

SEDIA La selezione darwiniana



a pagina **2**

Leggere le trasformazioni

di Adalberto Valduga*

Con il numero di settembre, la rivista della Camera di commercio di Udine si propone all'appuntamento con i suoi lettori con alcune novità, che intendono arricchire ulteriormente i contenuti e darle un più ampio respiro.

La prima novità sta già nel cambiamento di denominazione: da "Udine economica" a "Udine Economia", a te-

stimoniare il ruolo che la Camera di commercio, dal suo osservatorio privilegiato, intende rivestire a favore del tessuto produttivo e imprenditoriale del Friuli, attraverso contributi ed analisi che favoriscano lo sviluppo e ne esaltino i punti di eccellenza anche contribuendo ad una crescita complessiva della cultura d'impresa.

A questi mutamenti formali, si accompagna anche l'avvicinamento

alla direzione. La guida della rinnovata rivista camerale viene affidata a Sandro Comini, uomo di vasta cultura, per lunghi anni capocronista e inviato de "Il Gazzettino", da sempre attento - con occhio curioso e critico - ai valori ed alle tradizioni del territorio.

Al direttore uscente, Mauro Nalato - che ha diretto la rivista con competenza e professionalità - il più sincero ringraziamento per

l'impegno profuso in questi anni, che ha fatto di "Udine economica" un punto di riferimento per gli operatori della provincia.

Al "rinnovato" mensile, infine, l'augurio di saper leggere le trasformazioni della società friulana e di poter contribuire alla sua crescita e al suo successo nelle sfide che la ricerca di una sempre maggior competitività impone.

* (Presidente Cciao)

L'uomo di Pers

di Sandro Comini

A Pers, borgo abbandonato dell'alta val Torre, è rimasto un ultimo solitario abitante. Un relitto della pre-modernità: ma solo perché ignora di poter essere, perfino lui, tanto profondamente quanto capillarmente connesso. In un massimo di sei passaggi anch'egli potrebbe mettersi in contatto con chiunque sul pianeta Terra. Con Bush, col Papa, con la donna più bella del mondo. La

globalizzazione vera è un piccolo mondo organizzato come una rete complessa, dinamica, aperta, non lineare, dove l'ordine è apparentemente solo quello del caso, per non dire del caos, proprio perché è una rete in cui però - per fortuna, verrebbe da dire - non c'è nessun ragno ad organizzare il sistema. Soltanto le relazioni indipendenti di milioni e miliardi di nodi e di link. Una farfalla sbatte le ali a Pechi-

(segue a pagina 5)

FRIULI DOC
Il diario
del Sindic



a pagina **3**

**Le comunità
virtuali
e il Friuli**



a pagina **5**

PRAMOLLO
La funivia
superfast



a pagina **24**

ATTUALITÀ

Il Salone 2005 conferma che nel Manzanese è in atto una drastica selezione naturale

La sedia secondo Darwin

Espositori e visitatori sono risultati in calo del 10 per cento. Il ruolo della Regione

di Carlo T. Parmegiani

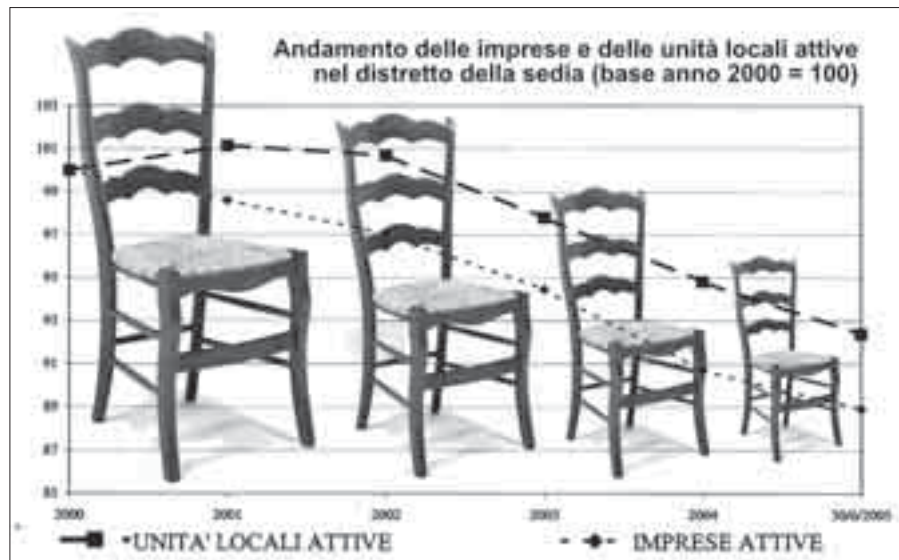
Si è mosso fra le difficoltà del presente e le speranze per il futuro il 29° Salone Internazionale della Sedia svoltosi alla Fiera di Udine fra l'8 e 15 settembre in uno dei momenti più difficili per il comparto produttivo che da solo occupa il 25% dei dipendenti di aziende manifatturiere della provincia di Udine.

Apertosi con un calo del 10% degli espositori e conclusosi con un pari calo dei visitatori, il Salone è stato l'occasione per una duplice riflessione da parte degli operatori, organizzatori ed autorità intervenute: da un lato ci si chiede se la formula del Salone sia adatta ad essere riproposta in futuro o se non debba essere rivista e/o corretta, dall'altro se e quale futuro attenda il Distretto friulano della sedia che in pochi anni ha visto calare le aziende attive negli undici comuni che lo compongono da circa 1100 a circa 900.

L'attualità del Salone è tema controverso. C'è chi, come il presidente di Promosedia Fabrizio Mansutti o il presidente del Marchio di Distretto Franco Di Fonzo, lo ritiene ancora uno strumento valido, che va magari aggiornato di anno in anno con proposte innovative capaci di attrarre un pubblico di operatori sempre più professionali, ma che, essendo l'unica fiera totalmente dedicata alla sedia al mondo, non può essere sostituito. Di parere totalmente diverso sono alcuni operatori del Distretto che, malgrado i tentativi fatti per modernizzarlo, lo ritengono ormai totalmente inutile e quindi o non vi prendono parte o ci vanno, come ci ha detto un imprenditore che preferisce rimanere anonimo "solo per una sorta di affezione nei confronti della fiera che ci ha rappresentato tutti per anni, ma ben sapendo che non ne ricaveremo nulla". Una vox media fra gli aficionados e coloro che vorrebbero che il Salone entrasse definitivamente nella storia è rappresentata da i tanti che lanciano le proposte più diverse per aggiornare la formula: dal Presidente della Bcc di Manzano Pierluigi Zamò che unitamente al suo direttore Dino Cozzi propone di lasciare il salone a Udine ad anni alterni, per portarlo ogni due all'interno di qualche importante fiera dei mercati di sbocco emergenti (Cina, India,



Immagine del Salone della Sedia 2005. A destra, nel riquadro, l'ing. Valduga.



ecc.), ad alcuni imprenditori come Lucio Zamò di Linea Fabbrica che propongono di farla ogni due anni per dare più tempo all'innovazione, ad altri ancora come Guido Laraja di DiErre Legno che suggeriscono di dar vita ad una fiera triveneta dell'arredamento che avrebbe maggiori potenzialità di attrarre visitatori. Infine c'è chi sommessamente ricorda che chiudere il Salone vorrebbe dire togliere a Promosedia più del 50% dei suoi introiti annuale e limitarne conseguentemente la capacità di lavorare per la promozione del prodotto tipico del Distretto. Come si vede le idee sono le più varie e ad oggi se possiamo facilmente prevedere che potremo celebrare anche il 30° anno del glorioso Salone Internazionale della Sedia, non saremmo altrettanto certi di ritrovarlo a Udine anche nel 2007.

Anche sul futuro del Distretto esistono posizioni differenti. Tutti ormai ri-

conoscono, come dimostrano anche dallo studio redatto da Roberto Grandinetti e Mario Passon per la Cciao nel dicembre scorso, che è in atto una crisi non assoluta, ma che unisce aspetti congiunturali ad aspetti strutturali: una crisi in qualche modo darwiniana, che fa selezione colpendo e condannando all'estinzione soprattutto le imprese più deboli sul piano dimensionale, finanziario e competitivo. Le opinioni divergono, però, sull'entità della crisi, definita estremamente grave dai sindacati (seppur con sfumature diverse fra Cgil, Cisl e Uil) e considerata, invece, seria, ma superabile dalle organizzazioni imprenditoriali. Distinzioni ulteriori ci sono anche su quali siano le azioni da intraprendere per contrastare il declino e su chi debba prendere per primo l'iniziativa. Molti imprenditori (soprattutto fra coloro i quali hanno aziende che vanno bene) sostengono che la crisi si sconfigge attraverso una sempre

maggior innovazione di prodotto, di processo, di servizio alla clientela e dando forza al proprio marchio attraverso un forte promozione e adeguate reti di vendita, oltre che trasferendo all'estero, vicino alle fonti della materia prima, le lavorazioni a minor valore aggiunto. Altri ritengono che innovazione e crescita dimensionale siano necessarie per combattere la crisi, ma che non siano sufficienti se dalla politica nazionale e regionale non arriva un aiuto concreto per aiutarli a combattere una concorrenza crescente (e sleale) che arriva da paesi dove nessuno rispetta le normative ecologiche, qualitative e sociali che sono imposte agli imprenditori nostrani. Tanti, infine, ritengono che la Regione abbia fatto troppo poco per aiutare un comparto così importante nel momento più critico della sua storia ed hanno trovato un portavoce nel presidente Mansutti che ha rivolto un appello in tal sen-

VALDUGA

Piagnistei no grazie

Quello del presidente della Camera di Commercio di Udine all'inaugurazione del 29° Salone Internazionale della Sedia - Promosedia è stato un articolato intervento teso a stimolare gli imprenditori a reagire con decisione all'attuale situazione di difficoltà.

"E' un momento difficile che il Distretto della Sedia - ha detto Valduga - condivide con i 2/3 dei Distretti produttivi italiani". Uno stato di difficoltà che, secondo il presidente della Cciao, si inserisce in un generale ritardo competitivo dell'Italia. Alla difficoltà, però, bisogna saper reagire passando dal "distretto dell'imitazione a quello dell'innovazione". Un'innovazione che, ha affermato ancora Valduga "non deve essere limitata al prodotto ed al processo, ma deve riguardare anche tutti gli altri settori aziendali: dalla gestione, al marketing, fino alla logistica". E' necessario, inoltre, rifuggire dalla strategia del

'pianto' che "non appartiene né alla logica, né alla tradizione del Triangolo". L'innovazione, ha proseguito Adalberto Valduga, non si fa per decreto e non si può continuare ad aspettare l'aiuto della Regione, della Camera di Commercio o degli altri enti pubblici. La Regione sta già svolgendo appieno la sua funzione di indirizzo, anche "la Camera di Commercio continuerà ad operare, nei limiti delle sue competenze e disponibilità economiche, attraverso gli enti di cui fa parte come il Catas e Promosedia e mediante contributi specifici come quello recente sulla 'verniciatura ecologica', ma per uscire dalle difficoltà - ha concluso il presidente della Cciao di Udine - bisogna saper guardare anche alle cose positive (ricordando, ad esempio, che il Fvg è fra le prime 40 regioni d'Europa per quanto riguarda la diffusione del benessere) e promuovere la cultura dell'impegno rimboccandosi le maniche". (c.t.p.)



cora la costituzione dell'Agenzia per lo sviluppo del distretto che potrà essere l'agente promotore dei progetti. Continuo a vedere un territorio molto immobile".

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Adalberto Valduga

Direttore responsabile:

Sandro Comini

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:

EURONELWS

Tel. 0432 512270-292399-202813

La tiratura del mese di luglio è stata di 52 mila copie

ATTUALITÀ

Il maltempo non ha fermato il più grande evento enogastronomico del Nordest

Doc, nonostante Pluvio

900 mila i visitatori. Disagi "da ombrello" limitati al Castello e al Giardin Grande

di Cristian Rigo

Rimossi anche gli ultimi gazebo, non per questo l'undicesima edizione di Friuli Doc è rimossa anche dalla memoria di chi c'è stato. Di chi ha vissuto i suoi vini, le sue vivande, le sue vicende, le sue vedute.

Gli espositori hanno finito di redigere il loro personale bilancio fatto di numeri e forse anche di qualche rimpianto, ma soprattutto di idee da realizzare nella prossima edizione. I turisti hanno appena finito di raccontare agli amici la loro avventura friulana, i residenti si riappropriano della città. Gli organizzatori e gli amministratori invece si godono l'ennesimo successo e raccolgono i pochi reclami e le segnalazioni (alcuni cittadini hanno evidenziato la presenza di barriere architettoniche per i disabili e i pochi parcheggi a loro riservati, altri non hanno gradito la sosta a pagamento anche di domenica) per pensare a qualche correttivo con cui rendere ancora più elegante e rappresentativo il biglietto da visita per eccellenza di Udine e del Friuli. Perché anche quest'anno, nonostante la pioggia insistente caduta sabato e domenica e nonostante il brusco calo della temperatura che ha portato nel capoluogo friulano un anticipo di inverno, Friuli Doc ha fatto registrare numeri da capogiro. Da record nei primi due giorni quando il maltempo si è preso un turno di riposo, comunque significativi nel fine settimana bagnato dalla pioggia.

Complessivamente sono stati circa 900 mila i visitatori e, a giudicare dai riscontri avuti dagli stand, quasi tutti sono stati soddisfatti dalla qualità dei prodotti e del servizio. Molti degli espositori presenti nelle piazze coperte hanno



infatti superato i record di vendita delle passate edizioni, meno bene è andata a quelli più esposti alle intemperie. In piazza Primo maggio e sul colle del castello in particolare. Lì non sono bastati gli ombrelli per difendersi dalla pioggia. Ma gli eventi atmosferici non hanno scoraggiato i tanti affezionati della manifestazione. Una manifestazione nata da una delibera di Giunta firmata

nel 21 febbraio 1995 dall'allora sindaco Claudio Mussato. Una manifestazione improntata inizialmente sul vino inteso nelle sue espressioni economiche, produttive, storiche e culturali più ampie. Una manifestazione che in 10 anni è cresciuta allargando sempre più i suoi orizzonti e abbracciando così non solo tutte le espressioni della bevanda friulana per eccellenza, ma anche

quelle di tutta una terra. Con la sua cultura, la sua storia e la sua tradizione culinaria. Friuli Doc è diventata la più grande manifestazione enogastronomica del Nordest. Per quattro giorni è possibile frequentare il centro storico passando da un chiosco a una mostra, da un concerto a un buon piatto caldo con l'immane taglio di vino. E ancora vivande, vicende e vedute.

CARO DIARIO...

di Sergio Cecotti

17 settembre, sabato

15 settembre, giovedì

Giovedì fa l'assessore Gallerini scherzando aveva vaticinato: "nel programma di Friuli Doc mettiamo anche tre gol ai greci!". E così è stato. Dopo la vittoria di ieri sera dell'Udinese in Champions contro il Panathinaikos, l'aria di festa è ancora più frizzante. E quest'anno è un vanto per la città aprire la sua kermesse con i campioni dell'Udinese e della Snai-dero: i successi dello sport e le delizie della cucina e della cantina sono biglietti da visita niente male per il Friuli. Altra presenza doc, le madrine: Antonella, Cristina ed Elisabetta Nonino, un nome, una garanzia. E finalmente riusciamo pure ad esporre parte dei materiali della Collezione Ciceri, che impreziosisce la nostra offerta culturale.



Sbagliamo a dire che in Regione le cose funzionano solo per Trieste. Qualcosa per Udine funziona eccome: i previsori. Avremmo preferito che si sbagliassero. Invece, l'unico margine di fallibilità che hanno è sull'ordine dei minuti. E se ti dicono che pioverà alle cinque, ti puoi salvare per mezz'ora al massimo... Simpatiche le delegazioni delle polizie municipali estere: ogni anno rinnoviamo l'appuntamento ricevendoli al Palazzo.

Oggi poi si presenta anche la Maratonina: speriamo che Giove

Pluvio risparmi almeno quella...

La gente comunque non rinuncia a Friuli Doc: vedere le piazze piene nonostante tutto e fino a tardi, dimostra che la manifestazione è molto sentita.

18 settembre, domenica

Piove, governo ladro! Nonostante gli scongiuri oggi è una giornata autunnale, speriamo che qualcuno non si azzardi a dire che la colpa è del Comune. Il pomeriggio il tempo ci da tregua e la gente arriva: le persone non vogliono perdersi l'ultimo giorno, sono restie a tornare a casa, ma ormai Friuli Doc è agli sgoccioli.

16 settembre, venerdì

Ieri sera tutto è andato bene: oggi si comincia con uno sguardo preoccupato alle previsioni meteo. L'Osmerci lascia poche speranze: rimprovererò il mio collega Roberto Di Piazza perché mi hanno segnalato che molti triestini fanno la macumba per far piovere e rovinarci la festa... Posso farlo di persona: il sindaco di Trieste è ospite della mostra che inauguriamo, quella della Collezione Kurlaender che il Museo Revoltella presta alla nostra Galleria d'Arte Moderna. In serata l'afflusso di gente cresce parecchio: su intere piazze si fatica a passare... E l'animazione offre l'imbarazzo della scelta: però, un salto dai Frizzi Comini Tonazzi in Piazza Venerio, quasi quasi...

Non rimane che augurarsi che nel 2006 il clima ci sia più favorevole, magari potremmo chiedere all'assessore Bertossi che con i potenti mezzi della Regione stringa un accordo con Giove Pluvio! D'altronde questa edizione era dedicata alla Carnia e il tempo non è stato meno tipico delle loro specialità enogastronomiche. La prossima volta proveremo a dedicarla alle Hawaii, non sarà una località friulana, ma almeno forse ci porterà un po' di sole...

Bepi Salon, l'omaggio a un grande della Carnia

di Bruno Peloi

Il mondo di Bepi Salon - Ricordi, ricette, erbe e funghi nella storia di un grande ristoratore della Carnia: un'elegante pubblicazione, opera di Sonia Comin e Bepi Pucciarelli, che l'editore - la Camera di Commercio - ha presentato durante la Serata delle categorie economiche, la cena total vip di Piazza San Giacomo che ha fatto da vernissage a Friuli Doc,

quest'anno dedicato appunto alla Carnia.

Il libro è un compendio della lunga parabola umana e imprenditoriale di Bepi Salon.

Una bella storia di tenacia, anzitutto; quella tenacia che gli ha permesso di operare per oltre mezzo secolo e con lungimiranza - anche a cavallo della guerra - in una zona disagiata com'è la montagna friulana; e poi quella sua capacità di meravigliarsi e di

stupirsi per le piccole e per le grandi cose della quotidianità (il suo sorriso "fanciullesco" è ancor oggi un inno alla vita); la professionalità che gli ha consentito d'essere ristoratore e albergatore allo stesso tempo; il grande amore e il rispetto per i prati e i boschi della sua terra, con i funghi, le erbe e i germogli che lo hanno sempre attirato, facendolo diventare micologo e botanico di rara competenza.

Fra le tante belle immagini, il libro riporta una foto di Bepi Salon con Gianni Cosetti, vale a dire due grandi di Carnia. L'innovatore assoluto della cucina locale, uno dei più grandi cuochi d'Italia, e il nume tutelare delle tradizioni.

Nel volume si dà giusto rilievo alla figura di Fides Selenati, consorte di Bepi da oltre 55 anni: donna tenace, concreta, discreta, come sanno essere le donne carniche.

Fides e Bepi Salon, Bepi Pucciarelli, Sonia Comin e Adalberto Valduga.



Oggi Salon - 85 primavera già sbocciate - è un signore arzillo, un "furetto" come lo definì Isi Benini, che continua a fare escursioni tra prati e boschi, a parlare con gli elementi della natura, a meravigliarsi di loro e con loro.

Le sue spalle un po' ricurve riportano alla memoria le deleddiane canne al vento, quelle canne che si piegano, ma non si sradicano mai.

Come la tradizione che lui così bene rappresenta.

SCENARI

Il modello sociale delle comunità virtuali, un futuro possibile a misura di Friuli

Il Comune rustico.com

La ricostituzione in rete dei tessuti collettivi delle aree spopolate dalle migrazioni

di Francesco Micelli

Il problema della montagna friulana è stato affrontato almeno dal 1918 sempre secondo le categorie del ritardo economico, del declino demografico, dell'abbandono doloroso e inevitabile. La forma classica di questo pessimismo si ritrova in Michele Gortani: la natura - egli osserva nel 1957 - preordina la sconfitta dell'uomo nelle Alpi e Prealpi friulane. L'abbassamento dei limiti altimetrici, la povertà del suolo, le forme orografiche e i caratteri della rete idrografica assieme con un'intollerabile pressione fiscale fanno della montagna friulana un "zona depressa" tra le più depresse d'Italia.

Da questa angolatura il convegno di Tolmezzo sui *Cramars* (1996), promosso da Giorgio Ferigo e Alesio Fornasin, Gian Paolo Gri e Furio Bianco, ridisegna per intero la Carnia della tradizione. L'emigrazione, per esempio, diventa fonte di relativo benessere, sostenuta da un sistema di credito fondato sulla proprietà immobiliare in funzione dei traffici oltralpe e in pianura, assegna alle attività agro-silvo-pastorali un ruolo secondario. Ferigo mette quindi in evidenza l'immigrazione in Carnia dal Cadore e dal Canal del Ferro per sostituire cramari e tesseri fuori casa.

Se si ragiona in questi termini il riassetto delle attività produttive ritenute tradizionali come l'agricoltura alpina e il turismo (anche nella forma cooperativa) non si configurano più come unica e storica via di salvezza. Non c'è ragione - in linea di principio - per ritenere che la montagna non possa nuovamente



ritornare centro di commerci e manifatture, sviluppare grandi mobilità e dimostrare adattamento al mercato internazionale.

A mio avviso, il (realistico) punto di vista dell'identità preordina la sconfitta della montagna nel momento stesso in cui pone il problema, mentre l'attenzione a soluzioni originali e inaspettate inviterebbe a scoprire anche nel presente (virtuali) sviluppi positivi. Non esiste nessuna condanna naturale, né alcuna solitudine della montagna, né alcun bisogno di chiudersi in una impossibile difesa. E' vero che gli abitanti di - per esempio - Preone nell'agosto 2005 si sono ridotti 289, di cui 27 sotto i vent'anni, ben 112 oltre i 60. Ogni speranza sembrerebbe ormai recisa:

non c'è in quel comune un solo agricoltore di montagna, non c'è nessun artigiano e sopravvivono due sole (ospitali) osterie. E' anche vero che la situazione nelle Alpi friulane si ripete e sembrerebbe senz'altro anticipare una montagna senza montanari.

Tuttavia se innalziamo lo sguardo, se consideriamo la comunità alpina dentro e fuori dei suoi confini, se aggiorniamo per così dire l'inventario di cramari e tesseri settecenteschi, scopriamo che per cominciare Carnia, Canal del Ferro, Val Canale, Prealpi carniche e giulie hanno nel mondo molti alleati e molti amici. Non solo. I nuovi stranieri costituiscono inattesi rinforzi proprio mentre terre alte e terre basse rinegoziano e rior-

dinano i loro spazi. Sulla strada tra Udine e Collalto le costruzioni si susseguono ininterrotte e occurreranno tra breve persino l'isola selvaggia delle acciaierie Bertoli, sulla strada tra Udine e Fagagna è difficile intuire le campagne di pochi anni fa, mentre ormai la foresta e i rovi stringono i vecchi stavoli di Alpi e Prealpi. Che il cane procione sia stato avvistato nei boschi di Preone, che l'orso abbia lasciato le sue tracce in Val di Resia sono fatti emblematici del rinselvaticamento.

Abbandonare il punto di vista dell'identità culturale rigida e dura, ammettere l'importanza di una comunità virtuale come principio di un nuovo Friuli è senza dubbio difficile. Le

tiriterie sullo spopolamento, sulle radici, sulla crudeltà della pianura impediscono tuttavia di osservare i ruoli positivi che le componenti territoriali della nostra regione potrebbero già assumere qualora la famosa "innovazione" fosse guidata da un'opinione pubblica attenta e informata. Chi da molti anni è emigrato nelle città italiane ed estere potrebbe essere anche sotto questo profilo il naturale alleato dei montanari rimasti in montagna. I sindaci o gli assessori di molti comuni già di fatto abitano la città o sono appena rientrati al paese per godersi la pensione. Il richiamo del borgo natio resta forte non solo per la maggioranza di coloro che sono partiti e magari non sono mai ritornati, ma

spesso anche per curiosi figli e nipoti. Il paesaggio nel quale si è svolta la prima giovinezza è momento importante della formazione individuale, si imprime nella coscienza. Negli anni senza televisione i (verdi) quadri di vita e di scorribande promettevano a tutti fatica costante, ma testimoniavano anche la razionalità secondo la quale erano stati strutturati e l'unità culturale secondo la quale potevano essere pensati. Il recupero programmato di chi è andato via - anche nella semplice dimensione del cyberspazio - è il primo passo da promuovere soprattutto perché si tratta di persone a conoscenza dei fatti. Gli strumenti informatici mentre riducono drasticamente le distanze sono tuttavia essenziali non tanto perché permettono di ritrovare qualche pecorella del vecchio gregge, ma perché abitano a pensare il progresso di tecniche di comunicazione e intelligenza collettiva come la via unitaria di salvezza, perché abitano a pensare l'identità non come sostanza, ma come progetto, come un camminare insieme. La trasformazione del mondo alpino ha inoltre bisogno di mille esperienze da vagliare, da scambiare. Tra queste contano ovviamente anche quelle dei nuovi arrivati.

