente Windows Ce". Beantech punta a essere l'interlocutore di riferimento per le aziende che intendono adottare soluzioni tecnologiche semplici da usare, affidabili, funzionali, e che supportino il miglioramento dell'efficienza dei processi aziendali, offrendo anche un qualificato servizio di consulenza, finalizzato all'introduzione di nuove tecnologie. Per tutte le forniture di sistemi hardware e software, Beantech assicura un efficiente e qualificato servizio di assistenza tecnica attraverso varie modalità, on site, on line e telefonica, e un accurato servizio di addestramento e formazione del personale relativamente alle nuove soluzioni informatiche adottate. Innovazione, sviluppo tecnologico e qualità, dunque.

finalizzati alla definizione della soluzione ottimale in relazione alle specifiche esigenze. Nel campo degli algoritmi di ottimizzazione, sta invece sviluppando librerie specifiche per la soluzione di problemi quali staffing, programmazione della produzione e ottimizzazione dei processi produttivi. Con particolare attenzione rivolta al mondo del software Open Source, è allo studio il porting delle librerie di ottimizzazione in ambiente Linux. "In questo periodo - raccontano i due soci - ci stiamo occupando della realizzazione di un sistema di business intelligence e di software per la raccolta dati provenienti da fonti dati eterogenee. Beantech utilizza Linux in ambiente di produzione come firewall, file server, Dns, server di posta elettronica, fax-server. Abbiamo all'attivo alcuni pro-

getti sviluppati su sistemi embedded in ambiente Windows Ce". Beantech punta a essere l'interlocutore di riferimento per le aziende che intendono adottare soluzioni tecnologiche semplici da usare, affidabili, funzionali, e che supportino il miglioramento dell'efficienza dei processi aziendali, offrendo anche un qualificato servizio di consulenza, finalizzato all'introduzione di nuove tecnologie. Per tutte le forniture di sistemi hardware e software, Beantech assicura un efficiente e qualificato servizio di assistenza tecnica attraverso varie modalità, on site, on line e telefonica, e un accurato servizio di addestramento e formazione del personale relativamente alle nuove soluzioni informatiche adottate. Innovazione, sviluppo tecnologico e qualità, dunque.

Questo è l'obiettivo che Beantech pone alla base di tutte le azioni e strategie dell'impresa, destinando all'attività di ricerca e sviluppo una quota imponente di risorse finanziarie e umane.

La strategia di sviluppo a medio-lungo termine dell'azienda prevede di realizzare, inizialmente nei propri locali, e successivamente in un centro di eccellenza - simile all'area scienze di Trieste, oppure al nuovo centro di eccellenza di Udine - un laboratorio di ricerca nel campo dell'Ict (Information technology and communication).

Il passo successivo sarà l'ottenimento del riconoscimento del ministero per l'istruzione, l'università e la ricerca e l'iscrizione nell'albo dei laboratori di ricerca tenuto presso il ministero stesso.

### Profilo d'impresa

**B**eantech di Benedetti Fabiano & Anziutti Massimiliano Snc ha sede al Nucleo Pradis, 19/4, a Colloredo di Monte Albano (0432-889787 fax 0432-888898) e-mail: info@beantech.it web: www.beantech.it.

Un'azienda nata dalla sinergia di due compagni di scuola, che dopo gli studi si sono ritrovati d'accordo anche nel campo lavorativo. Un'azienda che guarda al futuro, "con i piedi per terra e la testa tra le nuvole", che occupa una decina di maestranze e mira con i suoi servizi a entrare nel mercato europeo.

to TravelNet sulle librerie BeanRoute. Queste ultime permettono di ricostruire in brevissimo tempo il percorso più breve per raggiungere un luogo di destinazione prestabilito, selezionando opportunamente il luogo e l'orario di partenza, i mezzi di trasporto, nell'ambito dei trasporti intermodali, le possibili fermate intermedie e il loro numero massimo, e quant'altro. I problemi delle aziende concernenti le operazioni di taglio delle materie prime, quali il legno, la carta, le lamiere, i tessuti e la plastica, possono essere gestiti attraverso il com-

ponente BeanCut. In questo caso, il migliore sfruttamento delle materie prime comporta una riduzione degli sprechi (sfridi) e quindi una riduzione dei costi. La gestione del personale, che presuppone una schedulazione degli orari di lavoro, può essere migliorata mediante le librerie BeanStaff, che ottimizzano l'impiego delle risorse sulla base di certe prerogative, numero di turni, orari e presenze minime garantite.

Questo tipo di problematica è applicabile sia alle aziende manifatturiere, sia alle aziende che erogano servizi al pubblico come le

compagnie telefoniche, gli ospedali, le scuole, le aziende di trasporti. Strumenti adatti alle aziende di produzione, ma anche a enti pubblici e utilities, e si possono integrare attraverso web services alle applicazioni distribuite esistenti. Queste applicazioni hanno sempre trovato spazio soltanto nelle grandi aziende; ora anche le piccole e medie aziende, per rispondere alle crescenti esigenze di mercato, devono adeguarsi e devono adottare delle tecniche di gestione innovative e dei software sempre più evoluti.

# Università

Un milione 600 mila euro per 16 iniziative, di cui 6 coordinate

## Ricerca di base, il ministero finanzia i progetti dell'Ateneo

**N**uovi finanziamenti dal ministero per la ricerca di eccellenza dell'Università di Udine. Sono 16 i progetti "Firb" (Fondo per gli investimenti della ricerca di base) dell'ateneo udinese che il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca ha cofinanziato con una somma pari a un milione 595 mila euro. Dei 16 progetti, sei sono coordinati da un docente dell'ateneo friulano, mentre agli altri 10 l'università partecipa con una propria unità di ricerca. Istituito con la legge 388/2000, il Firb è nato con l'obiettivo di favorire l'accrescimento delle competenze scientifiche delle università italiane e potenziarne la capacità competitiva a livello internazionale. Si tratta di finanziamenti a sostegno di attività che mirano all'ampliamento delle conoscenze scientifiche e tecniche non connesse a specifici e immediati obiettivi industriali o commerciali. Il Fondo si suddivide in due grandi sezioni: quella che finanzia i progetti autonomi e quella che com-

prende i progetti "negoziati", cioè che aderiscono a uno specifico programma strategico.

Dei 6 progetti coordinati dall'ateneo friulano, 3 sono autonomi e 3 sono negoziati. I primi riguardano tema-

### «Finanziati post-genoma, neuroscienze e chimica»

tiche legate all'ingegneria e alla chimica: "Analisi numerica e sperimentale della dispersione di particelle inerti in strato limite su pareti ondulate" coordinato dal professor Alfredo Soldati, "Materiali con caratteristiche redox per l'attivazione ossidativa in condizioni anaerobiche di paraffine leggere" di Giuliano Dolcetti e "Design di nuovi agenti di contrasto per Nmr di immagine. Ingegnerizzazione e valutazione termodinamica, cinetica e spettroscopica di nuovi complessi di Gd (III) epato-specifici" di Ro-

berto Portanova. Sono tre anche progetti "negoziati", coordinati da un professore dell'ateneo friulano, dei quali due da un docente della facoltà di Medicina e uno di Lettere. Per il programma strategico del post-genoma è stato finanziato il progetto "Misfolding di proteine e patologie umane: studio della conversione patologica di proteine globulari in aggregati fibrillari e sviluppo di farmaci che inibiscano i processi di misfolding e aggregazione" di Paolo Viglino, per la sezione delle neuroscienze il progetto "Modelli di studio delle funzioni corticali mediante tecniche di esplorazione funzionale cerebrale nell'uomo" di Carlo Adolfo Porro, mentre per il programma sull'eredità e le prospettive nelle scienze umane il progetto "Storia, arte e letteratura come strumento di dialogo fra le culture mediterranee, mitteleuropee ed atlantiche" di Frederick Mario Fales.

Ai sei progetti coordinati se ne aggiungono altri 10 (8 autonomi e 2 negoziati)

a cui l'ateneo friulano partecipa con proprie unità di ricerca. I progetti autonomi sono: "Miscelazione di fluidi incomprimibili: aspetti fondamentali, modellazione della turbolenza, metodologie sperimentali computazionali ed analitiche applicate a reattori agitati a geometria semplificata" di Alfredo Soldati, "Metodi e modelli numerici di dispositivi fotonici per reti ad alta capacità" di Michele Midrio, "Ruolo delle comunità straniere nello sviluppo urbano di Livorno nel periodo granducato" di Donata Battilotti, "Evoluzione delle forme di mercato e delle modalità di regolazione dei servizi locali di pubblica utilità in Europa" di Antonio Massarutto, "Neoangiogenesi e rimpopolamento cellulare del miocardio ischemico: allestimento di modelli sperimentali e protocolli terapeutici" di Maurizio Marchini, "Le iscrizioni reali assire XIX-VII sec. a.C." di Frederick Mario Fales, "Trapianto ematopoietico allogenico: induzione di tolleranza alioantigenica - specifica e tra-



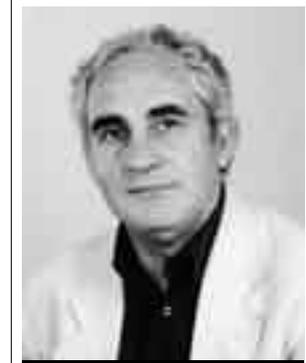
sferimento dell'immuno-competenza contro patogeni e leucemia" di Daniela Damiani e "Profili di espressione dei geni p53-relati p73 and p63 in cellule normali e neoplastiche: identificazione di nuovi bersagli terapeutici attraverso la caratterizzazione di interazioni proteina-proteina e modificazioni post-traduzionali" di Claudio Brancolini.

Infine, i due progetti negoziati a cui l'ateneo udinese partecipa appartengono a programmi strategici su nanotecnologie, mi-

crotecnologie e sviluppo integrato dei materiali ("Sistemi miniaturizzati per l'elettronica e la fotonica - affidabilità di ossidi sottili e strati dielettrici innovativi per dispositivi elettronici Cmos Nanometrici (inferiori a 65 nm)" di Luca Selmi della facoltà di Ingegneria) e su post-genoma ("Identificazione e analisi dell'espressione dei geni del suino per lo studio e il miglioramento della produzione e della qualità della carne" di Bruno Stefanon della facoltà di Veterinaria).

Il Comune di Udine affida all'Ateneo lo studio di fattibilità

## Cogenerazione, energia che costa e inquina di meno



Gioacchino Nardin

biente del comune di Udine, a Gioacchino Nardin, professore straordinario di Impianti industriali meccanici all'Università friulana, e ai suoi collaboratori, Antonella Meneghetti, Patrizia Simeoni, Damiana Chinese e Luca Gigante.

L'obiettivo è quello di realizzare una rete di impianti interconnessi per la produzione di calore, elettricità e condizionamento estivo, che colleghi l'ospedale, il polo scientifico universitario dei Rizzi, dell'ex Cotonificio e di piazzale Kolbe, la sede Amga, la piscina del Palamostre, l'istituto Tomadini e le utenze civili limitrofe. "Il potenziale di risparmio economico e la riduzione dell'impatto ambientale, a fronte degli stessi consumi energetici - precisa Nardin - si aggirano intorno al 20%, e si possono prevedere minori costi di approvvigionamento energetico termico ed elettrico per l'ospedale di circa un milione di euro e, per l'università, di circa 200 mila euro". Il lavoro si concluderà per la fine di aprile.

Per ridurre gli elevati costi dovuti ai consumi elettrici e di metano è necessario intervenire per una riduzione dei consumi e per un miglioramento dei rendimenti energetici. Per raggiungere questo obiettivo "è necessario - spiega Nardin - da un lato progettare edifici in grado di ridurre gli sprechi energetici, dall'altro adottare un'impiantistica tecnologicamente avanzata con rendimenti globali superiori". Nelle città, dove gli edifici esistenti sono caratterizzati da una densità abitativa elevata (conurbazione), "l'unica opportunità percorribile - aggiunge Nardin - è la cogenerazione diffusa associata al teleriscaldamento". Ossia, una produzione contemporanea di energia termica ed elettrica a partire dal metano, con poche centrali ad alto contenuto tecnologico, a servizio di una vasta zona. La cogenerazione diffusa per la zona nord-ovest di Udine si realizzerebbe attraverso un sistema interconnesso con reti di teleriscaldamento,

ovvero reti di trasporto del calore che consentono di servire contemporaneamente più edifici.

"In sostanza - dice Nardin -, anziché utilizzare tante caldaie a metano ed energia elettrica prelevata dalla rete nazionale, si producono energia elettrica e

calore in autonomia. Un'idea che, in tempi di crisi energetica, risulta particolarmente interessante e innovativa per la città, essendo in grado di garantire risparmi, diminuzione di emissioni e di inquinamento in linea con quanto previsto negli accordi di Kyoto per la riduzione dei gas serra". Lo studio di fattibilità del sistema nasce in occasione dei lavori per i nuovi padiglioni dell'ospedale di Udine, per cui è prevista la realizzazione di una centrale tecnologica che potrebbe costituire il

primo componente cogenerativo di un sistema via via più articolato. Una volta consegnati gli elaborati, l'assessorato all'Energia del Comune valuterà i risultati sotto l'aspetto economico, ambientale e tecnico, sia in termini globali di sistema sia in termini specifici per le singole utenze (Amga, Università, Ospedale, istituto Tomadini, palamostre e settori civili), al fine di operare le conseguenti scelte operative in sinergia con i principali attori del sistema, in particolare con l'Amga.

## Le aziende informano

### Torna il Golf Cantine aperte a Lignano

Il primo maggio 2004, storica giornata in cui la Repubblica di Slovenia entrerà nell'Unione Europea, assieme ad altri 9 Paesi, prende anche il via, al Golf Club di Lignano, la quarta edizione del Trofeo internazionale di golf "Cantine aperte", ideato - primo in Italia - dalla Delegazione del Friuli Venezia Giulia del Movimento Turismo del Vino, brillantemente presieduta da Elda Felluga. Una data scelta non a caso, considerato che la Delegazione del Friuli Venezia Giulia da anni lavora per far conoscere e dialogare popoli e culture diverse at-

traverso piaceri comuni come vino e sport, enoturismo e prodotti del territorio.

Il Trofeo Cantine aperte si disputa in 5 prove su alcuni dei più bei campi del Friuli Venezia Giulia, dell'Austria e della Slovenia. In particolare il calendario del Trofeo prevede, dopo la gara d'inizio di Lignano il primo maggio, altre quattro prove: a Salisburgo (Austria) il 5 giugno, a Castel d'Aviano il 19 giugno, a Bled (Slovenia) il 17 luglio e il gran finale a Grado il 3 ottobre.

Le gare si disputano secondo la formula 18 buche stableford hcp, 3 categorie limitate.

### Certificazione di qualità per la Calor

La Calor Srl di Pasian di Prato, aderente all'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, ha ottenuto la Certificazione di qualità, adeguando il proprio sistema di gestione alla normativa internazionale Uni En Iso 9001:2000. L'azienda si occupa di costruzione, installazione e assistenza di impianti idrici, termici, sanitari, gas antincendio e climatizzazione su fabbricati abitativi, commerciali e industriali. È nata nel 1984, dall'esperienza pluriennale maturata da Flavio Pellegrini, Aldo Buttazoni e Loris Cedolin, i tre soci fondatori.

# Qui Congafi

COMMERCIO

Lo ha annunciato, durante l'assemblea, il presidente Giovanni Da Pozzo

## Nascerà alla fine del 2004 il nuovo Congafi Commercio

**P**latea affollata di rappresentanti delle istituzioni, quella che ha assistito all'assemblea annuale del Congafi Commercio, a dimostrazione dell'importanza che il Consorzio ha assunto negli anni. Regione, Provincia e Comune erano pienamente rappresentati, infatti, dall'assessore regionale alle attività produttive Enrico Bertossi, dall'assessore al turismo Lanfranco Sette e dall'assessore comunale al commercio e turismo Luciano Gallerini. Numerosi anche i rappresentanti degli enti (per la Camera di commercio hanno partecipato il presidente Adalberto Valduga e il vicepresidente Claudio Ferri), del mondo bancario locale e delle associazioni. Un appuntamento più importante che mai quello di quest'anno, durante il quale il presidente Giovanni Da Pozzo ha anticipato la novità più grossa che caratterizzerà il futuro del Consorzio: la sua trasformazione in società cooperativa a responsabilità limitata. Una trasformazione che i vertici del Congafi, tutti riconfermati sino alla fine del 2004, intendono



Valduga, Da Pozzo e Bertossi

portare a termine entro dicembre. "La riforma che ridefinisce il ruolo dei Confind e inserita nella legge finanziaria - ha spiegato Da Pozzo - si interseca con la legge sul nuovo diritto societario e delinea uno scenario completamente diverso per i Congafi, che vengono allineati ai futuri accordi di Basilea 2 ai quali dovranno adeguarsi entro due anni".

I cambiamenti principali previsti dalla riforma, per quanto riguarda il Congafi Commercio di Udine, significano: la sua iscrizione nell'elenco speciale degli intermediari finanziari e, di conseguenza, la sua trasformazione in società di capitali (società per azioni o società cooperativa a r.l.). Gli amministratori, inoltre, dovranno possedere adeguati requisiti di onorabilità

e di professionalità, dovrà essere modificato l'attuale modello di governance della struttura, il Congafi Commercio di Udine, come d'altra parte gli altri con analoghe caratteristiche, sarà soggetto al controllo della Banca d'Italia e la quota di partecipazione dovrà essere elevata a 250 mila euro, l'importo minimo fissato per legge. "Questo significa per noi

- ha precisato Da Pozzo - non solo un profondo cambiamento, ma anche ripensare le strategie. Il Consorzio possiede tutti i requisiti richiesti dalla nuova normativa, ma è essenziale una concertazione tra tutti gli organismi di garanzia della regione (sono 14) che

porti a una razionalizzazione del sistema di garanzie regionali. Solo la concertazione e l'aggregazione, infatti, ci consentiranno di poter continuare a offrire alle piccole imprese un efficace supporto per l'avvio e lo sviluppo di nuove aziende".

### In forte crescita soci e garanzie

**C**rescono i soci (414 nuove iscrizioni nell'ultimo anno, di cui 157 sono neo-imprenditori), aumentano le garanzie erogate (passate dai 35 milioni 361 mila 717 euro del 2002 ai 36 milioni 865 mila 900 euro del 2003) e prosegue l'incremento del patrimonio netto che attualmente supera i 16 milioni di euro. Sono i dati principali relativi al bilancio 2003 del Congafi Commercio che, nato nel 1973 essenzialmente con il compito di erogatore di garanzie, si è trasformato in punto di riferimento per le imprese e interlocutore privilegiato per le banche. Numerosi i servizi reali alle imprese offerti dal Consorzio, fra i quali un ruolo di primo piano va riservato al prestito partecipativo, finalizzato a favorire la crescita e il consolidamento finanziario delle imprese, senza per questo dimenticare lo "start-up nuova impresa" orientato ad agevolare l'accesso al credito delle nuove piccole imprese assistendole nell'elaborazione del business plan o il "fondo antiusura", uno dei primi costituiti in Italia, che prevede un sostegno al credito di imprese in difficoltà finanziaria grazie alla convenzione con alcune banche sensibili al problema.

È "riservato" ai soci Ascom e Congafi

### Ecco "Azienda Plus", prodotto flessibile

**N**aturale evoluzione di "Millennium", "Azienda Plus" è un nuovo prodotto, studiato in collaborazione con le Bcc del Fvg e rivolto agli operatori del com-

mercio, turismo e servizi che, oltre a essere iscritti al Congafi, siano anche associati all'Ascom. Strutturato in modo estremamente flessibile, è un pacchetto all'interno del

quale è compresa una serie di finanziamenti per le imprese commerciali, turistico-alberghiere e di servizi che si trovino ad affrontare investimenti in immobili, macchinari

o destinati a potenziare le scorte di magazzino, consulenze per le certificazioni del sistema qualità e miglioramento dell'informazione aziendale.

Finalità	Forma tecnica	Durata	Plafond	Tassi e condizioni
Investimenti Ampliamento o ammodernamento immobili attività, acquisto beni, scorte nel limite del 30% dell'investimento complessivo	Mutuo chirografario  Mutuo ipotecario	Max 60 mesi	Min. € 5.000,00 Max € 50.000,00	90% dell'Euribor (360) 3 mesi media mensile ultimo mese di ogni trimestre solare, valido per il trimestre successivo
Acquisto dell'immobile da destinare all'esercizio dell'attività d'impresa			Min. € 5.000,00 Max € 130.000,00	
Scorte-Qualità Acquisto scorte di magazzino	Mutuo chirografario	Max 30 mesi	Min. € 5.000,00 Max € 15.000,00	90% dell'Euribor (360) 3 mesi media mensile ultimo mese di ogni trimestre solare, valido per il trimestre successivo
Acquisizione della certificazione di qualità				
E-commerce - Internet Interventi finalizzati a introduzione, uso e sviluppo di internet ed e-commerce	Mutuo chirografario	Max 30 mesi	Min. € 5.000,00 Max € 20.000,00	90% dell'Euribor (360) 3 mesi media mensile ultimo mese di ogni trimestre solare, valido per il trimestre successivo
Librerie A favore delle librerie che vendono testi scolastici per la scuola dell'obbligo	Mutuo chirografario	Il finanziamento sarà erogato dal mese di aprile in poi e durerà fino al 31 marzo dell'anno successivo (max 12 mesi) <u>Preammortamento</u> dalla data di erogazione al 31/12 dell'anno di erogazione <u>Ammortamento</u> 3 rate mensili scadenti 31/01, 28/02 e 31/03 dell'anno successivo a quello di erogazione	In misura pari all'importo dei libri venduti e comunque, entro l'importo max € 25.000,00	90% dell'Euribor (360) 3 mesi media mensile ultimo mese di ogni trimestre solare, valido per il trimestre successivo

### Il Congafi on line

**I**l Congafi è on line: www.congaficom.it per avere, in tempo reale, le principali informazioni e per scaricare la modulistica. Facile da "navigare", rapido nel caricare i servizi on-line, intuitivo e completo.

Sono le caratteristiche del sito del Congafi Commercio della provincia di Udine (www.congaficom.it), continuamente aggiornato e arricchito di nuove informazioni. Organizzato secondo una logica che con-

sente di trovare immediatamente l'area di interesse e dotato delle più avanzate tecnologie per la ricerca veloce, lo spazio web gestito dal Consorzio è frutto di un certosino lavoro di ricerca e di sistematizzazione delle informazioni. L'aggiornamento mensile, effettuato sulla base dei tassi in vigore, inoltre, risulta quanto mai utile per tenere sotto controllo la situazione. Il sito dispone anche della modulistica di più frequente uso.



# Attualità

Riunita la Commissione del Credito della Camera di commercio

## Friulia strumento di sviluppo braccio operativo della Regione

Il sistema economico friulano si interroga sul futuro degli strumenti finanziari a disposizione della Regione e analizza le ricadute che le modifiche ipotizzate potrebbero comportare per le imprese. Il nuovo assetto di Friulia, la sua trasformazione in holding e il riordino delle partecipazioni regionali sono stati infatti gli argomenti trattati a Udine, durante una recente riunione, dalla Commissione del Credito che si è riunita in

Camera di commercio, della quale fanno parte, oltre al presidente dell'ente camerale, Adalberto Valduga, Michele Bortolussi, Pietro Cosatti, Dino Cozzi, Giovanni Da Pozzo, Giovanni Fantoni, Adriano Luci, Massimo Paniccia, Roberto Rigonat, Sergio Zanirato, Doretta Cescon, Carlo Faleschini, Guido Fantini e Mario Zarli, in rappresentanza di tutti i settori economici.