Si potrebbe ricominciare con Michele Gortani sostituendo ironia a pessimismo, accettando la vita alpina come apprendimento costante, come interesse per ogni segno del territorio in quanto impronta della qualità della nostra vita anche in pianura. E' ovvio tuttavia che senza portare la banda larga a Preone l'impresa naturalmente partirebbe malissimo.

DALLA PRIMA

L'uomo di Pers e le sfide della network economy

no, e una tempesta si scatena a New York. Un'operaia tesse cotone per un pugno di riso a Pechino, e mille operaie restano disoccupate in Friuli.

Secondo le leggi di potenza di questo modello che i matematici chiamano di topologia ad invarianza di scala funzionano tutte le reti dinamiche: Internet, il Web, la struttura del linguaggio, gli ecosistemi con le loro catene alimentari, le reti sociali, le reti neurali del nostro stesso cervello. Così funziona, stiamo scoprendo, anche il mondo economico. Che si sta rivelando come una *network*

economy solo nei meccanismi dei flussi commerciali, ma già nei modi di produzione. È finita la grande industria "feudale" - il vecchio modello Fiat, o Zanussi - che imperialmente organizza attorno a sé il proprio indotto: ormai per qualunque industria diventa condizione di sopravvivenza stabilire alleanze strategiche non autoreferenziali con altre industrie. Ed è altrettanto finita pure la piccola-media industria "comunale" - il cosiddetto modello Nordest - dei distretti lo-

cali specializzati: nessuno può più permettersi la solitudine di un territorio protetto, oramai s'impone l'*outsourcing* e non c'è più spazio per il fai-da-te.

La transizione ad un'economia per sistemi non lineari ha innescato processi talvolta invisibili, più spesso drammatici, di radicale selezione darwiniana. Che investono i dinosauri tanto quanto gli scriccioli. Chi non riesce a gestirsi nella complessità, non ce la fa ad aprirsi alle relazioni internazionali, è incapace di riconver-

tirsi a contenuti tecnologicamente più avanzati e a superiore valore aggiunto, non investe nella maggiore professionalità dei propri occupati, in definitiva non punta tutto su tecnologia, innovazione, ricerca, logistica, comunicazione, presenza protagonista sul sistema dinamico dei mercati mondiali, è specie in via di estinzione.

Oggi ogni soggetto economico è l'uomo di Pers, sul punto di soccombere nel proprio borgo deserto e dimenticato, relitto di

tempi oltrepassati. O viceversa il rivoluzionario soggetto nuovo che non subisce il proprio vecchio contesto, ma lo conduce a integrarsi e a crescere nei link della rete fino a diventare *hub*, centro privilegiato di relazioni e dunque punto di forza capace di competizione con altri punti di forza.

C'è chi invece pensa a fuggire semplicemente dalla propria Pers. A delocalizzare. Che vale a dire emigrare: come i propri avi pezzenti. Stavolta coi capitali al posto della mi-

seria, ma il senso non cambia poi molto: è sempre lasciarsi un deserto alle spalle in cambio di fortune comunque aleatorie. La soluzione corretta non è la delocalizzazione, ma l'internazionalizzazione: che significa sì un nuovo posizionamento strategico rispetto ai mercati internazionali, però trasformando e arricchendo, contemporaneamente, il proprio territorio d'origine. Ed è questa la vera sfida rivoluzionaria che il Friuli che vuole essere *hub* e non archeologia industriale propone ai suoi capitani coraggiosi. Se ce ne sono.

Sandro Comini

ATTUALITÀ

Udine prepara "il più grande evento nazionale e internazionale nel campo della ricerca"

La Fiera dell'InnovAction

Dal 9 all'11 febbraio 2006 palcoscenico mondiale dell'innovazione e della tecnologia



di Cristian Rigo

Il presidente della Regione Riccardo Illy ha scelto il recente palcoscenico del summit economico dello studio Ambrosetti a Cernobbio, per annunciare per il febbraio 2006 un evento fieristico che porterà a Udine nomi e marchi di primo piano nel panorama informatico e tecnologico, dalla Microsoft di Bill Gates alla MacIntosh-Apple di Steve Jobs al Medialab del Mit di Boston, e nel contempo per dare ufficialità alla candidatura del capoluogo friulano per il ruolo di capitale europea della ricerca tecnologica.

La presidente di Udine Fiere, Gabriella Zontone ha evidenziato come si tratti del fiore all'occhiello del programma triennale 2004-2006, mentre Furio Honsell, rettore dell'Università di Udine, che ha ricevuto un incarico di consulenza scientifica, ha assicurato che la Regione con l'ateneo friulano e i vertici di Udine Fiere "puntano, senza mezzi termini, a ottenere il più grande evento nazionale e internazionale nel campo della ricerca".

Crescono quindi le aspettative che ruotano attorno a InnovAction, la prima fiera dedicata interamente all'innovazione che andrà in scena dal 9 all'11 febbraio nella cornice fieristica udinese.

"InnovAction - spiega la presidente Zontone - ambisce a divenire un grande momento di incontro fra domanda ed offerta di innovazione. Da parte nostra abbiamo cercato di fare sistema coinvolgendo nel comitato scientifico tutti i soggetti attivi sul territorio". L'evento offrirà alle imprese più innovative la possibilità di presentare i propri prodotti, processi o progetti di ricerca a partner industriali e finanziari e di inserirsi in un network internazionale di eccellenza.

La fiera si articolerà in tre "piazze" a rappresentare i momenti fondamentali della catena del valore dell'innovazione: la piazza della conoscenza (momento di condivisione delle conoscenze e delle esperienze a mezzo di workshop, seminari e gruppi di discussione a cui saranno presenti esperti di fama internazionale); la piazza delle idee (incontro fra domanda e offerta di idee innovative); e infine la piazza dell'innovazione (incontro fra domanda ed offerta di inno-



Il Medialab del Massachusetts Institute of Technology, uno dei partner più attesi ad InnovAction. Accanto al titolo, Bill Gates.

TESTO A QUATTRO MANI DI BERTOSI E COSOLINI

La legge regionale si innova pure lei

Sessanta milioni di euro. Anche per il prossimo anno la spesa della Regione sul fronte dell'innovazione resterà invariata. A garantirlo a più riprese sono stati il governatore Riccardo Illy, e gli assessori alle attività produttive, Enrico Bertossi e al lavoro, Roberto Cosolini. "Una scelta - sostiene Bertossi - che, visto anche il momento economico, dimostra come per la Giunta l'innovazione sia un settore strategico". Se i fondi rimarranno invariati (quest'anno sommando tutti i capitoli di spesa rivolti all'innovazione ai 23 milioni di euro del fondo creato appositamente per questo settore si sono raggiunti i 60 milioni) a coordinare le risorse in materia ci sarà però una nuova cornice normativa.

Un testo scritto a quattro mani dagli assessori

Bertossi e Cosolini che punta a migliorare, senza stravolgere, la legge 11 approvata dalla precedente maggioranza guidata da Renzo Tondo. I punti cardine su cui si è sviluppato il lavoro di Bertossi e Cosolini riguardano la creazione di una rete tra i vari enti pubblici e privati interessati al settore che favorisca l'incontro tra domanda e offerta di innovazione e il rafforzamento di una programmazione a lungo termine. Non essendoci risorse illimitate, la nuova legge, nata da una concertazione con le forze sociali e il mondo accademico e della ricerca, intende individuare obiettivi e scelte da inserire all'interno di una dettagliata programmazione. Nelle intenzioni dei due assessori, il disegno di legge intende valorizzare i processi di integrazione e collaborazione "in rete" dei soggetti specia-

lizzati nella ricerca nel trasferimento tecnologico e nella formazione di alto livello. Sull'esempio delle logiche di sistema già messe in atto con l'accordo tra Regione, Area science park e Friuli innovazione, l'obiettivo è quello di favorire l'incontro tra le Università e le aziende per dare forma e sostanza alla ricerca in termini di sviluppo economico e sociale del territorio. "Il progetto pilota per l'innovazione che ha coinvolto Area science park, Assindustria friulana, Camera di commercio di Udine e Consorzio Friuli innovazione - spiega Bertossi - è un esempio concreto di come sia importante creare una sinergia tra tutti gli attori. Con la nuova legge, il premio Start cup e la Fiera Innovaction, la prima a livello europeo interamente dedicata all'innovazione, intendiamo proseguire su que-

sta strada creando importanti momenti di dialogo e confronto".

Un altro aspetto importante sul fronte dell'innovazione riguarda il settore del credito. Un settore da cui l'assessore Bertossi si aspetta risposte importanti dalla nuova Friulia. Per sviluppare al meglio la missione di sostegno allo sviluppo, crescita e riconversione delle imprese, oltre che a porre più attenzione all'attività di venture capital, nel futuro della holding c'è infatti la creazione di una società per la gestione del risparmio. Si tratta cioè di una società per azioni alla quale è riservata la possibilità di prestare congiuntamente il servizio di gestione collettiva e individuale di patrimoni. In particolare, sarebbe possibile istituire fondi comuni di investimento, gestire fondi co-

muni di propria o altrui istituzione, nonché prestare il servizio di gestione su base individuale di portafogli di investimento. "E' necessario che la classe dirigente sappia rischiare insieme agli imprenditori - ammonisce Bertossi - e lo stesso devono fare le banche e le istituzioni finanziarie in genere. Bisogna valutare i progetti sapendo guardare al futuro e cogliendo le potenzialità di innovazione".

In termini di servizi "innovativi" alle imprese, Mercurio, la società che opererà nel campo delle telecomunicazioni garantirà invece di ottimizzare l'impiego delle fibre ottiche ora in dotazione ad Autovie Venete favorendo la diffusione dalla banda larga sul territorio.

PROGETTO PILOTA

Il circolo virtuoso degli innovatori

Novantadue imprese direttamente contattate su 514 informate dell'iniziativa, 67 visitate e 35 interventi realizzati: sono questi i "numeri" del progetto dedicato all'innovazione delle imprese friulane che ha coinvolto la Camera di commercio di Udine, l'Assindustria friulana, l'Area science park di Trieste e il consorzio Friuli innovazione. Ben 14 sono i brevetti in corso di deposito da parte delle 22 aziende beneficia-

rie degli interventi.

Con un finanziamento di 100 mila euro del programma Arge - crescere insieme all'Europa, comprensivo di un cofinanziamento del 30% da parte delle 22 aziende beneficiarie, si è innescato, sulla base delle valutazioni effettuate successivamente dagli stessi imprenditori, un circolo virtuoso che ha portato a un incremento complessivo degli investimenti (930 mila euro per l'acquisto di macchinari, impianti, attrezza-

ture, 522 mila per innovazioni di prodotto, 719 mila per progetti di ricerca, 172 mila per l'organizzazione aziendale, 67 mila per l'acquisizione di servizi) e, come detto, al deposito di 14 nuovi brevetti.

"L'attivazione dei progetti - sostiene la presidente di Area, Maria Cristina Pedicchio - è stata possibile dopo aver individuato i reali fabbisogni di innovazione delle imprese e grazie alla sinergia creatasi tra i partner. Mettere in rete

tutti gli attori che contribuiscono a determinare l'indice di innovazione di un determinato sistema, ossia le risorse umane, la creazione di conoscenza, il trasferimento di conoscenza e i servizi finanziari, è indispensabile per dare avvio a processi innovativi". Soddisfazione per i riscontri positivi dell'iniziativa è stata espressa anche dal rettore dell'Università di Udine, Furio Honsell, dal presidente dell'Assindustria, Giovanni Fantoni,

dall'assessore regionale alle attività produttive, Enrico Bertossi e dal presidente della Camera di commercio, Adalberto Valduga. Quest'ultimo, in particolare, ha evidenziato nel corso della conferenza conclusiva del progetto tenutasi a palazzo Torriani, "l'importanza dell'innovazione come strumento per innalzare la capacità competitiva delle aziende, una necessità ormai quotidiana per potersi confrontare sul mercato".



IMPRESE

La Carniaflex costruisce a Paluzza i più sofisticati strumenti italiani di endoscopia

Hi-tech per la medicina

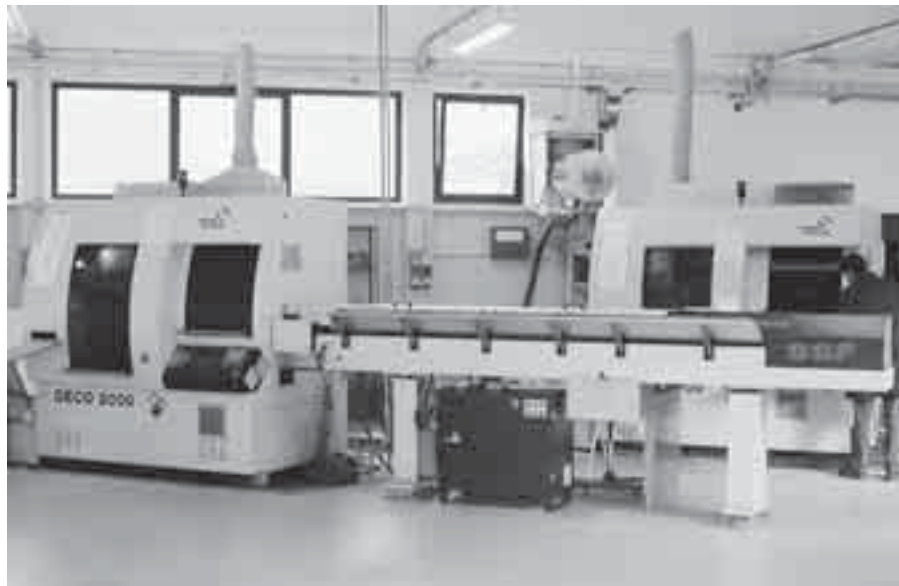
Un'impresa familiare con 27 dipendenti e un fatturato annuo di 3,3 miliardi di euro



di Oscar Puntel

Se non fosse per il bianco delle sue pareti, in tinta con il colore delle macchine, se non fosse per il pulito e per l'ordine dei materiali, tutto potrebbe sembrare fuorché un'officina meccanica. Dagli obli di e normi e avveniristici torni si scorge il processo di lavorazione: entrano barre di titanio, acciaio e leghe varie e escono le componenti di strumentazioni mediche sofisticatissime. Più in là, gli studi per la progettazione e il controllo, e una nuova sala, bianca anch'essa, che verrà completata entro ottobre. Una camera, tecnologicamente avanzata e a temperatura ed impurità controllata: vi si potrà accedere solo in camice e mascherina e servirà per assemblare, lavare e imballare le parti. Polveri, germi e batteri, resteranno off limits. Fino al 1999, la produzione "classica" era incentrata solo sui tubi flessibili, quelli per lampade e microfoni, poi si sono aperte altre strade. Per stare al passo coi tempi.

Non solo snodabili supporti metallici - che pure continuano tutt'oggi ad uscire dai magazzini sulla statale 52 bis, a 20 minuti dal confine con l'Austria - ma anche lavorazioni meccaniche ad alta precisione, per la creazione di materiali e strumentazione destinati al settore medicale. Una grande scommessa. Vinta. Oggi Carniaflex, attraverso un nuovo marchio che ne rappresenta la divisione medica, Carniamed, è l'unica azienda italiana ad immetterli sul mercato. Nonché una delle poche a livello europeo a gestire l'intero ciclo produttivo.



«Vede questa pinza?», dice Nicola Cescutti, 31 anni, responsabile della linea medica, brandendo una cannula con il fine marchingegno per le biopsie. «Quattro anni fa mi è capitata fra le mani una di queste, serve per l'endoscopia. Siccome qua dentro abbiamo tutti l'animo artigiano, mi sono chiesto: "perché non provare a realizzarli noi?". Si è passati subito ai primi prototipi. Adirittura, il primo che abbiamo costruito con materiali di fortuna era meglio dei successivi. Cercando di perfezionare, avevamo erroneamente tolto troppe componenti».

Lo studio - bunker di Nicola Cescutti, affossato in un piano a sé stante, fra il quartier generale dell'azienda di famiglia e il laboratorio ad alta tecnologia, è suo solo perché c'è la scrivania dove lavora. In realtà, potrebbe essere benissimo una specie di cucina di idee, un non-luogo del brain-jam aziendale: qui si tengono i briefing con

i collaboratori, si incontrano clienti e distributori, si pianificano strategie e marketing. Minimalista, l'arredamento: lavagna con fogli di carta e pennarelli rossi, alla parete i manifesti delle strumentazioni prodotti, le foto delle macchine. E una certificazione molto importante: la Uni En Iso 13485/2003, ovvero progettazione e produzione di componenti di precisione per dispositivi medici e meccanici.

La Carniaflex conta 27 dipendenti e un fatturato annuo 3,3 milioni di euro. Costruito su 2500 metri quadri, l'azienda è a completa gestione familiare, con a capo il fondatore Duilio Cescutti, presidente del Cda, dove siedono anche moglie, figlia e genero e lo stesso Nicola.

La divisione medica di "Carniaflex srl" opera in due distinti settori: la fornitura di componenti di precisione destinati su disegno del cliente e la progettazione e lo sviluppo di prodotti finiti commercia-

lizzati con proprio marchio. Del primo caso, fanno parte le attività di ingegnerizzazione e produzione di componenti destinati alla implantologia dentale, spinale, maxillo-facciale, ortopedica.

Il secondo settore è quello che ha permesso di depositare il marchio "Carniamed". Attualmente vengono prodotte pinze per biopsia e per il recupero di corpi estranei, per procedure endoscopiche diagnostiche e trattamento, quali broncoscopia, gastroscopia e colonscopia. Una vera e propria innovazione nell'innovazione. Che è costata anche molto in termini di energie umane impiegate, investimenti in macchinari, ricerca e sviluppo, formazione del personale. Un esempio? Il "morso" di una di queste pinze (che devono avere accesso ad un canale endoscopico, quindi devono essere sottilissime) è al massimo di 2 millimetri e per costruirla servono 19 microcomponenti. Se poi questo dato si moltiplica

Profilo d'impresa

Divisione Carniamed

La sede di "Carniaflex srl", gestita dalla famiglia Cescutti, si trova a Paluzza, in via Nazionale, 8. Avviata l'attività nel 1972, con la produzione di tubi metallici flessibili, ha sempre avuto nel suo dna una cultura orientata al mantenimento di elevati standard qualitativi e di innovazione, che gli hanno permesso di affacciarsi ai mercati nazionale e internazionale. Dal 1999, ha sviluppato una divisione medica e il marchio "Carniamed", dedicati alla produzione di dispositivi per l'endoscopia digestiva e di trattamento. Ad oggi è leader nel settore in Italia ed è una delle poche aziende europee in grado di controllare l'intero ciclo produttivo. Il fatturato annuo è di 3,3 milioni di euro, con 27 dipendenti, in grado di fornire informazioni anche in inglese e tedesco. Per contatti o informazioni: tel. 0433.775164; fax 0433.775856; E-mail: carniaflex@carniaflex.com.

per l'intera gamma di 160 tipologie, per diverse lunghezze e diametri, una stima sul tempo necessario per l'assemblamento è presto fatta. «Grazie alla certificazione che abbiamo ottenuto, possiamo venderle in qualsivoglia ospedale europeo - aggiunge -. La linea è partita nell'autunno dell'anno scorso, la vendita a giugno». Recente, dunque. Ma la filiera commerciale ha già mietuto le prime conquiste. Ad ottobre si chiuderanno gli accordi di distribuzione per tutta l'Italia, grazie a una rete di agenti di vendita, che acquisteranno i prodotti e li rivenderanno ai clienti. La fase successiva riguarderà Germania, Francia, Inghilterra, per poi definire accordi di distribuzione in tutta Europa entro i primi mesi del 2006.

Intanto proseguono anche le collaborazioni che Carniaflex ha attivato con enti scientifici ed universitari, cliniche ospedaliere e team di esperti nel settore

medicale. E' così che si propone di coniugare capacità manageriale e conoscenze scientifiche specifiche, al fine dello sviluppo, sperimentazione e commercializzazione di dispositivi medici sempre più affidabili e innovativi. L'azienda che bussa alla porta della scuola: «La nostra strategia è stata quella di appoggiarci a un centro di riferimento universitario, per l'endoscopia digestiva, dove i nostri prodotti vengono testati. Il fatto che poi il loro giudizio sia stato molto positivo, è stato per l'azienda ulteriore motivo di orgoglio». Carniaflex, piccola realtà fra mille colossi di ferro, va avanti e sfida i mercati europei. Guarda al futuro, ai nuovi investimenti da fare e agli altri strumenti da creare. «Ogni giorno si deve stare al passo con le necessità del mercato e solo così si riuscirà a far fronte alla concorrenza. E rincorrere la sfida dell'alta tecnologia, senza mai fermarsi sugli allori».

VERTICE A TARCENTO

La Camera di Commercio lavora fuori porta

La Camera di Commercio apre al territorio e decentra le riunioni. Il primo appuntamento è con Tarcento, porta delle Valli della Torre il cui comune ha ospitato la prima riunione "fuori porta" dell'Ente camerale. «Si tratta di un ulteriore segnale dell'attenzione al territorio - ha esordito il presidente della Cciao Adalberto Valduga - e della forte volontà di collaborazione con le istituzioni locali. Con il Comune di Tarcento già in passato abbiamo lavorato insieme su diverse iniziative e at-

tualmente stiamo valutando un progetto sinergico che vede coinvolto anche l'Ateneo per la costituzione di un consorzio per la gestione di Villa Moretti».

Un ringraziamento a tutta la Giunta camerale è arrivato dal vice sindaco Loris Agosto, che prima dell'inizio dei lavori ha rapidamente illustrato la realtà tarcentina. «Siamo una comunità in crescita - ha detto - sia dal punto di vista economico sia sociale. La qualità della vita a Tarcento è decisamente buona e lo dimostra il fatto

che prosegue l'insediamento di nuovi nuclei familiari. La popolazione, infatti, dopo il calo registrato fino agli anni '97-'98, dal 2001 ha ripreso a crescere e oggi abbiamo superato i 9 mila residenti».

Agosto ha spiegato la strategia adottata dal Comune per sviluppare i servizi, attraverso la vendita ai privati di una serie di edifici di proprietà comunale, non utilizzati.

«I proventi - ha spiegato - non ci servono per fare cassa, ma vengono immediatamente destinati al

completamento di opere pubbliche. Sono numerosi gli interventi urbanistici che hanno interessato il centro storico il cui programma sarà ultimato con il completamento della piazza e di viale Marinelli (1 milione e 500 mila euro, recuperati attraverso i proventi delle vendite e l'accensione di mutui), e inoltre è già partito un programma di manutenzione ordinaria (200 mila euro il finanziamento stanziato) su tutto il territorio».

«Grazie a un piano integrato di sviluppo - ha aggiunto Agosto - stiamo



La riunione di giunta a Villa Moretti.

mettendo a sistema tutte le manifestazioni culturali più importanti con la notevole disponibilità di ville, interagendo con la comunità e l'ambiente. In questo modo intendiamo rendere ancora più attrattiva

la nostra area, sia per chi risiede nei dintorni, sia per quel turismo di nicchia che cerca luoghi tranquilli, dove l'ambiente è salvaguardato e dove c'è una ricca e diversificata offerta enogastronomica».

IMPRESE

Il recupero dei crediti, una "mission impossible": ma non per la Assicom di Buia

Se non paghi ti piglio io

Prospettive di crescita del 10 per cento all'anno e di prossima espansione in Europa

di Rossano Cattivello

L'insolvibilità dei clienti, i crediti incagliati e le difficoltà della loro esazione fanno parte del gioco di mercato, trasformandosi in problemi a volte irrisolvibili per le aziende. Proprio per intervenire in questo infruttuoso epilogo, più frequente in momenti di difficoltà economica, è nata la Assicom di Buja, azienda di servizio alle imprese che ha saputo ritagliarsi un ruolo di importante competitor in ambito nazionale e che ora guarda all'estero per il proprio ulteriore sviluppo. Con più di cento dipendenti, sessanta funzionari inseriti nella rete commerciale, cinque legali interni e una rete di cinquecento avvocati in Italia e all'estero riesce oggi a fornire servizi completi nella gestione del credito a oltre settemila clienti, totalizzando oltre 220mila pratiche di recupero.

La genesi ripercorre quella di tante aziende friulane nate dall'intuizione geniale del proprio fondatore e sviluppatesi in ambito nazionale grazie a tenacia e dedizione, riscuotendo il giusto successo sull'onda anche della riconosciuta serietà ed efficienza che caratterizza le iniziative economiche della piccola patria.

"Il settore della gestione del credito si è sviluppato enormemente negli ultimi cinque anni - commenta il titolare e fondatore della Assicom, Alessandro Salvatelli - esiste, infatti, un forte interesse alla materia da parte del sistema bancario, sull'onda della cartolarizzazione del credito e della necessità di poter accedere a una approfondita e aggiornata banca dati sul rating delle aziende che ad esso si rivolgono".

Dal laboratorio locale, Assicom si è presto affacciata sul mercato nazionale, decollando dal Nordest e approdando al Centro e Sud Italia. Mettendo poi piede anche nel Nord Ovest e, in particolare, in Lombardia dove la dinamica economia offre notevoli possibilità di crescita, ma dove sono anche presenti i due maggiori competitor del settore, uno di espressione statunitense e un altro controllato da un fondo di investimento francese.

"La nostra attività ha preso avvio dal recupero del credito - continua Salvatelli - per poi svilupparsi nella gestione globale del



La nuova modernissima sede della Assicom a Buia. Accanto al titolo, Alessandro Salvatelli.

credito, affilando le armi e perfezionando gli strumenti a disposizione per prestare un adeguato servizio alla clientela".

Tra i suoi attuali settemila clienti troviamo realtà del calibro di Snaidero, Benetton e Luxottica nel comparto industriale, di Indegas e Butangas in quello delle utility e di istituti di credito come il grup-

«In Italia si fidano dei friulani»

po Unicredit e la Banca popolare di Sassari.

"Il nostro piano triennale prevede una crescita dell'azienda al ritmo del 10 per cento all'anno - aggiunge con toni di soddisfazione il titolare - garantendoci una buona redditività".

Il conto economico provvisorio alla fine del mese di luglio, infatti, dimostra una fatturato in crescita del 14 per cento, con un utile lordo di 1,2 milioni di euro (in aumento del 34% rispetto allo stesso periodo del 2004). Si prevede così di chiudere l'anno in corso con un fatturato di 14 milioni, che sale a venti milioni di euro nel consolidato del gruppo (nel quale rientrano anche alcune società specializzate).

L'essere nati e cresciuti in Friuli ha comportato certamente diversi vantaggi, ma anche qualche handicap.

"Qui il rapporto tra imprenditore e dipendente è certamente più trasparente e costruttivo - confessa

Salvatelli - il reclutamento avviene con una conoscenza già precedente del lavoratore e consente una comunione di intenti che altrove non ho trovato. Inoltre, in Friuli c'è facilità di trovare il personale adatto alla nostra attività, potendo dare una risposta concreta anche all'emergente disoccupazione dei 'colletti bianchi'. Esiste, poi, un vantaggio nei confronti dell'esterno. Infatti, in Italia l'essere un'azienda friulana suscita ancora oggi un appeal di affidabilità e fiducia.

L'altra faccia della medaglia è legata alla lontananza geografica dai centri di business. La strategia di crescita ha tenuto conto di tutto questo: prima di affrontare il difficile e saturo mercato lombardo, per esempio, abbiamo voluto rafforzarcene nel Nordest e in altre regioni minori, strutturandoci comunque con un'organizzazione che consente deleghe alla rete commerciale sul territorio e un collegamento tra le diverse sedi periferiche grazie a investimenti nelle nuove tecnologie".

Negli uffici della Assicom confluiscono i risvolti negativi dell'economia. La società di Buja, quindi, può ben rappresentare un osservatorio privilegiato di dove sta andando il nostro sistema produttivo.

"Al di là del comparto della sedia, l'intero sistema regionale dimostra segni di sofferenza e difficoltà - aggiunge Salvatelli - dovuto al fatto dimensionale che non consente di rendersi indipendenti con reti distributive e commerciali proprie. Il Friuli è na-



turalmente vocato all'export, condotto però da un limitato gruppo di medie e grosse aziende. L'unica soluzione per i piccoli è l'aggregazione".

La situazione friulana, pur partendo da un livello assoluto d'eccellenza (insieme a realtà come il Trentino Alto Adige) negli ultimi anni ha registrato un incremento percentuale maggiore della media nazionale nell'insolvenza, perdendo l'immagine di "isola felice".

«E adesso ci si allarga in Europa»

"La serietà degli imprenditori è la stessa del passato - commenta il titolare della Assicom - ma la capacità di generare ricavi e la solvibilità sono diminuite. Questo rappresenta indubbiamente un segnale di allarme, che rischia di accentuarsi con l'introduzione definitiva dei criteri stabiliti dall'accordo interbancario di Basilea II".

Le aziende friulane che, invece, hanno saputo ge-

nerare un'attenta strategia di lungo respiro stanno risalendo la china del mercato, in controtendenza con la congiuntura generale. Esempi come Snaidero e Calligaris in settori tradizionali e Asem, Eurotech e Gesteco in quelli innovativi rappresentano secondo Salvatelli punti di riferimento in ambito locale.

Strategia di crescita che è stata elaborata dalla stessa Assicom. Su due fronti. Il primo riguarda la solidità aziendale, che potrà essere garantita con l'ingresso nella compagine societaria con quote di minoranza di un fondo di investimento. L'altro riguarda, invece, l'aspetto commerciale con l'internazionalizzazione della propria attività. Rotta, quindi, verso la Germania, dove non sono presenti competitor di grosse dimensioni, verso la Francia dove l'economia è tanto dinamica quanto volatile e verso la Spagna, che vanta comparti produttivi in forte espansione. Questo consentirà, inoltre, di presidiare in maniera più efficiente i rapporti di import ed export delle stesse aziende italiane.

Profilo d'impresa

Siamo terzi e cresceremo

Uscito dall'istituto Zanon Alessandro Salvatelli, originario di Majano, ha individuato nelle difficoltà delle imprese locali di esigere i propri crediti un importante settore di sviluppo. Alla fine degli Anni '80, così, ha creato una società specializzata appunto nel recupero del credito, "imprevisto" di difficile gestione interna e demandata quindi in out sourcing. Una spinta notevole alla crescita della Assicom fu data dalla crisi registrata in Italia all'inizio degli Anni '90, risolta soltanto dalla svalutazione competitiva della lira. Oggi, nel contesto di un lungo periodo di difficoltà economica, l'azienda di Buja sfrutta nuovamente un forte impulso determinato dal suo ruolo nel mercato. Oggi, all'età di 37 anni sposato e con due figli, Salvatelli gestisce una realtà di oltre cento persone dislocate nella funzionale sede di Buja, da poco adeguata e innovata sotto l'aspetto della dotazione tecnologica, e nelle nove filiali sparse in Italia.

La missione di Assicom, oggi terza realtà nazionale del settore, è incentrata nell'erogazione di servizi per la gestione completa del credito, assistendole nella prevenzione e soluzione degli insolventi, consentendo loro di minimizzare il rischio di dispersione delle risorse e di proteggere la liquidità. Fornisce informazioni di bilancio e di solvibilità delle aziende, sulla base di dati ufficiali e di indicazioni informali di una fitta rete di corrispondenti, oltre al recupero del credito sia in Italia che all'estero.

Per la prima volta per l'esercizio 2004 la società ha redatto il bilancio sociale, dal quale emerge che il 63% valore aggiunto lordo è stato attribuito alle risorse umane sotto forma di stipendi, oneri sociali, trattamenti di fine rapporto, trattamenti di quiescenza; il 19% è stato assorbito dal settore pubblico sotto forma di tasse e imposte indirette patrimoniali, mentre il 15% è rimasto all'interno dell'azienda per il finanziamento del suo sviluppo.

IMPRESE

La Syn Factory dove Alessandro Copetti ha inventato i suoi affascinanti U-Vola

Il sound ha fatto l'uovo

Ecco come a Gemona il design e tecnologia si completano e si esaltano a vicenda

di Marco Ballico

Un laboratorio di idee che diventa azienda. E' il riassunto della storia breve e intensa della Syn Factory srl di Gemona. Dove "syn" significa, dal greco, mettere insieme. Un esempio riuscito di innovazione: la società del gemonese Alessandro Copetti, a soli cinque anni dalla sua nascita, è stata recentemente premiata fra le dieci aziende più innovative del Friuli Venezia Giulia dalla prestigiosa giuria del Premio Innovazione 2004 promosso dalla Regione. Un riconoscimento da cui trarre una considerazione che non guarda solo a sé stessi: "Le piccole aziende non vanno valutate solo con il criterio dei numeri - spiega Copetti - : spesso la loro ricchezza più grande è quella delle idee".

È stata proprio un'idea flash a dare origine a U-vola, l'Uovo che vola, l'esclusivo diffusore acustico di forma ellissoidale, sospeso nel vuoto tramite un



cavetto d'acciaio, che rappresenta il prodotto di punta dell'azienda gemonese. Le cifre spiegano meglio di tutto l'impatto crescente di U-vola sul mercato: 50 pezzi venduti nel 2001, oltre 200 nel 2004. Merito di un'intuizione concretizzata in laboratorio. "L'idea è un attimo - spiega Copetti -, mi è venuta mentre lavoravo all'estero, all'inizio degli anni '90. Per metterla in atto, però, ci sono voluti otto anni: è estremamente difficile coniu-

gare tecnologia e design".

La svolta è quella della sospensione di questo cabinet ellissoidale denso e compatto, formato in un'unica massa, senza giunzioni o fissaggi, realizzato con una miscela speciale di aggregati minerali Korodur KCF, che recentemente ha ottenuto il brevetto per invenzione industriale negli Stati Uniti. Un prodotto di vera innovazione, frutto di un'intensa fase di studio, riscontri reali con clienti e critica e

sperimentazione sui materiali e sul design: Copetti ricerca da tempo materiali innovativi, tanto da essere diventato consulente di Giorgio Armani per l'immagine dei punti vendita dal punto di vista della scelta dei materiali. Il Copetti Floor, pavimento a base cementizia, è stato impiegato nella sede principale di Milano del grande stilista, ed è proprio da queste esperienze che si è evoluto anche lo studio del cabinet di U-vola.

Dopo aver depositato i primi brevetti e ottenuto qualificati riconoscimenti, la decisione, nel 2000, di fondare la società: il passaggio necessario per poter realizzare e vendere U-vola. "I primi pezzi - ricorda l'ideatore - furono fatti in cemento assieme a un amico cementista. Da lì è nata la spinta a cercare un conglomerato che potesse servire a dare al diffusore un miglior risultato tecnico e costi minori rispetto al legno massiccio".

A sinistra, Alessandro Copetti mostra uno dei suoi U-Vola. A destra, il percussionista friulano U.T. Ghandi testa gli U-Vola alla High End di Francoforte.

U-vola si distingue, oltre che per l'omogeneità strutturale, anche per la configurazione ellissoidale e per la sospensione: un riuscito mix di forma e sostanza. "Rispetto ai tradizionali cabinet a forma cubica - spiega Copetti - la forma ellissoidale consente di ridurre notevolmente riflessioni e riverberi interni limitando la diffrazione del suono verso l'esterno.

Ma è soprattutto l'intuizione di sospenderlo, con il conseguente annullamento di risonanze indesiderate e vibrazioni da contatto - aggiunge il titolare della Syn Factory - che regala suoni straordinari e lo rende un oggetto elegante e bello da vedere".

Abbonamento ai premi per questi diffusori, vero oggetto di culto soprattutto all'estero

Esame concerto con le star della musica

La presenza di Syn Factory al Premio Innovazione promosso dalla Regione non è stata una novità per Alessandro Copetti. La giovane azienda di Gemona e il suo U-vola hanno messo in fila tutta una serie di riconoscimenti. L'Uovo che vola ha stupito subito tutti, portandosi a casa, tra gli altri, il Design & Engineering Innovation Award 2002 al Consumer Electronic Show di Las Vegas, il Chicago Good Design Award 2002, fino a far parte della collezione permanente del Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design e di recente si è fatto vivo anche il MoMa di New York. In Giappone ha poi ricevuto prestigioso Audio Excellence Award 2003 e selezionato nella Golden Combination, che raggruppa i migliori dieci sistemi audio nel panorama dell'alta fedeltà internazionale.

U-vola è un oggetto splendido da vedere e di altissima fedeltà per l'ascolto della musica. Ma chi lo compra? "Il nostro prodotto - spiega Copetti - si rivolge a un segmento medio-alto, a un cliente che ricerca un doppio effetto speciale: da un lato



I due testimonial: a sinistra Copetti; a destra un Ghandi dall'aria soddisfatta.

un design unico e originale, dall'altro un suono vicino alla perfezione. L'Uovo che vola può comunque trovare posto ovunque: casa, bar e ristoranti, palestre, show rooms, spazi espositivi e museali, saloni d'auto e ovunque si voglia apprezzare musica unendo qualità del suono e stile in un solo, inconfondibile prodotto".

Un prodotto che ha sfondato a livello internazionale: oggi la Syn Factory lo commercializza per il 70% all'estero attraverso una rete di rivenditori, aziende leader nel settore posizionate in aree strategiche: Londra, Mosca, Taipei, Seoul, Parigi, Tokyo, Ma-

drid, Johannesburg, Hollywood. Tra i clienti, tra cui si distinguono pure notissime star e personaggi del mondo della musica, ci sono Robbie Williams, Joe Zawinul, Dino Saluzzi, U.T. Gandhi, Enrico Rava, Birdland Wien, Jamil Dada, Artesuono, CamJazz.

La presenza di U-vola è poi sempre notata alle Fiere di design ed è molto diffusa nelle riviste mondiali dell'audio e del lifestyle. "La nostra strategia commerciale? Abbiamo creato all'interno di Syn un dipartimento che organizza eventi con lo scopo di produrre un feedback positivo per il prodotto stesso: U-vola Events, appunto,

che lo scorso luglio ha organizzato il concerto di Joe Zawinul nella splendida cornice del Castello di Sussans di Majano. Inoltre, inseriamo il prodotto nei negozi di arredamento e design: stiamo lavorando da un paio d'anni con Cumin Casa, nostro partner commerciale e punto vendita di riferimento, per comunicare e allargare la conoscenza del diffusore attraverso un network nazionale. E non mancano le sinergie con altre aziende: Fantoni, Moroso, Snaidero, Giorgio Armani, Ecm, Ferrari".

Il futuro? "Abbiamo fatto conoscere il prodotto - dice Copetti -, ne abbiamo

fatto un oggetto di particolare distinzione. Ora dovremo però organizzare al meglio la struttura aziendale. Si tratta di ampliare l'offerta: non più il solo U-vola, ma un "pacchetto" che integri il diffusore: pensiamo a un amplificatore come complemento d'arredo: a un tavolino-mensole caratterizzato da alta qualità e design".

"Il nostro intento è di radicare l'azienda in Friuli - conclude il titolare - puntando sul made in Italy, o meglio: design in Italy. Per una giovane azienda, povera di capitali ma ricca di idee, è difficile programmare uno sviluppo su scala mondiale. Credo che il Premio Innovazione sia il segnale di un cambio di tendenza, servono capitali di rischio e investimenti sulla cultura imprenditoriale e d'immagine. Un "brand" non si può acquistare o valorizzare in tempi brevi, bisogna costruirlo e ci vuole tempo: una piccola azienda come la nostra crede fortemente in questo, e purtroppo si scontra quotidianamente con un sistema che crede solo al passato e non alle prospettive future dell'impresa".

Profilo d'impresa

Workshop delle idee

Syn Factory si trova in via Del Fabbro 9 nella zona artigianale di Gemona. Alessandro Copetti ha fondato l'azienda nel gennaio del 2000 con l'intento di creare un workshop di idee in grado di fornire servizi come la consulenza nel campo del design, dell'architettura e dei nuovi media. Lo scopo è di costruire un laboratorio di idee che coinvolga persone provenienti da differenti esperienze lavorative e geografiche. Il fine è di realizzare e commercializzare prodotti di design con il tentativo di umanizzare le tecnologie. Al momento, l'attività principale di Syn Factory è la produzione e la commercializzazione del diffusore acustico a sospensione U-vola uno dei prodotti più innovativi e tecnologicamente avanzati nel mondo dell'audio e del design. Il futuro prevede la creazione di un sistema integrato, con un amplificatore con lettore Cd/Dvd (stereo o multicanale) anch'esso caratterizzato da un design innovativo e unico. Tel. 0432 972362 www.u-vola.com.

IMPRESE

Nautimarket: da una passione nasce un'idea e dall'idea una storia di successo

Tutto il mare è a Carlino

Un megastore di articoli per la barca che ha saputo conquistare anche Internet

di Rosalba Tello

"Vendiamo tutto per la barca... tranne la barca!" Così simpaticamente presenta la sua attività Roberto Visentin, titolare della Nautimarket di Carlino, azienda leader in Italia nella distribuzione e produzione di accessori nautici, nota anche all'estero grazie all'ampia gamma di articoli - oltre diecimila, - tutti dedicati agli appassionati e ai professionisti del mondo della barca a motore e a vela.

Nel Megastore di via San Giorgio si trova, recita lo slogan, "dall'ancora allo zinco": strumenti per la navigazione, palmari, orologi, bussole, frigoriferi, carica-batterie, pannelli solari, accessori elettrici, pompe, autoclavi, prese, tubi, luci, fari, toilets, scarichi, lavelli, moschettoni, cime, ganci e lucchetti, tendalini, attrezzi multi-uso, bandiere e segnali, serbatoi, passerelle, vernici, sedie..., insomma, davvero non c'è che l'imbarazzo della scelta.

Per farsi un'idea basterebbe sfogliare il nutrito catalogo generale - 40 mila le copie inviate ogni anno alla mailing list clienti - o visitare il negozio di Carlino, una sorta di colorato brico-center dove è possibile acquistare anche vestiario di marca, e piccoli accessori come gli ironici adesivi "maschilisti" che vietano l'uso del bikini, graziosi portachiavi galleggianti, accattivanti giubbotti salvagente coi Simpson per i mininaviganti, per una spesa che può variare dai 4 euro per il gadget "sfizioso" ai 15 mila necessari per una strumentazione completa.

"La nautica era la mia passione sin da bambino - racconta Visentin, oggi 41enne -, quando andavo in Croazia con papà; da allora di barche ne avrò acquistate e cambiate una decina, sicuramente più delle auto". Alla fine degli anni '80 al giovane lupo di mare Roberto il progetto di metter su una ditta di prodotti nautici apparve quasi scontato. Parte inizialmente con un punto vendita di 300 mq a San Giorgio di Nogaro, sfruttando un immobile di proprietà dei genitori: "Si trattava di un negozio a livello locale, per la clientela della provincia di Udine; fornivamo pochi articoli, e per promuoverci parteci-



pavamo alle Fiere di Udine tipo Hobby e Sport". Poi il grande salto, con l'iniziativa del primo catalogo e la vendita per corrispondenza ai privati. "Un'idea vincente l'e-commerce, tuttora valida e da noi molto utilizzata".

Nel '94, con l'entrata in scena della sorella Cristina - attualmente responsabile amministrativa della Nautimarket - la ditta individuale di Visentin diventa una Srl; l'incremento del fatturato spinge poi i soci a cercare anche una

sede più ampia, così nel 2003 traslocano a Carlino, in un'ampia area che prevede la possibilità di estendere il fabbricato di 2300 mq sul retro, triplicando le dimensioni della struttura. "Probabile che ciò accada nel prossimo futuro - commenta Visentin -, visto che non abbiamo registrato alcuna flessione delle nostre vendite in questi anni". Affermazione che fa-

rebbe invidia a molti colleghi imprenditori messi in ginocchio dalla concorrenza cinese; evidentemente, nel settore della nautica la qualità non è ancora considerata un optional. Tant'è che l'ottimista Roberto non esprime alcuna intenzione di fermarsi qui e di vivere sugli allori: "L'obiettivo è quello di arrivare, in termine di fatturato, tra i primi tre in Italia. Per rag-

giungere lo scopo abbiamo attivato una rete di vendita, a supporto di quella per corrispondenza, che diffonda il nostro marchio in tutta Europa". Ma con tutti questi ambiziosi programmi di sviluppo in essere, il vulcanico Visentin avrà ancora voglia di coccolare la sua, di barca? "Macché - risponde ridendo - l'ho dovuta vendere: non avevo più il tempo di andarci!".

L'esterno del Nautimarket. Sotto, da sinistra, il titolare Roberto Visentin e uno scorcio del reparto abbigliamento. Qui sotto, il "Nauticharger". In basso, un'altra immagine dello spazio commerciale.



Profilo d'impresa

Il nuovo Megastore di Carlino (via San Giorgio) - 2500 mq tra magazzino, uffici e reparto spedizioni, di cui 800 destinati alla vendita diretta al pubblico più 4 mila mq di parcheggio - è anche la sede operativa e strategica del Network Nautimarket, che conta al suo interno un organico di 9 persone, di cui 6 dipendenti (presto si aggiungerà un commesso), e una rete di agenti distribuiti sul territorio nazionale.

Aperto da martedì a sabato (9,00-12,30 14,30-19,00), il negozio è strutturato come un brico suddiviso in tipologie di prodotto (ferramenta, elettronica, abbigliamento), segnalate ad ogni corsia da visibili indicazioni. Sul sito è scaricabile il catalogo, www.nautimarket.com, informazioni allo 0431 687182.

LE CURIOSITÀ

C'è di tutto, e quel che non c'è lo inventiamo noi

Al Salone di Genova, il prossimo ottobre, e poi ad Amsterdam a novembre, Nautimarket si presenta anche come produttrice. Articolo di punta dell'azienda di Roberto Visentin il carica-batterie firmato Nauticharger, la divisione elettronica della Nautimarket, ben distinguibile da articoli similari per il suo colore giallo squillante. "Lo vendiamo in tutta Europa; va molto bene anche in Israele, Egitto, Emirati Arabi - spiega l'imprenditore, descrivendone le ca-



ratteristiche: "Gestisce contemporaneamente fino a 3 banchi separati di batterie fornendo ad ognuna la corrente richiesta. ficate anche con tensioni di re-

te molto basse. L'alimentazione bi-voltaggio 115-230 volt lo rende universale in tutto il mondo; naturalmente la carica-batterie switching è costruito con materiale resistente alla corrosione". Nautiline e Nautiblister sono gli altri due marchi con cui l'azienda di Carlino sta promuovendo la linea dei suoi prodotti, "ma sono molte le soluzioni che offriamo agli appassionati della barca, e ognuna su misura", spiega Visentin.

Nell'ampia e colorata vetrina di Carlino sono espo-

ste articoli di ferramenta in acciaio inossidabile, speciali cere e vernici, vestiti e calzature specifiche per l'ambiente marino, e tutta una serie di singolari accessori che vanno dallo spazzolino pulisci-alghe ("tolgono quella patina verde che si forma sotto lo scafo") agli assorbi-olio (ma non l'acqua). C'è poi, racconta il titolare, una vera e propria corsa all'ultimo modello di sistemi di navigazione: radar, scandagli e in generale ai prodotti di moda, un po' come accade per i cellulari e i

computer. E se il reparto riservato alla strumentazione elettronica di bordo è assalito dai più tecnologici, i curiosi e gli appassionati della barca tradizionalisti possono sempre sfogliare libri per la navigazione, scegliere la tabella adesiva più spiritosa ("no bra"), curiosare tra le cinture di salvataggio per cani e gatti, sacchi a pelo, pentole e bicchieri, provare un paio di scarpe, o anche acquistare, perché no?, un deodorante dalle varie fragranze specifico per Wc marini.

DONNE IMPRENDITRICI

Katie Kiely, la storia di una giovane lady inglese e della sua azienda friulana

Poliglotta è il mio service

A soli 25 anni è titolare dell'Attaché. Il loro prodotto: le lingue di tutto il mondo

di Raffaella Mestroni

Tempra d'acciaio in un fisico di velluto. È Katie Kiely, 25 anni, biondissima e minuta, tanto innamorata dell'Italia da decidere di trasferirsi dall'Inghilterra in Friuli per lavoro. Titolare, insieme a Katie Forest di "Attaché", una srl focalizzata sull'insegnamento dell'inglese, Katie Kiely è figlia d'arte. Il padre, infatti, è un imprenditore inglese che le ha "passato" l'entusiasmo per il lavoro autonomo e l'indipendenza.

Grazie a un "Erasmus", Katie ha trascorso un anno in Friuli Venezia Giulia per affinare il suo italiano (ma oltre all'inglese e all'italiano parla anche perfettamente lo spagnolo, visto che la mamma arriva dalla Spagna) e durante questo periodo ha conosciuto Katie Forest, che aveva appena avviato l'attività ed era alla forsennata ricerca di una socia perché il lavoro non mancava. Il feeling è stato immediato e dopo un breve training come insegnante, Katie ha fatto il salto entrando, nel 2004 nella società.

Traduzioni tecniche, collaborazioni per l'interpretariato e lezioni d'inglese a manager, studenti e persone desiderose di comunicare meglio in tutto il mondo le attività di base di "Attaché".

"Le richieste maggiori, fin dall'inizio - spiega - sono arrivate dalle aziende di informatica che progettano siti web. Un settore in forte espansione, che necessita di traduzioni perfette, soprattutto se il sito viene commissionato da un'azienda che esporta. ELEVATISSIMA la richiesta proveniente dal settore dei macchinari specializzati, prodotti che sono sempre corredati da manuali d'uso estremamente dettagliati".

La "marcia in più" di Attaché però è la disponibilità di traduttori in tutte le lingue. Proprio tutte? Sì, dal cinese al russo, dal portoghese al tailandese, dal giapponese al greco, fino al pharsi. Grazie a una rete di oltre 200 collaboratori, sparsi in tutti gli angoli del mondo, Attaché assicura la traduzione, in tempi rapidi, di qualsiasi documento, manuale, lettera o pubblicazione praticamente in tutte le lingue.

"Il nostro prezioso database - conferma Katie - è frutto di una ricerca certosina e di una rigorosa



Le due Katie al timone dell'Attaché: Katie Kiely, a destra, insieme alla sua socia Katie Forest.

selezione. All'inizio eravamo noi che, attraverso Internet, andavamo a caccia di collaboratori setacciando la rete, oggi ci arrivano dagli 8 ai 10 curriculum al giorno con proposte di collaborazione".

Massima attenzione alla qualità degli insegnanti ("un paio di volte all'anno - precisa - io e Katie ci rechiamo in Inghilterra e selezioniamo le persone che verranno a lavorare da noi"), organizza-

«Nuova sede e nuovi collaboratori»

zione ferrea e monitoraggio costante del settore finanziario i punti di forza della società che, costituita nel 2003 è cresciuta con una rapidità inusuale, tant'è che dopo soli due anni la sede di via Manzini è già diventata insufficiente. "In questi casi - afferma pensosa Katie - ci si trova veramente in difficoltà a prendere una decisione, perché da un lato l'incremento del lavoro richiede spazi maggiori, ma dall'altro c'è sempre il timore di fare il passo più lungo della gamba". Le due giovanissime socie una soluzione ideale, però, l'hanno trovata. "Attaché" è entrata a far parte di AdriaNetwork, la società di informatica con la quale lavorano di più e hanno acquistato una parte di un edificio, in Viale XXIII Marzo dove anche AdriaNetwork si sta trasferendo. Sei insegnanti, una segretaria full time e una part time

costituiscono attualmente lo staff di "Attaché", che entro la fine dell'anno dovrebbe arricchirsi di nuovi collaboratori. "Abbiamo in programma una nuova selezione - conferma Katie - perché in autunno vorremmo partire con nuovi corsi serali, incrementare le lezioni "one to one" sempre più richieste e partire anche con l'insegnamento del tedesco e del giapponese".