Unanime la convinzione che Friulia debba comun-



Adalberto Valduga

que rimanere uno strumento a disposizione della Regione per la crescita dimensionale e per lo sviluppo delle piccole e medie imprese. Numerosi gli argomenti approfonditi dai componenti della Commissione, con un particolare riguardo al previsto riordino. Mantenimento di una chiara autonomia decisionale, ampliamento dell'operatività anche al comparto del turismo, ricerca di un modello flessibile e in grado

di rispondere efficacemente e rapidamente alle esigenze delle imprese, alcune considerazioni emerse durante l'incontro che ha voluto rappresentare un primo momento di approfondimento della questione, al quale ne seguiranno altri, anche allargati, per capire le esigenze e per raccogliere le proposte del mondo produttivo, esigenze e proposte che saranno poi presentate, al momento debito, al Governo regionale.

L'Ateneo cerca aziende con cui collaborare

## Progetto Impresa-Università sui prodotti agroalimentari

### Settore d'interesse

Il settore d'interesse è quello della qualità dei prodotti agroalimentari: consumatore, filiere, sistemi di qualità totale. Un secondo obiettivo è rappresentato dalla descrizione di filiere più interessanti per questa regione (latte e prosciutti), per la messa a punto dei Sqt e delle procedure di tracciabilità e rintracciabilità (T&R) per rispondere agli obiettivi comunitari della sicurezza alimentare, in vigore a partire dal prossimo anno.

### Obiettivi

Obiettivo principale è studiare gli effetti dei cambiamenti socio-economici e istituzionali sui comportamenti del consumatore rispetto alla qualità dei prodotti agro-alimentari inte-

sa sotto diversi aspetti: tecnologica, salubrità e accentuata attenzione per la salubrità e la sicurezza alimentare.

Un secondo obiettivo è rappresentato dalla descrizione di filiere più interessanti per questa regione (latte e prosciutti), per la messa a punto dei Sqt e delle procedure di tracciabilità e rintracciabilità (T&R) per rispondere agli obiettivi comunitari della sicurezza alimentare, in vigore a partire dal prossimo anno.

Un terzo obiettivo è promuovere un processo di innovazione tecnologica integrato che interessi diversi soggetti imprenditoriali la cui missione sia la realizzazione di Sqt. La trasver-

salià delle competenze richiede apporti di competenze e di tecnologie provenienti da diversi settori di produzione di materiali e servizi.

### Attività previste

Le principali attività che s'intendono sviluppare per la messa a punto dei Sqt sono: modelli di analisi del comportamento in grado di rilevare le percezioni del consumatore per la qualità (modelli a equazioni strutturali secondo l'approccio Qfd "casa della qualità", basato sul rilevamento delle preferenze del consumatore, e loro trasferimento lungo la filiera alla produzione per modificare processi e prodotti mirati alla Customer satisfaction);

analisi di gestione di sistemi di qualità totale con sviluppo e implementazione di tecnologie tradizionali, riguardanti i metodi di produzione (selezione genetica, microbiologia, alimentazione, benessere degli animali), i metodi di trasformazione primaria con implementazione del controllo degli impianti e delle variabili ambientali e delle componenti organolettiche dei prodotti in funzione del consumatore; introduzione e sperimentazione di tecnologie informatiche applicate alle filiere ipotizzate per implementare la tracciabilità e soprattutto la rintracciabilità lungo tutto il percorso di filiera con sperimentazione di nuove tecnologie di controllo alimenti e di gestione di data base integrati; sviluppo della multimedialità ai fini di formare una network community e di dare le giuste motivazioni per partecipare alla realizzazione di Sqt.

### Caratteristiche e ruolo dell'impresa con la quale si desidera collaborare

Per la filiera latte s'intende collaborare con imprese agricole con dimensioni tali da poter supportare un sistema qualità totale e con caratteristiche imprenditoriali, di formazione ed esperienza professionale che consentano di ipotizzare l'introduzione di alcune tecnologie molto recenti sul controllo di processi (non esistenti in precedenza per gestire con maggiore efficacia l'Haccp, le T&R), con cambiamenti di natura gestionale; imprese fornitrici di nuove tecnologie di tracciabilità e controllo degli alimenti; imprese che operano nel settore industria casearia disponibili a implementare la T&R e a interfacciarsi con le imprese a monte per il migliore controllo dei flussi di prodotto e di dati; imprese operanti nei settori dell'informatica per la elaborazione del software

necessario a gestire i dati in funzione delle esigenze dei Sqt; organizzazioni fornitrici di servizi vari richiesti per l'attuazione del Sqt.

Per la filiera prosciutti si configurano gruppi di imprese analoghe alle precedenti, ovviamente adattate alle esigenze specifiche della filiera.

### Struttura di riferimento dell'Università

Dipartimento di Biologia ed Economia Agroindustriale, via delle Scienze 208, 33100 Udine; telefono 0432-558314. Riferimento professor Rosa Franco. Il team di ricerca è composto da ricercatori delle Facoltà di Agraria e di Veterinaria che hanno maturato esperienze sull'argomento proposto documentate da diversi lavori e sono in grado di interagire con altri colleghi delle stesse o di altre Facoltà e col Consorzio di ricerca per sviluppare l'argomento proposto.

(segue da pagina 1)

stra Regione ne ha individuati quattro: il distretto della sedia e il distretto dell'alimentare in provincia di Udine, il distretto del coltello e il distretto del mobile in provincia di Pordenone.

Ecco le caratteristiche dei distretti: un'area territoriale delimitata (i distretti della sedia e del mobile comprendono ciascuno 11 comuni), quello alimentare è costituito da 6 comuni, del distretto del coltello fanno parte 9 comuni; un prodotto specifico; una filiera produttiva; una flessibilità molto elevata; una fitta rete di rapporti (in modo particolare di natura informale) tra imprese; la competizione come strumento di innovazione e di creazione di nuove iniziative imprenditoriali; la presenza di istituzioni locali (amministrazioni pubbliche, banche, as-

soziazioni di categoria, scuola, agenzie formative) che favoriscono la crescita economica; una forte esportazione. Al fine di rispondere anche alle altre domande che ci siamo posti, utilizziamo una recentissima pubblicazione curata dal Club dei Distretti Industriali e da Unioncamere, Guida ai Distretti Industriali Italiani. Questa Guida raccoglie 100 schede di 100 distretti nei quali operano quasi 89mila imprese che danno lavoro a poco meno di un milione di addetti.

L'evoluzione dei distretti industriali è avvenuta e sta tuttora impattando su importanti trasformazioni dell'economia. Un primo importante aspetto da considerare riguarda la concorrenza e la crisi dei consumi; i segnali di saturazione dei beni di consumo sono particolarmente presenti nei mercati occidentali cioè i mercati di sbocco dei pro-

dotti distrettuali. Il secondo aspetto da considerare riguarda il sistema distributivo: i distretti si caratterizzano per essere soprattutto product oriented cioè orientati alla produzione quindi vincolati alle strategie dei grandi gruppi di acquisto e delle grandi catene distributive.

Il terzo aspetto riguarda il "passaggio generazionale" non tanti in termini di ricambio dei vertici dell'impresa ma di trasmissione (passaggio appunto) dei mestieri tradizionali. "La disaffezione dei giovani per i mestieri tradizionali, percepiti come troppo manuali, è un problema che affligge quasi tutti i distretti".

La Guida si chiede se il futuro non sia un distretto cosmopolita, nel senso che un distretto culturalmente chiuso in se stesso è destinato a morire anche se "guidato" da abili imprenditori.

\*Ufficio Statistica

Per vincere gli appalti internazionali

## Partnership e filiali soluzioni per le Pmi

Solo il 3% delle gare d'appalto all'estero sul territorio comunitario è vinto "direttamente", senza il supporto di un interlocutore locale. Per il 30%, invece, risultano determinanti filiali o comunque partnership con aziende straniere. A un mese dall'ingresso di dieci nuovi Paesi nell'UE, risulta evidente che l'aggressione al mercato degli appalti internazionali per le Pmi regionali può avvenire solo attraverso la politica della conoscenza e delle aggregazioni. "Partecipare alle gare d'appalto comunitarie è un buon modo per internazionalizzare l'azienda, ma non lo si può fare da soli", ha spiegato Mattia

Crosetto, della società di consulenza Hal 9000 Limited di Bruxelles, ai responsabili delle aziende friulane intervenuti al workshop "Appalti pubblici nell'Europa allargata", organizzato dallo sportello Euro Info Centre della Cciaa di Udine. Crosetto ha parlato di opportunità e rischi, affrontando i capitoli delle procedure di aggiudicazione in tema di appalti nella nuova Europa allargata. Il messaggio inviato alle imprese regionali è quello di non trascurare nulla di un mercato, quello degli appalti comunitari, che offre uno sterminato campionario di possibilità. "Un mercato - ha esortato il relatore - che smuove

ogni anno 1.500 miliardi di euro, il 16% del Pil comunitario, praticamente la metà del Pil della Germania".

Le pubbliche amministrazioni, dunque, spendono. E spendono soprattutto, su contratti di importo medio-basso (180-200 mila euro) nei settori delle forniture, dei servizi e delle opere. "Obbligate a informare su tutto - ha precisato Crosetto -, anche dopo l'aggiudicazione, le amministrazioni forniscono alle imprese tutte le informazioni possibili su bandi ed eventuali concorrenti". Per le Pmi del Friuli Venezia Giulia - hanno spiegato Maria Lucia Pilutti, responsabile Area assistenza e sviluppo alle imprese della Cciaa, e Michela Lanzutti, dell'Informest di Gorizia -, un grande contributo può giungere proprio dagli Euro Info Centre, competenti su politiche e programmi comunitari, comprese le tematiche degli appalti.

# Pagjine furlane

Ai 24 di Avrîl, i "Clubs dai alcoliscj in tratament" dal Friûl e di Triest in congrès a Grau

## Un mês pe prevenzion alcologjiche

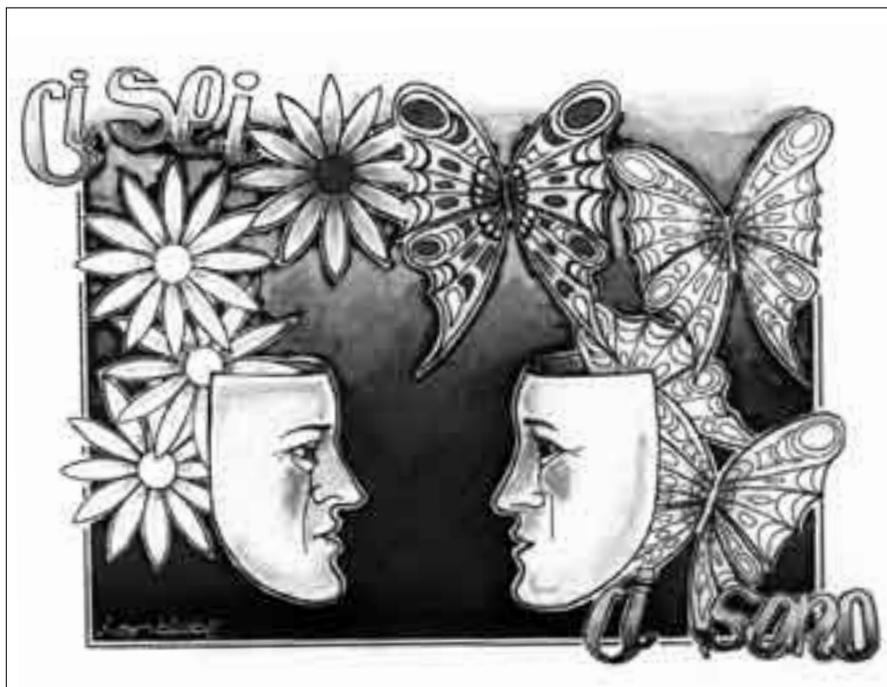
par cure di Luche Nazzi

**D**i cualchi an incà, anche in Italie, il mês di Avrîl al è diventât il "Mês de prevenzion alcologjiche". Sul stamp dal "National Alcohol Screening Day", inviât tai Stâts Unîts, istituzioni publichis e organizacions sociâls a organizin manifestazions par «sensibilizâ l'opinion publiche e i operadôrs sociosanitaris sul fat che l'alcol al è ancje un pericol». In plui di ticiâ la discussiun sul «alcol come problem», il "Mês de prevenzion alcologjiche" al deven- te un timp «pal impegn comun te ricercje e te informazion su lis problematichis leadis cul alcol». Il consum di bevandis alcolichis, difat, nol toçje dome i compuartaments individuâi, ma al condiziona la vite des fameis, al pues menaçâ la salut des personis e al à un'influence dispès sotvalutate su la pericolositât des stradis e de guide e su la sigurece tai puesej di vore.

Un'ocasion speciâl par discori in Friûl sun chestis cuistions e colarà sabide ai 24 di Avrîl. In chê di, a Grau, si daran dongje i passe 260 "Clubs dai Alcoliscj in tratament" de Patrie e di Triest par fiestezâ il XXV aniversari di fondaziun de associazion regionâl "Arcat". Li dal Palacongrès, i partecipants si confrontaran sun 3 cuistions: "L'apartignince tal lavôr pratic dai Clubs", "L'apartignince te associazion e tai rapuarts cu lis istituzioni" e "L'apartignince tai programs di formazion". Lis voris a tacaran a lis 8.30 par finî in glorie a lis 17.30 ([www.aicat.net-arcatfvg@inwind.it](http://www.aicat.net-arcatfvg@inwind.it)).

I Clubs a son des comunitâts multifamiliârs che, par proponi e par compagnâ il mudament dal stîl di vite dai bevidôrs di bevandis alcolichis fint su la siele de sobrietât, a praticin la "Metodologie ecologjiche sociâl pal tratament dai problems leâts cul alcol",

elaborade dal psichiatri crauat Vladimir Hudolin. Inviade tai agns dal '60 a Zagabrie, e je stade impuartade in Friûl tal 1979, mediant dal prin "Cors di sensibilizazion su la metodologie mediche e psicosociâl dai problems leâts cul alcol", organizât dal professôr Hudolin li dal Ospedâl di Udin, in specialitât par grazie dal dotôr Renzo Buttolo e dal profesôr Luciano Floramo. Ta chel an istès, a Triest, al è nassût il prin Club talian. In zornade di vuê, i "Clubs dai alcoliscj in tratament" a son sparnicât in dutis lis regions d'Italie (cun passe 2 mil e 200 comunitâts multifamiliârs e 20 mil fameis) e ator pal mont (Portugal, Spagne, Svizze, Danimarce, Norvegie, Svezie, Grece, Slovenie, Crauazie, Bosgne, Montnèri, Macedonia, Polonie, Albanie, Bulgarie, Bielorussie, Russie, Nicaragua, Ecuador, Perù, Chilì, Brasil, Indie e Gnove Zelande).



La marche dal congrès regionâl, piturade di Ivan Bidoli

Mediant de frequentaziun dai Clubs e dai Cors di sensibilizazion realizâts tes comunitâts, in Italie, passe 200 mil personis a an mudât il lôr stîl di vite e a an zovât pe riduzion dal 35% dai consums di alcol, in armonie cui programs de "Organizazion mondiâl de sanitât" ("Oms"), ch'è a

ricognossût la diminuzion dai consums tant che la forme plui positive par ridusi i riscs pe salut causionâts dal alcolisim.

I 260 Clubs atîfs in Friûl e a Triest, dividûts in 19 associazions locâls ("Acat" Cjargne, Çarvignan, Cividât, Feagne, Glemone, Gu-rize, Tisane, Livence, Ma-

nià, Palme, Pordenon Nord e Sud, Sant Vît, Sant Denêl, Sant Zorç, Spilimberc, Udin e Triest), a colaborin cui servizis sociâi e sanitaris publicis, cui ents locâi e cu lis associazions pe "Protezion e pe promozion de salut" e par favorî il mudament de culture sanitarie generâl.

Petizion pal president de Region, Riccardo Illy

## Un teatri stabil pal Friûl

«**C**onsiderât che il teatri al è un mieç culturâl impuartant tant pe protezion de lenghe che pe sô valorizazion, o domandin al president de Region che ancje il Friûl al vedi il so "Teatri stabil" in lenghe furlane. O savin che pes normis dal di di vuê il Teatri stabil al podarès existi dome in citâts cun passe 350 mil animis o in capitâls regionâls o tant che teatri par une citât di con-

fin (tal nestri câs, al è il speli dal "Teatri stabil sloven").

No vint une citât cun chescj numars, o podin in dut câs contâ in Friûl su pòc sù pòc jù 800 mil abitants, duncje suntune utence tant plui grande di chê de capitâl regionâl».

E comence cussì la petizion pal Teatri stabil furlan, zaromai firmade di centenârs di furlans par domandâ che la Region e meti sù l'indi-

spensabil instituzion culturâl.

Cence dal so Teatri stabil, il Friûl nol podarà mai vè une companie di atôrs professioniscj e di dut il personâl necessari pe produzion e pe difusion di un vèr e moderni teatri regionâl. Agns e agnurns indaûr, la cuistion le veve za tirade fûr il regjissèr Nico Pepe, un dai oms di teatri plui innomenâts che il Friûl al vebi vût di sim-pri incà e ch'al diseve cen-

ce pèl in lenghe: il vèr «Teatri regionâl» al è chel ch'al sa «ufrî al public un repertori che nol sedi digjestic e superficial, ma programs di nivel alt, in stât di proponi ideis, riflessions, discussions; al varès di garantî a la nestre sene

di prose un sente stabil e struturiv artisticis, organizativis, tecnicis e ministrativis seriis par dâur sigurece di lavôr ai siei adets.

Cundiului, tant che fin primarûl, un Teatri regionâl al varès di deven-tâ il quarte vòs de culture e de civiltât de sô region sul plan regionâl, nazionâl e internazionâl, tant su la sene (cu lis rapresentazioni teatrâls) che mediant

di altris ativitâts sicu le-turis publichis, convignis, dibatiments, lezioni, rapuarts teatri-scuole, rapuarts teatri-mont dai lavoradôrs». Il test integrâl de petizion si cjatal tal lûc Internet: [www.friul.net/petizion/index.php](http://www.friul.net/petizion/index.php), d'indulà ch'al è possibil di spedîlu diretamenti cul computer al president de Region, o là che si cjate il document di stampâ par spedîlu par pueste.

Cincantesim cjadalan di mons. Ivan Trinko

## Tra mont sclâf e romanç

**A**i 26 di Jugn al cole il L cjadalan de m u a r t di Ivan Trinko (1863-1954), salacor il plui grant campion dal dialic fra mont sclâf e mont romanç nassût e vivût te Sclavanie furlane. Trinko, originari di Tercimont di Savogne, al è stât poet, storiograf, tradutôr, naturalist e publicist. Pre-di diocesan di Udin, al à insegnât filosofie tal "Seminari par passe 60 agns, lassant cetantis oparis filosofichis. «Inluminât promotôr des oparis sociâls catolichis», cemût che lu ricuarde il "dizionario biografico friulano", par 22 agns al è stât conseir provinciâl di Udin pal "Partît populâr". Daspò de seconde

Etelredo Pascolo, di Giuseppe Marchetti, di Pier Paolo Pasolini... aderint al Comitât d'onôr e po ancje al Diretîf dal "Moviment populâr furlan", ch'al prudelave la costituzion de Region autonome furlane. Par sloven al à scrit lis sôs poesiis e tescj pes scuclis. Tant che tradutôr, al à voltât oparis dal sloven, dal polonês, dal cec, dal latin e dal rus, smirant di «divulgâ tra i popui sclâs la culture latine e tra i talians la culture slave, insegnant ai doi popui confinants a cognossisi e risprietâsi», cemût ch'al marcave il sfuei "Patrie dal Friûl" dal I di Avost dal 1948.

Il Circul di culture Ivan Trinko, ch'al puarte il so non e ch'al opere a Cividât (vie IX Agosto 8 - telefono e fax 0432-731386 - [kdivantrinko@libero.it](mailto:kdivantrinko@libero.it)), si

è metût in vore par memorèa come cu va l'aniversari. Te di de muart, ai 26 di Jugn, si fasarà la rapresentaziun teatrâl di cualchidun dai tescj scrits di mons. Trinko e l'esecuzion dai bocons musicâi gjavâts fûr des sôs poesiis. Te Sierade, e vegnarà proponude une convigne su la produzion culturâl dal inteletuâl de Benecie e une mostre documentarie. E je stade programade ancje la ristampe des sôs poesiis. Di chê strade dal cjadalan, il Circul cividalin al intint di promovi una grande raccolte de documentazione disponibil su la figure e su l'opare di Ivan Trinko, ch'è je un grum sparnicade. Par chel al à fat un apel a privâts e istituzioni publichis di segnalâ des voris ch'a puedin jessi confidadis a la biblioteche dal Circul.



Il Teatri udinês "Zuan di Udin"

# Speciale Cina

Oltre 260 imprenditori del Fvg alla convention di Villa Manin

## Valduga, la Cina un'opportunità se sapremo essere uniti



Il presidente Valduga

Sembrava quasi ritornata agli antichi splendori Villa Manin di Passariano in occasione del convegno organizzato dalle Camere di commercio di Udine e di Pordenone per illustrare agli imprenditori del Friuli Venezia Giulia le opportunità offerte dalla Cina in materia di investimenti e sbocchi commerciali.

Sale e saloni della dimora, infatti, sono stati aperti ed elegantemente allestiti per ospitare oltre 260 imprenditori e una nutrita schiera di ospiti, dal console cinese in Italia Ming Junfu al presidente nazionale dell'Ice Beniamino Quintieri, dal presidente della Fondazione Italia-Cina Cesare Romiti al presidente della Regione Friuli Venezia Giulia Riccardo Illy, fino al direttore dell'Ice di Pechino Antonio Laspina.

Il convegno è stato il primo "evento" ufficiale del

progetto gestito dalle Camere di commercio di Udine e Pordenone, nell'ambito del programma di iniziative promozionali comprese nella Convenzione 2003-2004 stipulata fra la Regione Friuli Venezia Giulia e l'Istituto per il Commercio Estero. Finanziato con 900 mila euro, per il 50% messi a disposizione dal Ministero delle Attività produttive e per il restante 50% dalla Regione, il programma di lavoro comprende una serie di iniziative finalizzate a sviluppare una serie di azioni finalizzate a organizzare, per la fine di quest'anno, una missione in Cina. Il progetto prevede una intensa attività di informazione; un'accurata analisi delle potenzialità che il mercato cinese offre per individuare, all'interno di queste, le più accessibili e interessanti per le imprese del Friuli Venezia Giulia; la sensibilizzazione di un congruo numero di imprese

locali per stimolarne l'interesse nei confronti della Cina e una selezione delle imprese regionali le cui caratteristiche meglio rispondano alle esigenze emerse dal mercato cinese, in vista della missione finale. Le aziende selezionate saranno seguite da uno staff di formatori che forniranno loro tutti gli strumenti di conoscenza necessari per affrontare correttamente il Paese, sia dal punto di vista culturale sia economico-finanziario.

Puntare sull'innovazione tecnologica e su forme di cooperazione tra imprese, è la strada da seguire indicata dal presidente della Cciao di Udine Adalberto Valduga, per consentire alle imprese locali di guardare al mercato cinese e, più in generale, a tutto l'Oriente "perché gli imprenditori del Friuli Venezia Giulia - ha sottolineato - sono molto bravi nel fare, ma troppo spesso, concentrati sulla produzione, sottovalutano l'importanza del marketing e della promozione".

Un concetto pienamente condiviso dal presidente della Cciao di Pordenone Giovanni Pavan che, citando un recente studio della Fondazione Nordest, ha indicato nell'internazionalizzazione cooperativa la sfida da affrontare nel prossimo futuro, "una sfida per la maggiore qualità del sistema produttivo nel suo complesso, dove il termine qua-

lità assume un profilo più ampio, toccando progressivamente il miglioramento della qualità delle vita e della globalizzazione".