Katie lavora 10 ore al giorno ("d'inverno anche il sabato - ammette - ma la mia socia ne lavora anche di più. Molte volte arriva in ufficio alle 9 del mattino e se ne va anche alle 22 e 30") e si occupa, oltre che dell'insegnamento, di tutta la parte amministrativa. "Devo ammettere che la parte più faticosa e complessa - precisa - è proprio quella burocratica. In Italia le leggi sono molto complesse e anche se il commercialista ci supporta adeguatamente, c'è sempre qualche cosa di nuovo da capire e imparare. Noi, oltretutto, ci occupiamo anche di sbrigare le formalità necessarie ai permessi di soggiorno per gli insegnanti".

Katie è molto soddisfatta della sua esperienza italiana, anche se la famiglia e gli amici un po' le mancano. "Con una mamma spagnola, però, ho il vantaggio di aver sempre respirato l'atmosfera latina, quindi difficoltà di adattamento davvero non ne ho avute". Ma gli italiani, che tipo di studenti sono? "Beh, dipende, i bambini imparano molto in fretta, è una soddisfazione insegnare

a loro. Gli adulti, ma è normale, fanno più fatica e poi hanno poco tempo per studiare, mentre una lingua richiede molta applicazione e costanza. Non bastano le ore di lezione a scuola, è indispensabile affiancare la visione di film, l'ascolto di cassette o programmi radiofonici, la lettura di libri e giornali. Mi rendo conto che non è facile per chi è impegnato tutto il giorno in una attività lavorativa".

Alla domanda su quali sono i difetti degli italiani Katie ride, ma dopo un po' di indecisione risponde: "Sono poco indipendenti, soprattutto i ragazzi e anche un po' pigri. In Inghilterra i ragazzi se ne vanno da casa presto e alla mia età quasi tutti lavorano, sono indipendenti e molti hanno pure comperato casa. Qui la famiglia è una specie di grande chiocciola e questo, secondo me rappresenta un

«Che delusione la scuola italiana»

limite. La scuola, poi, sul versante lingue straniere è decisamente carente. E' strano, perché basta allontanarsi di qualche chilometro dal confine e già la realtà cambia. Di recente sono stata in Slovenia e sono rimasta stupida dall'ottima conoscenza dell'inglese dei ragazzi".

Una brevissima esperienza di insegnamento in una scuola pubblica, per Katie è stata illuminante. "Ho insegnato a

Talmassons, in una scuola media - ricorda - e all'inizio è stata durissima. I ragazzi non erano motivati, a loro non interessava assolutamente imparare l'inglese. Così ho dovuto inventarmi una metodologia stimolante, preparare lezioni sempre diverse e focalizzate sui loro interessi, ma il risultato ha premiato gli sforzi. Alla fine erano loro stessi che mi chiedevano: insegnaci questo insegnaci quello".

Secondo Katie, la parte più difficile nell'imparare una lingua è il livello intermedio. "Dal principiante all'intermedio il percorso è agevole - spiega - ma il passaggio successivo è decisamente più faticoso. Per questo bisogna leggere molto e ascoltare, ma altrettanto indispensabile è trascorrere un periodo di tempo all'estero".

Tra le differenze che Katie mette in evidenza, anche le maggiori opportunità di trovare lavoro in Inghilterra rispetto all'Italia. "Da noi - commenta - con una laurea sei una persona "capace di imparare", ma prima di affacciarti al mercato del lavoro vero e proprio, di solito si fa un anno di training in settori diversi, affini alla specializzazione scelta. A quel punto hai ben chiaro sia la tua attitudine, sia cosa significa veramente lavorare e quindi tutto diventa più semplice. Non solo. Mentre in Italia è ancora molto forte la cultura del "posto sicuro" in Inghilterra cambiare non è un problema, anzi. Viene considerato un arricchimento".

"Imprenderò"

L'impresa al femminile

Hanno preso il via ieri i corsi di formazione organizzati dal Punto Nuovo Impresa della Camera di Commercio per le donne che vogliono fare impresa. Continua, così, l'azione formativa prevista dal progetto "Imprenderò". I corsi si rivolgono a donne aspiranti o neo imprenditrici che vogliono acquisire una preparazione per avviare in modo consapevole il loro progetto d'impresa. Verranno trattati il marketing e la comunicazione, il diritto d'impresa, la contabilità aziendale, il credito agevolato e i rapporti con le banche e le istituzioni finanziarie. L'attività sarà così in grado di redigere il business plan che le permetterà di valutare la fattibilità dell'idea. I corsi sono gratuiti. L'iniziativa, della durata di 80 ore, si tiene in fascia serale con frequenza bisettimanale.

Nuove imprese

Consulenze color rosa

Consolidare e rafforzare sono gli obiettivi di una nuova iniziativa della Ccia di Udine che si rivolge alle imprese in rosa avviate da meno di cinque anni. Il progetto punta al consolidamento imprenditoriale attraverso un'analisi dei punti di forza e di debolezza dell'impresa, una valutazione della performance aziendale e lo studio delle strategie migliorative. Dopo un primo colloquio con le operatrici del Punto Nuova Impresa inizierà un percorso personalizzato di consulenze con esperti del settore. Punto di partenza sarà l'analisi del bilancio e dell'andamento aziendale. Inoltre, i professionisti potranno fornire consulenze in materia economico-finanziaria, marketing, diritto del lavoro, comunicazione e su tutte le altre specificità manifestate dalle imprenditrici. L'iniziativa è gratuita. E' possibile da subito prendere contatto con l'ufficio per programmare gli incontri.

ATTUALITÀ

La crisi c'è ma non è irreversibile. A colloquio con l'economista Flavio Pressacco

Questo Friuli può farcela

Non si potrà però più andare a rimorchio: ormai c'è uno spazio solo per l'eccellenza



Se il Paese arranca sull'orlo della recessione, anche il Friuli ha il fiato corto. È in zona grigia. Certo, il dinamismo *in loco* è maggiore, complice il "fattore tre confini" che dà ossigeno all'export, ma non è una isola felice: né per capitani d'industria, né tanto meno, per medio piccoli imprenditori. Tanti i punti di crisi, a macchia di leopardo, dalla Bassa alla montagna. Cartina di tornasole dell'impasse, i dati sulle ore di cassa integrazione: nel secondo trimestre 2005, 468.012 contro le 231.763 dello stesso periodo del 2004. Quasi raddoppiate. Non solo. Da gennaio a maggio, in mobilità 562 addetti nell'industria, 353 nel terziario. Senza contare che il fondo del barile «potrebbe non essere stato raschiato», come dice Ruben Colussi, segretario regionale Cgil. I distinguo ovviamente si sprecano, ma l'attuale scenario è fosco per tutte le sigle sindacali: il sistema locale ha tenuto negli ultimi anni, ma ora vede arrivare in ritardo l'onda negativa. «Aspetti sperimentati da altri sistemi di meno recente industrializzazione», commenta Flavio Pressacco, ordinario alla facoltà di economia dell'ateneo di Udine e neo presidente di Mediocredito. Ma i dati sulla Cig lievitata in una manciata di mesi sono un campanello d'allarme? Per dare una lettura tecnica della situazione parte da lontano il Professore, precisando che, fino a qualche anno fa, «le criticità per il lavoratore corrispondevano a quelle dell'impresa. A loro volta le criticità dell'impresa potevano essere riassorbite, a meno che non fossero in fase di ciclo recessivo. Che coinvolgeva tutti».

Chiavi di lettura semplici, insomma. Anche per i non tecnici. Ma ormai «preistoriche». «Con la globalizzazione possono coesistere situazioni in cui qualcuno cresce molto bene e altri soffrono. E il tipico caso di Manzano che non è più un territorio che si sviluppa in maniera omogenea. La filiera s'è scomposta». E poi ci sono settori in difficoltà strutturale: il tessile non d'alta moda, la componentistica e l'elettronica. Un comparto, quest'ultimo, a veloce rotazione in cui gli anelli deboli di una filiera internazionale rischiano di essere rapidamente rimpiazzati o sostituiti. Nel settore del mobile, invece, si trovano episodi di grande



espansione - come Calligaris - accanto ad altri di acuta contrazione in cui di nuovo si palesa la rottura della filiera.

Situazione, dunque, differenziata. Con eccellenze da un lato e acute criticità dall'altro. Criticità che si riflettono, giocoforza, sul fronte occupazionale. «Capita che una situazione di crisi relativa a posti di lavoro - e quindi di "crisi" per chi la "vive", ossia addetti, famiglie, sindacati e forze politiche - non corrisponda affatto a una crisi dell'impresa. Penso, ad esempio, alla De Longhi e alla radicale ristrutturazione dell'assetto produttivo. S'è deciso di trasportare una intera struttura produttiva in un altro mercato funzionale non solo al riposizionamento produttivo, ma anche commerciale».

Se vanno a spasso centinaia di lavoratori, ma ciò non significa automaticamente che l'impresa sia in stato comatoso. Anzi. «Oggi - a differenza del passato - può capitare di "perdere" in loco una azienda che va bene», precisa Pressacco. Inevitabili, comunque le ricadute. Non solo occupazionali. Il ragionamento del professore prosegue e va «oltre»: «Se però l'aumento delle ore di cassa integrazione straordinaria fosse il campanello di allarme che preannuncia una trasformazione di queste in una alta percentuale di chiusure, il sistema nel complesso ne soffrirebbe».

I sindacati allora sbagliano analisi? «No. Bisogna essere realisti anche non volendo essere pessimisti. Il Friuli Venezia Giulia, e nello specifico il Friuli, è colto dagli effetti di difficoltà nella fase in



cui era impegnato nella costruzione della maturità. Non ha già gettato le basi per un passaggio a una fase successiva. E, quindi, per noi questo passaggio è più doloroso». La crisi, insomma, coglie la nostra economia adolescente. Nel pieno dello sviluppo. «Tutto ciò crea situazioni delicate: non ci sono solo operai anziani da assorbire fisiologicamente nella messa a riposo, ma giovani. Persone nel pieno della loro maturità professionale».

Voltare pagina è possibile. Non semplice, tanto meno scontato. Sostituire l'industria con il terziario, o altro, - lascia intendere Pressacco - potrebbe risultare ora intempestivo. Un giro di vite potrebbe venire dal mantenere la centralità del manifatturiero

per riorientarlo verso settori a più elevata competitività. E far sì - ragiona il Professore - che le filiere siano tutte parti di una "componente virtuosa". Ma quali? «Eh, questo è un problema. Dato che le filiere sono così scomposte credo che ogni settore possa mantenere una propria credibilità. Sarebbe sbagliato parlare, in astratto, di un segmento obsoleto. Va valorizzato la virtuosità *tout court*. La sedia, ad esempio, deve rimanere un nostro punto forza. Anche perché è un marchio internazionale consolidato. Ma attenzione: non può trattarsi di un distretto in cui metto assieme l'eccellenza e il contributo della povertà. Si deve puntare, giocoforza, solo sull'eccellenza».

Tutto ciò non basta. Per

Tracce di crisi nel paesaggio friulano. Accanto al titolo, il prof. Flavio Pressacco.

incidere sul mercato servono anche compattazioni. La tesi di Pressacco è che, ormai, solo chi riuscirà a interagire e a generare competenze correlate alle esigenze del *leader* avrà *chances*. Non è più tempo, insomma, di stare "a rimorchio". La fase di prolungata *impasse* ha avuto il benefico effetto di spazzare le ambiguità: o si è camion o rimorchi. «Mi rifaccio a una *boutade* del cav. Pittini evidenziando che, per i rimorchi, ci sarà poco spazio. Casomai per vagoni capaci d'agganciarsi». Ma in una situazione di stallo, quali i rimorchi a questo punto potranno rimanere sulla strada? «Non voglio né posso dirlo. Sarebbe di cattivo gusto. La nostra struttura mentale penso sia fatta, in generale, pure di rimorchi. Un fatto determinato dall'evoluzione della nostra giovane struttura. Si è registrata una evoluzione recente delle imprese, con molte esternalizzazioni. Ma solo alcune sono state virtuose e hanno generato imprenditori capaci. Molte hanno giocato, ad esempio, su fenomeni di para-sommerso. O cose del genere».

La musica però è cambiata. E, intanto, rimane centrale il ruolo del distretto. Che, per il Professore, «non è un concetto territoriale in senso stretto». Non ci si aderisce, in sostanza, solo per *appartenenza territoriale*, bensì per qualità. Una "rivoluzione copernicana", dunque, viene teorizzata da Pressacco: che definisce tendenzialmente buona la recente legge sui

distretti, non escludendo però «qualche "calibratura"». E che, di fatto, "benedice" l'adesione a distretti extraregionali. A patto che sia garantito lo sviluppo di competenze aziendali al *top*. Andare fuori casa, dunque, per scongiurare il rischio di valorizzare "solo" i segmenti dove abbiamo una mera *leadership* territoriale. Una apertura che non si ferma all'Italia, ma si estende all'estero.

Ricette semplici non ce ne sono per Pressacco. Per non essere perdenti, la sua idea è che si debba puntare «sull'individuazione di strategie di sviluppo della competitività regionale. Sia dei singoli attori che del sistema». Un sistema dove figura l'elemento credito. «Un *nodo*, anche culturale, è il "ruolo" che può avere la finanza nelle problematiche di sviluppo: anche di nuova imprenditoria, purché nel segno dell'eccellenza», spiega: «Servono nuovi strumenti, come fondi di sviluppo e cose del genere, che abbiano una componente di propensione al rischio». A una *condicio sine qua non*: «Solo da parte di chi può permetterselo». Pressacco pensa a fondi in parte pubblici e in parte privati. E con un *ritorno*. «Altrimenti uno dà soldi a prestito e se va male li perde, se va bene ci guadagna molto poco. Non può essere l'attore tradizionale che fa queste cose. Ci deve essere un soggetto che può rischiare senza troppo paura di quel che succede». Un soggetto che incorpori competenze di finanza, tecnologia e capacità di intrapresa. «Potrebbe essere una parte di Friulia che si riconverte e crea una *gemma*, una società dedicata a questo compito e dotata di risorse pubbliche».

Il ragionamento "globale" di Pressacco riguarda anche il ruolo di Mediocredito che - puntualizza - «ha contribuito a dare ossigeno, nella fase della ristrutturazione finanziaria, a soggetti indebitati o che necessitavano di ristrutturare le proprie passività».

Per il futuro, due alternative, che non s'escludono: «La prima, mantenere e precisare la funzione di specialista d'operazioni a medio-lungo termine in alleanza con sistemi bancari già esistenti e anche incardinati in regione e, inoltre, essere, su basi nuove rispetto alle attuali esigenze, braccio armato della Regione nello sviluppo della capacità territoriale nei settori strutturali e logistico». (M.B.)

ATTUALITÀ

Gemona. La chiusura della Manifattura racconta la fine di un pezzo di storia friulana

Tessile, scende il sipario

Negli ultimi 15 anni gli occupati, soprattutto donne, sono crollati dell'87 per cento

di Paola Treppo

Per il settore tessile friulano in generale, ma soprattutto del comprensorio Alto Friuli in particolare, il bilancio occupazionale degli ultimi 15 anni pare un bollettino di guerra. Solo dal 2001 al 2005 qui si contano infatti 547 operai in meno. Lo confermano i rappresentanti sindacali: "A essere in crisi - dice Alessandro Forabosco, segretario della Cgil Alto Friuli - è tutto il settore del sistema moda, che comprende anche produzioni tessili". Dal 1990 a oggi, l'Alto Friuli è passato da 5 mila addetti agli attuali 653: un crollo dell'87%. A soffrire di più è stata Gemona Manifatture che nel suo periodo migliore, nel '99, contava 450 dipendenti e che oggi ha chiuso i battenti con gli ultimi 147 operai in cassa integrazione straordinaria.

Che fare? Un decalogo salva occupazione suggerito dai sindacati propone l'introduzione obbligatoria delle etichette d'origine,



l'intensificazione della lotta alla contraffazione, l'inasprimento delle sanzioni, il contrasto delle importazioni illegali. "Serve anche incentivare la formazione e la riqualificazione professionale, ridurre le tasse sul lavoro, riformare gli ammortizzatori sociali a sostegno del reddito dei lavoratori, rafforzare il sistema della bilateralità a favore dei lavoro-

ratori delle imprese artigiane. Importante infine, per le aziende, il ruolo del marketing". Ma basta una ricetta del genere? Gemona Manifatture ha chiuso in agosto e diventerà un centro commerciale dove il sindacato, che chiede in proposito la costituzione di un tavolo di confronto con la Regione, spera semplicemente di poter garantire una veloce ricollocazio-

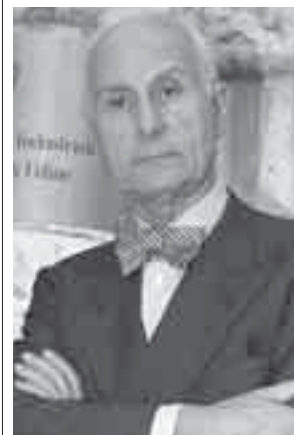
ne delle maestranze rimaste senza lavoro. Tanto più che per il complesso ha già dimostrato interesse una decina di catene della grande distribuzione a livello nazionale.

Fatto è che con Gemona Manifatture che diventa un ipermercato si chiude davvero un capitolo della storia del paese pedemontano, che è un po' la storia in generale del lavoro

La resistenza della Manifattura. A destra, Carlo Burgi. Sotto, il Cascamificio di Bulfons.

BURGI

"Impossibile continuare"



in Friuli, per secoli legato fortemente proprio alla tradizione del tessile. La fabbrica gemonese aveva avviato la produzione nel lontano 1901. Un periodo florido. La gestione dello stabilimento passa di mano in mano per circa mezzo secolo. Fino al 1955, quando viene acquisita dai proprietari attuali. In quest'arco di tempo Gemona Manifatture ha subito alti e bassi. Tutti legati all'andamento del mercato. L'impianto tratta filato di cotone. Esporta in Europa. Sulla piazza locale, gli fanno compagnia Cascami Seta di Bulfons di Tarcento e il Maglificio della Riviera. Industrie che sono state forti, un vero e proprio rifugio per un'occupazione femminile altrimenti destinata al settore della "bambinaie", al lavoro contadino, alla casa o all'emigrazione. Un mondo che oggi non esiste più.

Il tessile tradizionale in Friuli non ha futuro. Eppure la proprietà di Gemona Manifatture, per salvare la produzione e non delocalizzare, ha cercato di percorrere ogni via possibile.

Lo ricorda l'amministratore delegato Carlo Burgi. La sua famiglia, che per mezzo secolo ha investito grandi somme sui capannoni di via Manifattura, si è resa conto fin da subito della crisi. Alla luce delle modifiche negli equilibri di mercato per l'ingresso di paesi del Sud-est, il gruppo si era fermato per una riflessione.

"Avremmo potuto chiudere i battenti già tre anni fa - ha detto Burgi - ma abbiamo preferito insistere tentando soluzioni nuove". Dal filato tradizionale quindi, Gemona Manifatture ha puntato su prodotti di nicchia, ad alto contenuto tecnologico, legati al trend della moda, in grado di proporsi sul mercato contro la concorrenza di Paesi come Cina, India, Pakistan e Turchia, in grado di produrre a prezzi stracciati.

Il cambio di rotta, tuttavia, non è bastato, complice il costo della produzione, anche correlato a quello del lavoro. Una seconda scelta è stata di non guardare alla delocalizzazione, come altre realtà produttive.

Questo soprattutto per favorire l'occupazione del territorio del Gemonese.

Il disegno del nuovo centro commerciale, piano ideato di concerto con l'amministrazione comunale, rientra infatti proprio nella volontà di mantenere vivace il mondo del lavoro in una terra che ha visto nascere e crescere Gemona Manifatture. (P.T.)

BREVE STORIA DELLA CRISI

Dalla produzione al museo

È successo tutto in pochissimi anni. Le prime a chiudere i battenti sono state alcune storiche aziende che gravitavano intorno a Udine: l'"Industria Tessile Friulana" di Codroipo, con i suoi 240 dipendenti, l'azienda "Bruna" di Reana, con i suoi 60 lavoratori, la "Tricolor Filati" di Remanzacco, con i suoi 60 operai. Senza tener conto delle realtà minori, magari a conduzione familiare, falcidiate da una mutazione negli equilibri di mercato e da costi di produzione che hanno causato la grave crisi del sistema tessile friulano. Tutto nell'arco di pochi anni. Ma ci sono altri nomi da fare. Uno è quello del "Maglificio della Riviera", una realtà che nella zona collinare tarcentina ha dato lavoro a decine di donne, favorendo l'inserimento dell'occupazione di casalinghe e giovani donne altrimenti destinate a emigrare, specialmente nei periodi della grave crisi economica.

Ai piedi delle alture tarcentine, fino a pochi decenni fa meta di un vivace turismo che dava respiro all'economia locale, c'era anche il "Cascami Seta". Lo chiamavano "el cascami-

ci", le decine di donne impiegate nei reparti di filatura. Una risorsa importante per mandare avanti la famiglia, pagare l'affitto o comprarsi una casa insieme al proprio compagno. Accanto allo stabile la grande casa del custode, oggi in vendita, decadente. Ma che conserva tutto il fascino dell'architettura signorile di quegli anni, immersa in un parco ormai selvatico. Più in là la piccola chiesa della Madonna della Neve, luogo di devozione popolare rimasto inalterato nel susseguirsi dei decenni, la vecchia passerella sul Torre, con la caratteristica gobba. Più in là ancora il corpo della fabbrica, un edificio tipico, quasi da archeologia industriale, che però funziona. Anche oggi, nel 2005, e che dà lavoro a 70 dipendenti, quasi tutte donne. Un'isola felice quindi, il cascamiificio, che continua a dare occupazione mentre attorno la crisi si è fatta sentire anche per la "Botto Giuseppe & Figli Spa", dove la proprietà ha dovuto affrontare periodi di messa in mobilità e cassa integrazione.

Resta dunque il caso di Bulfons che nel periodo di massimo splendore ha avu-

to alle sue dipendenze oltre cento operaie. Per loro era stato attivato, nell'ottica del risparmio e della disponibilità, anche un centro Cral, una sorta di cooperativa sociale e solidale dove far la spesa a prezzi scontati.

La struttura tarcentina ha passato anche lei le sue crisi ma ha scelto di guardare al futuro, anche al di là della produzione. La proprietà infatti pensa a una valorizzazione del sito sotto il profilo culturale, con l'apertura alle visite per una sorta di viaggio nel tempo dal lavoro delle Bigatis alla produzione contemporanea di filati di seta di alta qualità.

La Cascami è nota anche per la "sua" storica cascata, a Crosis, con la diga progettata da Malignani: una piccola meraviglia di ingegneria datata 1900, una delle prime in Italia del suo genere. È da questo sbarramento che la fabbrica, proprietaria della struttura, trae ancor oggi una parte della sua energia. L'acqua viene convogliata in una condotta attraverso l'abitato di Ciseriis per poi raggiungere i piedi del borgo di Plan di Paluz. Qui una grande tubazione la co-



stringe a scendere per gravità fino alla turbina, attraversando il torrente Torre, fino a raggiungere lo stabilimento.

Produzione e tradizione quindi, un binomio che per il tessile sembra ormai destinato a riempire solo pagine di carta e bacheche di musei. Perché investire da zero nel settore del tessuto tradizionale ormai non viene più consigliato. "I settori su cui puntare sono altri", dice anche il segretario della Cgil Forabosco. "E questa la dura verità per il comparto. Meglio scegliere un manifatturiero diverso. La concorrenza è schiacciante. Possiamo ritenerci soddisfatti se riusciremo, oggi e nei prossimi anni, a mantenere sul territorio

quello che ancora è rimasto attivo. Capitolo a parte va dedicato, mantenendo comunque grande prudenza, ai filati di altissima qualità: la seta italiana resta e resterà sempre la migliore del mondo, utilizzata dagli stessi paesi dell'Est Asiatico per i loro capi più esclusivi. Ma anche in questo caso occorrono piedi ben piantati per terra per chi sceglie di produrre tessuti sia pure dall'altissimo contenuto tecnologico. Bisogna che siano comunque materiali derivati da ricerche specifiche, con innovative caratteristiche di eccellenza". È la lezione che vale per tutto il made in Friuli: per ciò che potrà forse restare del tessile, a maggior ragione.