"Pensare di affrontare la Cina solo come mercato dove esportare - ha esordito il presidente della Fondazione Italia Cina Cesare Romiti - non è la strategia migliore per affrontare questo Paese in rapidissima crescita. Bisogna avere il coraggio di andare in Cina a produrre sia perché è conveniente dal punto di vista dei costi sia perché il mercato di sbocco è più vicino".

Ambiente, produzione di energia, edilizia e servizi i comparti più interessanti in questo momento, come ha confermato il console cinese in Italia Ming Junfu che ha invitato gli imprenditori italiani a investire con fiducia in Cina, perché da parte delle aziende locali il know how e lo spirito imprenditoriale italiano sono particolarmente apprezzati. Ha anche annunciato l'imminente visita in Italia (prevista in maggio) di una delegazione di oltre 100 imprenditori cinesi interessati ad attivare joint ventures e collaborazioni con realtà produttive d'avanguardia.

Aperti dai presidenti della Camera di Commercio di Udine Adalberto Valduga e di Pordenone Giovanni Pavan, i lavori sono proseguiti con l'intervento del direttore dell'ufficio Ice di Pechino Antonio Laspina che da

profondo conoscitore della cultura e dell'evoluzione della Cina ha messo in rilievo come la fascia di consumatori, potenzialmente interessata ai prodotti d'importazione, e in grado di acquistarli, sia di oltre 150 milioni di persone. "Un'attenta politica di comunicazione e una efficace promozione dei prodotti Made in Italy - ha detto Laspina - sono in grado di avvicinare molti consumatori al nostro stile di vita, come dimostra il fatto che le loro abitudini, per quanto millenarie, sono già molto cambiate. Un esempio banale: al tè, la tipica bevanda cinese, si è affiancato il caffè e il vino è sempre più diffuso. Lo stesso sta accadendo nell'abbigliamento, un settore dove gli spazi sono enormi, ma ottime opportunità si trovano anche nel campo dei prodotti ad alta tecnologia".

Sulla necessità di accettare la sfida con la Cina, ha insistito molto il Governatore del Friuli Venezia Giulia Riccardo Illy. "Siamo

consapevoli che la Cina rappresenta, per certi versi, una minaccia - ha detto il presidente Illy - ma siamo altrettanto convinti delle numerose e importanti opportunità che quel mercato offre, perché un Paese che cresce e si sviluppa, consuma. Non solo beni e prodotti, ma anche servizi e penso alle assicurazioni Generali che in quel Paese sono già presenti, per non parlare del turismo, un elemento che per l'economia italiana è determinante". Sulla delocalizzazione, infine, Illy ha chiarito che tale processo deve essere visto in modo positivo "Si delocalizzino le produzioni a basso contenuto tecnologico e ciò che si perde come occupazione manifatturiera si recupererà, grazie a un nuovo sviluppo, con un'occupazione a più elevato contenuto specialistico e tecnologico nel Paese d'origine. È questo un processo già vissuto dagli Stati Uniti con effetti positivi, che dobbiamo essere in grado di affrontare anche noi".



A Udine, Gorizia, Trieste e Pordenone

## Quattro seminari per conoscere

Il progetto di "Promozione e sviluppo di relazioni economiche tra la Regione autonoma Friuli-Venezia Giulia e la Repubblica Popolare Cinese" ha tre obiettivi: sensibilizzare il mondo produttivo e dei servizi del Fvg su caratteristiche, opportunità e aspetti tecnici del mercato cinese; informare sulla realtà complessa, ma oggi imprescindibile delle operazioni effettuate nel mercato cinese; offrire la possibilità di costruire e verificare progetti aziendali, consortili e/o di filiera. I seminari, organizzati all'interno del progetto, sono destinati agli imprenditori che vogliono

rare con la Cina; durante i seminari tecnici e di approfondimento (focus) le aziende potranno discutere, individualmente o in gruppo, le tematiche di maggiore interesse.

Agli incontri parteciperanno gli addetti di progetto delle Camere di Pordenone e di Udine, nonché, per le rispettive parti di competenza, quelli delle Camere di Gorizia e di Trieste. Presenzieranno alle giornate seminariali l'Istituto per il commercio estero (Ice), ufficio di Trieste, e una trade analyst cinese dalla sede di Pechino (con specifiche expertise settoriali). I seminari generali cominceranno alle 9.30. A Pordenone si svolgeranno il 22 aprile nella sala convegni di corso Vittorio Emanuele 47, a Udine il 29 aprile nella sala convegni di via Morpurgo 4, mentre a Trie-

ste il 30 aprile nella sala Maggiore in piazza della Borsa 14. Il titolo dei seminari sarà: "Crescente controllo cinese dei fattori produttivi: strategie di acquisto, marketing e vendita per le Pmi del Friuli-Venezia Giulia. Approccio integrato tra il mercato locale e quello della Repubblica Popolare Cinese". Durante i seminari generali, i relatori affronteranno queste tematiche: dottoressa Aciri: "I crediti all'esportazione di Sace"; dottor Bertoni: "Gli strumenti nazionali a supporto dell'internazionalizzazione"; dottor Crespi Reghizzi: "Contenuti e tendenze del diritto commerciale in Cina"; dottor Crosetto: "La politica commerciale europea e i finanziamenti di EuropeAid" e dottor Petraz: "La legislazione cinese a tutela del diritto di proprietà intellettuale".

**Il 23 aprile a Pordenone**, nella sala Alcova Promecon, si svolgerà una giornata dedicata a incontri con le imprese one to one o a cluster. Settori interessati: meccanica e siderurgia, meccanica di precisione, stampi e plastica, elettronica, tessile.

**Il 23 aprile a Brugnera**, nel municipio in via Vilar Varda alle 17,30 si svolgerà un seminario tecnico. Settori interessati: cucine e complementi di arredamento, legno e impiantistica per le abitazioni, immobiliare e studi di architettura.

**Il 24 aprile a Maniago**, nella sede del Consorzio Coltellinai in via Repubblica 21 alle 9 si svolgerà un focus tematico. Settore interessato: coltellerie. Mentre il 26 aprile si terrà una giornata dedicata a incontri con le imprese one to one o

a cluster. Settori interessati: meccanica e siderurgia, meccanica di precisione, stampi e plastica, elettronica, tessile.

**Il 27 aprile a Udine**, nella sala riunioni della Camera di commercio, in via Morpurgo 4, alle 9 giornata dedicata a incontri con le imprese one to one o a cluster.

**Il 27 aprile a Gorizia** alle 15 nella sede della Cciao di Gorizia, in via Crispi 10, incontro con le imprese.

**Il 28 aprile a San Daniele** alle 12 al Consorzio prosciutto di San Daniele, via Umberto I° 34, focus tematico: "Le opportunità di lancio e tutela commerciale del marchio Prosciutto di San Daniele nella Repubblica Popolare Cinese".

**Il 28 aprile a San Daniele** nella sala della Crup Monte di Pietà, piazza Duomo, alle 15, seminario tecnico. Settore interessato: agroalimentare.

**Il 29 aprile a Manzano al Catas** di San Giovanni

al Natisone, via Antica 14, alle 15 focus tematico: "Strategie e opportunità per il settore dell'arredo del Fvg: contract e residenziale".

**Il 30 aprile a Trieste** nella sede della Camera di commercio, sala Maggiore, in piazza della Borsa 14, alle 15, seminario tecnico. Settori interessati: servizi nella logistica e nei trasporti, cantieristica e nautica, Information and Communication Technologies, ingegneria ambientale, formazione e ricerca.

Per ulteriori informazioni, per le province di Pordenone e Trieste, rivolgersi a Promecon - azienda speciale della Cciao di Pordenone (0434-21964/5 fax 0434-522652) e-mail cina@info.pn.camcom.it. Per le province di Udine e Gorizia rivolgersi all'Ufficio per l'internazionalizzazione della Camera di commercio di Udine (0432-273230 o 273826 fax 0432-509469 o 503919 e-mail cina.info@ud.camcom.it.

# Speciale Cina

Inutili i dazi, meglio le joint venture e la delocalizzazione

## Romiti: si sta aprendo un mercato enorme

di Rosalba Tello

**E** indubbio: la Cina incute un gran timore. La sua crescita tumultuosa e inaspettata, neanche lontanamente ipotizzata dagli studiosi di commercio internazionale, sta costringendo tutto il mondo a prendere atto dell'eccezionale impulso orientale che solo negli ultimi 10 anni ha fatto registrare in Cina il raddoppio del Pil (per ottenere lo stesso risultato, la Gran Bretagna ci ha impiegato quasi 60 anni), con la ragionevole possibilità che accada altrettanto nei prossimi 10.

In confronto, l'Europa sembra un continente addormentato, inibito da due propulsori forti come gli Usa e il mondo asiatico. Un quadro certamente negativo che però, secondo il presidente dell'Istituto italo-cinese per gli scambi economici e culturali, Cesare Romiti, non deve indurre al pessimismo. Perché la ricetta per vincere la sfida cinese esiste: gli ingredienti si chiamano delocalizzazione, joint-venture e un pizzico di coraggio. Occorre che "pionieri" intraprendenti compiano il primo passo verso quello che sarebbe "un grande viaggio" in un universo tutto sommato a noi occidentali ancora ignoto. "C'è l'impressione che la Cina sia un paese lontano - ha detto Romiti al convegno di Villa Manin -, invece è raggiungibile, rispetto a New York, solo con un'ora in più di volo. La distanza quindi è di tipo psi-

cologico, anche la lingua ci preoccupa, ma sono paure da superare. Dovremmo ritrovare lo spirito dei nostri padri che, a digiuno di tedesco, partivano con la valigia in mano per la Germania a imporre i prodotti italiani".

E a chi parla del cattivo costume della contraffazione, Romiti ribatte di non scandalizzarsi più di tanto, ché anche l'Italia copia; piuttosto bisognerebbe insegnare loro la cultura del brevetto, della legalità. D'altra parte, l'inurbamento sta immettendo in Cina stili di vita sempre più occidentali: le auto sostituiscono le biciclette, 107 città contano oltre un milione di abitanti, 25 superano i 10 milioni, il reddito pro-capite ha quasi raggiunto livelli europei. "Il mercato che si apre è enorme. E la nostra imprenditorialità rappresenta un'attrattiva per la Cina, una cultura da copiare".

Alle piccole e medie imprese friulane che intendono iniziare l'avventura asiatica, l'ex presidente della Fiat esorta a razionalizzare e a coordinare le iniziative commerciali, ma soprattutto ad avere il coraggio di produrre una parte dei manufatti in loco, per abbattere i costi e per contrastare la stessa crescita orientale.

Inutile proporre dazi per arginare il fenomeno-Cina, "piccoli benefici tampone che poi creano sconquassi nel Paese che li ha stabiliti". Romiti plaude invece alla

sinergia tra gli enti camerali di Udine e Pordenone e al loro progetto pilota sull'internazionalizzazione di alcune imprese regionali. Questo a tutto vantaggio

del made in Italy, che negli ultimi anni sta perdendo colpi anche nella Comunità Europea ("la carenza di ricerca rende poco concorrenziali i prodotti italiani an-

che in Occidente"). "La Cina - ha concluso Romiti - è una realtà con cui dobbiamo convivere. Bisogna trasformarla in una grande opportunità".



Cesare Romiti

## Illy: sfida benefica che genera efficienza



Riccardo Illy

**S**e ne era già occupato, di rapporti con la Cina, prima nelle vesti di imprenditore e poi di sindaco di Trieste. Ma oggi Riccardo Illy necessariamente guarda da una prospettiva differente quella che è destinata a diventare la prima economia mondiale; un'evenienza che, certo, come lo stesso governatore della Regione ha ammesso al convegno, "mette ansia", ma che alle nostre imprese non può che far bene. Lo choc generato dalla minaccia cinese le ha messe in guardia, costringendole a una reazione che presto le spronerà a riacquisire competitività, anche e soprattutto nei confronti dell'Occidente. La vecchia strategia del tris "svalutazione lira, ingegno italico, abilità estetica" è ormai inefficace; in futuro le aziende di piccole dimensioni - che ades-

so rischiano di scomparire - dovranno associarsi, delocalizzarsi, produrre in parte in Cina - dove è reperibile manodopera a basso costo - mantenendo però in Italia le attività di ricerca, comunicazione, finanza, controllo. "Bisogna

sfatare il mito della delocalizzazione che danneggia il Paese di origine; provoca anzi un aumento occupazionale perché saranno necessarie altre risorse umane". E comunque altre alternative non ce ne sono. Tocca accettare la sfida e

possibilmente vincerla anche su altri mercati. "Si è parlato troppo di minaccia cinese, un pericolo che esiste, ma che va esorcizzato. L'altra faccia della medaglia è l'opportunità offerta da un Paese che cresce e che quindi consuma. Noi possiamo esportare servizi, trasferire conoscenze, puntare sul turismo, tenendo conto che l'Italia, da sola, annovera l'80% del patrimonio artistico del mondo".

## Pavan: la cooperazione la risposta dell'impresa



Giovanni Pavan

**L'**internazionalizzazione cooperativa sarà la risposta delle nostre imprese al fenomeno Cina. "Rappresenta la vera sfida di domani - ha riferito il Presidente della Camera di Commercio di Pordenone Giovanni Pavan -, la domanda di scambi e relazioni con soggetti locali esteri propone un modello più raffinato di quello del passato, che chiede di mettere in rete i soggetti attraverso un'azione cooperativa". Una strategia che, secondo gli studi della Fondazione Nord-est, garantirà una maggiore qualità del sistema produttivo, "dove il termine qualità assume un profilo più ampio, toccando progressivamente il miglioramento della qualità della vita e della globalizzazione". Incaricata dal Ministero alle attività produttive, assieme all'ente camerale di Udine, a rappresentare nel "Progetto

Cina" la realtà territoriale del Friuli Venezia Giulia, la Camera di Commercio di Pordenone darà "un contributo importante in termini di espressioni delle istanze, mediazione delle stesse e traduzione in progetti concreti. Quello cinese - ha continuato il neopresidente - non è un mercato facile, soprattutto per le differenze di cultura e tradizione che non rendono quel grande paese assimi-

labile agli altri tradizionali mercati di sbocco". Nella provincia di Pordenone sono già 50 le imprese che abitualmente esportano in Cina, a fronte di 935, mentre gli importatori non occasionali sono 29 su un totale di 518, con un incremento dell'export tra il 2002 e il 2003 pari al 10,65%. Ma se da un lato l'export ha segnato un indice positivo, l'import, nello stesso periodo, ha fatto un balzo del 30,26%. Ciò nonostante è possibile, mettendo in sinergia i soggetti che si occupano di promozione economico e sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, cogliere le possibilità che si aprono, "dando sbocco alla naturale vocazione all'export che le piccole e medie imprese del nostro territorio hanno saputo mettere a frutto, con i risultati che fanno parte della storia degli ultimi decenni".



## Ming Junfu: "Un nuovo secolo all'insegna della collaborazione"

**"A**prire un nuovo secolo di collaborazione". Non ha dubbi il Console generale della Repubblica Popolare Cinese in Italia, Ming Junfu: in futuro la cooperazione economica tra Italia e Cina porterà a buoni frutti. "Il nostro mercato sarà liberalizzato, la politica migliorerà, vi saranno opportunità di business che

l'imprenditoria italiana potrà sfruttare: siete tutti benvenuti in Cina", ha affermato.

Investire in Cina conviene, ha ribadito il console, e per dare maggiore fiducia alle nostre aziende basterà promuovere la conoscenza reciproca dei due mondi, superando la lontananza geografica e gli ostacoli storici; il tangibile sforzo dei

governi (progetto Marco Polo, la visita di Ciampi nel prossimo giugno in Cina) darà un nuovo impulso ai rapporti politici tra i due Stati.

La Cina, il più grande Paese in via di sviluppo, ha fame di tecnologia; perciò guarda all'Italia con ammirazione, "per le sue conoscenze avanzate di meccanica, elettronica, chimica",

dice Ming. L'interesse degli orientali è puntato anche sulla siderurgia, sui servizi bancari, assicurativi, turistici. Perché, se la Cina è una potenza esportatrice, la capacità d'acquisto rappresentata dai 340 milioni di consumatori della fascia sotto i 14 anni lascia ben sperare, come ha sottolineato Antonino Laspina, direttore Ufficio di Pechino del

Istituto nazionale per il Commercio estero.

"Oggi a Shanghai c'è il Mac Donald's; si bevono caffè e vino, non più solo tè. Vent'anni or sono c'erano uniformi, adesso si guarda con interesse all'abbigliamento Made in Italy".

Ri-orientando i consumi, evitando di limitarsi a un'analisi superficiale della realtà cinese, e accelerando la presa di contatto col mercato asiatico (senza dimenticare l'India, che sta facendosi sempre più spazio), presto quindi le nostre imprese - fornendo tecno-



Ming Junfu

logia e conoscenze secondo una logica progettuale da definire - dall'attuale situazione di minaccia ricaveranno, paradossalmente, numerosi benefici economici.

# Attualità

Al battesimo del premio l'assessore Enrico Bertossi e Marina Pittini

## Start Cup, la nuova sfida per un Friuli innovativo



Bertossi, Compagno, Honsell e Antonini

**S**tart Cup Udine 2004 parte in quarta, prendendo il piede sull'acceleratore con la grinta di un pilota da Formula 1. Per gli aspiranti imprenditori, la tabella di marcia della business plan competition, promossa dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Udine e Pordenone e dall'Ateneo di Udine, è già fissata. Il 14 maggio scade il termine per presentare la propria iscrizione alla gara, compilando l'apposito modulo sul sito [www.startcup.com/udine/](http://www.startcup.com/udine/). Ed è allora che si consumerà la grande sfida all'innovazione, che, da quest'anno, tutto il sistema Friuli è chiamato a raccogliere, mettendo in gioco il proprio genio creativo e le proprie innate risorse imprenditoriali per cercare di vincere il premio nazionale. Sette mesi di competizione, da aprile al 15 ottobre, il giorno che incoronerà i vincitori della tappa locale, che

approderanno alla finalissima nazionale di dicembre a Torino. Sette mesi scanditi da ritmi intensi, da vero agone sportivo: a maggio e giugno si svolgeranno i corsi di formazione, promossi da Start Cup Udine 2004, per aiutare gli aspiranti imprenditori a dare vita e corpo alle proprie idee. A inizio luglio, la consegna dei business plan provvisori, che saranno affidati alle cure di veri e propri "Angeli custodi", scelti fra imprenditori, manager, consulenti, che affiancheranno i gruppi nell'affinamento dei business plan definitivi, che saranno consegnati a inizio ottobre.

A dettare i tempi della gara, i promotori dell'iniziativa, che hanno tenuto a battesimo il premio nell'aula magna dell'Università di Udine, di fronte alla variegata folla degli aspiranti concorrenti. L'importanza strategica della

gara, da quest'anno estesa dal mondo accademico ai principali attori del sistema economico e territoriale, è stata sottolineata dal rettore dell'Ateneo friulano, Furio Honsell ("prima che idee innovative servano innovatori. Il premio è un'occasione straordinaria perché ha questo duplice obiettivo: promuovere la cultura imprenditoriale innovativa e quindi anche l'innovazione"), dal presidente della Fondazione Crup, Silvano Antonini Canterin ("ci auguriamo di ripeterci, sia per vincere il premio, ma soprattutto per ottenere una larga partecipazione"), affiancati da Cristiana Compagno, direttore del premio, che ha spiegato i contenuti della sfida e ha evidenziato come il premio non sia un gioco: lo prova che in un anno sono stati creati 4 spin-off e brevettate due idee. "Sponsor" d'eccezione dell'iniziativa l'assessore alle Attivi-

tà produttive Enrico Bertossi: "Questo premio è una delle cose che gratifica l'intero territorio regionale. La vittoria di Start Cup l'anno scorso ha premiato il valore aggiunto che l'Università di Udine ha saputo creare con il sistema economico e territoriale. Dal regolamento di Start Cup la Regione ha preso spunto per assegnare ogni anno un premio alle imprese operanti più innovative". Con loro sul palco, nel ruolo di "business angels" di Start Cup Udine 2004, Marina Pittini, presidente dei Giovani industriali di Udine, e Alessandro Zanetti, presidente dei Giovani industriali di Pordenone. Al debutto ufficiale hanno preso parte anche rappresentanti dei partner che hanno scelto di abbracciare il progetto e che svolgeranno un importante ruolo di supporto all'iniziativa: oltre all'Associazione industriali di Udine e a Unindustria Pordenone, la Camera di commercio di Udine, l'Api di Udine e Apindustria Pordenone, la Federazione regionale di

Coldiretti e Coldiretti di Udine, i Distretti industriali della sedia e dell'alimentare, il Consorzio Friuli innovazione, l'Istituto tecnico industriale "A. Malignani di Udine", l'Uapi di Udine e di Pordenone, l'Ordine dei dottori commercialisti di Udine, la Scuola mosaicisti del Friuli di Spilimbergo.

Con l'edizione di quest'anno si allarga la platea dei potenziali concorrenti. Tutti sono chiamati a mettere alla prova il proprio genio imprenditoriale: studenti, ricercatori universitari, industriali, artigiani, tecnici e altri operatori. La competizione, infatti, è aperta a tutte le persone che intendano avviare iniziative imprenditoriali e anche ai titolari di imprese, riuniti in gruppi di almeno tre persone (non c'è un limite massimo) che eleggeranno al proprio interno un capogruppo. Per partecipare, occorre avere un'idea imprenditoriale originale e innovativa, anche non tecnologica. Anzi, sono incoraggiate tutte le proposte provenienti dal-

l'area biomedica e da quella delle scienze sociali. Unica condizione: i candidati sono obbligati a informare preventivamente la direzione del premio nel caso in cui sussistano altre forme di finanziamento, o l'idea presentata partecipi ad altre iniziative (come altre business plan competition), pena la squalifica. Sarà il Comitato scientifico a scegliere i vincitori, in base a tre criteri: l'originalità, il tasso di innovazione e la fattibilità economica della proposta presentata. In palio, per la tappa locale, un primo premio del valore di 15 mila euro, mentre al secondo e al terzo posto saranno assegnati premi da 10 mila e 5 mila euro. A dicembre scatterà la tappa nazionale, collegata al "Premio nazionale per l'innovazione": al Politecnico di Torino si sfideranno i finalisti di tutte le Università che hanno partecipato alle gare locali, che si contenderanno un primo premio di 60 mila euro e premi da 30 mila e 20 mila euro per il secondo e il terzo classificato.



Convegno della Camera il 10 maggio a Lignano

## L'imprenditoria femminile cresce

**L**a Camera di commercio di Udine organizza per il 10 maggio, nella sala conferenze del Kursaal di Lignano Sabbiadoro, il convegno dal titolo "I Win, Interregional Women Initiative Network". Il convegno, che vedrà la partecipazione di una nutrita delegazione di imprenditrici provenienti dalla Repubblica Ceca e dalla Slovacchia, oltre che dall'Austria, vuole rappre-

sentare un momento di confronto e di scambio sulle tematiche relative all'imprenditoria femminile e porre l'accento sulle politiche della Commissione Europea, con riferimento alle implicazioni derivanti dall'allargamento a Est dell'Ue.

L'obiettivo è quello di identificare e consentire lo scambio di buone pratiche per la creazione d'impresa al femminile, soprattutto

nei confronti di una realtà quale quella di Paesi come le Repubbliche Ceca e Slovacca, dove l'esigenza di stimolare, orientare, sostenere l'avviamento di nuove imprese al femminile, tipica di Paesi come il nostro, risulta ancora più accentuata e preponderante. Ed è proprio in quest'ottica che già da tempo si è instaurata una collaborazione tra l'ufficio Punto nuova impresa della Camera di

commercio di Udine, l'Associazione morava Donne imprenditrici e Top Centrum Slovacchia, collaborazione che ora trova in questo incontro un ulteriore momento di scambio e confronto.