CAMERA DI COMMERCIO

Saldo dell'occupazione per il 2005: in provincia di Udine 1400 nuovi posti di lavoro

Porte aperte ai diplomati

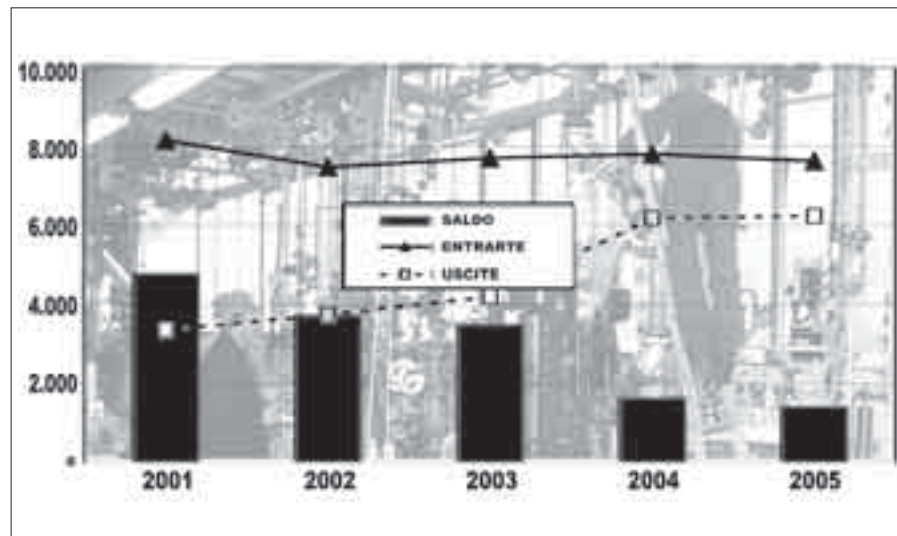
Sono richiesti perfino più dei laureati, soprattutto nelle piccole e medie industrie



Aumentano i posti di lavoro in provincia di Udine: 7.620 le entrate previste dalle imprese friulane nel 2005, contro 6.220 uscite per un saldo complessivo di 1400. Questi sono i risultati dell'indagine Excelsior 2005. Dal quadro generale emerge, invece, che il Friuli Venezia Giulia presenta un saldo occupazionale di 2.540 unità in quanto le assunzioni previste nel 2005 sono 17.110, mentre le uscite ammontano a 14.570 unità. Udine rappresenta quindi un traino per la Regione. Il 44,5% delle assunzioni previste in regione nel 2005 sono, infatti, espressione dell'economia udinese. A livello regionale, inoltre, Udine presenta il tasso più alto di crescita con un +1,3% del saldo tra entrate ed uscite rispetto al +1,1% di Pordenone, al +0,8% di Trieste, mentre il saldo tra entrate ed uscite risulta negativo per l'economia isontina.

Chi entra e chi esce

Ma non tutto è oro quel che luccica. Rispetto agli anni precedenti il saldo previsto nel 2005 appare decisamente più contenuto: il +1,3% del 2005 (pari ad un saldo di 1.400 unità) è inferiore al quello del 2004 che risultava pari a +1,4% (1.626 nuove assunzioni), mentre nel 2003 il saldo assumeva il valore di +3,1% ovvero 3.483 unità e nel 2002 era di +3,4%. L'1,3% di incremento occupazionale è sintesi di un flusso in entrata identico a quello dei tre anni precedenti (+6,9%, a fronte di una media del triennio precedente che



presenta il medesimo valore) e di un flusso di uscite, +5,6%, in aumento rispetto al triennio precedente quando era pari a +4,2%. Il 55,5% delle assunzioni previste in provincia nel 2005 troverà lavoro nelle imprese dei servizi, il restante 44,5% nell'industria in modo particolare nelle costruzioni. La quota più consistente delle uscite interesserà le grandi imprese friulane, al punto che gli aumenti netti di occupazione vengono determinati nella quasi totalità dalle piccole e medie imprese le quali presentano 1.090 unità delle 1.400 del saldo complessivo.

Crescono l'Edilizia, i Servizi alle imprese ed il Commercio

Anche quest'anno, la crescita occupazionale è trainata dall'edilizia (+410 occupati), seguita dal commercio (+240) e dai servizi alle imprese (+230). Nel suo complesso, il settore manifatturiero produrrà

390 nuovi posti di lavoro, con le industrie dei metalli (+2,5%) che determineranno il saldo migliore, anche per l'andamento particolarmente brillante delle costruzioni. A questa motivazione può ricondursi anche l'incremento previsto per il settore della lavorazione del legno (+3,9%). In ristrutturazione, invece, il settore della fabbricazione dei mobili (-0,3%) e, soprattutto, il made in Italy e cioè il sistema moda, quello alimentare e carta, che, quest'anno, prevede una perdita di 130 posti di lavoro. Nel terziario, i comparti a più elevato tasso di crescita sono quelli del commercio (+1,4%), dei trasporti e servizi alle imprese (+1,6%), della sanità, istruzione e servizi ricreativi (+1,8%), mentre appare ferma la domanda del comparto "Informatica e telecomunicazioni", negativa quella del "Credito ed assicurazioni" e "Studi di consulenza amministrativa e legale, studi di tecnici e studi medici".

Diplomati e laureati cercansi

Le imprese cercano sempre di più laureati, ma soprattutto diplomati. La richiesta di lavoratori in possesso del titolo di studio secondario e post-secondario, infatti, aumenta in provincia di Udine di 150 unità rispetto al 2004 (31,3% le assunzioni previste quest'anno a fronte del 28,4% del 2004). Anche i laureati continuano a crescere: i 479 del 2004, pari al 6,1% del totale, saranno 530 nel 2005 (7%). In aumento di cinque punti percentuali risulta la richiesta di lavoratori con qualifica professionale (30,5% nel 2005 a fronte del 25,8% del 2004). Le lauree più richieste continuano ad essere quelle degli indirizzi economico-statistico (150), seguite dall'indirizzo di ingegneria industriale, e ingegneria elettronica e dell'informatica. Per quanto riguarda i diplomati, il più richiesto appare l'indirizzo amministra-

Che cos'è Excelsior

Excelsior è sistema informativo permanente sulla domanda di lavoro delle imprese realizzato dalle Camere di Commercio e finanziato dal ministero del Lavoro e dall'Ue a partire dal 1997. L'indagine statistica interessa un campione di circa 100.000 imprese e fornisce dati significativi a livello provinciale e in alcuni casi sub-provinciale.

sta" ed "alla mancanza della necessaria qualificazione".

Le imprese che non assumono

Secondo il progetto Excelsior 2005, il 75% delle imprese della provincia di Udine non "assumeranno" personale dipendente nel 2005, una quota che nell'industria scende al 70% mentre nei servizi supera l'80%. In realtà alcune di queste (circa l'8%, in particolare quelle di piccola dimensione) sarebbero disposte a rivedere questa loro posizione se ci fossero in atto dei cambiamenti strutturali sia nel mercato del lavoro sia in ambito normativo cioè un quadro legislativo, fiscale più favorevole alle imprese e la flessibilità del lavoro. Ma perché le imprese non assumono? Il motivo più ricorrente, espresso nel 51% dei casi, è dato dal fatto che le imprese dispongono di un organico sufficiente. Il 40%, invece, (era appena il 25% nel 2003 ed il 20% nel 2002) afferma di attraversare una fase congiunturale non positiva e quindi presenta una domanda di prodotti/servizi stabile o in calo (e questa causa è ricorrente tra gli operatori del legno e mobilio dove raggiunge il 50%, mentre nel 2002 era risultato il 40%).

Le difficoltà di reperimento

Resta sempre significativa la difficoltà di reperimento delle figure professionali necessarie alle imprese: il 40,5% delle figure professionali previste in entrate nel 2005 sarà di difficile reperimento. In particolare nella provincia di Udine sono le aziende piccole e media ad esprimere questa preoccupazione. Le cause sono soprattutto imputate alla "ridotta presenza delle figure professionali richie-

Conclusioni

Si conferma un quadro economico caratterizzato da una crescita molto lenta che si riflette anche all'interno del mercato del lavoro dove si registra una netta flessione, rispetto al passato, del saldo tra entrate previste ed uscite previste.

Il fatto, però, che le imprese cerchino figure professionali sempre più qualificate sono segnali importanti di reazione. Unioncamere, inoltre, sottolinea che l'intervento sul capitale umano rappresenta la leva più importante per le imprese, ovvero che "il fattore ultimo dello sviluppo e del benessere è costituito dall'uomo con la sua capacità di innovare ed apprendere continuamente. È questo certamente un impegno che devono affrontare le imprese, ma è necessario che al loro fianco ci siano istituzioni che a livello nazionale, regionale e locale sappiano comprendere il senso delle trasformazioni in atto, adeguando tempestivamente programmi d'azione e relativi investimenti".

FORMAZIONE 1

Ritrovare il lavoro



Da questo mese l'Azienda Speciale Ricerca & Formazione riprende l'attività con dei corsi che si rivolgono all'utenza femminile. Si tratta di percorsi che nascono dall'esigenza di fornire alle donne strumenti utili per poter meglio affrontare le difficoltà che incontrano nel momento in cui intendono re-inserirsi nel mondo del lavoro, per rafforzare le competenze relazionali ed organizzative, riconosciute come indispensabili per rendersi

competitive sia nel lavoro dipendente che autonomo. I due corsi, di cui si prevedono più edizioni, sono finanziati dal Fondo Sociale Europeo e sono: strumenti e tecniche di self empowerment per il re - inserimento lavorativo, 100 ore; e competenze vincenti per il lavoro in un'ottica di genere, 80 ore. I corsi sono gratuiti. Per informazioni rivolgersi alla segreteria didattica di Viale Palmanova 1/3, tel. 0432/526333. www.ud.camcom.it/ricercaeformazione.

FORMAZIONE 2

Corso base per conciliatori

Prosegue il ciclo delle iniziative formative che la Camera di Commercio di Udine sta organizzando sul tema della composizione stragiudiziale delle liti. È previsto infatti per i giorni 20-21, 24-25 ottobre e per il 3-4 novembre, la nuova edizione del "corso base per conciliatori", organizzato con la collaborazione scientifica dell'ISDACI (Istituto per lo Studio e la Diffusione dell'Arbitrato e della Conciliazione Internazionale) di Milano, nonché il supporto dell'Azienda Speciale Ricerca & Formazione. Il

corso prevede 32 ore di lezione, con 4 ore di valutazione finale, articolate con una parte giuridico/teorica di approfondimenti sulla conciliazione ed una parte teorico/pratica dedicata alle tecniche di conciliazione, con esercitazioni. Il percorso, consentirà al futuro conciliatore di ottenere un titolo utile per l'accesso privilegiato ai prossimi elenchi degli organismi di conciliazione, ma anche e soprattutto di ricevere una informazione dettagliata su un universo, quello delle tecniche di ADR, che rappresenterà la via maestra per supe-

rare le ormai note disfunzioni del sistema- giustizia. Il numero dei partecipanti è limitato a 30. La scheda di adesione dovrà essere inviata all'ufficio Conciliazione, unitamente al curriculum, entro e non oltre venerdì 30 settembre. La quota di iscrizione, comprensiva di materiale didattico, è di 456 € complessivi. Per informazioni è sufficiente consultare il sito www.ud.camcom.it o rivolgersi all'ufficio Conciliazione della Camera di Commercio di Udine (tel. 0432 273210 / 263, e mail conciliazione@ud.camcom.it).

ATTUALITÀ

Il mondo dell'economia visto dai giovani del Friuli che studiano per raggiungerlo

Il pianeta lontano lontano

Sono pronti però alla gavetta: sanno che la formazione vera si completerà sul lavoro

di Francesco Cosatti

Giovani economisti: sognatori coraggiosi del Nordest. Provare a capire cosa pensano i ragazzi udinesi del mondo dell'economia, cosa sperano per il loro futuro, qual è il lavoro che sognano: a tracciare un quadro generale ci hanno pensato i rappresentanti e alcuni studenti della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Udine, la culla degli economisti "Made in Friuli". Un serbatoio ricco con i suoi 596 laureati, gli oltre 2320 iscritti e le 624 matricole dell'anno scorso (dati aggiornati al 31 dicembre 2004) da cui dovrebbero emergere i futuri protagonisti dell'economia friulana.

Agli occhi appare una fascia di giovani tra i 20 e i 25 conscia delle difficoltà che troverà al momento dell'inserimento del mondo del lavoro, ma che non se ne preoccupa eccessivamente. Consapevole di vivere in una regione che fa della dedizione e dell'impegno al lavoro una regola di vita, ma non per questo più o meno avvantaggiati degli studenti di altre zone d'Italia, a cui invece invidiano la grandi possibilità che offrono le metropoli.



Appare forte il senso di solitudine che attanaglia gli studenti nati negli anni '80. A quanto pare tutto è lasciato alla volontà del singolo studente, che deve darsi da fare per conoscere le iniziative che offre il territorio. "C'è poca comunicazione sulle attività sia dell'Università che delle altre istituzioni" è il lamento degli studenti. Magari si compra il Sole 24 ore (in realtà se ne vedono ben poche di copie in giro tra le aule, molte me-

no della Gazzetta dello Sport), o si partecipa a seminari e corsi speciali. Ancora più scottante la questione del lavoro. Per studenti che stanno completando la laurea triennale, vi è una visione piuttosto lontana del "mondo dei grandi", anche se sono consapevoli delle difficoltà che incontreranno una volta conquistata la corona d'alloro. "Siamo pronti a fare tanta gavetta" - dicono - "e sappiamo che i primi lavori non saranno quelli so-

gnati fin da bambini". Il posto fisso in banca, ambizione delle vecchie generazioni di studenti di economia, non attira più ("studiare così tanto per chiudersi dietro a uno sportello non si può chiamare un sogno") ma resta una possibilità nel caso in cui l'assunzione diventi una necessità. Una generazione

pronta a spostarsi in Italia e all'estero e anche cambiare più volte impiego e che anzi considera questo percorso formativo utile per entrare in contatto con realtà diverse e acquisire così strumenti e conoscenze diverse per formare e rendere unico il proprio curriculum.

Ma cos'è l'economia per

un ragazzo di 20 anni? Lasciando da parte definizioni da dizionario, i ragazzi parlano di "una forza che può cambiare il mondo in meglio" e molti di loro sognano per il futuro viaggi transnazionali e progetti di sviluppo per il terzo mondo.

Ma c'è la voglia di fare, di investire in idee partendo anche da zero e con rischi comunque calcolati? Poco, a quanto pare. Alcuni studenti, e questi vengono considerati i più fortunati, hanno già la strada spianata grazie all'azienda di papà che sarà il loro futuro, la maggior parte rimanda i progetti "dopo la laurea". Poco sfruttati a detta dei rappresentanti anche gli stage nelle aziende, promossi dall'Ateneo. Per migliorare la situazione, si torna al tema della comunicazione: Pubblicizzare di più gli eventi e promuovere più incontri tra studenti e imprenditori di livello internazionale. Il grande nome attira sempre, e un po' per curiosità un po' per interesse, sarebbe fonte di richiamo per un numero consistente di questi giovani sognatori del NordEst. Una generazione di studenti che attende e pretende e che a 20 anni ha poca voglia di mettersi in gioco.

Immagini della facoltà udinese di Economia. Nella foto grande, il momento dello studio.

COME PENSANO IL LORO FUTURO

Tra l'utopia e il disincanto

di Simonetta D'Este

Ma perché un ragazzo, al termine delle superiori, decide di scegliere economia piuttosto che un altro indirizzo di studi?

Laura Salvador, 22 anni di Udine, iscritta a economia e commercio, risponde così: "Volevo studiare odontoiatria, ma non sono riuscita a superare l'esame d'ingresso. Ho attraversato, allora, un breve periodo di crisi e ho deciso alla fine di iscrivermi a economia. Perché? Ho pensato che alla fine mi avrebbe aperto più porte".

Ed è andato tutto come se l'aspettava, finora?

"Dopo tre anni non posso dire che mi piaccia tutto. Qualche difficoltà c'è, ma sono convinta di aver intrapreso la strada giusta, andrò avanti e penso di fare anche un master alla fine. D'altra parte non ho incontrato scogli insuperabili, mi è sempre piaciuto studiare e procederò con perseveranza".

Chi vorrà diventare,

Laura, in un prossimo futuro?

"Vorrei lavorare nell'ambito delle economie e dello sviluppo sostenibile nel Terzo Mondo. Senza ambizioni non vai da nessuna parte".

E' ottimista?

"Certo. Lo sono per natura, per carattere. Mi aspetto di dover fare la gavetta come tutti: in qualsiasi campo e in qualsiasi lavoro rientra nell'iter naturale".

Ma che cosa significa "economia"?

"Non credo esista una definizione precisa. E' un mondo camaleontico, ed è un bene se cambia, ma verso il meglio. Sto pensando per esempio a progetti per diminuire la povertà, i conflitti, i problemi economici".

E che cosa ci fa un giovane argentino, della Patagonia, tra i corridoi della Facoltà udinese? Lui, **Josè Oscar Colabelli**, vent'anni proveniente da Esquel, ha appena terminato il 1. anno di economia e amministrazione delle imprese ed è un prossimo rappresentante di Facoltà. Uno di quelli con le

idee chiare: "Ho frequentato un corso in Argentina, promosso assieme alla Regione Friuli Venezia Giulia, poi ho partecipato a uno stage a Pordenone, e sono rimasto qui. I miei nonni erano friulani e mia sorella vive qui da cinque anni. Mi sono trovato bene".

Che cosa vorrà fare da grande José?

"Un lavoro autonomo, da libero professionista, ma prima voglio vedere il mondo. Ho vent'anni, voglio provare l'esperienza dell'Erasmus, e poi, una volta aver scoperto cose nuove in Inghilterra, o da altre parti, deciderò di fermarmi magari, e di fare, lavorare, aiutare".

Ma come si può aiutare questo mondo così veloce e a tratti insensibile?

"Io sono cattolico e credo nella possibilità di cambiare anche il mondo politico ed economico. Cominciamo con sensibilizzare chi ci sta attorno, magari iniziando pagando il biglietto del bus per evitare che il prezzo si possa alzare".

E come ci si deve porre rispetto al mondo del lavoro?

"E' una realtà dura. Ci sono tanti laureati, anche in Economia, che non riescono a sfruttare il proprio titolo di studio, finendo a lavorare come camerieri o in pizzeria. Ma la cosa importante secondo me è non chiudersi. Bisogna andare agli incontri, alle conferenze, anche a quegli appuntamenti, magari in Camera di Commercio, dove non capisci niente, ma devi essere presente, conoscere, farti vedere".

Infatti, l'Università, gli studi e il lavoro sono realtà distanti. E questo i giovani lo sentono. La pensa così **Francesco Scarbolo**, 21 anni di Lauzacco, che ha terminato il 2° anno di Economia: "L'Università è ancora vista come scuola e non come ricerca. Questo non va bene. Ma è anche colpa di noi studenti, che spesso non approfondiamo abbastanza".

Ma essere uno studente di Economia differenzia dagli altri?

"Non credo. Siamo tutti studenti e basta. C'è differenza, forse, con i ragazzi del polo dei Rizzi, ma probabilmente perché anche logisticamente siamo lontani".

Che cosa farà Francesco una volta laureato?

"Il commercialista. Sono convinto che questo sia il mio futuro".

E' ancora valida l'idea del ricco Nord-Est, della produttività elevata?

"E' un concetto che si sente. La gente qui pensa sempre al lavoro, non si rilassa del tutto nemmeno quando è in ferie. Ma il lato bello di tutto questo è che se sei impegnato a fare qualcosa che ti piace non ne senti il peso".

Marco Govetto, ventenne di Lauzacco, iscritto a Economia Aziendale, si racconta così: "ero indeciso se scegliere giurisprudenza o economia. La seconda mi sembrava più concreta e legata al mondo del lavoro, e poi corrispondeva ai miei interessi. Sono contento della scelta che ho fatto, non per-

ché adesso capisca tutto quello che è inerente al mondo economico, perché i corsi aiutano solo in parte nel concreto, ma piuttosto perché sono convinto di essere nel posto giusto".

E quale sarà il posto di Marco nel futuro?

"Non ho le idee chiare. Vorrei fare qualcosa che mi permetta di girare un po', non voglio precludermi nulla".

Un modo per avvicinarsi al lavoro di domani è partecipare a stage. Ne sente la necessità?

"Avrei voglia di prendermi parte, ma non ho mai trovato delle proposte che mi abbiano invogliato. Manca uno scambio, una correlazione. Sarebbe importante promuovere questo genere di iniziative, magari con la collaborazione della Camera di Commercio, della Confindustria, per esempio".

Ma se ci fosse tutto questo, i ragazzi parteciperebbero?

"Io credo di sì. Anche le istituzioni, però, devono capire e aprire al mondo esterno il più possibile".

ATTUALITÀ

La difficile integrazione fra Udine e il suo ateneo: che cosa ne pensano gli studenti

Una città un po' matrigna

Manca la mentalità della città universitaria e di conseguenza scarseggiano i servizi

di Alice Di Giorgio

Saranno anche "ospiti di gente unica", come recita lo slogan della Regione, ma il problema è che, a Udine, loro restano "ospiti". A oltre un quarto di secolo dalla fondazione dell'Ateneo gli studenti universitari che frequentano la città non riescono ancora a sentirsi "a casa". A dirlo è il presidente del consiglio degli studenti, Michele Lorenzon, che, all'inaugurazione dell'anno accademico, ha usato quella parola. "Ospiti". «Allora - spiega - dissi che gli studenti purtroppo si sentono ancora "ospiti" della città e il mio giudizio rimane abbastanza invariato, anche se si stanno mettendo le basi per andare avanti. Siamo di fronte a due possibilità: quella di Udine come città dove esiste fisicamente l'Università e quella di Udine come una città universitaria. Nel primo caso, l'Ateneo esiste a Udine ma la popolazione studentesca è ospite della città. Nel secondo caso, la componente studentesca diventa protagonista». Lorenzon sa benissimo che «quel che deve cambiare è la mentalità e la mentalità da città universitaria che esiste a Padova, dove l'università esiste da otto secoli, o a Bologna, non si può creare in un quarto di secolo». Ma, dice, qualcosa si può migliorare.

COSA OFFRE L'ATENEO. Dentro l'Ateneo molto è stato fatto grazie all'ascolto prestato dall'Università. «In questi ultimi due anni in cui sono stato presidente - dice Lorenzon - col consiglio degli studenti abbiamo fatto in modo di favorire le misure che conducono gli studenti a vive-

L'ateneo in numeri

LA "COMMUNITAS" STUDIORUM
17.000 studenti (di cui oltre 13mila a Udine)
18.137 laureati circa da 1978 (aggiornato al 18 luglio 2005)
667 (o 434?) docenti incardinati; 683 docenti a contratto; 233 ricercatori; 448 dipendenti a tempo indeterminato

OFFERTA DIDATTICA
10 facoltà; 44 lauree triennali; 46 lauree specialistiche; 1 scuola superiore (la "Normale friulana"); 29 scuole di specializzazione; 20 master; 19 corsi di dottorato; 2300 convenzioni per stage

INTERNAZIONALIZZAZIONE
176 convenzioni per programmi di studio all'estero
292 studenti in uscita con borsa Socrates (dati a febbraio 2005)
245 studenti in entrata con borsa Socrates (dati a febbraio 2005)
35 Tirocini in azienda all'estero con il programma Leonardo
5 corsi con titolo congiunto

LE STRUTTURE
28 dipartimenti; 169 aule; 9,2 metri quadri per studente; 16 sale di lettura; 8 biblioteche

MULTIMEDIALITÀ
18 aule informatiche; 730 postazioni Pc fisse o con wi fi; 51 laboratori certificati; 420mila volumi in biblioteca; 7700 periodici in biblioteca

re l'università e la città come casa loro. Grazie al sostegno dell'Ateneo, abbiamo fatto aumentare l'orario di apertura di alcune sedi universitarie, per favorire la presenza degli studenti in città. Inoltre, abbiamo ottenuto il potenziamento dei sistemi informatici e l'estensione della copertura wi-fi a tutte le sedi. Per non parlare del fermento di associazioni studentesche». E, visto che a fare la differenza sono proprio i servizi, l'Ateneo friulano non si è fatto trovare impreparato. Se col nuovo anno accademico le dieci facoltà si arricchiranno di cinque nuovi corsi (la laurea triennale in Filosofia delle forme, interfacoltà, le specialistiche in Infermieristica e Ostetricia attivata in collaborazione con Trieste, in Biotecnologie sanitarie, in Architettura e, nella sede di Gorizia la laurea di secondo livello in Discipline dello spettacolo), il carnet dei

servizi è ben nutrito. Sul fronte informatico, smart card che sostituiscono il tradizionale libretto cartaceo, punti di accesso wi-fi, computer a prezzo agevolato, immatricolazioni online, il portale dei tirocini, la e-mail gratuita, il catalogo delle tesi sul web... E poi l'Ateneo punta molto sull'internazionalizzazione e sugli stage, offrendo crediti formativi a chi viaggia per studio grazie alla convenzione con Ciak, borse di studio e incentivi per le matricole donne (le studentesse, secondo i primi sondaggi, rappresentano quasi il 53% del totale degli immatricolati), tirocini all'estero e molto altro.

COSA NON OFFRE LA CITTÀ. Il vero punto debole è il "sistema-città". Lorenzon punta il dito sui collegamenti bus con il polo dei Rizzi. «La Saf ci ha detto che ha progettato una linea che passerà per viale Pasolini, ma bisognerà attendere che il viale



Una biblioteca universitaria. Accanto al titolo, il rettore Furio Honsell. In basso, la sede del rettorato.

venga completato dal Comune e, per questo, occorrerà ancora tempo. Ai Rizzi ogni giorno vanno quasi 5mila persone, che devono utilizzare un'unica linea di bus, che non è frequente ed è frequentata anche da non universitari. La Saf, su nostra richiesta, ha istituito una corsa speciale alle 19, ma resta un palliativo». La seconda "bestia nera" è la Ztl. «Per uno studente che voglia utilizzare le aule studio di Palazzo Antonini e via Mantica è diventato difficile trovare parcheggio, perché gli stalli sono quasi tutti a pagamento e diventa insostenibile arrivare in auto per chi non ha uno stipendio. Non bisogna dimenticare che molti sono pendolari. Certo, non siamo obbligati a studiare nelle aule studio, ma così si ritarda ancora di più la formazione di una comunità studentesca che si senta a casa sua. Abbiamo avuto degli incontri con il sindaco

e con l'assessore Cavallo, abbiamo chiesto la possibilità di ottenere abbonamenti riservati agli studenti nei parcheggi interrati ad un prezzo ridotto, ma la reazione è stata tiepida».