Il programma prevede alle 9.30 i saluti del rappresentante della Camera di commercio, del presidente del comitato imprenditoria femminile Christiane Ermacora, dell'Ambascia-

tore della Repubblica di Slovacchia in Italia Josef Miklosko, del presidente dell'associazione morava donne imprenditrici Olga Girstilova, del presidente di Top Centrum Slovacchia Elvira Chadimova. Le relazioni saranno affidate a Domenico Tranquilli, progetto Imprenderò Friuli Venezia Giulia, Mariangela Gritta Grainer, funzionario Asseforcamere, Matia Corsetto, Hal 9000 Li-

mited Bruxelles, Elena Nielsen Garcia, della Commissione Europea - direzione generale imprese; Elsa Bettella, Formaper Milano, Chiara Leardini, Università degli studi di Verona. I lavori saranno conclusi dalla dottoressa Maria Lucia Pilutti, responsabile dell'Area assistenza e sviluppo imprese della Camera di commercio di Udine. Nel pomeriggio, con inizio lavori alle 15.30, seguiranno tre workshop tematici su "Finanziamenti europei", "Formazione per l'impresa femminile", "Come orientare le donne all'impresa".

# Donne imprenditrici

Storia di Borsetta, ricamatrice bambina diventata artigiana

## Le maglie di Oriana autentiche opere d'arte

di Raffaella Mestroni



Oriana Borsetta

I modelli che crea hanno il fascino dei suoi occhi. Occhi azzurro intenso, dallo sguardo penetrante e limpido, occhi che scherzano con la luce e riflettono, come uno specchio, la passione con cui ricama per ore e ore, mai stanca, riproducendo dipinti famosi, antiche fotografie, immagini di vita quotidiana. Le sue maglie sono un'opera d'arte, e come un'opera d'arte richiedono dedizione e tempo.

Una delle sue maglie, realizzate a mano e poi ricamate pazientemente, può significare anche un mese e mezzo di lavoro, ma il risultato è di incredibile effetto. Ha una clientela affezionata Oriana Borsetta, una clientela che la segue dall'inizio dell'attività e prenota le sue creazioni da un anno all'altro. Il piccolo atelier, seminascosto nella corte interna che si affaccia su via Manin, a Udine, non ha bisogno di insegne. È conosciuto e frequentato grazie al passaparola che ogni nuovo cliente contribuisce ad alimentare. E poi c'è internet. Grazie a un marito intraprendente, che l'ha sempre sostenuta, Oriana dispone di un suo spazio web (/community.webshot.com/user/orianashop) che è, contemporaneamente, vetrina, catalogo on line e chat room.

“Devo dire la verità – ammette quasi con un po' di ritrosia –: i messaggi di complimenti e di apprezzamento per il mio lavoro sono arrivati fin dall'inizio, pochi giorni dopo che il sito è stato pubblicato. Le persone ci arrivano, penso per caso, sfogliano il catalogo, si soffermano sui modelli e subito mi scrivono. A volte per ordinare un capo, a volte soltanto per esprimere la loro meraviglia o per chie-

dermi come faccio a trasferire in modo così perfetto le immagini sulle maglie”.

Oriana e il ricamo sono cresciuti insieme. L'ago e i fili colorati si sono impadroniti delle sue mani bambine (aveva poco più di tre anni quando ha cominciato a imparare il punto croce) e non le hanno più abbandonate. Rapidissima e precisa, riesce a riprodurre in modo fedele qualsiasi tipo di immagine (sono molte le persone che desiderano immortalare su una maglia il loro cane o il loro gatto), trasferendo i colori, le ombre, le espressioni dalla carta alla lana. Il sistema

**«Vende anche nel Paese del Sol Levante»**

è semplice e oggi, grazie all'informatica, anche più veloce. La foto viene passata allo scanner e poi, sulla riproduzione, grazie a una legenda colori (che equivale al pantone grafico), Oriana sceglie le gradazioni e le sfumature dei filati da usare. Dirigente d'azienda, realizzata nel lavoro che svolgeva, 16 anni fa ha deciso di cambiare e di trasformare quello che era un hobby in una vera e propria attività. “Ci pensavo da tanto – conferma –, poi è capitata l'occasione. In azienda c'è stato un cambio di proprietà e io ho pensato: questo è il momento giusto. In pochi giorni ho trovato un locale disponibile in via Grazzano, il borgo dove abito, ho dato le dimissioni e ho cominciato la mia nuova attività”.

Ribadisce spesso che il marito Franco è stato da

sempre uno dei suoi principali sponsor, assieme alle amiche. “Un lavoro come il mio – spiega – richiede davvero tanta, tanta dedizione. Spesso, a casa, continuo a ricamare perché ho promesso di consegnare un capo entro una certa data e non voglio deludere la cliente”.

“Senza una persona disponibile accanto, che comprende e accetta di farsi carico delle incombenze casalinghe, non ce la farei mai”.

Dal negozio di via Grazzano, che ha rappresentato un po' il suo trampolino di lancio, Oriana si è trasferita in pieno centro nove anni fa. Una luminosa show room al piano terra, dal quale, con una scala a chiocciola, si scende nel laboratorio: qui, le matasse di lana e i fili colorati spuntano da ogni dove, sono diventati il suo regno, frequentato, quasi come un salotto, dalle clienti sempre a caccia di nuove creazioni. A volte entrano solamente per un saluto, guardano il lavoro che sta eseguendo in quel momento e, se non è stato commissionato da qualcuno, lo “opzionano” lì per lì.

I lavori di Oriana sono famosi nel mondo. Grazie al suo spazio web, infatti, riceve ordini dai Paesi più diversi, anche extraeuropei. Lo scorso anno ha prodotto una serie di 12 maglie per altrettanti clienti giapponesi.

Le filiformi signore del Paese del Sol Levante avevano sfogliato il suo catalogo on line e poi, approfittando di un imprenditore italiano sempre in viaggio fra l'Italia e il Giappone che per l'occasione si è trasformato in corriere, hanno inviato l'ordine e fatto ritirare la merce. “Sono riuscita a ricamare tutti i capi in sei mesi perché le dimensioni di ogni maglia erano davvero contenute – commenta ridendo divertita –, ma in ogni caso è stato un tour de force”.

Anche Parigi le ha riservato, di recente, grandi soddisfazioni. In missione nella capitale francese con una delegazione di imprenditrici dell'Uapi di Udine, Oriana indossava, ovviamente, le sue maglie. “Siamo arrivate in fiera, un salone dedicato alla sartoria – racconta, ancora stupita –, e tutti mi fermavano e mi chiedevano dove avevo comperato la maglia che portavo. Quando hanno saputo che l'avevo ricamata io, hanno co-

**«Un successo a Parigi con l'Uapi»**

minciato a dire che dovevo esporre in uno stand almeno i capi che mi ero portata per il viaggio. Ho distribuito tanti biglietti da visita e raccolto tanti complimenti e questa per me è stata veramente una grande soddisfazione”.

Non ha “aiutanti” nel suo atelier, Oriana, “perché oggi è sempre più difficile trovare persone disposte a spendere tante ore per ricamare. Certo, a Udine c'è ‘Ricami e Legami’, la scuola fondata da Antonietta Menosso, che ha contribuito in modo notevole a recuperare l'arte del ricamo, ma la maggior parte di chi la frequenta ricama su tela. In questi anni ci sono state due ragazze che per un periodo hanno lavorato qui, ma non per ricamare. Si occupavano di realizzare i capi in maglieria, poi una si è sposata e ha scelto la famiglia, mentre l'altra ha preferito cambiare settore”.

Una maglia come quelle create da Oriana non ha prezzo. “Se dovessi venderle per il loro reale valore non avrei mercato – afferma quasi scusandosi –, e

quindi non conto mai le ore che impiego a ricamare. Ho stabilito una fascia di prezzi a seconda della difficoltà del disegno da riprodurre e cerco di mantenerli. So che i miei clienti sono degli estimatori e questo mi basta”. Discorso poco commerciale, è vero, ma tipico degli artisti. Oriana però è anche un'imprenditrice e sa “mandare avanti” il suo negozio, come si suol dire. Ai capi di sua creazione, infatti, affianca anche maglieria industriale e abbigliamento di qualità, scegliendo con cura quei capi che meglio di altri valorizzano le sue maglie. Ma che genere di persona acquista questi piccoli capolavori? “Non ho un cliente tipo, diciamo così – risponde dopo un momento di riflessione –, ci sono persone giovanissime, ma anche un po' avanti con gli anni, che però sanno portare un certo modello. Fra i più affezionati, una signora di 87 anni, che alle mie maglie non rinuncerebbe mai”.

Nonostante il notevole impegno, Oriana riesce sempre a ricavarci uno spazio per il relax. Ama sciare e quest'inverno ha potuto scatenarsi sulle piste con grande soddisfazione, visto l'abbondante innevamento che ha carat-

terizzato la stagione appena conclusa, ma sempre con il lavoro al seguito. “La sera, in albergo, un paio d'ore le trascorrevano a ricamare. Non è un sacrificio, sia chiaro, mi piace proprio, mi rilassa e quindi lo faccio volentieri”. Non particolarmente brava ai fornelli, Oriana ama però mangiare “sia i piatti preparati in casa – mio marito ci sa proprio fare – sia le cose sfiziose al ristorante”. Abita da sempre in via Grazzano, borgo al quale è molto affezionata (è stata anche capitana durante alcune edizioni del Palio), così come alla città di Udine, nella quale, secondo lei, si vive proprio bene. Le uniche “pecche”? La scarsità di parcheggi. “Un problema che in qualche modo l'amministrazione dovrebbe risolvere – sostiene – perché penalizza il commercio, ma più in generale la vivacità cittadina. I parcheggi sono proprio insufficienti e quelli disponibili sono cari. È chiaro che una situazione del genere favorisce i centri commerciali”.

## Imprenditoria femminile pubblicate le graduatorie

Saranno presto pubblicate le graduatorie delle domande di contributo presentate in Friuli Venezia Giulia a valere sull'ultimo Bando della legge 215/92, a favore dell'imprenditoria femminile. Le imprese friulane a prevalente partecipazione femminile che hanno presentato la richiesta di contributo dovrebbero godere di ulteriori stanziamenti rispetto a quelli fissati inizialmente. Infatti, è di recente emersa la possibilità di destinare nuovi fondi a beneficio delle imprese con sede operativa nelle Aree Obiettivo 2, ossia in quei territori riconosciuti come svantaggiati dalla Comunità Europea.

L'aumento degli stanziamenti è un elemento molto positivo, ma purtroppo non consentirà comunque la copertura di tutte le richieste (531 a livello regionale, di cui 225 nella sola provincia di Udine), pari a un fabbisogno complessivo di quasi

14 milioni di euro. Dopo che la Regione avrà ottenuto l'autorizzazione dalla Commissione Europea per la destinazione alla Legge 215/92 dei fondi aggiuntivi, si provvederà all'approvazione delle graduatorie e alla conseguente comunicazione a ciascuna impresa della posizione in graduatoria e dell'eventuale finanziamento ottenuto.

I criteri che determinano la posizione in graduatoria si fondano sull'incremento occupazionale, in particolare se femminile, e sull'importo degli investimenti previsti. Le iniziative caratterizzate da totale partecipazione femminile e quelle in cui si prevedono la realizzazione di programmi di commercio elettronico oppure l'ottenimento della certificazione ambientale o di qualità godono di una maggiorazione degli indicatori.

Saranno pubblicate tre graduatorie regionali:

“Commercio, turismo e servizi”, “Manifatturiero e assimilati”, “Agricoltura”. Le imprese beneficiarie saranno inserite nella graduatoria di appartenenza in base al codice Istat dell'attività imprenditoriale cui sono destinati gli investimenti oggetto della domanda di contributo. Le imprese che si collocheranno in posizione utile per l'ottenimento dell'agevolazione godranno di un contributo a fondo perso pari al 50% della spesa per l'acquisto di beni strumentali e al 30% per le consulenze. Al fine di ottenere la prima quota di contributo sarà necessario presentare apposita richiesta di erogazione a condizione che sia stato realizzato almeno il 30% del programma previsto. Il contributo sarà erogato in due tranches a titolo di acconto e, successivamente, a saldo una volta che il progetto di investimento sarà stato completamente realizzato.

Dal 1 gennaio nuove clausole compromissorie statutarie e nuovo regolamento di arbitrato

# Atti costitutivi da adeguare per le società di capitali

di Fabio Luongo

Il 1 gennaio 2004 è partita ufficialmente la "rincorsa" delle società di capitali esistenti per adeguare gli atti costitutivi e gli statuti alle nuove disposizioni introdotte con decreto legislativo 6/2003 in materia di diritto sostanziale societario. Particolari problemi di adeguamento si prospettano anche relativamente alla disciplina delle clausole compromissorie statutarie preesistenti, clausole che ora si devono necessariamente confrontare fin da subito con le innovative prescrizioni imposte dal decreto legislativo 5/2003 (riforma del processo societario). Merita allora di essere ricordato come lo spettro delle società interessate alla applicazione della riforma del diritto societario pro-

cessuale riguarda non soltanto le società di capitali, ma, più in generale e conformemente a quanto previsto nella legge delega, le società commerciali anche se di persone. Ove si ponga mente a tale circostanza e si rifletta che, tra gli aspetti maggiormente innovativi della novella da ultimo menzionata, vi è la necessità che le clausole compromissorie demandino a un soggetto estraneo alla società la nomina dell'arbitro o degli arbitri, ne consegue allora che non solo le Srl, le Spa e le Società cooperative dovranno procedere alla modifica degli statuti e quindi all'aggiornamento di quelle clausole che oggi risultano ancora scritte sulla falsariga del modello previsto nell'articolo 810 del codice di procedura ci-

vile (qui, infatti, sono le parti in causa a scegliere i propri arbitri), ma anche le Snc e le Sas avranno un onere in tal senso.

È dubbia, invece, l'estensibilità delle norme sopracitate alle Società semplici, soprattutto in considerazione del fatto che l'articolo 12 della legge delega indicava come oggetto della normativa delegata solo le clausole compromissorie contenute negli statuti delle società commerciali.

Deve in ogni caso sottolinearsi che un'eventuale inerzia dei soggetti obbligati rischierebbe di frustrare la volontà dei soci, pure originariamente e validamente espressa nel contratto sociale, di dirimere ogni loro eventuale e futura controversia attraverso lo strumento dell'ar-

bitrato. Infatti, la sanzione che, senza distinzioni, l'articolo 34, 2° comma del decreto legislativo 5/2003 commina alle clausole compromissorie statutarie non conformi al nuovo tipo è quella della nullità, senza possibilità di applicare il regime di diritto transitorio previsto dalla riforma del diritto societario sostanziale.

In tale contesto, deve quindi essere accolta con favore la tempestiva modifica del regolamento di arbitrato amministrato della Camera di commercio di Udine nella parte in cui, recependo le innovazioni introdotte con la riforma del processo societario, si prevede un nuovo articolo 12 bis. Questo articolo così dispone: "Nel caso di controversie tra soci, tra soci

e la società, ovvero in quelle promosse da amministratori, liquidatori e sindaci ovvero nei loro confronti, ove sia prevista la competenza di un collegio arbitrale, questo è nominato nel numero di tre componenti dal Consiglio direttivo, che contestualmente provvede alla designazione del presidente. Il Consiglio direttivo procede nella prima seduta successiva al deposito della domanda di arbitrato. Delle avvenute nomine viene data, a cura della segreteria, immediata comunicazione, con raccomandata con avviso di ricevimento, agli arbitri e alle parti".

L'individuazione del Consiglio direttivo quale soggetto chiamato a scegliere gli arbitri, stante la riconosciuta e indiscussa impar-

zialità di tale organismo, consente anche di superare quelle perplessità emerse in sede di primo commento della riforma. Invero, secondo alcuni, la necessaria equidistanza dell'autorità di nomina rispetto alle parti sarebbe potuta essere posta in dubbio nelle controversie in cui uno o più soci si contrappongono alla società e sia stata quest'ultima a nominare il terzo designatore con una delibera presa a maggioranza, ma senza il voto favorevole dei soci in lite. Anche sotto questo profilo, quindi, oltre che per i sicuri vantaggi in termini di efficienza e di contenimento di costi, la soluzione dell'arbitrato amministrato dalle Camere di commercio pare nettamente preferibile.

## La Guida per il 2004 al Registro delle imprese

Prosegue anche nel corso del 2004 l'attività di predisposizione delle Guide agli adempimenti del Registro delle imprese. È da poco disponibile la Guida unica agli adempimenti delle società di persone e di capitali redatta in collaborazione dalle Camere di commercio del Triveneto, aggiornata al mese di marzo 2004.

Essa rappresenta una ulteriore tappa del percorso intrapreso dagli uffici del Registro delle imprese del Triveneto già lo scorso anno in occasione dell'avvio del registro telematico, e si pone l'obiettivo di rispondere all'esigenza di uniformità di procedure nella gestione degli adempimenti pubblicitari da eseguirsi con la nuova modalità. In occasione delle imminenti scadenze dei depositi dei bilanci d'eser-



cizio, come nel 2003, anche quest'anno è stata redatta la Guida specifica a questo adempimento. Pure questa guida è frutto della collaborazione tra le Camere del Triveneto.

Senza dubbio il lavoro di predisposizione di strumenti informativi, quali sono appunto le Guide, è appena all'inizio, ma sicuramente costituisce un'importante attività nella quale tutti gli uffici del Registro delle imprese hanno investito, investono e investiranno risorse umane e materiali. Una corretta attività informativa, infatti, migliora la qualità del servizio reso e soddisfa di conseguenza l'utenza che, pertanto, ottiene una pubblicità tempestiva, efficace e completa.

Tutte le Guide Registro delle imprese sono disponibili sul sito camerale [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it).

L'allargamento dell'Unione Europea segna il completamento del processo di trasformazione dei paesi dell'Europa centrale e orientale e di riflesso la fine della divisione del continente in due sfere d'influenza. Un passaggio storico che vede un ampliamento graduale che si realizza il primo maggio 2004 con l'ingresso di 10 Paesi: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Slovenia e Ungheria. La superficie europea aumenterà così del 34% mentre la po-

Allargamento a Est dell'Unione

## Ecco tutti i siti per saperne di più

polazione passerà da 395 a circa 500 milioni di persone, permettendo a 105 milioni di consumatori supplementari, il cui potere d'acquisto sta aumentando rapidamente, di accedere al mercato unico comunitario.

Il divario tra i 15 Stati membri e i Paesi candidati, soprattutto in merito all'occupazione, all'inflazione, al Pil pro-capite, alla condizione generale di diritti e servizi riconosciuti, è ancora

molto ampio. Infatti, il tasso medio del Pil pro-capite registrato dai 10 Paesi candidati ammonta a circa 5.300 euro, con le eccezioni di Cipro (14.000), Lettonia (3.300) e Polonia (4.400), contro la media europea che si attesta intorno ai 22.000 euro annui. Discorso a parte deve essere fatto per il tasso d'inflazione che rimane ben al di sopra della media europea (2,7% nel 2002), con punte dell'8,1 della Slo-

venia e 6,2 dell'Ungheria. Anche se i Paesi candidati mostrano una comunanza di interessi alla base della loro volontà di entrare in Europa, le situazioni locali sono così diverse da richiedere una breve descrizione delle singole realtà, presentate secondo l'ordine di adesione all'Unione Europea. Per accedere alle schede dei singoli Paesi:

<http://www.euroinfocentre.it/interna>.

asp?sez=84&ln=0 (Nota informativa sull'allargamento dal sito [www.euroinfocentre.it](http://www.euroinfocentre.it)).

Ci sono altri siti per aggiornamenti sull'allargamento, come quello dell'Unione Europea: <http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/overview.htm> o quello della Direzione delle imposte e delle dogane (misure doganali transitorie e informazioni su Iva e accise vari Paesi: <http://www.euroinfocentre.it/interna>.

[europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/publications/info\\_doc/info\\_doc.htm](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/publications/info_doc/info_doc.htm) o ancora quello di Arge28, la Comunità di lavoro delle Camere di commercio operanti lungo i confini dell'Europa comunitaria centro-orientale: <http://www.arge28.it/> o ancora quello della Camera di commercio di Udine su iniziative riguardanti l'allargamento e link a siti internet di carattere istituzionale ed economico nei Paesi interessati all'allargamento: [www.ud.camcom.it/internazionaliz/frame.htm](http://www.ud.camcom.it/internazionaliz/frame.htm).

Le schede di adesione vanno consegnate alla Camera di Udine entro il 30 aprile

# Anche gli Igt e gli spumanti nella Guida ai Vini del Fvg

Novità in arrivo per l'edizione 2005 della Guida ai Vini del Friuli Venezia Giulia, la pubblicazione realizzata dalle quattro Camere di commercio della regione, per offrire agli appassionati e agli amanti del "buon bere" uno strumento informativo in più. A partire da quest'anno, infatti, accanto ai vini Docg e Doc, sono stati ammessi a partecipare alla selezione anche i vini Igt (Indicazione geografica territoriale) e gli spumanti Vsq (Vini spumante qualità).

I lavori per la nuova edizione della Guida sono già partiti e proprio in questi giorni le oltre mille aziende vitivinicole della regione stanno ricevendo il materiale informativo e le schede di adesione, che vanno consegnate, alla Camera di commercio di Udine, capofila dell'iniziativa, entro il 30

aprile, mentre i campioni saranno prelevati, dai tecnici incaricati, entro il mese di maggio. L'innovazione introdotta quest'anno consentirà dunque alle aziende, che come da regolamento possono presentare fino a nove campioni di vino, di inserire nella rosa dei vini sottoposti al giudizio delle commissioni di degustazione anche tre campioni Igt "Venezia Giulia" e spumanti Vsq. Un lavoro sempre più impegnativo, quello dello staff di tecnici, degustatori ed esperti del settore che, visto il crescente interesse riscontrato fra i viticoltori dall'iniziativa, ha richiesto l'intensificarsi delle riunioni delle Commissioni. Coordinati da Enzo Lorenzon, presidente del Comitato di gestione della Guida, i degustatori quest'anno dovranno sottoporsi a un vero e proprio tour de force. Le 90 se-

date di degustazione effettuate nel 2003 (717 i vini recensiti nell'ultima edizione della Guida) dallo staff di 90 esperti degustatori questa volta non saranno di sicuro sufficienti. E per migliorare sempre di più anche la qualità della Guida, ecco che il Comitato di gestione Guida vini ha organizzato un incontro di studio al qua-

le hanno partecipato ben 73 commissari e presidenti di commissioni di degustazione che con il loro lavoro contribuiscono alla realizzazione della Guida ai Vini del Friuli Venezia Giulia. Tenuta dal professor Roberto Zironi, ordinario al Dipartimento di scienze degli alimenti dell'Università di Udine (nonché componente di presiden-

ze di numerose commissioni di degustazione in concorsi internazionali), la lezione ha approfondito il tema dell'analisi sensoriale e analizzato la scheda di valutazione utilizzata per la Guida ai Vini, per concludersi poi con una degustazione collettiva di sei vini regionali. Momento importante e molto apprezzato dai partecipanti,

che hanno chiesto di riproporlo, il seminario è stato introdotto da Enzo Lorenzon, presidente del Comitato di gestione della Guida, e si è rivelato particolarmente utile non solo per confrontare le diverse metodologie di analisi e di degustazione dei vini, ma anche per rendere più omogenei i criteri di giudizio.

## È on-line la Guida a sagre, mostre e mercati

È consultabile on-line la nuova edizione della Guida alle sagre, alle mostre e ai mercati della provincia di Udine. Sul sito della Camera di commercio, infatti, è stata pubblicata proprio in questi giorni la Guida annuale al-

le sagre e manifestazioni locali, banca dati preziosa realizzata grazie alla collaborazione delle amministrazioni comunali, delle Aiat e delle Pro loco. Novità per quest'anno sarà l'aggiornamento periodico della banca dati. La Guida on-line in-

fatti sarà periodicamente alimentata e arricchita grazie alle informazioni che gli enti organizzatori invieranno alla Camera di commercio. Gli operatori del settore e i turisti potranno quindi usufruire di uno strumento completo, articolato e so-

prattutto aggiornato, dando la giusta visibilità a tutte quelle manifestazioni folcloristiche, enogastronomiche, culturali di cui la tradizione friulana è ricca.

Non mancherà come ogni anno la versione cartacea che sarà stampata in breve. Per informazioni Ufficio Relazioni con il pubblico (0432-273543 fax 0432-509469) e mail: urp@ud.camcom.it; internet: www.ud.camcom.it.

## I corsi dell'Azienda speciale Ricerca & Formazione

L'Azienda speciale Ricerca & Formazione della Camera di commercio ha organizzato una serie di corsi a pagamento. I destinatari di questi corsi sono sia gli occupati sia i disoccupati, nonché i titolari di piccole e medie imprese. La durata dei corsi è di 7 ore e il loro costo è di 100 euro più Iva. Al termine sarà rilasciata un attestato di frequenza. Questi i corsi.

### Utilizzo della posta elettronica

Il corso vuole fornire ai partecipanti i mezzi per l'uso efficace della posta

elettronica per comunicare dentro e fuori l'azienda, fornire modelli d'utilizzo della posta elettronica come strumento di marketing e come strumento per abbattere barriere e costi. **Programma:** la formazione nella comunicazione come arma per affrontare l'innovazione; scenari rilevanti che impongono l'innovazione dei processi comunicativi; vantaggi competitivi ed economici dell'investimento in formazione nella comunicazione; costi e requisiti hardware e software, tendenze di mercato; decidere il sistema di posta elettronica; integrazione della posta elettronica

con altri sistemi di comunicazione; gli account: scelta e gestione; utilizzo efficace della posta elettronica: dal messaggio al mail marketing; come preparare una news-letter; modelli per il calcolo del ritorno dell'investimento; discussione finale e analisi di casi aziendali. **Date:** venerdì 30 aprile e mercoledì 5 maggio dalle 15 alle 18.30.

### L'impresa sul web

Il corso sviluppa le conoscenze e le competenze per attuare una strategia aziendale che integri il sito web nell'organizzazione azien-

dale. Fornisce le competenze per scegliere quale strategia tecnico-economica adottare per il sito aziendale e per il suo mantenimento. **Programma:** la formazione nella comunicazione come arma per affrontare l'innovazione; panoramica sullo stato dell'arte dell'utilizzo di internet e tendenze future; vantaggi competitivi ed economici derivanti dall'utilizzo delle nuove tecnologie; comunicare con il sito web; decidere il sistema di posta elettronica; come affrontare lo sviluppo e la scelta del sito; le fasi necessarie; l'analisi del business aziendale e modelli per il calcolo del ritorno dell'investimento; e-business ed e-commerce; la giusta sistemazione della propria presenza in rete; una strategia di evoluzione della presenza in rete; andare per gradi; la gestione del sito: analisi delle competenze e dei costi; chi serve: la valutazione dei consulenti e delle offerte; discussione finale e analisi di casi aziendali. **Date:** venerdì 7 maggio e mercoledì 12 maggio dalle 15 alle 18.30.

### Customer service in www

I partecipanti saranno consapevoli che senza servizi di assistenza e di gestione del cliente non si potranno più avere clienti fedeli. Saranno in grado di analizzare lo stato dell'arte della customer satisfaction e proporre nuovi interventi basati sull'utilizzo degli

### Corso di gestione per il Bed & Breakfast

La formula del Bed & Breakfast sta incontrando nella nostra regione un forte sviluppo, sia nelle località maggiori come Udine e Cividale sia in aree caratterizzate da spopolamento e depressione economica come la montagna friulana.

Dar vita a un B&B significa per molte persone, donne in particolar modo, reinserirsi nel mercato del lavoro in modo attivo, gestendo una propria struttura. **Obiettivo:** il corso si rivolge a proprietari di attività o persone disoccupate che intendono avviare un'attività di Bed & Breakfast. L'azione formativa mira a fornire ai partecipanti gli strumenti idonei all'apertura e alla gestione di questa specifica attività, secondo quanto previsto dalla normativa in vigore. **Durata:** 80 ore. **Data di avvio:** 20 aprile 2004. **Orario:** martedì e giovedì dalle 16 alle 19. **Sede del corso:** Camera di commercio, viale Palmanova, 1/3 - Udine. Al termine del corso, che è gratuito, sarà rilasciato un attestato di frequenza. **Argomenti:** internet per comunicare; la normativa regionale sul B&B; gli aspetti giuridici legati all'attività; gli adempimenti per l'avvio; la normativa relativa alla sicurezza alimentare; l'arte dell'ospitalità; contabilità; rapporti con le banche; Friuli Venezia Giulia: tra arte, cultura ed enogastronomia.

strumenti della rete ottimizzandone i costi e ricercando la massimizzazione dei profitti. **Programma:** analisi del nuovo mercato offerto da internet; il modello di business e le opportunità in internet; la scelta vincente: il cliente fedele; creare un sistema di comunicazione aperto a decine di milioni di utenti e quindi di potenziali clienti; utilizzare una rete di comunicazione globale; disporre a costi molto contenuti di una soluzione per offrire servizi, effettuare vendite, risolvere

problemi nel bacino utenti; la logica del sito come servizio; la gestione continua della relazione tra fornitore e cliente; strumenti per misurare la customer satisfaction; comprendere le attese dei clienti e gap di customer satisfaction di un'impresa; customer satisfaction: i costi e la qualità del servizio; strumenti di customer service on line; discussione finale e analisi di casi aziendali. **Date:** venerdì 21 maggio e mercoledì 26 maggio dalle 15 alle 18.30.

### Il collaborazione con l'Ascom due corsi sulla valorizzazione dello spazio commerciale

L'Azienda speciale Ricerca & Formazione, in collaborazione con l'Ascom, organizza inoltre altri due corsi destinati a piccoli e medi commercianti che, di fronte a una crescita consistente del franchising e delle grandi catene commerciali (in grado di investire grosse cifre per il marketing), si trovano ad avere un problema di immagine, problema che spesso è di difficile soluzione a causa della scarsa informazione riservata all'importanza della comunicazione del prodotto e dello spazio vendita.

I corsi intendono affrontare quindi alcuni temi legati al marketing, in modo da fornire al commerciante una serie di indicazioni di natura teorica e pratica che lo aiutino nelle scelte atte a migliorare l'immagine e quindi la redditività del suo esercizio, compatibilmente con diversi budget di spesa.

**Programma 1° corso:** il logo; il packaging; il negozio, spazio fisico e la sua gestione; l'arredo di negozio e spazio vetrina; l'illuminazione; pubblicizzare uno spazio commerciale sul web, come e perché.

**Programma 2° corso:** la vetrina: principi espo-

sitivi; allestimento del negozio: festività ed eventi speciali; la confezione regalo; la depliantistica.

**Date 1° corso:** lunedì 26 aprile e lunedì 3 maggio dalle 15 alle 18.

**Date 2° corso:** lunedì 10 maggio e lunedì 17 maggio dalle 15 alle 18.

**Durata corso:** 6 ore; costo: 100 euro più Iva. Al termine sarà rilasciato un attestato di frequenza.

Per informazioni Azienda speciale Ricerca & Formazione (0432-526333 fax 0432-624253) www.ud.camcom.it e Ascom, viale Duodo 5, Udine.

# Internazionalizzazione

Incontro informativo il 27 aprile a Udine

## Bulgaria, obiettivo Ue le iniziative di Arge28

La Bulgaria si è prefissa l'obiettivo d'adesione all'Unione Europea per il 2007. Questa data è ora diventata un obiettivo comune all'Unione stessa a partire dal Consiglio europeo di Copenaghen del dicembre 2002. Le relazioni periodiche del 2003 presentate al fine di verificare gli sviluppi degli ultimi dodici mesi dimostrano che per quanto concerne i criteri economici la Bulgaria ha raggiunto un elevato livello di stabilità e ha compiuto buoni progressi nelle riforme strut-

turali. Questo assicura meccanismi di mercato funzionanti e un'allocazione delle risorse sempre più efficiente. Per questo, la Camera di commercio di Udine ha ritenuto di organizzare un incontro informativo al fine fornire alle Pmi locali un quadro generale di presentazione del Paese, evidenziando i possibili sviluppi e l'individuazione di possibile cooperazione economica.

L'incontro è fissato per il 27 aprile con inizio alle 15 nella sala convegni della Camera di commercio a

Udine, in piazza Venerio. Dopo un saluto del presidente della Camera, cavaliere del lavoro Adalberto Valduga, intervengono la responsabile dei progetti italiani - Agenzia per la promozione di investimenti in Bulgaria, Aglika Pancheva, Roberto Corciulo della Ic & Partners Sofia, Alessandro Geretto della I&G Bulgaria e Martina Dlabajova, Consulente Ic & Partners. Si tratteranno i principali temi che coinvolgono e interessano le imprese friulane, quali l'assetto politico e macroeco-

nomico, gli investimenti stranieri in Bulgaria, l'analisi delle opportunità e della criticità del mercato, nonché le azioni promozionali della Camera di Udine a supporto delle Pmi verso il mercato bulgaro nell'ambito di Arge28. Al termine dei lavori i relatori rimarranno a disposizione per incontri bilaterali con le singole imprese previo appuntamento. Per ulteriori informazioni telefonare allo 0432-273826/516 (fax 0432-503919) o e-mail: eicit388@ud.camcom.it. La partecipazione è gratuita.

### In Camera a Udine è attivo il Desk Belgrado

Ogni primo lunedì pomeriggio del mese gli imprenditori interessati a investire o ad attivare rapporti commerciali con la Repubblica della Serbia e del Monte Negro possono rivolgersi al "Desk Belgrado", istituito alla Camera di commercio. Le imprese interessate, previo appuntamento, riceveranno un'assistenza a tutto campo sugli aspetti legislativi, ricerca di partner e opportunità di investimento.

Per informazioni rivolgersi all'Ufficio Servizi all'internazionalizzazione della Camera di commercio (0432-273843 o 273516).

L'unico stand italiano alla Coneco

## Con la Camera alla Fiera di Bratislava

Unico stand italiano presente alla Coneco, la Fiera dell'edilizia che si è appena conclusa a Bratislava, quello allestito dalla Camera di commercio di Udine è stato fra i più visitati. Frequentatissima soprattutto da

imprenditori ucraini, polacchi e ungheresi, la Coneco rappresenta uno degli appuntamenti più importanti per il settore, anche perché al suo interno ospita appositi spazi dedicati al risparmio energetico e al riscaldamento. Sei le azien-

de della provincia di Udine presenti in forma collettiva (Nordchem, "Pvc granulati", Fibrenet, Puntopietra, Presystem, Diemme Legno e Bmeters), le quali, oltre a esporre i propri prodotti e servizi, hanno potuto incontrare ben 26 imprese della

Repubblica Slovacca che, grazie a una selezione effettuata in precedenza, avevano chiesto espressamente un contatto diretto per verificare le opportunità di collaborazione con le aziende friulane.

L'iniziativa, che ha avuto

dunque un riscontro particolarmente positivo, rientra nel programma di lavoro Arge 28 - Crescere assieme all'Europa, attivato proprio per sostenere le piccole e medie imprese operanti nelle aree di confine. Il progetto comunitario si propo-

ne di rafforzare la competitività delle piccole e medie imprese europee insediate nelle regioni di confine con i Paesi in pre-adesione, informando gli imprenditori su tutte le opportunità che l'allargamento dell'Unione offre e promuovendo la cooperazione transfrontaliera, ritenuta lo strumento più idoneo per ottimizzare i benefici che deriveranno dall'integrazione dei nuovi Paesi.

## Business nelle Repubbliche Ceca e Slovacca

### FIERE NELLA REPUBBLICA CECA

**06.05-09.05 IL MONDO DEL LIBRO PRAGA**  
Fiera internazionale dei libri.

**18.05-21.05 PYROS BRNO**  
Fiera internazionale di tecnica antincendio.

**18.05-21.05 INTERPROTEC ISET BRNO**  
Fiera internazionale di attrezzatura per la difesa personale, della sicurezza nel lavoro, di abbigliamento per lavoro, di tecnica e servizi per la sicurezza.

**18.05-21.05 NEW SIMET BRNO**  
Fiera internazionale dei mestieri.

**18.05-21.05 WELDING BRNO**  
Fiera internazionale di tecnica per la saldatura.

**18.05-21.05 FOND-EX BRNO**  
Fiera internazionale delle fonderie.

**18.05-21.05 TEX-TEC BRNO**  
Fiera internazionale di tecnologie di tessuti.

**18.05-20.05 VINO E DISTILLATI PRAGA**  
Fiera internazionale di bibite.

**18.05-20.05 ROADWARE PRAGA**  
Fiera internazionale delle

strade.  
**25.05-27.05 VODOVODY A KANALIZACE PRAGA**  
Fiera internazionale di idroedilizia.

**FIERE NELLA REPUBBLICA SLOVACCA**

**28.04-01.05 FLORA BRATISLAVA**  
Fiera internazionale di fiori e tecnica per giardino.

**05.05-08.05 IDÉE TRENCIN**  
Fiera internazionale di tecnica per la difesa.

**25.05-26.05 GASTRO - OBCHOD - HYGIENA DOM TECHNIKY KOSICE**

Fiera di prodotti e apparecchiature per gastronomia, arredamento per alberghi e servizi annessi.

**25.05-28.05 MEDZINARODNY STROJARSKY VELTRH NITRA**  
Fiera internazionale di macchine, attrezzatura, impianti e tecnologie nell'industria meccanica.

**25.05-28.05 EUROWELDING NITRA**  
Fiera internazionale di tecnica per la saldatura.

**25.05-28.05 CAST-EX NITRA**  
Fiera internazionale di tec-

nologie per le fonderie.  
**25.05-28.05 STAVMECH NITRA**  
Fiera internazionale di macchine e meccanizzazioni per edilizia.

**25.05-28.05 CHEMPLAST NITRA**  
Fiera internazionale di chimica e di materie plastiche per meccanica.

**25.05-28.05 EMA NITRA**  
Fiera internazionale di elettrotecnica, misurazione, automazione e regolazione.

**29.05-30.05 MOSTRA CANI NITRA**  
Mostra internazionale di tutte le razze di cani - Fci.

### Il martedì la consulenza alla Camera di commercio

Regolarmente, ogni secondo martedì del mese, in Camera di commercio è attivo un servizio di consulenza per gli imprenditori che volessero attivare collaborazioni con le realtà produttive delle Repubbliche Ceca e Slovacca e per entrare nei mercati dei due Paesi. Il servizio viene reso nell'ambito del progetto Arge 28 - Crescere assieme all'Europa.

**RICHIESTE E OFFERTE DI AZIENDE SLOVACCHE**

**RICHIESTE ASTEC**

Produttore di macchine per la produzione di finestre di Pvc, di macchine per lavorazione di legno, produttore di caldaie, utensili e di finestre di Pvc cerca una collaborazione produttiva.

**AKULA**  
Carpenteria media-leggera cerca collaborazione produttiva anche nel settore di lavorazione dei materiali di acciaio; attualmente già collabora con le aziende italiane.

**REALING**  
Carpenteria leggera (container, getti, pezzi di lamiera, pallets), lavorazione metalmeccanica (saldatura, lavorazione meccanica, taglio, stampaggio, lavorazione superfici - zincatura, verniciatura, piegatura di lamiera zincata) cerca collaborazione produttiva con aziende italiane.

**OFFERTE CAMINUS**

Affitta stabilimento con 3 piani, 700 metri quadrati circa, che si trova nella zona lucrativa a Bratislava - Polianka, vicino all'autostrada.

**OLEJKAR MARIAN**

Produttore e venditore di legna da ardere offre 4 camion ogni mese (qualità: faggio, rovere, acero, carpino; lunghezze: 33, 50, 100 cm) partendo dal 1 marzo 2004, caricati sul pallets 1x1x1.8 m, prezzo: Fco SK 100 euro/t.

**GSV**  
Società metalmeccanica specializzata nella manutenzione di macchinari e costruzione di macchine Cnc offre collaborazione alle aziende italiane.

**KUCERA**  
Offre agli imprenditori italiani l'acquisto di bosco (60% pino, 40% faggio) in

Slovacchia centrale con la possibilità di caccia. Il bosco ha 60 anni circa e l'estrazione annua è 3.500 metri cubi circa. Il prezzo da trattare è 0.40 euro/metro quadro circa.

**RICHIESTE E OFFERTE DI AZIENDE CECHE**

**RICHIESTE STOLARSTVI PATRIK PESNA**

Produttore di mobili su richiesta: cucine, mobili per ufficio, salotti, camere da letto, camere per bambini cerca clienti italiani per sviluppare una collaborazione produttiva.

**GALERA**

Produttore di gel sta cercando in Libia, tramite le aziende italiane, un produttore di olio medicale (purezza e limpidezza secondo Saybolt+30; Kinematic viscosità 40°C15-25, quantità richiesta: 100 tonnellate/mese).

**OFFERTE KOVEX GROUP**

Vende macchinari usati: Koike - bruciatore al plasma; forno Rno 6.12.4.5/10; (foto + offerta dettagliata disponibile). S-K Vende proprio stabilimento in zona Brno di 63.000 mq (area scoperta), 9.000 mq (area coperta), 280 mq (area uffici). La documentazione completa è disponibile.

# Internazionalizzazione

Una finestra sull'Austria

## L'Osterweiterung è il pane quotidiano di stampa e tv

di Marco Di Blas

O rmai è solo questione di giorni. Dal 1 maggio l'Unione Europea coinciderà praticamente con il continente europeo. Dieci nuovi Stati del Centro e dell'Est Europa si aggiungeranno ai 15 che già ne fanno parte, portando con sé oltre 75 milioni di nuovi abitanti. Siamo alla conclusione di un processo storico di enorme portata politica ed economica, che ha richiesto mezzo secolo per realizzarsi, e quasi non ce ne rendiamo conto. Gli italiani, stando ai sondaggi, sarebbero i più "europeisti" tra gli europei, eppure sembra stiano vivendo con indifferenza questo momento. Non così in Austria, dove il tema "Osterweiterung" (allargamento a Est) è pane quotidiano di stampa e tv. Assistiamo in questo Paese a un paradosso: l'Austria è forse, tra tutti i Paesi dell'Unione Europea, quello che beneficerà di più dall'ingresso dei nuovi dieci partners (anzi, ne sta già assaggiando in anticipo i vantaggi) e ciononostante vive questa fase con un'angoscia e una preoccupazione che da noi sono sconosciute. L'allargamento dell'Ue a 25 significa per lei non solo l'apertura di un enorme mercato alle porte di casa, ma anche il ritrovarsi di nuovo, dopo un secolo, non più terra di confine dell'Occidente, ma al centro di quella Mitteleuropa danubiana che aveva reso florida la monarchia asburgica.

I vantaggi sono evidenti e trovano conforto in tutti gli studi sfornati dai vari istituti di ricerca economica, dal Wifo all'Ihs. Eppure la paura fa novanta. Si teme l'arrivo di manodopera a basso costo, l'aumento

del traffico di camion dall'Est, vecchi e quindi inquinanti, la concorrenza di prodotti agricoli a prezzi stracciati, l'invasione di immigrati clandestini, la crescita della criminalità. Echi di queste paure sono affiorate anche nel discorso che il riconfermato Landeshauptmann della Carinzia, Jörg Haider, ha pronunciato davanti all'assemblea regionale, nel giorno della sua rielezione, il 31 marzo scorso. Eppure proprio in Carinzia esistono le prove che queste paure non hanno fondamento: il numero dei carinziani che oggi lavorano in Slovenia è di gran lunga superiore al numero degli sloveni che hanno trovato lavoro in Carinzia; e questi sloveni sono venuti in Carinzia per svolgervi mansioni (soprattutto nei servizi turistici: ristoranti, alberghi, bar) per le quali la manodopera locale era insufficiente (tanto per capirci: a Nassfeld/Pramollo alcuni alberghi ed esercizi pubblici sarebbero costretti a chiudere se improvvi-



samente venisse a mancare loro il personale sloveno).

Pregiudizi e incapacità di guardare lontano hanno la meglio sui dati di segno opposto, che pure sono ormai da tempo a disposizione di tutti. L'Austria già oggi non sarebbe quella che è senza i rapporti economici con i Paesi dell'Est, che si sono infittiti dopo la caduta del muro di Berlino.

Negli ultimi dieci anni – riferisce la Wirtschaftskammer, la Camera dell'economia austriaca –, mentre il volume delle esportazioni verso i Paesi dell'Unione Europea è raddoppiato (da 22,3 a 46,5 miliardi di euro), quello verso i dieci Paesi candidati all'ingresso si è quadruplicato (da 3,3 a 9,7 miliardi). Le previsioni sono di una crescita al ritmo dell'1,5% l'anno, fino ad arrivare nel 2007 ai 12 miliardi di euro.

La quota delle esportazioni austriache sui mercati dei nuovi partners dell'Est era negli Anni 80 limitata al 4%; nel 1985 (anno d'ingresso dell'Austria nell'Ue) era salita al 10%, raggiungendo nel 2002 il 12,5%. In questi Paesi la piccola Austria occupa una quota di mercato del 4,2%, che prevedibilmente manterrà anche nei prossimi anni, nonostante la forte concorrenza di altri Stati occidentali, che si sono svegliati tardi.

La vicinanza geografica, ma anche una tradizione storica e una comune cul-

tura che affonda le radici nell'impero asburgico (rimpianto, come si sa, più nei Paesi che ne avevano fatto parte che non in Austria), hanno collocato l'Austria in pole position rispetto agli altri Paesi dell'Unione. Una condizione di favore che la Wirtschaftskammer sottolinea nei suoi rapporti. Con una popolazione che rappresenta soltanto il 2% degli abitanti dell'Ue, l'Austria gestisce circa il 9% dell'intero commercio con i nuovi Paesi, e dispone di una quota del 13% degli investimenti complessivi compiuti in essi dai Paesi già membri. Lo scorso anno erano 10.700 le aziende nei Paesi candidati con capitale austriaco o filiali di società austriache. Per alcune di esse la data del 1 maggio non porterà alcun vantaggio, se non forse una semplificazione delle procedure burocratiche.

Qualche altro elemento per capire la dimensione del fenomeno ce lo fornisce Eurostat. Gli investimenti complessivi degli Stati membri dell'Ue ammonta-

vano nel 2001 a 16,9 miliardi di euro. Di questi, ben 2,25 miliardi venivano dall'Austria, rappresentando così il 13% del volume complessivo.

E in futuro dovrebbe andare ancora meglio. Tra quest'anno e il 2006 i nuovi membri dell'Ue riceveranno complessivamente fondi strutturali per 21,75 miliardi di euro (l'Austria, per poter fare un raffronto, riceverà invece soltanto 800 milioni, una somma quasi pari a quella che è costretta a versare quale contributo al bilancio dell'Ue), fondi destinati principalmente a progetti infrastrutturali e ambientali. Proprio i settori in cui l'Austria è più preparata a intervenire.

Un futuro roseo, dunque, che tuttavia non tranquillizza ancora gli austriaci. Il tempo dirà se le loro preoccupazioni erano fondate. E se quindi avevano avuto ragione di affidarsi a un leader populista come Haider, che di tali preoccupazioni ha fatto il suo cavallo di battaglia.

## Tradelt-Aut, portale per la cooperazione con l'Austria

Si chiama "TradeIt-Aut" ed è l'ultimo "modello" di portale, in versione transfrontaliera, dedicato alle aziende del Triveneto e dell'Austria, interessate a stabilire rapporti di cooperazione in materia di commercio. Il progetto, cofinanziato dalla Regione Friuli Venezia Giulia, è inserito nel programma Interreg III Italia Austria e punta a offrire

– alle imprese di produzione attive nel campo dell'abbigliamento, dell'agroalimentare, dell'ambiente, dell'arredamento, dell'edilizia, dell'elettronica, del legno, della meccanica, dell'occhialeria, della gioielleria e artigianato artistico – un sofisticato strumento per moltiplicare le loro opportunità commerciali sfruttando canali di vendita già attivi.