IL PROBLEMA CASA. Il caro-affitti non inquina, invece, Lorenzon. «Il problema dei canoni elevati è meno sentito a Udine che a Trieste. Certo, non è che ci facciano abitare in città gratis... Il problema grosso è che le case dello studente in regione sono pochissime. A Udine c'è solo quella di viale Ungheria e il progetto di quella dei Rizzi, che però è fermo da tempo». La proposta degli studenti? Non certo quella ventilata dalla Regione durante la discussione della legge sul diritto allo studio. «Intervenire sul mercato degli affitti non ci sembra una buona idea: il consiglio degli studenti l'ha bocciata all'unanimità. Il nostro timore è che, se si

dovesse spargere la voce che lo studente ha 50 euro al mese in più per l'affitto, i proprietari aumenterebbero di 50 euro l'affitto. Questa "soluzione" rischierebbe di tradursi in un inutile ed enorme esborso dell'Erdisu con grande vantaggio per i locatari e pochissimi benefici per gli studenti. Si potrebbero invece porre dei requisiti e sostenere, a certi patti, chi decide di abitare in collegio». Anche perché il progetto della nuova casa dello studente ai Rizzi rischia di restare un sogno ancora a lungo, se è vero com'è vero che il presidente Erdisu Ferdinando Milano sottolinea che «i posti alloggio di cui disponiamo - 284 a Udine - sono sufficienti a soddisfare la domanda di tutti gli studenti che rientrano nelle fasce agevolate. Anzi, nella casa dello studente di viale Ungheria, dopo aver accontentato tutti gli aventi diritto, ci sono anche avanzate delle stanze». Ergo, perché spendere miliardi, per costruire altri 150 posti letto ai Rizzi? Milano ricorda che il contributo statale che doveva esserci non è stato concesso e che adesso la nuova struttura dipende dall'ipotesi di un project financing. I contatti giusti ci sono, ma «dobbiamo valutare se siamo in grado di sostenere queste spese, visto che le entrate che abbiamo come Erdisu non bastano a coprire le spese per la Casa dello studente: senza i contributi regionali e statali non ce la faremmo».

INTERNAZIONALIZZAZIONE, INTERDISCIPLINARIETÀ, MULTIMEDIALITÀ

I tre fiori di Honsell il Magnifico

All'Università di Udine ogni giorno si gioca "la partita del secolo". Se il confronto di Champions fra i bianconeri e lo Sporting Lisbona, ha richiamato 16mila persone, «l'Ateneo friulano giornalmente richiama 17mila "tifosi" nelle sue sedi. E' come se, grazie all'Università, l'Udinese incontrasse il Lisbona tutti i giorni». A fare il paragone è il rettore dell'Ateneo friulano, Furio Honsell, che, nel ruolo di "arbitro", ha imparato presto a capire quali sono le esigenze di un simile "pubblico" di ti-

fosi. «I servizi agli studenti sono la nuova frontiera della formazione accademica. Agli studenti non basta più avere l'opportunità di ascoltare superdocenti. Ci vuole un contesto dove si possa scoprire se le lezioni hanno dato i loro frutti».

Secondo Honsell «la cifra del nuovo anno accademico va molto nella direzione dell'internazionalizzazione». A dimostrarlo sono i molti tirocini all'estero in azienda, i 5 corsi con titolo congiunto, le 176 convenzioni per programmi di studi in altri Paesi, ma so-

prattutto i numeri della cosiddetta "mobilità studentesca", con 292 studenti in uscita e 245 in entrata con borse Socrates (i dati sono aggiornati a febbraio 2005). «Rispetto ad altri atenei italiani - dice il rettore - la percentuale di mobilità Socrates è più che doppia». A caratterizzare il nuovo anno sarà anche la «multidisciplinarietà», messa in pratica con la Scuola superiore dell'ateneo».

Ma Honsell ha voluto scommettere molto anche sulla multimedialità. «Abbiamo puntato sulla telematica: con i prestiti small

ticket per l'acquisto di computer, ma soprattutto con la rete wireless, che sarà estesa e completata. Tutti gli aspetti amministrativi, dall'immatricolazione all'iscrizione agli esami, sono ormai gestiti attraverso gli strumenti telematici e digitali. Il nostro sistema è così omogeneo che ogni docente può caricarvi tutto il materiale digitale che produce e ogni studente può attingere ciò che gli serve». Insomma, conclude, «ci sono tanti motivi per scegliere Udine come sede universitaria. Perché è un ateneo giovane e dinami-

co, dove la qualità dei servizi e della docenza è alta e, nella didattica, l'offerta non è generica, ma ha delle sue specificità. E poi in città, come in tutto il Friuli, la qualità della vita è alta». L'idea di "campus" infine a Honsell è stata sempre molto a cuore e non stupisce, quindi, che la prospettiva di fare di Udine una vera "città universitaria", come vorrebbero gli studenti, lo trovi concorde. «Udine si sta connotando come una "città universitaria" e questa è un'opportunità da non perdere». (A.D.G.)



TURISMO

Una stagione così così: gli errori da evitare per fare in modo che non vada peggio

Salvagente per Lignano

La soluzione di Sergio Vacondio "Più attenzione sui prezzi e meno autolesionismo"

di Davide Vicedomini

Tra la crisi economica, l'agosto più freddo degli ultimi 30 anni, la mancata pubblicità dei media nazionali per l'Eyof, la cancellazione della tappa del Festivalbar e il sequestro della Terrazza Mare alla vigilia di Ferragosto, Lignano non ha certo vissuto la sua stagione d'oro. Poteva però andare peggio, viste le vicissitudini. Sono gli stessi numeri a dirlo. La diserzione dalle vacanze è stata generale e a risentirla sono state tutte le località balneari italiane. La Calabria detiene la maglia nera con un 25% in meno di turisti; seguono a ruota Abruzzo, Lazio, Molise, Puglia e Veneto. In Friuli invece il dato è rimasto pressoché invariato con un -5%. E allora perché tutto questo accanimento sulla stampa locale nei confronti di Lignano? Perché, dall'altro canto, questo fuggi fuggi verso le coste vicine della Croazia, della Spagna e della Grecia? Una ragione c'è a tutto, e anche Lignano non è a questo proposito esente da colpe. Già, perché pagare 11 euro una pizza, o 7 euro un cocktail sono diventate cifre improponibili per chiunque. Eppure a Lignano questa legge del rialzo esiste, più che da altre parti. Lo stesso Sergio Vacondio, presidente di "Lignano Sabbiadoro Gestioni", dà una tiratina di orecchie agli operatori locali "Bisogna fare più attenzione ai costi. Il turista ha l'euro e può fare confronti immediati". "La concorrenza - continua - è forte e punta su prezzi più bassi dei nostri. Noi non possiamo attuare questa politica perché il costo delle attività e dei dipendenti incide in maniera diversa rispetto alla Croazia, Grecia, Spagna e Turchia; questo a causa dell'aggravio di tasse a cui siamo sottoposti. Bisogna allora meditare sul rapporto qualità/prezzo e puntare su dei pacchetti vantaggiosi per i nostri turisti". Vacondio non vuole svelare i piani futuri ma accenna a un allargarsi degli orizzonti di Lignano. Non solo turisti dell'est nel futuro di Lignano, ma anche visitatori da posti molto lontani "Dobbiamo creare più sinergia con l'aeroporto regionale perché il nostro mercato va fatto anche con gli aerei. Stiamo studiando delle navette che colleghino direttamente Ronchi a Lignano". L'Eyof, pur poco pubbliciz-



zato, ha portato con sé a luglio un folto entourage da tutta Europa "I frutti di questi giochi della gioventù europea li raccoglieremo tra qualche anno - dice il presidente di "Lignano Sabbiadoro Gestioni". Nel frattempo uno dei primi obiettivi è quello di ottenere la soluzione definitiva del problema della Terrazza Mare. Da lì par-

tirà la stagione 2006. "Per il prossimo anno - spiega Vacondio - ci attiveremo per riprendere il titolo di discoteca per fare poi musica dal vivo. La discoteca infatti ha fatto il suo tempo". "E poi - aggiunge - non dimentichiamo che a Lignano oltre al mare e alla spiaggia c'è la laguna, i parchi di divertimento e che con un'ora di macchi-



na si va a Trieste, Venezia, Tarvisio, Cividale e Palmanova". L'invito è quindi quello di stringersi attorno alla località, fiore all'occhiello del nostro turismo balneare "Lignano vive un momento non facile, come altre stazioni turistiche, - conclude Vacondio - Parlare male sulla stampa locale è un autogol perché in questa città molti

corregionali hanno investito capitali. Si rischia di darsi la cosiddetta zappa sui piedi. Il turismo invece va sostenuto come sta avvenendo in questi anni nella politica regionale. Lignano può e deve essere un ruolo di relax ma anche di divertimento. A questo pacchetto di offerte dobbiamo puntare nell'immediato futuro".

QUALITÀ L'offensiva del gabbiano

Si chiama "Offensiva di qualità": un marchio per albergatori, commercianti, ristoratori, parchi di divertimento e operatori vari. L'iniziativa si perfezionerà il prossimo anno con un catalogo nel quale figureranno tutti gli operatori in grado di assicurarsi il marchio di qualità. Ma come sarà possibile ottenerlo? Condizione necessaria sarà innanzitutto quella di far parte di un consorzio. Ma non basterà. Occorrerà infatti rispettare un vero e proprio codice deontologico che va dall'accoglienza della figura del "difensore del turismo", una sorta di giudice di pace tra titolari e clienti, all'esposizione fuori del locale dei prezzi, alla frequenza di corsi di formazione per i titolari. "Offensiva di qualità" sarà anche accompagnato da un logo: un gabbiano e la scritta "Quality". Il marchio avrà validità un anno e servirà a regolamentare l'intero settore e a promuoverlo. "Basta con i cani sciolti - dice il presidente del consorzio alberghi di Lignano, Pierfrancesco Bocus - E' ora di denunciare chi alza troppo i prezzi e non dà qualità gettando così discredito sull'intera immagine di Lignano".

Dalla realtà alberghiera a quella nautica. Manuel Rodeano, socio del consorzio Marine Lignano, parla di "numeri non esaltanti nella stagione appena passata". "Per quanto ci riguarda - commenta - c'è una tenuta per le imbarcazioni di grandi dimensioni quali yacht e invece c'è una flessione per le imbarcazioni medio-piccole a dimostrazione che la forbice si è allargata a causa della crisi economica. Il problema non sta nei posti barca già riempiti ma nell'utilizzo delle imbarcazioni. Le uscite in barca si diradano sempre di più". Il rilancio del settore è già iniziato quest'anno con la Sea Card, una tessera personale che permette sconti al diportista "La riproporrò il prossimo anno - annuncia Rodeano". Nel frattempo si sta lavorando per la realizzazione di una brochure contenente le 23 realtà nautiche della Regione. L'iniziativa dal nome "Mare di Marine" sarà presente anche alla Barcolana con un proprio stand.

LA CONCORRENZA DELLA CROAZIA: PARLA ARDITO

"La nostra qualità se la sognano"

C'era un tempo in cui Ernst Hemingway guardando il mare, da dove ora sorge Piazza Marcello D'Olivo, esclamò "Questa è la Florida d'Italia"; c'era un tempo in cui Alberto Sordi negli anni '70 tra un film e l'altro, cercava e trovava ristoro a Lignano; c'era un tempo...e adesso? La crisi economica non permette certo di sorridere; l'espansione di altre località turistiche non può certo far dormire sogni tranquilli. Cosa può fare allora Lignano? Giorgio Ardito, vice presidente di Lignano Pineta S.p.a, intravede nella qualità dei servizi quel qualcosa in più che le altre stazioni balneari non possono offrire e che può spingere il turista a preferire Lignano "Un pronto intervento sanitario efficiente, una presenza di bagnini capillare, toilette e docce in ogni ufficio-spiaggia, sono tutti questi servizi difficili da trovare nella vicina Croazia. Noi garantiamo la qualità e la sicurezza al servizio del turista". "L'arrivo dell'euro e la mancata applicazione del doppio prezzo, euro/lira, sui prodotti ci ha tagliato le gambe. - continua - Per di più quest'anno si è messo di mezzo anche il brutto tempo. Resta il fatto che si può



fare di meglio e che bisogna continuare a lavorare". E così tra fuochi d'artificio sul mare, feste a base di sangria, mosconi, minigolf, animazione per bambini, serate di karaoke, simposi di scultura, corsi subacquei, gite enologiche, "incontri con l'autore...e il vino", corsi di scrittura creativa, tornei di tennis e regate, è passata un'intera stagione estiva. "Stiamo sempre molto attenti - dice Ardito - a ciò che ci chiede il turista. Per esempio quest'anno è nata la prima card per la nautica da diporto che permette ai titolari omaggi e sconti in ristoranti con attracco; agenzie di pratiche nautiche;

negozi di abbigliamento tecnico da barca; aziende vitivinicole; terme; ecc". E per chi noleggiava l'ombrellone per almeno una settimana era riservata la promozione "Settimana in spiaggia e dintorni", una brochure di buoni e gratuità per molte attività, attrazioni e divertimenti a Lignano. Altre iniziative nasceranno in seguito a una serie di questionari compilati all'ingresso degli uffici - spiaggia dal pubblico e a un corso di marketing che si svolgerà per una settimana a febbraio dedicato agli operatori liganesi. "L'importante - ricorda Ardito - è fare sistema e comunicare il più possibile, con in-

ternet, tv, radio ma anche passaparola, le novità; perché a Lignano novità ce ne sono ogni anno, solo che la gente fa presto a dimenticarle". Due esempi lampanti sono la piscina e il palazzetto dello sport costruiti in occasione degli Eyof e, che una volta terminata la manifestazione, non hanno riscosso quel successo sperato. "Bisogna sfruttare e pubblicizzare al massimo ciò che si ha". E in attesa di programmare un'altra stagione, Ardito fa un'anticipazione "Cercheremo di portare Maremetraggio in seconda visione a Lignano nella settimana dopo Ferragosto". Della serie, le novità non finiscono mai.

TURISMO

Il nuovo progetto della funivia che partirà dalla stazione ferroviaria di Pontebba

Per Pramollo si cambia

Solo 21 minuti di salita per le piste da sci. I soldi ci sono, e anche la volontà politica

di Marco Di Blas

A Pramollo si ricomincia da capo. Il progetto di collegamento funiviario al polo sciistico austriaco con partenza da Studena Bassa è stato accantonato per una soluzione alternativa, che fino a ieri sembrava impossibile: stazione a valle nel centro di Pontebba, al posto della stazione ferroviaria dismessa, anziché a Studena, distante tre chilometri e mezzo dal capoluogo.

Improvvisamente tutti i problemi fino a pochi mesi fa erano definiti insolubili sono diventati solubili: il nuovo impianto sarà un po' più lungo, ma la salita non durerà mezz'ora, com'era stato sempre detto, ma soltanto 21 minuti; il nuovo tragitto non presenterà problemi di instabilità geologica, perché i prodigi della tecnologia consentono (soltanto da un anno a questa parte) campate molto lunghe, di modo che il primo tronco, quello più problematico, poggerà su due soli piloni, collocati su terreno sicuro; le Ferrovie, ovunque gelosissime delle loro proprietà immobiliari, su Pontebba avrebbero cambiato idea, dichiarandosi improvvisamente disponibili a cedere al Comune l'area necessaria per la stazione funiviaria e il relativo parcheggio.

Tutte queste novità costringeranno a riprogettare l'impianto funiviario, ma i responsabili della Pramollo Spa sono fiduciosi nelle possibilità di procedere rapidamente a tutti gli aggiustamenti tecnici e urbanistici necessari e all'avvio del cantiere, di modo che dal Natale 2008 si possa salire ai 1530 metri di Passo Pramollo - anzi, ai 1915 del Monte Madrizze, dove arriverà il secondo tronco dell'impianto e dove già convergono gli assi principali del polo sciistico austriaco - lasciando l'auto (o il pullman) in sosta a Pontebba.

Del collegamento funiviario tra Pontebba e Pramollo si parla ormai da quasi trent'anni. Da venti se ne parla in termini concreti, con elaborazione di progetti, ipotesi di finanziamento e addirittura previsione di tempi di realizzazione e date di inaugurazione. Da vent'anni tutti i progetti sono finiti nel cestino, tutte le previsioni sono state disattese e i sindaci che si sono succeduti a Pontebba si sono passati di mano in mano le forbici per tagliare il nastro inaugurale di un'opera che è rimasta sempre nel libro dei sogni.



La strada troppo spesso interrotta che collega oggi Pontebba a Pramollo. Sopra, le piste di sci.

Perché dunque si dovrebbe credere che questa volta finalmente si passerà dalle parole ai fatti e che veramente il Natale 2008 potrebbe vedere sotto l'albero l'impianto di arroccamento di Pramollo anche sul versante italiano, simile a quello che ormai da cinque anni esiste sul versante austriaco? Le ragioni sono essenzialmente due: la prima è finanziaria, la seconda, più importante, è politica.

Cominciamo da quella finanziaria. I 45 milioni di euro per realizzare l'impianto con annessi e connessi (parcheggi, piste di discesa, innevamento artificiale ecc.) ci sono. Li mettono i privati (in grande maggioranza austriaci), li mette soprattutto la Hypo Alpe Adria Bank (20 milioni di euro), li mettono poi in quote uguali il Land Carinzia e la Regione Friu-

li Venezia Giulia (ciascuno 6,160 milioni).

Che la parte del leone la facciano gli austriaci ha poca importanza. Non c'è alcuna intenzione di intrusione negli affari di casa nostra, ma soltanto una supplenza a una disponibilità (o possibilità) a investire che da questa parte del confine manca. Per anni la Pramollo spa ha cercato operatori italiani disposti a sottoscrivere l'aumento di capitale. Inutilmente. Il vuoto è stato colmato dalla Hypo Bank di Klagenfurt, che entrerà con 10 milioni nel capitale della Pramollo spa e metterà a disposizione altri 10 milioni come finanziamento da restituire con gli interessi.

Chi vede nella banca carinziana una minaccia di penetrazione austriaca in territorio italiano si sbaglia di grosso. L'Hypo Bank è un istituto di cre-

dito il cui management ha capito da tempo la necessità di agire nelle nuove dimensioni consentite dall'Unione Europea, senza badare ai vecchi confini. Ha aperto sportelli in otto Paesi, investendo direttamente o indirettamente decine di milioni di euro in hotel, residences, palasport, infrastrutture turistiche (compresa la telecabina di arroccamento di Pramollo sul versante austriaco), che le hanno consentito una crescita annua del 20 per cento. L'investimento sulla funivia di Pontebba rientra in questa strategia ed è motivato soltanto dalla convinzione che si tratti di un investimento redditizio. Chi ne dubita, può verificarlo sul versante austriaco di Pramollo: il finanziamento per la realizzazione dell'impianto di arroccamento al di là del confine è stato restitui-

to con gli interessi nell'arco di un solo anno.

E veniamo all'aspetto politico. Quello che non è stato possibile nei precedenti trent'anni sarà possibile ora, perché questa volta la Regione è finalmente favorevole al progetto. Favorevole è dir poco: il presidente Riccardo Illy in persona è determinato nel volerne la realizzazione. Tanto che, quando a metà maggio la Protezione civile fa sapere che per mettere in sicurezza la viabilità tra Pontebba e Studena Bassa occorrevano opere per 12 milioni (da aggiungere ai 13 necessari per l'ampliamento della strada), Illy chiede alla Pramollo spa di elaborare soluzioni alternative, meno onerose, ma non accantona il progetto.

La soluzione alternativa, come spieghiamo in questo articolo, è stata trovata nel nuovo tracciato funiviario

con partenza dalla stazione ferroviaria di Pontebba (che costa 45 milioni di euro, rispetto ai 35 del primo progetto, ma che fa comunque risparmiare alla Regione i 13 milioni che sarebbero stati necessari per sistemare la strada di Studena e i 12 aggiuntivi per le opere di protezione idrogeologica). Ma, se non ci fossero state alternative, Illy avrebbe comunque dato il via libera alla prima soluzione. Per una ragione molto semplice: dopo lo svuotamento delle caserme, il ridimensionamento dello scalo ferroviario, la chiusura della dogana, la marginalità delle attività agricole, il turismo resta l'unica risorsa a cui ancorare un risveglio economico dell'area. Non solo di Pontebba, ma dell'intera Valcanale e del Canal del Ferro. Quel che è accaduto sul versante austriaco di Pramollo insegna: dopo la realizzazione cinque anni fa di un impianto di arroccamento analogo a quello che si vorrebbe realizzare a Pontebba, il numero delle presenze turistiche invernali ha subito un'impennata in tutta la valle del Gail, addirittura fino al Weissensee.

I segnali da questa parte del confine già ci sono. Un gruppo lombardo ha comprato l'albergo della stazione e stanno partendo i lavori di ristrutturazione. Un altro gruppo ha comprato l'albergo "Stelutis" nella piazza del paese. Il mercato immobiliare registra un grande fermento. Al punto che non sembra più necessario stimolare la realizzazione di ricettività in quota, bastando quelle che stanno spontaneamente nascendo a valle. Le nuove cubature previste sul versante italiano di Passo Pramollo sono state dimezzate, accogliendo in parte le istanze che venivano dagli ambientalisti. I posti letto sono stati ridotti da 640 a 300 (e, su esplicita richiesta di Jörg Haider, il governatore della Carinzia, saranno soltanto posti alberghieri e non appartamenti). Tutte le strutture di servizio sono state eliminate.

Restano ancora alcuni problemi da risolvere. Ne citiamo uno non secondario: la disponibilità dell'area per la stazione a valle della funivia. Le Ferrovie non l'hanno ancora ceduta e, se lo faranno, sicuramente non la regaleranno. Quanto costerà e chi pagherà il prezzo? La strada, dunque, è ancora in salita, ma questa volta almeno si vede un traguardo all'orizzonte.

CONFIDI COMMERCIO

Se lo conosci ti iscrivi subito!

Linee di credito agevolato Hai un'azienda avviata, con tutte le carte in regola per crescere, ma alle prese con locali da rinnovare o con spazi insufficienti. Che fare?



Semplice. Basta associarsi al Confidi per avere a disposizione una vasta gamma di opzioni per risolvere il problema, attraverso apposite linee di credito. Convenzionato con i principali istituti bancari, il Confidi è in grado di assisterti nella fase della scelta dello strumento più adatto alle tue esigenze e di istruire rapidamente la richiesta.

Sono numerose le operazioni bancarie che possono essere assistite dalla garanzia del Consorzio: le operazioni a breve termine e quelle a medio fino a un massimo di 20 anni, le operazioni di leasing mobiliare e immobiliare e tutte le operazioni in uso presso i singoli istituti di credito. A seconda delle necessità emergenti e sulla base dell'andamento economico poi, il Confidi progetta e sottopone agli istituti di credito sempre nuovi strumenti, anche concordati con la Regione quando è necessario.

Start Up Hai un'idea brillantissima, per avviare una nuova attività ma il tuo "gruzzolo" non è sufficiente? Anche per questo il Confidi ha una risposta: Start up commercio



E' la formula alla quale hanno aderito le Bcc, Friuladria, Friulcassa e la Banca Popolare di Cividale, per sostenere le micro imprese (con meno di 10 dipendenti) nella loro fase di avvio.

Azienda Plus La tua impresa è già ben strutturata, ma vorresti riorganizzare la parte economico finanziaria per affrontare nuovi investimenti? Affidati ad Azienda Plus



Si tratta un prodotto caratterizzato da condizioni veramente ottimali, utilizzabile dagli operatori del commercio turismo e servizi che, oltre a essere iscritti al Confidi siano anche associati all'Ascom. "Azienda Plus" è un pacchetto che prevede una serie di finanziamenti per le imprese commerciali, turistico alberghiere e di servizi che si trovino ad affrontare investimenti in im-

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

Sono solo alcuni esempi dei prodotti che il Confidi commercio è in grado di mettere a tua disposizione per affiancarti nella gestione della tua impresa

Ma cos'è esattamente questo Confidi?

Nato come struttura finalizzata principalmente all'erogazione di garanzie, il consorzio è diventato un punto di riferimento importante per le imprese e un interlocutore privilegiato per gli istituti di credito. Non solo. Soprattutto negli ultimi anni, il Confidi è stato in grado di mettere a disposizione delle aziende una serie di servizi reali, studiati e strutturati su misura.



Per chi oggi opera nel settore del commercio, associarsi significa non solo poter usufruire di un accesso facilitato al credito e di condizioni più convenienti per quanto riguarda gli affidamenti bancari, ma soprattutto avere a disposizione una serie di servizi innovativi e utilissimi per rendere più agevole e facile la quotidianità aziendale, a cominciare dall'assistenza qualificata e puntuale sugli strumenti agevolativi più adatti in campo regionale, nazionale e comunitario.

Al Confidi può iscriversi chiunque?

Al Confidi possono associarsi tutte le piccole e medie imprese del commercio, del comparto turistico alberghiero, chi opera nella somministrazione di alimenti e bevande, nei servizi e nel terziario in genere. L'imprenditore, una volta iscritto, può rivolgersi direttamente alla banca con la quale opera e presentare la domanda di affidamento sui moduli appositi. Brevi i tempi per la disamina che vanno dai venti ai trenta giorni.