Un nutrito data base, contenente dettagliate schede informative sulle aziende che ne illustrano le caratteristiche, i prodotti realizzati, la rete di vendita e gli obiettivi futuri, permette d'individuare rapidamente quale potrebbe essere il rispettivo partner commerciale ideale.

Consultando questa preziosa miniera di informazioni, l'impresa interessata

a entrare in contatto con i partner selezionati, contattando la Camera di commercio, può fissare una serie di incontri attraverso i quali verificare le possibili sinergie. Realizzato dalla Camera di commercio di Udine in collaborazione con le Camere dell'economia del Tirolo e della Carinzia, al progetto partecipano anche gli enti camerati di Belluno, Bolzano e Vicenza.

A una prima fase di sperimentazione segue l'individuazione di coppie di aziende italiane e austriache con produzioni complementari, che possano utilizzare reciprocamente i rispettivi canali distributivi.

Gli incontri tra tutte le aziende si terranno a Udine il 27 maggio 2004.

Le ditte interessate possono dare la propria adesione entro il 22 aprile 2004 contattando l'Ufficio Servizi all'internazionalizzazione, telefoni 0432-273843 – 273516, oppure visitando il sito [www.tradeitaut.net](http://www.tradeitaut.net).

### SELL OR BUY

Proposte di collaborazione pervenute all'Euro Info Centre di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese.

#### LEGNO/ARREDO

duttori di binari, profili, cerniere e maniglie.  
(Rif. 2004.04.02)

#### COLLABORAZIONE CON LA POLONIA

Società polacca, specializzata nella produzione di articoli in legno per la casa, il giardino e il fai da te, cerca aziende friulane per accordi di collaborazione commerciale.  
(Rif. 2004.04.01)

#### SERVIZI

#### COLLABORAZIONE SLOVENA CON TRASPORTATORI CERCASI

In Slovenia azienda di trasporti internazionali, con 10 rimorchi frigoriferi a disposizione, cerca collaborazione con colleghi friulani per servizi in Spagna, Olanda, Belgio e Lussemburgo.  
(Rif. 2004.04.03)

#### MINUTERIE PER LA SLOVACCHIA

Produttore slovacco di pareti divisorie metalliche e mobili per ufficio cerca pro-

#### VARIE

#### VENDESI/AFFITTASI NEGOZIO IN AUSTRIA

In Villacco, nella Italiener Strasse, affittasi/vendesi negozio di 80 mq con servizi accessori e con annesso magazzino di 120 mq circa.  
(Rif. 2004.04.04)

*(La Camera di Commercio di Udine non si assume alcuna responsabilità per le informazioni incomplete e/o inesatte contenute nel presente documento, né sull'affidabilità delle aziende inserzioniste).*



### EUROAPPALTI

Selezione di gare d'appalto aperte a tutte le piccole e medie imprese dell'Unione Europea pubblicate nell'apposito spazio della Gazzetta Ufficiale UE serie S

#### BELGIO - BRUXELLES

#### CALZATURE CON TOMAIA IN CUOIO

Appalto di fornitura calzature con tomaia in cuoio. Termine per il ricevimento delle offerte: 15.06.2004. Ore: 11. Lingua o lingue: francese, olandese.

#### SVEZIA - KARSKRONA

#### MACCHINARI, APPARECCHIATURE, APPARATI E RELATIVI PRODOTTI

Appalto di fornitura macchinari, apparecchiature, apparati e relativi prodotti. Termine per il ricevimento delle offerte: 29.06.2004. Lingua o lingue: svedese.

# Gastronomia

La "filosofia" della ristorazione alla Fattoria dei Gelsi, a Latisana

## Cucina sana e genuina a prezzi corretti

di Bruno Peloi

**B**enedetta primavera. È arrivata. I primi tepori suggeriscono gite e scampagnate. La meta d'aprile del nostro viaggio alla ricerca della buona ristorazione ben s'adatta alla bella stagione. La Fattoria dei Gelsi è infatti a pochi chilometri da Lignano (già preparata per accogliere i primi turisti) e al contempo immersa nella campagna, pronta ad "accendere" tutti i suoi colori.

Proprietari e gestori del locale sono Paolo e Gioconda Cristofoli, con i figli Marco e Michela. La loro filosofia imprenditoriale è semplice: "Accontentare sempre il cliente - afferma Paolo -, garantendo la qualità di quanto gli proponiamo. Per fare questo, il primo problema da risolvere è trovare fornitori

qualificati. Poi farsi aiutare dalle più moderne tecnologie (abbattitori di temperatura e celle frigorifere adeguate, per esempio). Da una decina d'anni, il settore della ristorazione sta subendo una flessione. Per invertire questa tendenza, noi siamo rimasti fedeli alle tradizioni del mangiare sano e genuino, garantendo agli ospiti prezzi corretti. La nostra battaglia l'abbiamo combattuta e vinta sugli acquisti".

Nel locale di Aprilia Marittima si propone una cucina mediterranea, ma con un occhio di riguardo per i prodotti locali. Lo chef è Giuseppe D'Olivo: rispettoso della tradizione, ma pure attento alle innovazioni. D'Olivo è noto anche oltre i confini nazionali, sia per il buon no-



Paolo Cristofoli

me ritagliatosi con la clientela straniera sia perché sa trasmettere ai suoi tantissimi allievi - provenienti anche dal Nord dell'Europa, dall'Oriente e dalle Americhe - il "sapere" dell'arte culinaria.

Alla Fattoria dei Gelsi sono le ricette di pesce a

farla da padrone (due volte per settimana, arriva prodotto fresco da Rimini, dalla laguna veneta e da Marano). Ma anche carne e verdure trovano la giusta "dignità".

Diversi i piatti accattivanti presenti a menù in questa stagione. Ecco qualche esempio. Tra gli antipasti, Ciuffi di calamari con cipolla di Tropea o Sfogliatine ai funghi, salsa di montasio e noci. Tra i primi, Risotto ai gamberi e asparagi oppure i semplici Spaghetti ciliegino e grana, leggeri e gradevoli. Tra i secondi, Coda di rospo gratinata con funghi porcini in alternativa a tenero Filetto lardellato all'aceto balsamico.

La cantina - curata da Rino Marin e Agostino Pavan - è ben fornita: si basa principalmente su pro-

dotti friulani (Collio, Colli Orientali e Isonzo soprattutto). Non mancano etichette toscane, siciliane, pugliesi, della Franciacorta e Champagne. I vini sfusi sono quelli di Buzzinelli (Tocai e Merlot), Scolaris (Pinot bianco e Cabernet franc) e Di Lenardo (Pinot bianco e Sauvignon).

In cucina, Giuseppe D'Olivo guida una squadra di otto collaboratori. Pane e paste fresche sono fatti in casa: lo specialista è Mirko. In sala, il lavoro è coordinato da Rino Marin, autentica istituzione del locale, braccio destro dei Cristofoli.

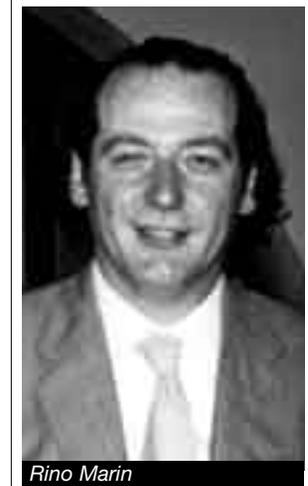
La clientela è eterogenea. Naturalmente, ci sono i grandi numeri propri di banchetti e cerimonie. Ma qui vengono pure gli albergatori e commercian-

ti lignanesi, famiglie e gruppi di amici, specie del Latisanese, i tanti austriaci con barca e casa ad Aprilia Marittima, i tedeschi appassionati di buona cucina. Alla Fattoria dei Gelsi ha la sua sede anche il Rotary club di Lignano Sabbiadoro. Per i gourmet più piccini, oltre al buon mangiare, sono altresì disponibili allettanti giochi all'aperto (scivoli, altalena, tabelloni da basket...).

Per un pasto si spendono mediamente 40-50 euro (bevande incluse) per un menù completo di pesce; si scende a 30-40 per la carne. Si accettano tutte le carte di credito.

Il parcheggio (custodito) è amplissimo, così come il giardino alberato (circa 2.000 metri quadrati) a disposizione dei clienti.

## La sfida vinta dai Cristofoli



Rino Marin



Lo chef Beppino D'Olivo

**“U**n vero imprenditore cerca sempre nuove sfide, vuole costantemente mettere a prova le proprie capacità". Chi parla è Paolo Cristofoli, noto ristoratore codroipese. C'è entusiasmo nelle sue parole. E pure la consapevolezza di avere vinto un'altra scommessa: quella di riuscire a far navigare col vento in poppa il suo secondo locale: La Fattoria dei Gelsi, a Latisana. È un successo che arriva dopo quello precedente, ottenuto appunto con la "casa madre", l'hotel-ristorante Ai Gelsi di Codroipo.

"La decisione di provare a farci apprezzare anche alle porte di Lignano - dice ancora Cristofoli - l'abbiamo presa in famiglia: mia moglie Gioconda e io,

con i figli Marco e Michela, mia sorella Pia e i genitori Mario e Palmira. Ci piaceva l'idea di esportare al mare quanto di buono già facevamo in terraferma. E così nel 1998 abbiamo rilevato da Mario Portello quella che allora era chiamata Fattoria Centro. Ci siamo buttati a capofitto in un enorme lavoro di ristrutturazione. In pratica, abbiamo demolito il vecchio locale e ne abbiamo costruito uno nuovo. Inaugurazione il 5 luglio 1999, alla presenza di tante autorità, fra le quali il primo cittadino di Latisana, Danilo Moretti, oggi parlamentare, e Michela Sette, oggi sindaca. Adesso possiamo dire di aver fatto un buon lavoro, anche grazie alla competenza di Rino Marin: nostro braccio operativo, uo-

mo di fiducia, affidabile, nato per fare accoglienza con gradi capacità organizzative".

La Fattoria dei Gelsi è stata pensata sia per rispondere alle esigenze dei grandi numeri sia per creare atmosfere intime, come possono essere le cene al lume di candela. I posti disponibili possono arrivare a 800. C'è un salone modulare (divisibile in due) adatto a ospitare conferenze, cerimonie e banchetti, per un totale di 500 persone. C'è poi la sala degli archi, per altre 100. Con la bella stagione, nella veranda esterna sono circa 200 i commensali che possono sedersi a tavola. Anche il servizio catering è uno dei punti di forza del locale: sia va dai piccoli clienti (le famiglie, che chiedono ristorazione domestica per 10-20 persone) a quelli grandi (aziende o istituzioni, con possibilità di toccare quota 1.500).

Ma il posto, come detto, è l'ideale pure per le famiglie o le coppie: la tranquillità e l'intimità sono garantite da personale discreto e professionale.

La Fattoria dei Gelsi è a Latisana, località Aprilia Marittima, in via Lignano Sud 55 (sullo stradone che porta al centro balneare, all'ultimo semaforo sulla sinistra, 300 metri prima del ponte). Nella stagione fredda, il locale chiude per turno di riposo il martedì; da Pasqua a ottobre rimane sempre aperto. Il numero di telefono è 0431-53100, il fax 0431-522784.



La Fattoria dei Gelsi

### La ricetta

**Il ristorante La Fattoria dei Gelsi propone ai lettori di Udine Economica una ricetta primaverile, di facile esecuzione: Filetto di trota salmonata in salsa di zafferano, con patate all'erba cipollina e asparagi verdi.**

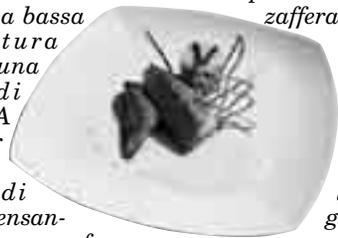
**Ingredienti (per quattro persone):** quattro filetti di trota salmonata da 140 grammi l'uno, due rametti di aneto, due decilitri di vino bianco secco, poco sale e pepe. **Per la salsa:** fumetto di trota (un quarto di litro), 100 grammi di panna fresca, una bustina di zafferano, un centilitro di Pernod. **Per le guarnizioni:** 16 punte di asparagi verdi, 12 patate tornite, erba cipollina, 20 grammi di burro.

**Procedimento.** Preparare le trote, togliendo anche i residui di cartilagini, e aromatizzarle con sale, pepe e aneto. Quindi, piegarle a forma d'imbuto e cucinarle a bassa temperatura (80°) per una decina di minuti. A parte, far bollire il fumetto di trota, addensandolo con la panna fresca, il Pernod e lo zafferano. Cuocere al vapore le punte di asparagi e le patate tornite.

**Presentazione.** Versare la salsa nel centro del piatto e adagiarvi il filetto di trota a forma d'imbuto; poi, guarnire la portata da un

lato con le punte di asparagi e dall'altro con le patate tornite passate nel burro fresco e nell'erba cipollina tagliata finissima. Decorare il piatto con pistilli di zafferano e aneto.

**Vino consigliato:** Ribolla gialla. Prodotto da vitigno autoctono, di colore giallo paglierino e dal profumo floreale e fragrante. Si adatta molto bene ai piatti con pesce di fiume. Per apprezzarne a pieno la sapidità, è preferibile guastarla in calici non troppo piccoli, a una temperatura di circa 12 gradi. La "casa" propone quella di Eugenio Collavini.



# Attualità

Mangiar bene nelle nostre osterie e trattorie - Sosta Al Contadino, a Udine (Sant'Osvaldo)

## Nel menù anche grigliate di antilope, canguro e alligatore

di Bruno Peloi



Pasquale De Rosa e Dario Pontonutti

Non ci sono riscontri storici. Voci non verificabili dicono però che quella rilasciata Al Contadino, tipico locale nato probabilmente nell'800, sia stata la licenza numero 1 nella Udine del tempo. Discorsi di primogenitura a parte, la trattoria cittadina è ancor oggi buon punto di riferimento per chi ama la cucina semplice, costante, basata sulla qualità delle materie prime, anche se esotiche.

Diverse le gestioni succedutesi nel tempo. Da pochi mesi (dal 1 novembre 2003, per la precisione) le redini le ha in mano Dario Pontonutti, già dirigente

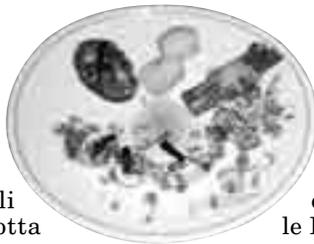
finanziario in aziende multinazionali. Pontonutti ha fatto anche l'attore cinematografico, comparando accanto a divi del calibro di Lee Van Cleef e Klaus Kinsky. Ma ha sempre avuto una spiccata passione per la ristorazione. Lo confermano due precedenti esperienze nel campo: negli Anni Sessanta apre l'Osteria Sant'Eufemia, sull'omonimo colle tarcentino (disturta dal terremoto nel decennio successivo); più di recente, a Bogotà, in Colombia, lancia il ristorante Al Fogolar. Nel Paese sudamericano conosce e sposa la signora Nora.

"Pur avendo operato in diversi settori, adoro questo lavoro - dice Pontonutti -. Mi gratifica il contatto con l'ospite, mi piace coccolarlo. Per anni sono stato io stesso un cliente esigente. E dunque conosco l'importanza dell'attenzione da prestare al tavolo". La cucina

è affidata a un cuoco di grande esperienza, Pasquale De Rosa, campano di Battipaglia. Impara l'arte alla scuola alberghiera e poi spicca il volo. Gira mezza Europa, approda allo Sheraton (grazie a questa catena, pure lui può vantare l'incontro col mondo della celluloido: ha il piacere di cucinare per divi come Sharon Stone, Mel Gibson, Clint Eastwood...). "Nel mio lavoro - spiega De Rosa - non c'è alcun segreto, se non il rispetto del prodotto. Se questo è buono, lo preparo con semplicità, senza camuffarlo con salse forti o spezie particolari".

Con la nuova gestione, la trattoria Al Contadino acquisisce buona fama per le carni: soprattutto costate e tagliate (da bovini irlandesi Angus). Naturalmente, altre sfiziose non mancano. Il menù è stagionale. In questo periodo, antipasti trainanti sono la deliziosa cagliatina fresca di capra, prodotta in casa e guarnita con gemme di melograno; oppure il delicato sformatino al montasio con noci. Tra i primi (le paste fresche sono fatte da Pasquale), gli

spatzl (gnocchetti) conditi con pasta di salame, i cjalsons (con biettina e pinoli), gli gnocchi di ricotta agli spinaci. Per secondo, da consigliare un piatto delicato nel sapore e bello da vedere: involtini di pollo con citronette al rosmarino, guarniti con pomodoro ripieno d'insalatina di farro, mazzetto di fagiolini legati con pancetta, patate cotte al vapore. Portata da abbinarsi a Merlot giovane o a Schioppettino; chi ama il bianco, non si disosti invece dallo Chardonnay.



Se si gradisce il pesce, le mazzancolle e le sogliole Dover qui sono l'ideale.

La bravura ai fornelli di Pasquale De Rosa si vede anche quando prepara pietanze inusuali alla nostra latitudine: grill, teneri e saporiti, di selvaggina: cervo e cinghiale, ma pure antilope, canguro e alligatore. Anche i dolci, sempre al cucchiaio, sono fatti in casa. La cantina parla soltanto friulano. Quattro i produttori preferiti: Valentinuzzi e Marinig (Colli Orientali

del Friuli), Sclaris e Roncada (Collio). In tre salette contigue, Al Contadino trovano posto una quarantina di persone. Con la bella stagione, nel patio può accomodarsi un'altra trentina. Ai tavoli, ad aiutare Dario Pontonutti e la gentile consorte Nora, c'è spesso anche Silvia, addetta quotidianamente al servizio-bar.

Per un pasto si spendono mediamente 25 euro, bevande comprese. Si accettano tutte le carte di credito. La trattoria Al Contadino ha sede a Udine (Sant'Osvaldo), via Pozzuolo 204, di fronte alla chiesa; chiusura per turno il lunedì (0432-232415).



## L'angolo dell'editoria friulana

### Contas comèdias e macaróns

di Silvano Bertossi

Il prete che scriveva storie, così i suoi compaesani definivano don Antonio Roja, nato a Prato Carnico nel 1875 e scomparso nel 1943.

Don Roja e le sue opere sono poco conosciute in Friuli, anche perché i suoi lavori venivano spesso pubblicati sotto uno pseudonimo, forse per la volontà di non apparire.

Nel 1998 Carlo Tolazzi, scrittore e autore di premiatissimi testi in friulano, ha pubblicato (e ha curato anche la traduzione in italiano) per le Edizioni Campanotto di Pasian di Prato per la collana Zeta Rifili, un libro dal titolo *Contas comèdias e macaróns* in cui vengono raccolti molti dei lavori di don Antonio, allo scopo di far conoscere questo fecondo scrittore e farlo entrare, a pieno diritto, nella storia della letteratura friulana. Proprio per questo proponiamo questo volume che già nell'indovinato titolo, riassume il genere di scritti del sacerdote carnico.

*Contas comèdias e macaróns*, infatti, vuol dire



Anni Cinquanta. L'arrivo della corriera

racconti, commedie e "stupidaggini", cioè piccole e spiritose novelle che parlano di vita quotidiana, momenti di storia, che raccontano brevi parabole o leggende locali come *Cour gortàn* (Cuore gortano), *Sott i Mucs* (Sotto i tedeschi), *La messo dal priadi brutt* (La messa del prete brutto), *Iu Salvans, iu Pagans e las Aganas di Chanâl* (I Silvani, i Pagani e le Agane del Canale). In quest'ultimo racconto di don Roja è descritto tutto un mondo immaginato e trasmesso dalla cultura popolare. I *Sal-*

*vans* erano tre, uno di Lavadet, una di Masaret e il terzo viveva a Valdicrost. Le *Aganis* erano le donne dei *Salvans* e dei *Pagans*. Erano - secondo il prete narratore - donne brutte, pelose, sporche con mammellone lunghe lunghe.

La scoperta dei lavori di don Antonio Roja è relativamente recente. Infatti solo nel 1988, quando diventa accessibile a Tolmezzo in casa Gortani l'archivio del sacerdote si scopre quanto scrupoloso sia stato il suo impegno letterario e quanto appassionata la ri-

cerca storica. Nell'introduzione Carlo Tolazzi scrive "Il deposito tolmezzino testimonia di una dedizione di Roja alla scrittura che quasi tange la mania. Diciotto sezioni divise per argomenti, oltre 150 fascicolo, un riordino curato dallo stesso sacerdote negli ultimi anni di vita che allinea in successione estratti dai libri canonici consultati nelle varie località di ministero, note storiche, genealogie, memorie, notizie su paesi della Carnia, elenchi di ecclesiastici che si arrampicano fino al XIV secolo, cronache e diarii, resoconti anagrafici, statistiche, appunti meteorologici, annotazioni toponomastiche e quant'altro". Tanto, tantissimo materiale che sarà utile anche per studi successivi.

Il ritrovamento dell'archivio Roja a casa Gortani ha fatto nascere l'idea di riunire in un'unica pubblicazione la narrativa di don Roja che è, però, solo una piccola parte di quanto scrisse, ma che rappresen-

ta quanto di più originale è uscito dalla sua penna sia dal punto di vista linguistico che dell'inventiva.

I racconti raccolti nel libro sono 24 e furono pubblicati su "Pagine Friulane", poi su "Ce Fastu?" e su "Il Strolc" e generalmente erano anonimi o firmati con uno pseudonimo, ma sono sicuramente di don Roja. I racconti sono disposti nello stesso ordine in cui furono pubblicati. Ai racconti fanno seguito *La Filipa*, una commedia in quattro atti, scritta sicuramente prima del 1931, anno in cui venne rappresentata da un gruppo di giovani della Val Pesarina, e *La liende des mas-*

sa ris (La leggenda delle perpetue), un racconto incompleto, per larga parte epistole, composto sicuramente non prima del 1910, in cui l'autore ricostruisce fantasiosamente l'introduzione delle perpetue fra il clero, ne descrive ironicamente l'indole

e le malefatte e immagina il loro incontro, dopo la morte, con San Pietro alle porte del paradiso. Il racconto è scritto in un miscuglio di latino, carnico canotto e italiano mentre il titolo è addirittura in greco.

Carlo Tolazzi propone anche una nota linguistica che, come sostiene lui stesso "Lungi dall'essere sistematica ed esaustiva, tende ad isolare solo i fenomeni che caratterizzano la prosa di Antonio Roja", e un glossario che propone un ampio repertorio di vocaboli che caratterizzano la varietà linguistica della Val Pesarina e della Carnia.



Affresco su casa di Pesaris, ora scomparso

# Industria

Convegno con Innocenzo Cipolletta a palazzo Torriani organizzato da FriulAdria

## Ricerca e infrastrutture le armi contro la recessione



Grandinetti, De Puppi, Bortolussi, Fantoni, Cipolletta e De Felice

Quali sono le vie per una possibile ripresa del nostro Paese attualmente frenato dai venti di crisi? È la domanda cui ha cercato di dare una risposta, a palazzo Torriani, il convegno dal titolo: "Recessione e globalizzazione: che fare?", promosso dall'Assindustria friulana in collaborazione con la Banca Popolare FriulAdria.

Che fare? Per Michele Bortolussi, presidente del gruppo di lavoro economia e finanza dell'Assindustria di Udine, "occorre innanzi tutto rilanciare la ricerca e le infrastrutture che devono essere nel 2004 la vera

grande priorità per le nostre imprese. Dobbiamo poi cercare di aumentare le dosi di intelligenza e di conoscenza incorporate nei nostri prodotti, migliorando i contenuti di professionalità e di innovazione. La miglior difesa è l'attacco, anche nei confronti del colosso Cina. Dobbiamo inoltre elevare le conoscenze e soprattutto le competenze delle risorse umane. Bisogna anche - ha concluso Bortolussi - riqualificare il sistema universitario in modo che possa attrarre e mantenere i cervelli. Dobbiamo far sì che l'allargamento dell'Unione Europea costituisca effetti-

vamente un'opportunità per riequilibrare i costi produttivi".

Per fotografare la situazione dell'Italia, Luigi De Puppi, amministratore delegato della Banca Popolare FriulAdria e presidente regionale dell'Abi, ha citato il motto abbastanza spiritoso, ma non per questo meno drammatico: "Meglio tardi che mai".

De Puppi ha insistito sulla necessità di correre subito ai ripari mettendo mano a interventi non più procrastinabili. "Ben vengano i dibattiti e le prese di coscienza", ha detto l'esponente di FriulAdria, che ha in-

### «Italia fanalino di coda in Europa»

dividuato in flessibilità, innovazione, risposte celeri ai mercati e sburocratizzazione del sistema le chiavi di volta per superare l'emergenza.

Dal canto suo, Gregorio De Felice, chief economist di Banca Intesa, ha parlato di un'Italia fanalino d'Europa e alle prese con una ripresa al rallentatore. "Il nostro Paese - ha rimarcato De Felice - perde quote di mercato anche rispetto ai maggiori partner europei. E non è tutta colpa dell'euro. Una crescita dei costi più elevata e una dinamica della produttività più bassa impediscono una concorrenza di prezzo sui mercati esteri. Ma maggiori costi peggiorano la competitività anche sui mercati domestici".

Dal canto suo, Roberto Grandinetti, docente di economia e gestione delle im-

prese all'Università di Padova, soffermandosi su minacce e opportunità per l'economia locale nello scenario della competizione globale, non ha nascosto il fatto che "le imprese di media dimensione in Italia, pur essendo le più dinamiche anche nei processi di internazionalizzazione, sono penalizzate da una politica a livello nazionale che tende a trascurarle e a sottovalutarle".

Per Innocenzo Cipolletta, presidente di Ubs e direttore scientifico della Fondazione Nord Est, "la internazionalizzazione è oramai un dato di fatto, ma non deve essere più pensata in chiave difensiva, bensì in chiave offensiva verso i mercati stranieri. Le aziende - ha proseguito Cipolletta - non devono andare all'estero solo per rincorrere costi più bassi quanto piuttosto per aggredire questi mercati". Allora, come internazionalizzare? Per Cipolletta, le imprese devono ripensare alla loro organizzazione. Le aziende devono accentuare il loro carattere multinazionale e multietnico servendosi di manager locali che

conoscano bene i Paesi e le loro regole. Le imprese italiane devono diventare "grandi" facendo un salto in termini non tanto di addetti quanto di cultura".

Nel trarre le conclusioni all'incontro, il presidente dell'Assindustria friulana Giovanni Fantoni ha richiamato l'invito del neo-presidente designato di Confindustria, Luca Cordero di Montezemolo, a ricreare nelle aziende italiane a livello di Paese lo spirito che ebbero nel dopo-guerra. "Occorre - ha ribadito Fantoni - l'impegno di tutte le componenti sociali per un accordo di minima per rilanciare lo sviluppo della nostra economia in affanno. Questo è anche l'impegno che si assume l'Assindustria friulana". Il presidente dell'Assindustria ha poi messo in guardia gli imprenditori: "Stiamo attenti".

La Cina non è il nostro unico concorrente. Non dimentichiamo che per tipologie di prodotti e analogie di mercati i nostri concorrenti restano quelli tradizionali: Francia, Germania e Inghilterra".

Simeon, Api: Marzano blocchi le esportazioni di rottami ferrosi

## Acciaio come oro, aziende in ginocchio

Allarme per le conseguenze, nei settori siderurgico e dell'edilizia, della crescita vertiginosa dei prezzi dell'acciaio, +50/70% in tre mesi, viene espresso da Marco Simeon, vicepresidente dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, il quale sottolinea altresì la penuria di materie prime, in particolare minerale ferroso e carbon coke. "È quindi necessario, afferma Simeon, che di fronte a una situazione che rischia di diventare drammatica anche in Friuli Venezia Giu-

lia, ci sia un intervento deciso del governo ed è per questo che Confapi ha chiesto al ministro Marzano di prendere provvedimenti urgenti come il blocco delle esportazioni dei rottami ferrosi, per destinarli ad alimentare la produzione italiana". "I dati, continua Simeon, che emergono da una recente indagine sul settore siderurgico condotta a livello nazionale dalla Confapi, parlano di un incremento del 70% dei prezzi da dicembre 2003, di mancanza di materie prime, del ridimensionamen-

to della produzione da parte del 77% delle aziende". Gli effetti si ripercuotono su segmenti della produzione e della lavorazione meccanica, perché su questi vengono scaricati gli aumenti dai produttori di acciaio i quali, inoltre, chiedono tempi di pagamenti molto stretti. "Siamo di fronte, chiarisce il vicepresidente Simeon, a un vero e proprio shock che può mettere in ginocchio la nostra industria siderurgica con ripercussioni pesanti sull'indotto e in particolare sull'edilizia, ma anche su

tutte quelle produzioni che utilizzano l'acciaio".

Il settore metalmeccanico sconta, per Simeon, la forte dipendenza dalle materie prime, che provengono dall'estero. "La Cina, commenta il vicepresidente dell'Api di Udine, che è uno dei più grandi esportatori di carbon coke, le ha bloccate per l'alto fabbisogno del mercato interno, e in più sta facendo incetta, in tutto il mondo, di rottami ferrosi, sempre per alimentare i propri altiforni". "Questo mix, tipico dei Paesi in forte crescita, insiste Marco Simeon, ha

provocato un'impennata senza precedenti dei prezzi, che le imprese non riescono a scaricare completamente sulla filiera produttiva". L'associazione si farà intere con il ministro delle attività produttive Antonio Marzano e con il governo per l'individuazione di misure urgenti. Lo scenario attuale, chiosa Simeon, porta a un pesante ridimensionamento di un settore strategico dell'industria italiana, con conseguenze economiche e occupazionali molto gravi. Basta pensare che questa crisi potrebbe avere



Marco Simeon

ripercussioni nel settore che utilizza prodotti a base di acciaio o di leghe, provocando un aumento importante dei prezzi che impedirebbe ai prodotti italiani di trovare sbocchi nei mercati esteri".

## Le aziende informano Le aziende informano Le aziende informano

### La Erbesi cresce anche in Russia

Nonostante il periodo di infelice congiuntura economica, la Erbesi, dagli Anni Sessanta produttrice di camerette per l'infanzia, è in netta controtendenza: lo testimoniano la creazione di recente della nuova sede di 6.400 metri quadri nella Ziu - che va ad affiancarsi alla storica sede di Corno di Rosazzo (Ud) - e le nuove assunzioni, ben 10 dalla scorsa primavera a oggi.

Per non parlare del sensibile aumento delle vendite: nel 2003 l'azienda ha registrato in Meridione un aumento del 10% rispetto all'anno precedente, mentre al Nord l'incremento si aggira intorno al 15%. "Tutti dati - spiega Davide Cantarutti, uno dei titolari dell'azienda - che confermano come i prodotti funzionali e di alta qualità siano particolarmente apprezzati anche in un periodo di crisi economica come quello

degli ultimi anni". Dopo la recente fondazione della nuova società "Favole" con sede nel New Jersey, per una distribuzione diretta dei prodotti Erbesi negli Usa, oltre al canale di fornitura di un importante distributore americano con il quale Erbesi lavora da ormai 25 anni, ora gli articoli dell'azienda di Corno di Rosazzo stanno raccogliendo molti consensi anche dai clienti dei Paesi dell'Est, in particolare la Russia.

### Fantoni: ecco i nuovi arredi per ufficio Stripes Collection

In occasione di Eimu 2004, Fantoni presenta Stripes Collection, la nuova concezione di mobili direzionali che si colloca come elemento esclusivo e di prestigio nel panorama delle attuali proposte d'arredo ufficio, con l'intento di distinguersi in tutti quei luoghi dove la riconoscibilità è importante.

Nato da un programma di sperimentazione del Centro ricerche Fantoni, Stripes sfrutta una sequenza di strisce colorate per esprimere i concetti di libertà, individualità, sorpresa e movimento.

Il colore, inteso come valore aggiunto, può manifestare emozioni altrimenti incommunicabili, tanto da ricoprire un ruolo strategico per determinare il successo di un oggetto innovativo.

Da prototipo a realtà: questa collezione viene ora prodotta in serie e si compone di pezzi unici ed esclusivi caratterizzati da un forte impatto visivo.

Stripes propone una libreria, una scrivania e una panca di due possibili dimensioni in larghezza e altezza, prevedendo tre differenti variazioni di colore: multicolor, tonalità di verde e tonalità di grigio, ottenendo un vero e proprio alfabeto cromatico.

# Commercio

Il presidente dell'Ascom, Giovanni Da Pozzo, all'attacco

## “La Regione cambi idea sulla grande distribuzione”



Giovanni Da Pozzo

“C”he cosa ci aspettiamo adesso? Nulla di diverso dalle garanzie offerte in campagna elettorale”. Giovanni Da Pozzo, presidente dell'Ascom provinciale, dopo la decisione della giunta regionale di accordare il via libera urbanistico ai parchi commerciali di Villesse e Fontanafredda, ribadisce che, sulla questione della grande distribuzione in regione, non ci può essere superficialità. Né sono accettabili cambiamenti di rotta da parte di una giunta che, in campagna elettorale, aveva fondato sul dogma del

contenimento dei centri commerciali in un territorio già saturo uno dei punti chiave del suo programma.

Lo stesso presidente della Regione, Riccardo Illy, in più occasioni e davanti a platee diverse, si era sempre espresso contro i megacentri di Villesse e Fontanafredda. Le ultime vicende, con l'esecutivo regionale che ha concesso l'autorizzazione preventiva all'adozione di una variante Hc nei due comuni, hanno visto invece l'assessore alle Attività economiche Enrico Bertossi “lasciato praticamente solo (l'unico altro

voto contrario è stato quello dell'assessore alla Cultura, Roberto Antonaz) – spiega Da Pozzo – a difendere la logica economica e sociale di un Friuli Venezia Giulia che non può ulteriormente squilibrarsi a favore della grande distribuzione e, nel contempo, mettere in gravissima difficoltà migliaia di commercianti che rappresentano l'anima dei piccoli centri con le loro attività tradizionali”.

“Su entrambe le Hc di Villesse e Fontanafredda – ha spiegato l'assessore Lodovico Sonogo – l'amministrazione in carica è sta-

ta oggetto di intimidazioni al rilascio, pena una illimitata richiesta di risarcimento del danno”. Di qui la decisione del via libera, “anche se – aggiunge Sonogo – le autorizzazioni rilasciate sono corredate da consistenti prescrizioni. Non solo: l'autorizzazione preventiva ad adottare una variante Hc è cosa distinta dal rilascio del nulla osta commerciale”.

Precisazioni che, in ogni caso, non tranquillizzano i tanti commercianti che, in una vasta area del Goriziano e del Pordenonese, temono di vedersi travolgere dai mega-investimenti di pochi

imprenditori. Tutto il contrario di quanto era stato loro promesso al momento del voto. “Quello che va sottolineato – insiste Da Pozzo – è che la nostra categoria non è per il ‘no’ sempre e comunque. Ma questa, davvero, non è una battaglia personale o corporativa, è solo la legittima difesa occupazionale e sociale di un connubio piccolo commercio-piccolo centro che non può essere intaccato da minacce legali trasformate in strumento per scardinare addirittura la programmazione di una giunta regionale. Sarebbe una pesante

sconfitta d'immagine della ‘nuova’ politica del Friuli Venezia Giulia e l'avvio di un sistema economico gestito sull'arroganza del potere di pochi imprenditori”.

Lo scorso 5 aprile, Commercio Fvg ha presentato le dimissioni di tutti i suoi uomini presenti nelle commissioni regionali a rimarcare uno stato di disagio nei confronti dell'amministrazione regionale, nell'attesa di recuperare un rapporto di collaborazione che serva a chiarire la posizione della stessa sui due mega-centri.

## Accordo Ascom-Autostrade per il “Telepass business”

Importante accordo tra Ascom della provincia di Udine e Autostrade per l'Italia. Il presidente della sezione Servizi dell'Ascom, Pietro Cosatti, e, per Autostrade, Fausto Orzi, dirigente amministrativo del tronco Udine-Bologna, hanno firmato un protocollo d'intesa per il

servizio di “Telepass business”. Il contenuto dell'accordo prevede che associati dell'Ascom possano fare richiesta a condizioni vantaggiose del cosiddetto “Telepass business”, il sistema telematico di pagamento con addebito dei transiti direttamente sul conto corrente bancario dell'utente.

Autostrade fornirà all'associazione un congruo quantitativo di moduli di adesione al servizio.

Nell'intesa, valida sino alla fine dell'anno, è precisato che gli apparati Telepass business consegnati ai soci Ascom entro il prossimo 15 giugno usufruiranno della gratuità del cano-

ne per sei mesi dalla data di consegna. Alla firma, per l'Ascom era anche presente il direttore Guido Fantini, per la società autostradale Paolo Pascoli, del coordinamento attività commerciali legali e assicurative, e Fabrizio Virgolini, caporeparto commerciale.



Pascoli, Virgolini e Fantini

## Convivium 2004, un percorso tra cultura, turismo ed enogastronomia

Gli itinerari culturali e gastronomici in una guida sola. Anche quest'anno Convivium (la pubblicazione ideata e curata dall'Ascom della provincia di Udine è giunta alla sua quarta edizione) si arricchisce di una impor-

te collaborazione culturale, quella con il Consorzio salvaguardia castelli e ville storiche, che impreziosirà la prima parte della guida, bissando il successo dell'edizione 2003, dedicata ai musei del territorio.

Con il contributo anche della Regione Friuli Venezia Giulia, della Provincia di Udine, della Camera di commercio di Udine, di Udine Fiere e della Fondazione Crup, Convivium si offrirà da fine aprile nel solito elegante formato di

oltre 200 pagine ricche di informazioni. Sfolgiando la nuova guida, si troveranno le schede relative ai castelli storici del Friuli e, a seguire, quelle di decine di ristoranti dove poter gustare i migliori prodotti friulani.

“L'abbinamento gastronomia-cultura – commenta il presidente provinciale dell'Ascom, Giovanni Da Pozzo – viene sviluppato nella guida a un livello molto alto. Il messaggio è dunque quello di una proposta turistica di qualità e

professionalità”. “È proprio questo il valore aggiunto che differenzia Convivium da tante altre guide – spiega il presidente dei Ristoratori Ascom, Pio Costantini –, tanto che io preferisco definirlo un percorso cultural-turistico-gastronomico, sul solco tracciato da altre iniziative dell'Ascom, come quella che radunò vari ristoratori della provincia attorno alla mostra di Kandinski”.

## Privacy, Ascom perplessa per le nuove regole

“Le nuove regole sulla privacy lasciano molto perplessi”. La sintesi di Laura Marini, referente degli albergatori di Udine per l'Ascom provinciale, sul nuovo codice della privacy (Decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196), in vigore dal 1° gennaio 2004, è piuttosto negativa. Nonostante la normativa sia stata concepita con l'intento di semplificare le procedure, da parte degli addetti ai lavori c'è l'impressione opposta. E cioè che le procedure si siano ulteriormente complicate. “E' una normativa – sostiene Marini – che risulta molto onerosa in termini di adeguamento dei programmi informatici e di consulenze esterne, tutti cambiamenti che si rendono necessari”. Non basta. Perché poi si aggiunge il problema tempo. “La nostra categoria – aggiunge –, anche per dover rispettare le novità in campo di privacy, ha subito un ulteriore aggravio di lavoro. Credo sia legittimo tutelare e proteggere la riservatezza delle persone, ma in questo si è andati un po' oltre i limiti”. Complicazione, dunque, al posto dell'attesa semplificazione. Con addirittura la necessità di affidarsi a un consulente esterno per programmi e registri. “Una grande struttura – spiega ancora Marini – ce la può anche fare. Saranno le piccole realtà, invece, a trovarsi in grande difficoltà”. Ma perché il legislatore pone l'accento su una presunta semplificazione? Molto peso hanno evidentemente avuto le indicazioni del Garante della privacy. La legge in questione è nata per tutelare i diritti dei cittadini, più che i diritti delle imprese: le procedure per la notifica e per la sicurezza dei dati costituiscono senza dubbio un onere in partenza per l'impresa. A conti fatti, però, le nuove regole, se hanno portato ordine, hanno creato ulteriori problematiche agli operatori.

Cena da Valle, a Tolmezzo, e trasferta in Sicilia

## Intensa attività dei rotisseurs

Continua, intensa, l'attività della Chaîne des Rotisseurs, bailliage del Fvg. Nello scorso mese di marzo, i gourmet regionali hanno infatti vissuto due importanti momenti associativi: uno di valenza locale e uno internazionale.

Nel primo – all'Antica osteria Valle di Tolmezzo – con lo chef Mauro Scrabelli che ha proposto gusti e profumi delicati e forti al contempo, con vini all'altezza. Tema del convivio: il capretto (con varianti degne di nota).

Oltre cinquanta i commensali, tra i quali i graditi ospiti: il generale Salvatore Cesario, il ragioniere Giuliano Castenetto, il dottor Alfredo Roccella, l'avvocato Ernani Marotta, l'architetto Claudio Noacco, Nino Filipuzzi e consorte, Antonio Iob. Tutti hanno avuto modo di apprezzare la bravura dello chef, ben coadiuvato ai fornelli da mamma Maria e da Ivan Colla.

È stata una serata di grande spessore, con piatti della tradizione abbinati a piacevoli vini (tutti di Gigi Valle, vignaiolo

buttriese, presente in sala). Le prelibatezze dell'Antica Osteria Valle sono state dunque un ottimo viatico per il secondo incontro marzolino dei rotisseurs: il Grand Chapitre Internationale d'Italie, celebratosi in Sicilia, ad Agrigento. Una ventina i confreres presenti nell'isola, per un weekend snodatosi tra intensi momenti turistico-culturali e indimenticabili appuntamenti con quanto di meglio propone oggi l'enogastronomia della Valle dei Templi.

Bruno Peloi

# Agricoltura

Progetto di filiera in collaborazione con quattro essiccatoi e l'Ersa

## Mais e mangimi certificati con il Consorzio agrario



Benvenuti, Marsilio, Benedetti, Mansutti

**P**iù di 2 milioni e mezzo di quintali di mais, pari al 25% della produzione regionale, saranno sicuramente Ogm free e saranno garantiti da un corretto processo di tracciabilità; saranno inoltre coltivati con metodi che prevedono un basso

impatto ambientale e il mais sarà trasformato direttamente in regione dal mangimificio Electa, lasciando sul territorio regionale il massimo del valore aggiunto e creando per la prima volta una filiera completa e controllata. Lo ha annunciato il

presidente del Consorzio agrario del Fvg Fabio Benedetti presentando recentemente, nella sede del Consorzio a Orgnana di Basiliano, il progetto di filiera "semina e raccolto sicuro" realizzato grazie alla collaborazione dell'Ersa di Pozzuolo del Friuli, che certificherà la qualità delle sementi, e di quattro essiccatoi, fra i più importanti della regione: Torre Natisone di Remanzacco, Vieris di Castions di Strada, Cerealicola di Rivolto, Morenica cereali di Fagagna, rappresentati da rispettivi presidenti Luciano Mansutti, Emiliano Basello, Fabio Grosso e Mirco Beinat.

L'iniziativa, fra le prime in Italia, unica in regione, ha avuto la "benedizione" dell'assessore regionale all'agricoltura Enzo Mar-

silio. "State andando - ha detto l'assessore - nella giusta direzione. Non solo questa Giunta regionale condivide il progetto, ma lo sosterrà. Il progetto è così importante, soprattutto alla luce della vicenda Ogm dello scorso anno, che mi auguro possa diventare davvero regionale, coinvolgendo altri essiccatoi cooperativi e privati al fine di garantire i consumatori e di creare un prodotto regionale, riconoscibile".

"È il primo passo - ha aggiunto il presidente dell'essiccatoio Torre Natisone, Mansutti, intervenuto a nome di tutti gli altri - di un'idea più ampia il cui obiettivo finale è quello di creare un marchio regionale delle produzioni agricole sia per valorizzare il territorio sia per distinguere dalle altre, dando

così la giusta remunerazione ai produttori".

Anche il presidente di Coldiretti - associazione di categoria che per prima ha lanciato parole d'ordine come semina sicura, tracciabilità, produzioni tipiche e locali, certificazione, qualità -, Claudio Filipuzzi, plaude all'iniziativa: "Coldiretti da alcuni anni sta investendo sul sistema della cooperative, che in Fvg rappresentano l'industria agroalimentare, ponendo al centro di questo sistema il Consorzio agrario, struttura in grado di valorizzare correttamente, attraverso il mangimificio, le produzioni di mais e di soia. Il passo successivo - ha concluso Filipuzzi - sarà quello di creare marchi e prodotti riconoscibili made in Fvg per le produzioni derivate da quelle di

mais e soia, segnatamente quelle delle filiere del latte e della carne". Consenso all'iniziativa è venuto anche dal presidente di Concooperative del Fvg, Ivano Benvenuti, che ha posto in evidenza l'importanza di maggiori sinergie fra i produttori agricoli e la cooperazione regionale, mentre il direttore del Consorzio, Giorgio Dal Cero, ha sottolineato il fatto che "finalmente si sta dando risposta alla domanda di riconoscibilità di un prodotto, il mais, per la cui qualità in Fvg è conosciuto nel mondo, ma il cui prodotto finale non è mai stato caratterizzato". Fra i presenti, il vicepresidente del Consorzio agrario, Milo Geremia, il vicedirettore, Raffaele Redigonda, il direttore di Assocoop, Marco Agostinis.

**P**rimarie società sementiere come Pioneer e Kws sono pronte a condividere con Coldiretti il progetto "semina sicura", per garantire l'assenza di contaminazioni da Ogm nelle sementi di mais e soia, attraverso un sistema certificato e informatizzato che consente la rintracciabilità e garantisce la necessaria sicurezza agli imprenditori agricoli e ai consumatori. Lo rende noto il presidente di Coldiretti del Fvg

## Accordo sulle sementi Ogm free tra Coldiretti, Pioneer e Kws

Claudio Filipuzzi, il quale annuncia che è stato raggiunto un accordo fra la stessa Coldiretti e i responsabili delle due società.

Mentre nelle aule dei tribunali rimane alta la polemica sul biotech con il rinvio a giudizio della multinazionale Monsanto per aver diffamato a

mezzo stampa l'associazione ambientalista Vas, Coldiretti stigmatizza "l'assunzione di responsabilità da parte di importanti società sementiere, che detengono la maggioranza del mercato delle sementi di mais, per tutelare le imprese agricole dal rischio di uso inconsa-

pevole di sementi contaminate e rispondere alle domande dei consumatori italiani che chiedono alimenti Ogm free".

"Nostro obiettivo - prosegue Filipuzzi - è quello di garantire il pieno rispetto della normativa vigente in Italia che non ammette inquinamenti e creare le

condizioni affinché non si verificano contaminazioni in campo, come quelle verificatesi lo scorso anno. La nostra posizione nei confronti degli Ogm non è il frutto di una scelta ideologica - sostiene Filipuzzi -, ma economica, a tutela dell'impresa per una agricoltura che guarda al mer-

cato e risponde alle domande dei cittadini, che chiedono di consumare alimenti di qualità, con un forte legame territoriale. L'obiettivo è quello di valorizzare le produzioni made in Italy e di difenderle dalla omologazione e dalla delocalizzazione territoriale e per questo - conclude Filipuzzi - occorre precauzione nei confronti degli Ogm, ma anche chiarezza nell'informazione con un sistema di etichettatura chiaro e trasparente".