Il Confidi, inoltre, è in grado di intervenire tempestivamente, grazie agli ottimi rapporti con i principali istituti di credito locali per strutturare, in tempi rapidissimi, linee di credito ad hoc, per fronteggiare situazioni particolari o eventi inattesi che richiedono interventi appositi. La perfetta conoscenza del territorio, delle diverse esigenze di ogni singola area e i costanti rapporti con l'Amministrazione regionale, consentono rapidità di intervento e flessibilità negli strumenti messi in campo.

Consorzio Garanzia Fidi

Via Carducci 20 - 33100 Udine - tel 0432 - 294736 - fax 0432 - 294829
e-mail: info@ / sito internet: www.confidi.udine.it

ATTUALITÀ

L'Udinese al vertice del pallone europeo come occasione per far conoscere il Friuli

Vetrina da Champions

Il Motorhome guida oggi a Barcellona il primo test della macchina promozionale

di Francesco Cosatti

Udinese in Champions, Friuli in vetrina. La partecipazione dell'Udinese alla competizione europea più prestigiosa, a detta di tutti diventa davvero un'occasione imperdibile di pubblicità e promozione del Friuli, del suo territorio e dei suoi prodotti. Ed in questo senso le istituzioni stanno lavorando con grande celerità. Per prima si è mossa la Regione che il 14 settembre, giorno del debutto dei bianconeri contro il Panathinaikos ha inaugurato il Motorhome che seguirà la squadra in tutte le tappe europee. Il Tir proprio oggi, 27 settembre, è a Barcellona, e poi sarà a Brema (2 novembre) e Atene (22 novembre), oltre essere presente a Udine di nuovo il 18 ottobre (Udinese - Werder Brema) e 7 dicembre (sfida in casa a Ronaldino & co). Lungo più di 16 metri, il tir personalizzato con il claim della Regione "Guests of unique people", mostrerà ininterrottamente



te sul maxischermo a led un video promozionale della Regione, mentre nell'area ospitalità ci saranno incontri e conferenze. Il personale distribuirà poi materiale promozionale della regione, e saranno garantiti spuntini e assaggi con le prelibatezze del Friuli. Per l'Udinese in Champions si è mossa anche la Provincia di Udine, che ha promosso un tavolo di lavoro a cui hanno partecipato anche comune e Regione, e tante rappre-

sentanze di categoria. Per far parlare di Udine, Palazzo Belgrado ha scelto di rinsaldare i rapporti con i vari fogolars furlans, sparsi per l'Europa, grazie anche alla presidenza dell'Ente Friuli nel mondo, affidato al Presidente della Provincia, Marzio Strassoldo. «Molto forte - ha detto l'assessore alla cultura della Provincia, Claudio Bardini - è stata la risposta dei fogolars di Barcellona, con cui abbiamo organizzato un incontro a

cui partecipano anche i rappresentanti istituzionali della Catalogna». Sempre la provincia ha preparato materiale divulgativo sulle bellezze del Friuli, con poster e depliant proposti in tedesco e catalano, ed ha inviato ai tifosi dell'Udinese emigrati in Spagna, Germania e Grecia bandiere e gadget con l'aquila simbolo della provincia, per far sentire forte il tifo anche lontano dallo stadio dei Rizzi.

Lo scopo è comunque quello di far parlare di questa terra, far conoscere le peculiarità del territorio, le sue offerte turistiche (per mare, montagna e cultura), la sua enogastronomia. L'obiettivo è di invogliare sia i tifosi stranieri a venire a vedere e "assaggiare" dal vivo questa terra nel ritorno della partita di Coppa, ma anche conquistare nuovi turisti da ospitare sia d'inverno che d'estate.

Ma le istituzioni non guardano solo alle trasferte; diverse infatti sono le proposte che l'Ascom ha in programma per dare il benvenuto ai tifosi che giungeranno a Udine, e per invogliarli a tornare. Partito in sordina con i greci a metà settembre, il progetto prevede il pacchetto "tartina+tajut" a 1 euro e uno speciale menù bianconero, preceduto dall'aperitivo bianconero, e seguito dalla "grappa dei cuori friulani", proposti dai ristoratori convenzionati. Per accedere alle offerte basterà mostrare il tagliando della partita.

Eurochampion

Una parata di "stelle"



Settima edizione lunedì 19 di Eurochampion, che quest'anno al Teatro Nuovo Giovanni da Udine ha premiato Rafa Benitez, quale miglior allenatore europeo, Fabio Capello, miglior allenatore del campionato, Italo Cucci, per la carriera, Massimo De Santis, quale miglior arbitro, Alberto Giardino e Zlatan Ibrahimovic come migliori giocatori, il primo italiano e il secondo straniero, Leo Messi, quale miglior giovane del Mondo, Arrigo Sacchi, come italiano di successo all'estero, Walter Adrian Samuel, quale miglior "colpo" del mercato, Nestor Sensini, in onore dell'Udinese in Europa e come friulano ad honorem, e infine ha consegnato un premio alla squadra che ha vinto più scudetti in Italia, la Juventus. Eurochampion, che si svolge in collaborazione con le istituzioni e in particolare con la Camera di Commercio, è nata nel 1999 da un'idea di Giuliana Linda Pozzo, moglie del patron dell'Udinese Gianpaolo, e di Italo Cucci, allora direttore del Guerin Sportivo. L'input arrivò nell'ottobre del '98, pochi giorni prima della sfida Italia-Svizzera allo stadio Friuli, quando sulla panchina azzurra, da ct, sedeva il friulano Dino Zoff. Il desiderio di costituire un riconoscimento calcistico per una personalità che incarnasse la figura dell'emigrante friulano, che ha fatto fortuna all'estero, ha portato gli organizzatori di Eurochampion a individuarla nel calciatore italiano emigrato nei campionati esteri. Il primo a essere premiato fu Gianfranco Zola, che nel '99 giocava nel Chelsea.

Nel corso degli anni la manifestazione si è ingrandita e ha visto passare sul suo palcoscenico decine di giocatori, allenatori e addetti ai lavori, fino all'edizione odierna.

Simonetta D'Este

LA FIERA FA IL PUNTO SUL SETTORE

Casa Moderna, mercato in frenata

di Davide Vicedomini

È in pieno svolgimento, terminerà il 3 ottobre Casa Moderna, evento che richiama alla Fiera di Udine ogni anno oltre 500 espositori provenienti da tutta Italia per presentare i marchi nazionali e esteri più affermati del settore casa. Moltiplicatore della promozione e del business aziendale; forza motrice di un notevole indotto, diretto e indiretto, sul territorio; occasione occupazionale per quanti lavorano prima, durante e dopo l'evento fieristico, con un volume di affari per la Fiera di oltre 1.300.000 euro, Casa Moderna è l'asse portante dell'attività fieristica udinese. Giunta alla 52ª edizione, Casa Moderna è riuscita ad attirare nelle ultime edizioni circa 150.000 visitatori; 227 sono state, invece, le consulenze d'arredamento per oltre 152 ore prenotate dai visitatori nel 2004 e prestate gratuitamente da professionisti. Quest'anno sono 31.000 i metri quadri complessivi di esposizione suddivisi in 9 padiglioni (21.000 mq) e aree esterne (10.000 mq). Numeri questi che fanno



capire la significativa portata dell'evento.

Casa dolce casa, quindi: questo è il tema che sembra accompagnare ogni anno migliaia di visitatori alla Fiera di Udine. Ma la casa rimane ancora una delle passioni dei friulani oltre che una delle forme di investimento predilette? Pare di sì. I dati di Bankitalia relativi nel 2004 confermano ciò. In Friuli lo scorso anno l'indebitamento delle famiglie è cresciuto del 12,7% mentre la richiesta di mutui è aumentata del 22,6%: uno dei valori più alti del Nord e Centro Italia.

La situazione congiunturale dell'economia naziona-

le ha però imposto un rallentamento al settore immobiliare come conferma Ferrante Pitta, presidente della categoria degli edili. "In passato - dice - si è costruito molto per due motivi: perchè la gente era spaventata dal crollo di alcuni titoli e per i tassi molto bassi. Chi aveva due lire ha investito nella casa e questo ha portato al boom. Qualcuno ha anche speculato in quel periodo. Ora riscontriamo una calma piatta. Numerosi piani regolatori sono fermi. Nel futuro, invece, si prevede un calo degli affitti e tanti appartamenti inutilizzati". Mutui pari agli affitti e casa intesa come componente

abitativo e non più come forma di investimento: questa è invece la previsione per il prossimo anno fatta da Enrico Guglielmi (servizio marketing per la banca Friuladria) il quale scongiura anche il pericolo di "bolla speculativa" "Si parla tanto di bolla speculativa per la crescita avvenuta in tempi recenti degli immobili che potrebbero eludere ad un crollo del mercato. Ebbene un freno ai prezzi ci sarà, ma non un crollo. Cambierà invece l'atteggiamento di chi compra che considererà la casa come una componente abitativa e non come una forma di investimento". "Ciò - aggiunge - compor-

terà una riduzione dei mutui del 10% e un allungamento di questi tale da portare il loro valore mensile quasi pari agli affitti". "La creatività al servizio del cliente" è ciò che consiglia agli impresari Michele Savoia proprietario dell'omonima azienda immobiliare "In ambito locale abbiamo assistito a una crescita di case ma non per fini speculativi. I costi si aggirano ai 2600 euro a metro quadro a Udine rispetto ai 3500 euro di altre città, ad esempio Treviso. Parlare quindi di bolla speculativa è fuorviante. I prezzi sono invece aumentati per fattori congiunturali tra cui i minimi storici raggiunti dal tasso del denaro e l'aumento dei costi della manodopera specializzata. Oggi assistiamo a un'inversione di tendenza. Prima c'era una corsa alla costruzione, adesso siamo in una fase calante. Consiglio quindi alle imprese di dare qualcosa di diverso al cliente. La clientela è stanca di immobili fatti con lo stampino. La differenza la fa la creatività. Alcune aziende a questo proposito si sono dotate di impianti evoluti dietro la spinta delle nostre ricerche".

ATTUALITÀ

Il 10 e 11 ottobre un meeting per le imprese italiane nella capitale della Serbia

Fare affari a Belgrado

Opportunità soprattutto per gli investimenti friulani: intervista all'ambasciatore

di Raffaella Mestroni

La Serbia e il Montenegro aprono agli investimenti stranieri e guardano con particolare attenzione al Friuli Venezia Giulia, regione che, nel primo semestre del 2004, ha esportato merci per 38 milioni e 404 mila euro, con una crescita del 17,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La provincia di Udine, in particolare, ha incrementato l'export del 27,4%. Un'aliquota sugli utili fra le più basse dell'area (10%), diritto di proprietà riconosciuto, 5 anni di esenzione dall'Irap per chi investe nelle aree depresse, deducibilità dei costi per nuove assunzioni, Iva all'8%, una convenzione con la Russia che, per le merci in transito, prevede un dazio dell'1%, sono alcune delle condizioni che fanno della Serbia uno dei Paesi più interessanti dell'area balcanica.

Paese strategico perché popoloso, dalla lunga tradizione industriale e corridoio privilegiato d'ingresso ai grandi mercati dell'Est, la Serbia ha da tempo instaurato un processo di continuo avvicinamento e approfondimento delle relazioni economiche e politiche con l'Italia, anche nella prospettiva di una futura integrazione nell'Unione europea.

Per favorire e incrementare ulteriormente gli scambi economici e commerciali, l'Italia ha attivato un importante evento promozionale che si svolge in ottobre a Belgrado. Organizzato una prima volta nel 2004, con notevole successo, viene riproposto quest'anno dal 10 all'11 ottobre, arricchito di appuntamenti e strutturato per agevolare lo sviluppo di collaborazione fra imprese.

"Italia a Belgrado 2005", coordinato dall'ambasciatore italiano a Belgrado, il friulano Antonio Zanardi Landi e organizzato in collaborazione con l'Ice, infatti, si svilupperà su due giornate e prevede una conferenza plenaria, alla quale per l'Italia parteciperà il presidente del Consiglio Silvio Berlusconi o il vice presidente Gianfranco Fini, mentre la Serbia sarà rappresentata dal primo ministro Vojislav Kostunica e una serie di incontri bilaterali mirati fra le aziende dei due Paesi. Il meeting, rappresenta un'occasione unica di business: nell'edizione 2004 il 66% delle imprese presenti hanno concluso contratti e accordi. Alla manifestazione si sono



Immagini di Belgrado oggi. Accanto al titolo, l'ambasciatore Antonio Zanardi Landi.



già preesistenti oltre 800 imprese serbe, ma l'obiettivo è di coinvolgerne 1.000.

Ambasciatore a Belgrado dal 2004, Antonio Zanardi Landi conosce bene la realtà dell'Unione di Serbia e Montenegro.

Belgrado è la capitale della Serbia uno stato che, prima della dissoluzione della Jugoslavia era uno Stato ricco e industrializzato, mentre il Montenegro, da sempre, uno stato agricolo e arretrato. Come si integrano queste due realtà?

"Belgrado è la capitale politica amministrativa, mentre Podgorica (153 mila abitanti) è la capitale giudiziaria. Belgrado è una città molto grande rispetto al Paese che è rimasto dopo la fine della ex-Jugoslavia. Basta pensare che ha 1 mi-

lione e 800 mila abitanti mentre tutta l'Unione ne conta 10 milioni. E' in ogni caso, l'unica metropoli dei Balcani, un centro dalle notevoli potenzialità culturali ed economiche, in grado di attirare l'attenzione di molti Paesi europei fra cui, ovviamente, l'Italia. L'integrazione con il Montenegro non è vicina, questo è certo, e lo dimostra il fatto che questa Repubblica vuole accelerare il referendum per l'indipendenza, previsto per il 2006. Il Montenegro, che ha una forte tradizione agricola si sta orientando verso il turismo. Un settore con buone possibilità di espansione e in grado di trainare anche il resto dell'economia".

Qual è attualmente la situazione della Serbia?

"La Serbia, per decenni è stata un Paese prospero, che ha costituito la spina dorsale dell'industria di tutta la Jugoslavia. La dissoluzione dello Stato Jugoslavo ha avuto ripercussioni gravissime, con una vera e propria implosione delle grandi aziende. Basta pensare alla Zastava, un vero e proprio colosso automobilistico, che ha costruito auto, camion e autobus su licenza Fiat-Iveco. A cominciare dal 2004, in ogni caso, i segnali di miglioramento economico si sono rafforzati grazie a una relativa stabilità dei prezzi e della valuta nazionale. E' una ripresa a macchia di leopardo però come dimostrano anche i salari, estremamente differenziati a seconda delle zone. La produzione industriale ha registrato un

crescita del 9% (stanno andando particolarmente bene le acciaierie e tutto il settore siderurgico in generale) e l'agricoltura del 9%. E proprio per questo settore il nuovo governo, insediato nel febbraio del 2004 ha programmato investimenti pari a circa 2,7 milioni di euro. E' stata avviata una riforma del sistema fiscale e sono state approvate leggi importanti riguardanti il profitto delle aziende (con una riduzione della tassa dal 20 al 10%), le transazioni finanziarie, le privatizzazioni (sono circa 7 mila le imprese che saranno privatizzate alla fine del processo)".

Infrastrutture e viabilità. La ricostruzione è a un buon punto?

"Sì, si sta ricostruendo ma, anche in questo caso,

a macchia di leopardo. Per quanto riguarda la viabilità, la città di Belgrado è attraversata da due dei corridoi pan-europei multimodali: il settimo e il decimo, quest'ultimo di importanza fondamentale, in quanto consente di collegare l'Europa centro-occidentale con la regione balcanica. L'estensione della rete stradale di circa 48 mila chilometri, i centri principali sono ben serviti, ma la rete autostradale rappresenta appena il 10% del totale. Gli aeroporti sono 5: Belgrado, Tivat, Podgorica, Nis e Pristina. Crescono gli investimenti stranieri, dalla Philip Morris alla Golden Lady che ha appena avviato uno stabilimento dove lavorano 700 persone".

La situazione economica è pronta per formule di aggregazioni fra imprese o siamo ancora alla delocalizzazione tout court?

"Direi che è pronta. Stanno nascendo numerose joint ventures e le opportunità per le imprese sono decisamente buone. La manodopera è molto qualificata soprattutto nei settori della meccanica, dell'edilizia, del legno e dell'elettricità, i quadri e gli ingegneri sono già di livello europeo e stanno crescendo ulteriormente".

Quali sono le opportunità in Montenegro?

"Il Montenegro è ricco di materie prime (legno e non solo), sta puntando molto sulla produzione di energia e, come dicevo, sul turismo".

C'è la possibilità di investimenti turistici sulla costa del Montenegro?

"Sì, ce ne sono ancora, sebbene la maggior parte delle privatizzazioni, in questo settore, sia quasi conclusa, con una forte presenza di russi e sloveni".

Che spazi ci sono per una collaborazione culturale ma soprattutto scientifica fra la regione Fvg e l'Unione?

"Moltissimi. Uno dei miei obiettivi è quello di ottenere un addetto scientifico, proprio per sviluppare la collaborazione con gli atenei. Nei confronti dell'Italia e quindi anche del Friuli Venezia Giulia l'interesse è fortissimo. Un anno e mezzo fa, ai corsi di italiani organizzati dall'Istituto di cultura, erano iscritte 80 persone. Oggi gli studenti sono 600. Il rafforzamento dei rapporti fra i vertici delle istituzioni italiane e serbe ha contribuito moltissimo a incrementare il già elevato interesse verso l'Italia".

Due giornate di caccia al business



Il Sava Center a Belgrado.

"Italia a Belgrado" edizione 2005, che comincerà con una serata d'onore a Palazzo reale la sera di domenica 9 ottobre, si svolgerà nell'auditorium del Sava Center e si articolerà in due giornate. La prima, lunedì 10, si aprirà con una conferenza plenaria che

darà spazio agli interventi degli esponenti di governo (per l'Italia sono attesi Berlusconi e Fini) e degli organismi istituzionali preposti allo sviluppo economico. I lavori proseguiranno con seminari tecnici incentrati su tematiche considerate prioritarie. Il secondo giorno, martedì 11,

sarà dedicato allo svolgimento di incontri bilaterali mirati e personalizzati tra le imprese italiane e le imprese locali, predisposti grazie ad un apposito programma informatizzato dell'Ice (Virtual Market), sulla base delle indicazioni provenienti dalle ditte serbe ed italiane.

L'ambasciatore Zanardi Landi

Feluca udinese

Antonio Zanardi Landi è nato a Udine nel 1950. Laureato in giurisprudenza all'Università di Padova, intraprende la carriera diplomatica nel 1978. Dopo un corso di formazione professionale all'Istituto Diplomatico, nel gennaio del 1979 viene nominato Segretario di Legazione. Assegnato al Cerimoniale (ufficio visite) frequenta per un anno l'Ecole Nationale d'Administration, a Parigi e, nel 1981 passa alla Segreteria Generale. Dal febbraio

1982 viene assegnato a Ottawa, dove rimane fino al 1984 come Primo Segretario per poi assumere le funzioni, nel novembre dello stesso anno, di Console a Tera. Dal giugno 1987 è Primo Segretario a Londra, dal luglio 1992 è Ministro Consigliere dell'Ambasciata d'Italia alla Santa Sede. Dal marzo 2004 assume le funzioni di Ambasciatore d'Italia a Belgrado. Alla fine di luglio del 2005 riceve l'incarico di vice Segretario generale della Farnesina.



Zanardi Landi col presidente della Cciaa Valduga.

I PIACERI

IL VINO - Girolamo Dorigo, la vigna del vescovo e la riscoperta del vitigno perduto

Il salvataggio del Pignolo

Un prodotto ancora abbastanza raro ma con prospettive di mercato interessanti

di Giulio Colomba

Il pignolo è, fra i vitigni autoctoni friulani a bacca rossa, quello più suscettibile di una importante valorizzazione da parte del mercato sia nazionale che internazionale.

Il suo insediamento in Friuli risale alla notte dei tempi, ma già nella prima metà del secolo scorso era a rischio di scomparsa, come affermava il prof. Poggi nel 1939. Il suo destino sembrava segnato, a causa della scarsa produttività. Altri vitigni di importazione francese, in particolare merlot e cabernet franc, assicuravano rese di gran lunga superiori e più costanti negli anni, per cui i vignaioli espantavano il pignolo per fare posto a queste nuove piante. Dopo la seconda guerra mondiale non rimasero che poche viti spesso disperse in mezzo ad altre varietà.

L'abbazia di Rosazzo, di proprietà della curia udinese, conduceva i suoi vigneti e le varie proprietà agricole a mezzadria e il prete, don Luigi Nadalutti, vinificava le uve, con l'aiuto dell'amministratore Domenico (Meni) Casasola.

Il primo giornalista enoico italiano degno di



questo nome fu indubbiamente Luigi Veronelli. A lui i vignaioli friulani devono davvero molto, a partire dalla valorizzazione dei vini bianchi che assunsero il ruolo di leader nazionali, alla riscoperta di varietà autoctone come picolit e pignolo, all'interno di una filosofia generale di recupero della propria storia.

Nel 1972 il primo a cogliere il messaggio di Veronelli fu Girolamo Dorigo, che da pochi anni aveva acquistato due vigneti in Buttrio e Premariacco, il Montsclapade e il Ronc di Juri.

Trovandosi a Cividale, all'osteria Ai Tre Re aveva assaggiato il vino portatovi da don Nadalutti. Si recò a Rosazzo e trovò che ormai sopravvivevano una ventina o giù di lì di viti di pignolo, tutte su piede franco (cioè non innestate),



grosse, cespugliose. Riasaggiò il vino, che ormai era fatto da una minima percentuale di pignolo, e ne intuì la potenzialità. Don Nadalutti generosamente consegnò le marze (i tralci tagliati da poter riprodurre) a Dorigo e quest'ultimo, con l'apporto del vivaista Omenetto, nella primavera successiva riuscì ad impiantare mezzo ettaro di pignolo: 1250 viti. Aveva commesso per la legge un reato, in quanto la varietà non era ammessa fra quelle coltivabili, ma anche dato inizio al recupero di questo grande vitigno.

Successivamente le vigne dell'abbazia erano state date in affitto, prima a diversi vignaioli fino ad arrivare a Zamò e Palazzolo, che insieme a Walter Filippini iniziarono a loro volta un valido progetto di recupero del pignolo.

Nel 1978 il pignolo divenne vitigno autorizzato. Non va sottaciuto il grosso sostegno di immagine che i Nonino dettero alla varietà con il premio Risit d'Aur ai Dorigo nel 1979. Nell'89 Girolamo poté dunque impiantare ulteriori 0,6 ettari in una vigna ad alta densità, ma si dovette arrivare al 1995 per l'inclusione del pignolo nella Doc Colli Orientali del Friuli.

Solo più tardi ci si rese conto che il pignolo salvato era in realtà costituito da due tipi, una detta prezzemolata e l'altra pentolabata, oggi chiamata pignoletta. La prima è virosata, cioè attaccata da virus che ne limitano la produzione, mentre la seconda dà raccolti abbondanti e il vino possiede una quantità spaventosa di tannini, che neppure un lungo invecchiamento riesce a limare.

Alessio Dorigo, il figlio di Girolamo, mi fece provare le due versioni della vendemmia '99 vinificate separatamente e rimasi davvero colpito dalla differenza radicale fra i due prodotti.

Il tam tam si è rapidamente sparso fra i vignaioli e così molti di loro stanno provvedendo a espantare la pignoletta e sostituirla con il pignolo vero e proprio.

Naturalmente anche questo fatto impedisce di raggiungere in tempi brevi una

massa di prodotto tale da potere affrontare una seria campagna di promozione di questo vino, per adesso ancora raro e fortemente disomogeneo in qualità.

Negli ultimi anni le bottiglie presentate sul mercato sono aumentate, ma ancora molti vignaioli utilizzano le uve in assemblaggio con altri vini da uva rossa, per conferire tannini e struttura al prodotto finale.

Il fatto che aziende prestigiose come Dorigo, Le vigne di Zamò, Ermacora, Moschioni, Livon, Collavini e altri si cimentino con il mercato e che alcune di esse abbiano conseguito i massimi riconoscimenti delle più importanti guide dei vini nazionali non può che confermare l'affermazione a inizio dell'articolo.

Da sinistra: Girolamo Dorigo e uno scorcio dei suoi vigneti.

Azienda Agricola Girolamo Dorigo
Via del Pozzo, 5 - Buttrio
Tel. 0432 674268 Fax 0432 673373
e-mail: info@montsclapade.com
website: www.montsclapade.com

Il Pignolo Dorigo 2000 (prodotta in totale 1500 bottiglie) si trova da Peccol, via Percoto, 2/b a Udine a 52 euro, il Pignolo Dorigo 2001 (3400 bottiglie) è acquistabile alla Casa degli Spiriti, via dei Torriani, 15, Udine, al prezzo di 60 euro.

LA TAVOLA

Traghetto nel sapore del mare

di Teresa Esposito

Alla fine della Bassa, lì dove il Friuli si confonde con le sue acque, così fuori dal mondo che l'unico telefono è il cellulare, eppure lontana da Udine sì e no a mezz'ora di macchina o poco più, la Casa del Traghetto non è poi così difficile da trovare. Da Palmanova, per Bagnaria, è praticamente un unico rettilineo. Si attraversa l'architettura littoria di Torviscosa, si lasciano alle spalle le ciminiere della Caffaro e s'imbocca un viale che si inoltra nella bonifica. Due filari di pioppi segnano alti i confini di questa strada che, dopo sei chilometri tutti dritti, termina sulla riva dell'Aussa. Alla fine del "nulla" ecco sulla destra una casina gialla. È qui che troviamo il ristorante.