Affollato convegno Coldiretti a Bertiole sulla multifunzionalità

## Agricoltori a presidio del territorio

**N**on solo agriturismo, vendita diretta, fattorie didattiche, degustazioni di prodotti, ma anche forniture di servizi, allestimento e manutenzione del verde pubblico o privato, manutenzione del territorio, di opere idrau-

liche e di bonifica, interventi in caso di neve o ghiaccio. Sono solo alcuni esempi di come le aziende agricole potranno sviluppare le proprie attività. Grazie alla legge di orientamento, infatti, che dà alla figura dell'imprendito-

re agricolo una definizione più ampia e moderna, le aziende potranno per esempio impegnarsi in maniera diretta nella tutela ambientale.

Le prospettive che si aprono in agricoltura con la multifunzionalità sono

state al centro di un convegno organizzato dalla Coldiretti di Udine e dalla sezione di Bertiole, in collaborazione con il Comune di Bertiole e con il sostegno della Cciaa di Udine. "La legge di orientamento - ha spiegato il

direttore provinciale della Coldiretti, Mauro Donda - riconosce, oltre all'attività primaria del settore agricolo, altre importanti attività complementari, per esempio a presidio del territorio. Interventi non solo nelle zone marginali o disagiate, come ha sottolineato nella sua relazione l'esperto in politiche di sviluppo rurale Roberto Chiesa, ma in tutto il ter-

ritorio regionale. "Fondamentali per progredire sulla strada della multifunzionalità - ha ribadito Chiesa - sono l'approccio attivo degli imprenditori agricoli e la concertazione a un tavolo di lavoro con le amministrazioni locali, come insegna la positiva esperienza di Iacopo Giraldo". Giraldo, vicepresidente della Coldiretti di Venezia e imprenditore agricolo, ha infatti esposto la riuscita attività avviata dalla sua azienda florovivaistica che oggi si occupa, tra l'altro, di progettazione del verde pubblico e privato e ha avviato proficue collaborazioni con il Comune di Campolongo Maggiore.

Il presidente della Coldiretti di Udine, Roberto Rigonat, ha invitato al Regione a varare una legge di orientamento che recepisca quella nazionale e le novità introdotte a livello comunitario. Sono inoltre intervenuti il presidente della locale sezione Coldiretti, Giuliano Grosso, e il sindaco di Bertiole, Mario Battistuta.

## Cantine Aperte raddoppia

**Q**uest'anno, in Friuli Venezia Giulia, Cantine aperte raddoppia: infatti la grande festa dell'eno-turismo non si limiterà alla giornata dell'ultima domenica di maggio, ma abbraccerà l'intero week-end. Proprio per promuovere in modo ancor più incisivo la conoscenza del vino e del "bere bene", la Delegazione del Friuli Venezia Giulia del Movimento Turismo del Vino, presieduta da Elda Felluga, ha deciso di organizzare sabato 29 mag-

gio degustazioni guidate in cantina, a tema. Due i percorsi: l'espressione delle antiche tradizioni riscoperte attraverso i vini autoctoni (quali Tocai friulano, Pignolo, Ribolla gialla, Refosco, Tazzelenghe, Picolit) e la creatività delle cantine, che si esprime attraverso gli uvaggi. Le degustazioni vanno prenotate rivolgendosi direttamente alle cantine, il cui elenco si trova sul sito [www.mtvfriuli.vg.it](http://www.mtvfriuli.vg.it). Domenica 30 maggio, come ormai da tradizione, le 123

aziende vitivinicole associate accoglieranno i visitatori dalle 10 alle 18 e proporranno degustazioni di vini, visite alle cantine e ai vigneti. Cantine aperte sarà un'ottima occasione non soltanto per degustare i vini offerti dai produttori, ma anche per assaporare prodotti tipici (come per esempio il Montasio di Lattarie Friulane) e piatti della tradizione, per trascorrere una giornata all'aria aperta, per venire in contatto con arti e mestieri della regione.

## Il 6 giugno a Fiumicello Aziende Aperte

**A**nche quest'anno Aziende Aperte offre agli amanti dell'ecoturismo e dell'enogastronomia un'occasione unica nel suo genere per conoscere il territorio della Bassa friulana. Giunta alla sua quarta edizione, la manifestazione, promossa dal comune di Fiumicello (Udine) assieme ai comuni di Aquileia, Bagnaria Arsa, Bicinicco, Cervignano del Friuli, Ruda, Santa Maria la Longa, San Vito al Torre, Terzo d'Aquileia, Trivignano Udinese e Villa Vicentina, si conferma una delle più importanti vetrine agroalimentari del Nordest. Domenica 6 giugno, dalle 10 alle 20, tutte le tipologie di aziende agricole presenti sul territorio, tra cui i produttori di frutta e verdura, i floricoltori, i vitivinicoltori, gli allevatori, le latterie turnarie e i caseifici apriranno le porte ai visitatori negli undici comuni della Bassa friulana aderenti all'iniziativa.

# Artigianato

Premiati a Cividale oltre 80 fra imprenditori e collaboratori

## Faleschini: "Gli artigiani vogliono contare di più"

Una chiesa di San Francesco gremita ha fatto da cornice al tradizionale appuntamento di San Giuseppe artigiano che Confartigianato organizza ogni anno per rendere "onore al lavoro di tutti quegli imprenditori artigiani che ogni giorno contribuiscono allo sviluppo sociale ed economico del proprio territorio, al benessere della collettività e all'occupazione delle nuove generazioni", e che si è svolto il 28 marzo a Cividale alla presenza del sindaco Attilio Vuga, degli assessori regionale Enrico Bertossi, della provincia di Udine Irene Revelant, del presidente della Camera di commercio Adalberto Valduga, del vicepresidente del Consiglio regionale Monai, del consigliere regionale Asquini e dell'onorevole Ferruccio Saro. "L'artigianato e la piccola impresa - ha detto il presidente Carlo Faleschini - rappresentano l'ossatura dell'economia della provincia di Udine e della regione. È l'unica categoria, nonostante la crisi e le difficoltà, che cresce sia in ter-



Gli artigiani riuniti a Cividale

mini di aziende sia di addetti, ma non è adeguatamente rappresentata nei consessi regionali. Occorre - ha concluso Faleschini - investire questa logica, per dare la possibilità ad artigiani e piccoli imprenditori di portare il loro contributo e di rappresentare le proprie esigenze".

Un appello raccolto immediatamente dall'assessore regionale alle Attività economiche e produttive Enrico Bertossi che, congratulatosi per la manife-

stazione e per il lavoro svolto, ha posto l'accento sull'importanza del settore e di conseguenza sulla necessità che sia adeguatamente rappresentato sui tavoli in cui si discute dei problemi legati alle attività economiche e produttive. La cerimonia è cominciata alle 9.30 con la celebrazione della Santa Messa, officiata da monsignor Giulio Gherbezza, vicario generale dell'Arcidiocesi di Udine, ed è proseguita con la prima parte del concerto del

coro "Renzo Basaldella" del Cai di Cividale, mentre le premiazioni del lavoro artigiano (un'ottantina gli imprenditori e i loro collaboratori coinvolti) sono cominciate alle 11. Dopo la seconda parte del concerto del coro "Renzo Basaldella", ancora premiazioni. Fra queste una targa speciale, in pietra piacentina, è stata donata dal presidente di Cividale dell'Uapi, Mario Laurino, al segretario di zona Piero Iussig. Entrambi hanno festeggiato i 30

anni di Unione Artigiani. Laurino, ringraziando tutti i collaboratori, ha ricordato che sono 16 i comuni che compongono la zona di Cividale e che sono oltre 1.220 le imprese artigiane, delle quali 260 in comune di Cividale. "Una cinquantina di queste - ha annunciato Laurino - potranno tra breve insediarsi in una nuova zona artigianale che avrà una superficie di oltre 16.000 metri quadrati e che sarà dotata di un moderno centro servizi". Fra i pre-

senti, i vicepresidenti dell'Uapi Sergio Zanirato, Graziano Tilatti e Pietro Botti, il presidente di Confartigianato Servizio, Roberto Mestroni, il direttore dell'Uapi, Bruno Pivetta, il coordinatore di Confartigianato Servizi Sandro Caporale, i presidenti dei pensionati Pagani e dei giovani Vicentini, il presidente di Congafi Artigianato Marino Piemonte, dell'Ebiart Beppino Della Mora. Applausi alla presentatrice Maria Giovanna Elmi.

Il vicepresidente della Giunta regionale all'Uapi di Udine

## Moretton, artigianato fondamentale

"L'artigianato e la piccola e media impresa rappresentano l'ossatura dell'economia del Fvg e vanno sostenuti maggiormente. Mi farò volentieri interprete di un tanto con il presidente della Giunta regionale Riccardo Illy, la cui attenzione per l'economia non è certo una novità". Lo ha detto, incontrando i rappresentanti della sezione della Piccola e Media Impresa dell'Uapi di Udine, il vicepresidente della Giunta regionale

Gianfranco Moretton, accompagnato dal consigliere regionale Virgilio Disetti. "Credo inoltre - ha aggiunto Moretton - che la Regione dovrebbe essere più attenta all'esperienza maturata dai piccoli e medi imprenditori consultandoli con maggiore frequenza". L'incontro, che si è svolto nella sala giunta dell'Uapi di Udine, è stato introdotto dal presidente Carlo Faleschini, mentre il presidente della sezione della Piccola e Media Impresa, Graziano Tilatti, ha svolto una



Disetti, Moretton, Faleschini, Tilatti e Cane

breve relazione evidenziando i principali problemi sul tappeto.

Fra questi, ha ricordato l'urgenza di modificare la legge regionale sull'edilizia residenziale pubblica e il regolamento di esecuzione concernente l'edilizia convenzionata; ha sollecitato la presenza di un rappresentante dell'artigianato e della piccola impresa nel Comitato regionale per la politica della casa, ha posto l'attenzione sulla necessità di sbloccare, regolamentandola in maniera semplice

ed efficace, l'attività estrattiva sia in cava sia nei fiumi, ha sollecitato l'adozione di interventi per il riciclaggio degli inerti e a sostenuto il disegno di legge sulla sanatoria di piccole difformità edilizie.

Nel corso del dibattito, che si è svolto alla presenza del direttore dell'Uapi Bruno Pivetta, sono fra gli altri intervenuti Andrea Specogna, Franco Gressani, Roberto Collini, Mauro De Monte, Eliano Sguassero e Luigi De Sabbata. Puntali le risposte di Moretton, come l'impegno a risolvere le questioni poste dai rappresentanti di Confartigianato. È stato infine deciso di organizzare incontri periodici.

Organizzato un corso di italiano e realizzato un vademecum antiburocrazia

## Ebiart e Cna aiutano gli immigrati

Burocrazia: una parola che, se spaventa da sempre i nostri imprenditori, ancor di più intimorisce gli artigiani immigrati che spesso difettano di quella terminologia italiana necessaria per interagire con gli attori socio-economici del nostro territorio, per capire le normative che ne regolamentano l'inserimento sociale, lavorativo e imprenditoriale e per acquisire

quella "competenza sociale" meglio nota in Italia con il nome, appunto, di burocrazia.

Per ovviare a questo tipo di difficoltà che incontrano gli artigiani immigrati, l'Ebiart (Ente bilaterale per l'artigianato del Fvg) e la Cna della provincia di Udine hanno predisposto un progetto di integrazione che si sostanzierà, come primo passo iniziale, in un corso di italiano per stra-

nieri e in un vademecum per orientarsi nelle province di Gorizia, Pordenone, Trieste e Udine tra gli enti e la burocrazia. Relativamente al corso di italiano, l'area formazione della Cna, di concerto con i responsabili dei servizi di assistenza imprenditoriale dedicati agli immigrati, sta organizzando, probabilmente per il mese di maggio, un ciclo di 40 ore di lezioni di alfabetizzazione e

di orientamento al territorio per imprenditori immigrati.

Il progetto, da un lato, prevede la realizzazione di una mappatura territoriale degli enti pubblici e privati che costituiscono i possibili o i necessari interlocutori sia per l'integrazione sociale dell'immigrato o dei suoi familiari (uffici comunali e provinciali, Prefettura, associazioni di volontariato eccetera.) sia per

l'avvio dell'impresa (Camera di commercio, uffici fiscali, associazioni di categoria e così via); dall'altro, persegue l'obiettivo di far acquisire una conoscenza di primo livello della lingua italiana e della conoscenza del "burocratese" e del linguaggio tipico delle normative e della modulistica.

Vedrà così la luce, a cura di Ebiart e Cna friulana, un vademecum di un centinaio di pagine a schede dedicate ai singoli uffici degli enti pubblici e privati del territorio regionale, con annesse schede di al-

fabetizzazione, dove si cercherà di semplificare e rendere intelligibile la terminologia tecnica, le normative e il "burocratese" e una appendice riportante la modulistica più ricorrente. Il vademecum sarà distribuito non solo agli immigrati artigiani o aspiranti tali, ma anche alle Associazioni socio-culturali che operano a beneficio dell'integrazione degli immigrati, agli operatori dei servizi sociali e dell'intermediazione culturale, agli enti di formazione e agli sportelli informativi di enti pubblici e privati.

# Cooperazione

Sono associate 237 cooperative con 1.469 addetti e 19 mila 689 soci

## Noè Bertolin presidente di Federagroalimentare



Noè Bertolin

“**A** produrre siamo bravi. La qualità, per le nostre coltivazioni, è ormai un dato acquisito. Dobbiamo invece migliorare la conoscenza del mercato, per vincere quella che sarà la sfida del domani. L'allargamento a Est dell'Europa non sarà un problema, infatti, solo se saremo competitivi e capaci di avviare con quelle realtà stretti rapporti di collaborazione. Le basi per interessanti sinergie, con alcuni Stati a noi vicini, ci sono già. Si tratta di rafforzarle ancora e di sviluppare ulteriormente i programmi comuni”.

Guarda avanti senza timori Noè Bertolin, presi-

dente di Federagroalimentare Friuli Venezia Giulia, la realtà a cui fanno riferimento 237 cooperative con 1.469 addetti, 19 mila 689 soci e un fatturato di 488 milioni di euro, e ribadisce che “la strada da seguire è quella della concentrazione dell'offerta”.

Riconfermato ancora una volta alla guida della Federazione, che a Villa Manin di Passariano ha riunito le cooperative aderenti in occasione dell'annuale assemblea, coordinata dal presidente regionale di Confcooperative, Ivano Benvenuti, Noè Bertolin nella sua relazione ha ripercorso le tappe principali del lavoro che è stato svolto durante gli ultimi

quattro anni. Un lavoro intenso, che ha dato buoni frutti e portato la Federazione a essere protagonista in tutte le sedi in cui si discute e si decide di agroalimentare. “Quote latte, vitivinicoltura, promozione, assistenza tecnica, Ersa, emergenze varie, Piano di sviluppo rurale (Psr) – ha ricordato Bertolin – sono tutte questioni che ci riguardano direttamente e sulle quali riteniamo di avere molto da dire”. Approfittando della presenza dell'assessore regionale all'agricoltura, Ezio Marsilio, Bertolin ha sottolineato in particolare i timori del settore: “Penso alla mancanza di coordinamento fra le varie misure del Piano di svi-

luppo, per esempio, all'ipotizzato calo dei finanziamenti per i prossimi anni, alla scarsità di strumenti finanziari moderni e agili, a supporto dei progetti aziendali, per non parlare della questione relativa all'assistenza tecnica”, ma senza alcuna vis polemica. “Il nostro obiettivo, anche per i prossimi anni, infatti – ha ribadito –, è la collaborazione su tutti i versanti, come abbiamo ampiamente dimostrato in questi anni, anche nei momenti di maggiore difficoltà”.

“La Regione sta cercando di ridefinire quello che sarà il modello di sviluppo agroalimentare – ha esordito l'assessore Marsilio –, un modello che necessaria-

mente dovrà tenere conto delle indicazioni provenienti dal mercato, ma anche di quelle dell'Unione Europea. Il passo successivo riguarderà la costruzione di un percorso, rigorosamente condiviso con tutti gli attori principali del settore. È un programma di lavoro da chiudere rapidamente, perché altrimenti corriamo il rischio di restare, entro pochi anni, fuori del mercato”. Numerosi gli interventi che hanno caratterizzato i lavori dell'assemblea, chiusi dal presidente nazionale di Federagricole, Paolo Bruni, fra i quali quello di Renzo Marinig, presidente regionale della Legacooperative, che ha segnalato la dispo-

nibilità del sistema distributivo del comparto alimentare della Lega per commercializzare i prodotti di Federagricole. “Dobbiamo trovare un punto di accordo – ha detto –, è nel reciproco interesse. Abbiamo due eccellenze fra loro perfettamente complementari che dobbiamo mettere insieme”. Ecco il nuovo consiglio. Presidente: Noè Bertolin. Consiglieri: Giuseppe Blasone, Mario Revelant, Flavio Sialino, Ennio Biasizza, Fabio Benedetti, Luciano Mansutti, Rino Deotto, Luigi Soini, Emilio Biasutti, Franco Panciera, Giovanni Zille, Renato Mizzaro, Leonardo Marigo, Pietro Dorigo, Achille Ermacora

Per la valorizzazione dell'agroalimentare del Fvg

## Incontro tra Coldiretti e Legacoop

La promozione e la commercializzazione delle produzioni agroalimentari del Fvg, soprattutto di quelle tipiche e di qualità, sono state al centro di un primo proficuo incontro fra Legacoop Fvg, CoopNordEst e Coldiretti del Fvg. “La nuova politica agricola comunitaria – spiega il presidente regionale di Coldiretti, Claudio Filipuzzi –, che Coldiretti condivide, spinge verso le produzioni di qualità, tipiche, legate al territorio. Il sistema distributivo della

Lega delle cooperative, e in particolare CoopNordEst, leader nel settore, non solo condivide queste politiche, ma da tempo le sta perseguendo, anche a livello extranazionale, e potrebbe diventare un importante e qualificato partner per il sistema agroalimentare del Fvg”. Opinione condivisa dal presidente di Legacoop, Renzo Marinig, e dal vicepresidente di CoopNordEst, Roberto Sgavetta. “L'interesse di CoopNordEst per le produzioni del Fvg – ha spiegato – sta crescendo sia



Renzo Marinig

per la presenza di CoopNordEst in Croazia sia per il trasferimento del deposito centrale di ortofrutta



Claudio Filipuzzi

da Noale a San Vito al Tagliamento sia per l'ottima qualità delle produzioni del Fvg”.

Sono sostanzialmente quattro le filiere interessate a una partnership Coldiretti-CoopNordEst e sono, come ha ricordato il direttore Oliviero Della Picca, quelle del lattierocaseario, della carne, dell'ortofrutta e del vino. Coldiretti e CoopNordEst nel corso di questo primo incontro hanno ribadito la loro contrarietà alle coltivazioni geneticamente modificate e la necessità di stimolare ulteriormente le filiere certificate e di qualità in grado di assicurare

anche attraverso una etichettatura trasparente la qualità, l'origine della materia e la salubrità dei prodotti.

“Già ora – ha ricordato Marinig – CoopNordEst commercializza prodotti agroalimentari del Fvg. Si tratta dunque di porre in essere una collaborazione più strutturata che punti a programmare nuove coltivazioni e di porre in essere un vero e proprio progetto che parta dalla produzione e arrivi alla commercializzazione di prodotti made in Friuli Venezia Giulia”. Legacoop Fvg e Coldiretti si sono già dati appuntamento per successivi incontri di approfondimento.

## Assocoop: meno vincoli negli appalti pubblici

Si è risolta positivamente per le cooperative interessate agli appalti pubblici la penalizzante situazione creata dalla Finanziaria 2000 (Legge 488/1999) con l'introduzione del sistema delle convenzioni che delegava alla Consip Spa (Concessionaria servizi informativi pubblici), in rappresentanza della pubblica amministrazione, la gestione dei processi d'acquisto. La preoccupazione espressa anche all'Associazione Cooperative Friulane dalle proprie associate (soprattutto cooperative di tipo B) sul rischio di rimanere definitivamente escluse dalle procedure di appalto di beni e servizi nella pubblica amministrazione è stata sufficientemente sopita con l'approvazione della Finan-



Gianpaolo Zamparo

ziaria 2004 che ha revisionato il sistema delle convenzioni, ripristinando a tutti gli effetti la situazione antecedente la Finanziaria 2000.

“In origine il sistema Consip Spa era stato pensato per snellire con strumenti informativi e telematici un apparato pubblico troppo burocratizzato e macchinoso – spiega

Gianpaolo Zamparo, presidente dell'Assocoop –, razionalizzando la spesa pubblica e migliorando l'efficienza delle singole amministrazioni pubbliche con l'intento di garantire la massima trasparenza nelle operazioni di gara negli appalti pubblici e di realizzare un mercato di forniture più competitivo. Di fatto, però, Consip stipulava convenzioni con pochi e selezionati fornitori, a danno delle piccole e medie imprese locali”.

“Se da un lato stiamo sperimentando un periodo delicato nei rapporti tra il mondo delle Pmi e la pubblica amministrazione – spiega Zamparo –, dall'altro con l'ultima Finanziaria è stato raggiunto un nuovo punto di equilibrio. I gravi disagi provocati dal siste-

ma Consip sia all'interno della pubblica amministrazione sia nel mondo delle Pmi sono stati risolti. Ora, infatti, per le amministrazioni pubbliche non è più obbligatorio aderire alla convenzioni della Consip Spa, che mantiene solo un ruolo di consulenza e non più di stazione appaltante”.

Per offrire uno strumento di approfondimento alle cooperative associate, l'Assocoop ha realizzato un excursus tecnico-giuridico dedicato agli “Appalti pubblici di forniture e servizi: il sistema Consip spa”. La ricerca, effettuata da Livio Druffuca con la collaborazione di Antonella Scialpi, è disponibile su cd-rom a richiesta negli uffici dell'Assocoop di Udine (0432501775) e offre un ideale percorso tra le leggi finanziarie succedutesi a partire dal 2000, evidenziando le novità normative introdotte e le ripercussioni per le cooperative.

## La Coop Nordest a Kastel Sucurac

La Coop Consumatori Nordest, attraverso la controllata Ipermarketi Coop, rafforza la propria presenza in Croazia e lo fa con il nuovo Ipercoop, inaugurato recentemente a Kastel Sucurac, nella contea di Spalato. Ai tre ipermercati esistenti, aperti negli ultimi due anni, si va ad aggiungere, dunque, una nuova struttura, la cui area di vendita si estende su 8.500 mq, occupa 155 dipendenti e conferma l'attenzione di Coop Consumatori Nordest verso il mercato croato, anche in vista di un ulteriore allargamento dell'Ue. “La forte presenza di Ipercoop in Croazia – ha detto il vicepresidente della Coop Consumatori Nordest, Roberto Sgavetta – è la miglior garanzia del nostro

impegno. Questa struttura permette, infatti, la vendita di 37.500 prodotti, fra alimentari e no, caratterizzati dall'elevata qualità e dai prezzi convenienti”.

A fare gli onori di casa, in occasione dell'apertura del nuovo ipermercato, sono stati, oltre al sindaco di Kastel, Ante Sanader, il vicesindaco della contea di Spalato, Josko Kovac, e Lorenzo Tomassoni, primo segretario dell'ambasciata italiana.

Gli investimenti sostenuti da Coop Consumatori Nordest – che, per quest'ultima struttura, sono ammontati a oltre 20 milioni di euro – rappresentano un'assoluta novità per il settore, dal momento che nessuna realtà italiana aveva mai oltrepassato il confine.