Ampio parcheggio, quasi una pista di atterraggio. Un giardino curatissimo, poi eccoci dentro. Il sorriso gentile della signora



Il Missio al completo. A destra, l'esterno ed un interno della Casa del Traghetto.

Wanda e della figlia Irene ci accoglie in questo piccolo locale che sa di casa. Una sottile ma piacevole sensazione di relax ci pervade quando ci accomodiamo ad uno dei cinque tavoli preparati con ordine e semplicità nell'accogliente sala da pranzo. Oltre un muro fatto di mattoni e vetro un unico tavolo può accogliere fino a 12 persone.

E poi c'è la porta della cucina... La porta della verità.

Spiando attraverso i vetri compare una cucina ben attrezzata e sempre pulitissima, regno incontrastato del signor Missio, il re dei fornelli.

Gigi Missio ci sorride timido e riservato quando ci saluta, ma diventa un leone quando accende i fuochi. La sua cucina ha il proprio pezzo forte nel pesce. La ricerca spasmodica della qualità è il segreto del suo successo. Gli antipasti crudi sono una vera delizia; meglio prenotarli

e, se possibile, potremo gustare il carpaccio di branzino selvaggio, gli scampi crudi piccoli piccoli ma col "sapore del mare in bocca", qualche ostrica, i dondoli o i tartufi su un letto di ghiaccio. E poi le capesante e i canestrelli appena scottati al forno, e fino a febbraio le capelunghe appena saltate sulla piastra.

Come primi una buona spaghettonata o il risotto con tutto ciò che il mare ha regalato quel giorno.

E dopo i pesci al forno, i suoi mitici fritti. Una delizia per il palato il fritto di calamari o di alici sfilate cotte nel meraviglioso olio extravergine che Missio si fa arrivare dalle colline fiorentine.

Qualche semplice dolce per finire. Ma dai Missio possiamo gustare anche



ottime bistecche alla griglia oppure, quando arriva l'autunno, la cacciagione deliziosamente preparata e spesso procacciata dagli stessi avventori che perlustrano la campagna circostante.

Ottima la scelta dei

vini, da quelli regionali come il Sagrado o la Malvasia di Castelvecchio, il Pinot Sauvignon di Piatti o il Tocai Roncus, con qualche piccola divagazione tra i vini nazionali come i piemontesi dell'azienda Coppi o i vini di Franciacorta.

Quando, gratificati i nostri sensi, ce ne andiamo, la signora Wanda, Irene e Gigi ci salutano ormai con timido affetto e noi sappiamo già che ritorneremo.

Ristorante Casa del Traghetto
Località Baiana 48/51
Torviscosa - Tel. 335.5244130
Giorno di chiusura: martedì
Prezzo indicativo € 40.00 escluse le bevande
Carte di credito: tutte le principali

INDUSTRIA

Per il settore Palazzo Torriani vuole scommettere su un centro prove e sul marketing

La promozione del legno

La montagna al centro del summit di Assindustria a Tolmezzo. Ripartite le deleghe



L'esigenza di sviluppare iniziative dirette a favorire la crescita delle imprese puntando su tre fattori di fondo, ovvero la promozione dei progetti di crescita dimensionale ed innovativa, con un occhio puntato alla legge regionale sull'innovazione; la formazione imprenditoriale con particolare riguardo alle tematiche afferenti il controllo gestionale; l'internazionalizzazione quale strumento per affrontare le sfide derivanti dall'apertura dei mercati: saranno questi i tre fattori di fondo su cui punterà per il prossimo biennio l'Assindustria di Udine. Le linee guida sono state date nel corso della prima riunione postferiale del comitato di presidenza, coordinato dal presidente Giovanni Fantoni.

Il cambiamento che l'innovazione e la globalizzazione determinano va affrontato dotando le imprese delle competenze necessarie per rinnovarsi secondo logiche di crescita competitiva. Proprio su questo filone l'Assindustria è impegnata a sviluppare iniziative specifiche sia di carattere seminariale e formativo sia in termini di adeguamento dei servizi offerti agli associati.

Non casuale è stata la scelta di tenere la riunione presso la sede della delegazione di Tolmezzo a sottolineare la centralità dei problemi della montagna in connessione con l'attuazione del nuovo progetto montagna e l'approfondimento progettuale delle



tematiche di sviluppo della filiera legno.

Su questi temi l'Assindustria ha elaborato proprie proposte che verranno sviluppate con l'AgeMont, Legno Servizi ed il Catas in particolare per quanto riguarda la realizzazione di un centro prove e di certificazione per la lavorazione del legno ed un progetto di marketing territoriale per la promozione della filiera legno. A fianco di queste attività, sta proseguendo il progetto di "qualità" interno che porterà prossimamente alla certificazione dell'associazione nel quadro del mi-

glioramento dell'operatività della struttura interna, della garanzia nei confronti degli associati, di efficienza e di efficacia nello svolgimento delle attività di rappresentanza e di servizio.

Nel corso del comitato di presidenza, su proposta del presidente Fantoni, si è proceduto alla ripartizione delle deleghe operative. Il vice presidente vicario Adriano Luci seguirà le problematiche dell'internazionalizzazione, al vice presidente Giuseppe Morandini è stata affidata l'innovazione mentre è stata confermata la delega per

le relazioni industriali al vice presidente Edy Snaidero.

Le tematiche ambientali saranno seguite da una apposita commissione presieduta da Andrea Mattiussi coadiuvato da Loris Bianco, Tullio Bratta, Cristina Luci, Mauro Saro e dal rappresentante del Gruppo Costruzioni Edili.

Le tematiche della formazione, dei rapporti con la scuola e con l'Università saranno seguite da Alberto Toffolutti che si avvarrà dell'apporto di una commissione formata da Cristina Papparotto, Car-

lo Alberto Rolla, Pierantonio Salvador, Matteo Tonon e, quale invitata permanente, Alessandra Sangoi.

Michele Bortolussi seguirà le tematiche relative all'economia ed alla finanza coadiuvato da Marco Bruschi, Francesca Bozzi ed Alessandra Sangoi.

Le competenze della commissione cultura, presieduta da Tarcisio Mizzau e formata da Giovanni Gervasoni e Marina Pittini, sono state estese anche alla promozione associativa che verrà seguita in particolare da Roberto Moroso.

PICCOLE INDUSTRIE

Fiducia con riserva



Tempo di bilanci per l'associazione piccole e medie industrie che guarda alla ripresa autunnale con contorni di chiaro - scuro. "Il settore della meccanica continua a crescere - commenta Carlo Delsler (nella foto), presidente del comparto meccanica dell'A.p.i. - La domanda interna di prodotti nel mese di luglio e in parte anche a giugno ha dato segno di una leggera ripresa". "Le previsioni per settembre - secondo l'imprenditore - non possono non tenere conto del recente andamento positivo del comparto, con l'auspicio generale che prosegua, anche se resta ferma la consapevolezza di tutte le problematiche non ancora risolte della meccanica." Il vice presidente dell'Api, Bernardino Ceccarelli, invece dichiara "Il barometro del trasporto e della logistica è fermo sullo stabile e non vedo in questo settore segni premonitori di ripresa". "Se a settembre si raggrupperanno i risultati del primo semestre si può stare contenti - commenta Ceccarelli - Ma se il governo e a cascata gli enti locali non iniziano ad incidere con coraggio sulla struttura della spesa pubblica e non si fanno le indispensabili infrastrutture non si può far ripartire l'economia." Un periodo di stasi sta invece affrontando l'edilizia privata. "All'orizzonte - puntualizza Ferrante Pitta, vice-presidente A.p.i. - non si vedono i tanto attesi appalti pubblici. Controllando anche i siti on line non si trovano appalti pubblici di una certa consistenza e quando vengono bandite gare, alla fine a spuntarla sono le cooperative.

Sul fronte della domanda di case non c'è una grande richiesta. Il periodo insomma non è dei migliori quindi ben vengano i lavori di adeguamento e di messa a norma degli istituti scolastici messi in cantiere dagli enti locali".

AUTOTRASPORTO

Un ultimatum per il gasolio

Lo caro petrolio sta avendo effetti devastanti nel settore autotrasporti. L'associazione piccole e medie industrie impone il proprio aut aut: o il gasolio professionale o la categoria intraprenderà entro breve misure autonome. "Il prezzo del gasolio - dichiara il vice presidente dell'associazione Bernardino Ceccarelli - ha subito una variazione rispetto agli inizi dell'anno in corso di 0,115 Euro. Il gasolio per un'impresa di autotrasporto costituisce la seconda voce dei costi di esercizio, dopo quella del personale, con un'incidenza variabile fra il 20% e il 25%". Da tempo la categoria avanza due proposte: una riduzione, valida per tutti gli utenti, delle acci-



se che gravano sul prezzo del carburante di almeno 0,10 Euro al litro; l'introduzione di un "gasolio professionale" per la categoria degli autotrasportatori professionali, il quale venga commercializzato a prezzo ridotto rispetto al-

l'utenza stradale. "Se queste iniziative - conclude Ceccarelli - non dovessero trovare sbocchi favorevoli in tempi brevi la categoria si vedrà costretta ad intraprendere autonomamente misure per la propria tutela".

ORIENTAMENTO AL LAVORO

Patto Api-Deganutti

L'associazione piccole e medie industrie di Udine e l'Istituto tecnico commerciale "C.Deganutti" di Udine hanno stretto un patto per un progetto di orientamento all'inserimento nel mondo del lavoro rivolto agli studenti a partire da questo anno scolastico. Il progetto è estremamente articolato: si inizia con due incontri, per complessive quattro ore rivolti agli studenti delle quarte classi durante i quali verrà presentata l'associazione piccole e medie industrie di Udine. Verranno illustrati in dettaglio l'organizzazione dell'Api, i dati sulla situazione produttiva friulana, l'indicazione sulle competenze e le responsabilità del lavoratore. Sem-

pre l'Api spiegherà nel corso di tre incontri di due ore circa come presentarsi al colloquio di lavoro e scrivere un curriculum efficace. I funzionari dell'associazione organizzeranno un laboratorio di orientamento nel corso del quale verranno analizzati i curriculum individuali e verrà simulato un colloquio. Le opportunità formative concrete per gli studenti del Deganutti non si fermano qui: a gruppi di quattro-cinque, accompagnati da un docente, saranno ospitati nella sede dell'Api per brevi corsi. Due studenti, inoltre, potranno trascorrere alcuni periodi di alternanza scuola-lavoro nel mese di febbraio 2006 e nei mesi di giugno e luglio.

COMMERCIO

Bertossi vara il nuovo piano regionale per il commercio e subito parte la polemica

L'outlet s'aggira in Friuli

*Il difficile equilibrio fra la modernizzazione e il salvataggio dei piccoli esercizi***L'ASSESSORE****Buoni servizi per i cittadini**

Enrico Bertossi

La liberalizzazione delle aperture domenicali non costituisce una soluzione semplicistica ai problemi che affliggono il comparto, come affermano criticamente i sindacati di Cgil, Cisl e Uil Fvg. Secondo l'assessore regionale Enrico Bertossi, il disegno di legge darà invece "certezza di equità e omogeneità al settore in tutto il territorio".

"La problematica degli orari di apertura va letta considerando il fine ultimo del Testo unico del Commercio: dare buoni servizi ai cittadini del Friuli-Venezia Giulia e rendere attrattivo il commercio regionale per gli abitanti dei territori confinanti".

Il ddl, che dopo il primo parere positivo della Giunta sarà sottoposto all'attenzione dell'Assemblea delle Autonomie locali, conferma il regime libero per le zone turistiche (montagna, costa, Trieste), restringendo ai centri storici di Udine, Pordenone e Gorizia la caratteristica di area turistica. Inoltre, prevede che per le periferie di questi tre capoluoghi e per i Comuni "non turistici" siano tre distinte Assemblee di Comuni a livello provinciale a determinare orari e l'omogeneità delle aperture domenicali.

"Più ordine, maggiori certezze ai lavoratori del settore ma soprattutto servizi più efficienti per il cittadino e per la nostra attrattività commerciale ed economica rispetto ai mercati a noi vicini, nazionale ed estero". Questo il risultato atteso da Bertossi, che commentando le critiche, afferma: "Le associazioni di categoria e i sindacati sono per una politica molto restrittiva degli orari, ma il Testo unico del commercio è un'insieme di leggi rivolte a tutti i cittadini del Friuli-Venezia Giulia, non solo ad una parte di essi".

di Sonia Sicco

Razionalizzare, modernizzare il sistema della grande distribuzione regionale tenendo conto della necessità di trovare un punto di equilibrio per salvaguardare i piccoli e medi esercizi commerciali, attraverso cui si perseguono le finalità di tutela e salvaguardia della vitalità dei centri storici anche minori. E' la filosofia che impronta il disegno di legge regionale sul Commercio predisposto dall'assessore regionale Enrico Bertossi, che nel riordinare la materia in un Testo unico ha introdotto significative novità. Vediamo alcune.

Caratteristiche. Il Testo Unico raccoglie le norme relative al commercio in sede fissa e su aree pubbliche, quelle relative alla stampa quotidiana e periodica e le norme per la somministrazione di alimenti e bevande.

Requisiti professionali. Prima novità. Sarà istituito l'obbligo di frequentare corsi anche per chi esercita attività di commercio non alimentare.

Tipologie di esercizi di vendita. Ci si uniformerà allo standard nazionale: fino a 250 mq i limiti per gli esercizi di vicinato, dai 250 ai 1.500 mq per le medie strutture di vendita, oltre i 1.500 mq la grande distribuzione.

Urbanistica commerciale. Saranno introdotte norme semplificative in materia di urbanistica commerciale, individuando nel Piano per la grande distribuzione lo strumento di pianificazione principe. Previsti inoltre i Piani di settore del Commercio, di competenza dei singoli Comuni.

Outlet. E' la nuova tipologia introdotta, intesa come vendita al dettaglio da parte di produttori titolari del marchio di prodotti non alimentari che siano



L'Outlet Village di Fidenza (Parma).

fuori produzione, di fine serie, in eccedenza di magazzino, prototipi o difettati effettuata in insediamenti commerciali appositi. In armonia con il Piano per la grande distribuzione, la proposta prevede l'insedia-

mento di outlet sul territorio regionale per un totale massimo di 30.000 mq di superficie coperta, relativamente alla vendita di generi non alimentari a basso impatto (mobili, articoli di arredamento, imbar-

cazioni), privilegiando le produzioni del Friuli-Venezia Giulia.

Orari. Liberalizzati gli orari di apertura per gli esercizi nei Comuni turistici e nei centri storici dei capoluoghi della Regione. Per i Comuni non turistici è stata prevista la possibilità di definire un calendario vincolante di eventuale chiusura obbligatoria durante l'anno, stabilito da una Conferenza dei Comuni che sarà formata su base provinciale. In ogni caso, la legge regionale impone l'obbligo di non scendere al di sotto ai limiti fissati dalla legge Bersani (apertura obbligatoria tutte le domeniche di dicembre e in altre otto facoltative).

Incentivi. Sono previsti per interventi a sostegno di progetti elaborati dai Comuni di concerto con le associazioni di categoria per la riqualificazione e la valorizzazione di attività commerciali e servizi nei centri storici di area urbana.

I COMMERCianti

Sugli orari e sui festivi, non ci siamo

"Una legge fondamentale, necessaria, indispensabile. Per uscire dal rischio far west e deregulation e per dare regole precise e moderne". Giovanni Da Pozzo, presidente provinciale di Confcommercio, non ha dubbi sull'importanza del Testo Unico del Commercio su cui sta lavorando l'assessorato regionale alle Attività produttive di Enrico Bertossi. Ma, proprio per l'importanza di un provvedimento atteso con grande attenzione dal comparto commerciale, Confcommercio è decisa a far sentire la sua voce sui passaggi chiave: in primis la



Giovanni Da Pozzo

questione orari e aperture domenicali.

IL NODO ORARI A far discutere alla vigilia della discussione in commissione sono proprio orari e aperture. Confcommercio - "in sintonia con tutti i sindacati dei lavoratori"

sottolinea Da Pozzo - contesta decisamente la troppe aperture domenicali previste nella riforma regionale. "Una eventuale estensione degli orari di apertura nelle zone non turistiche non servirà a nulla - spiega Da Pozzo -, perché spalmerrebbe su un arco orario più lungo i consumi che nel complesso rimarrebbero inalterati, aumentando solo costi e sacrifici, soprattutto per il commercio minore. Se i consumi resteranno inchiodati non vi saranno neanche benefici occupazionali".

LA BERSANI Confcommercio si aspetta dunque regole applicabili da tutto

il sistema economico e nel rispetto delle festività, riconfermando l'allineamento con le rappresentanze sindacali, in modo che non si oltrepassi il tetto delle otto aperture festive oltre a quelle canoniche del mese di dicembre. Le aperture? Uniformi su tutto il territorio provinciale.

Le nuove norme dovranno essere dunque il più possibile in applicazione della legge Bersani per il giusto rispetto del ruolo socio-economico delle piccole e medie aziende, con una forte attenzione per le attività allocate nei centri storici e con un'impostazione che elimini le discrasie di con-

correnza attualmente esistenti tra alcune aree della nostra provincia. "E ancora - prosegue Da Pozzo - chiediamo la massima valorizzazione delle attività commerciali nelle aree turistiche".

GLI OBIETTIVI Nelle intenzioni della Regione, la riforma dell'attuale legge regionale sul commercio (l.r. 8/1999) nasce dall'esigenza di definire il ruolo economico e sociale delle attività del settore terziario, inoltre di razionalizzare, semplificare e innovare il corpus normativo orientandolo verso una forte devoluzione di funzioni autorizzative e programmatiche ai Comuni.

LE DUE OPZIONI La proposta prevede due opzioni, una per le attività delle zone turistiche, compresi i centri storici dei comuni capoluogo, un'altra per tutte le altre. Nel primo caso, e quindi in montagna, a Grado e Lignano, in provincia di Trieste e nei quattro centri storici di Trieste, Gorizia, Udine e Pordenone, orari e giornate di apertura saranno liberi. Nel secondo caso, invece, la libertà d'apertura dovrà essere contenuta da un accordo raggiunto in assemblee di comprensorio composte dalle amministrazioni comunali, le cosiddette Conferenze provinciali dei sindaci.

I CONSUMATORI

Il diritto di fare la spesa la domenica

Una regulation nella libertà: questo è ciò che chiede la Federconsumatori per bocca della presidentessa provinciale, Rita Bertossi. "E' bene che ci siano delle norme che tutelino in particolar modo i lavoratori - dice la Bertossi - ma ben venga anche la concorrenza". Aperture domenicali e outlet sono altre due cavalli di battaglia dell'associazione dei consumatori.

Lo stile di vita in questi ultimi anni è infatti radi-

calmente cambiato: l'unico giorno in cui la famiglia si può riunire attorno a uno stesso focolare è la domenica. "E allora perché non approfittare di questo giorno per fare la spesa? Durante la settimana il lavoratore non ha tempo da dedicare agli acquisti. Non obblighiamo certo nessuno ad aprire la domenica, ma i turni possono risolvere la questione. Visto che il personale pare essere d'accordo, non vedo il motivo di tutte queste difficoltà. An-



Rita Bertossi

che il lavoratore - consumatore ha i suoi diritti e come gli esercizi pubblici possono affrontare una scelta

anche il consumatore deve farla".

C'è poi la faccenda dell'outlet. E' vantaggioso o meno aprire questi negozi che danno opportunità su capi di fine serie di sconti vantaggiosi tutta la stagione alla pari dei saldi?

La Bertossi non ha dubbi: "In generale siamo favorevoli a una maggiore possibilità d'acquisto per il consumatore. Di outlet se ne prevedono due. Beh, quel che posso dire è questo: magari ne venissero altri".

AGRICOLTURA

Eccellente per la qualità la produzione 2005, meno soddisfacente per la quantità

Vendemmia, anno buono

L'estate piovosa non ha aiutato i vignaioli. Irrisolti i problemi della mano d'opera

di Francesca Pelessoni

Settembre, tempo di vendemmie. Il 2005 è stato un anno caratterizzato da un andamento climatico altalenante, con situazioni di stress idrico opposte pioggia-secco che sono andate ad incidere su importanti fasi di crescita della vite. L'andamento climatico instabile ha condizionato l'inizio della stagione, ritardando la maturazione delle uve e, di conseguenza, anche l'avvio delle vendemmie. Relativamente alla qualità dei vini bianchi, l'annata sembra buona, soprattutto per quelli aromatici come il Sauvignon e le Ribolle. Per i rossi bisognerà attendere la fine di settembre, quando prenderanno il via le vendemmie delle uve a bacca rossa che si protrarranno per quasi tutto il mese di ottobre. Sul fronte della quantità, invece, si registra rispetto al 2004 un leggero decremento della produzione stimato intorno al 10%, un dato comunque rientrante nella media del lungo periodo, tenuto conto dei diradamenti effettuati dalle aziende che puntano su standard qualitativi elevati.

"Nel mese di agosto, contraddistinto da basse temperature e piovosità elevata, non ci sono state condizioni climatiche particolarmente favorevoli", spiega Germano Zorzetti, produttore e presidente della consulta di zona Coldiretti di Cividale: "L'esordio di settembre si è presentato con un clima più adeguato che fa ben sperare per l'aromaticità dei bianchi, che dovrebbero essere molto profumati. Per i rossi, invece, c'è da augurarsi che le condizioni climatiche persistano al bello, così da ottenere risultati soddisfacenti, vini con buone strutture e colori intensi".

"Le condizioni del tempo sono una variabile che non si può correggere", fa eco Adriano Gigante, responsabile del settore vitivinicolo della Coldiretti di Udine e presidente della Federdoc. "Quello che si può fare, però, è correggerne le conseguenze, grazie al lavoro in vigneto e a pratiche mirate, quali la defogliatura e i diradamenti. Per fare questo, fondamentale per i viticoltori è un'assistenza tecnica legata al territorio, che consente di portare le uve a ottime maturazioni anche in annate difficili. La nuova legge regionale sull'assistenza tecnica dovrà



tenere conto dell'importanza che questo servizio riveste per le associazioni di categoria e per i consorzi, servizio che necessita di ricerca e investimenti".

Un problema spinoso che si è ripresentato puntualmente come ogni anno è stato quello del reperimen-

to della manodopera, anche a causa di norme sul collocamento poco confacenti alle esigenze di flessibilità del settore vitivinicolo. Su questo fronte le associazioni dei produttori sono da tempo impegnate a livello nazionale per cercare di individuare una sorta di forfetizzazione de-

gli oneri fiscali previdenziali ed assicurativi. Un simile disegno di riforma - che coinvolge il dicastero del Lavoro ma anche quello delle Finanze - trova ancora forti resistenze a livello governativo in quanto andrebbe necessariamente a coinvolgere anche produzioni diverse dal-

l'uva da vino (ortofrutta in particolare) per le quali la stagione di raccolta è assai più prolungata rispetto al canonico "mese" necessario per le vendemmie. Un risultato che sembra invece a portata di mano, anche se quasi certamente sarà applicabile solo dal prossimo anno, è la possi-

bilità che il reddito da lavoro occasionale non faccia cumulo con eventuali redditi da pensione, elemento questo che sino ad oggi ha rappresentato un fortissimo deterrente per i pensionati.

In un momento di difficoltà economica diffusa in molti settori, anche il mondo vitivinicolo si interroga su quali strade percorrere per vincere le nuove sfide del mercato. "Il Friuli è notoriamente una terra di eccellenza soprattutto per la produzione di vini bianchi - prosegue Gigante -, che in questo momento soffrono meno, anche perché hanno un ottimo rapporto qualità-prezzo. Nonostante le inegabili difficoltà possiamo dire che ci troviamo per certi aspetti in una situazione abbastanza fortunata, considerando l'andamento del mercato mondiale".

Importante, secondo Gigante, è iniziare a studiare nuovi sistemi per migliorare la commercializzazione dei prodotti e trovare forme di coesione tra le aziende: "La struttura media delle aziende vitivinicole in Friuli è piccola, mentre il numero degli imbottigliatori, circa 1500, è alto rispetto alla produzione. Insieme alle associazioni di categoria e all'università si dovrebbe avviare uno studio per individuare metodi nuovi di gestione aziendale, nuove organizzazioni e sistemi commerciali".

Un altro versante sul quale investire è sicuramente quello della promozione. "Per anni la promozione del mondo vitivinicolo friulano è stata frammentaria - conclude Gigante -. E più che mai necessario proseguire sulla strada di una promozione forte e unitaria dei nostri prodotti, integrata a quella complessiva del Friuli Venezia Giulia per dare nuovo slancio al comparto".

Picolit controllato e garantito

Quelle vendemmiate nel prossimo 2006 potrebbero essere le prime uve di Picolit che diventeranno vino Docg. Se l'iter burocratico proseguirà senza intoppi, infatti, entro la primavera del prossimo anno il Friuli Venezia Giulia potrà vantare, dopo il Ramandolo, la seconda denominazione controllata e garantita della regione (in Italia sono solo una trentina). Importante tappa nel lungo percorso (avviato nel 1995 dal Consorzio Colli Orientali

del Friuli) per portare il Picolit al prestigioso traguardo della Docg è stata la pubblica audizione svoltasi a Cividale del Friuli, durante la quale è stato approvato con decisione unanime il disciplinare di produzione che ora dovrà essere trasformato in decreto e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale.

"In questo momento di particolare sofferenza per il mercato del vino - ha commentato il direttore della Coldiretti di Udine, Mauro Donda - occorre spe-

cializzarsi e puntare al massimo della qualità, direzione nella quale è orientato il progetto della Docg". Nella stessa audizione pubblica sono state approvate alcune modifiche al disciplinare della Doc Colli Orientali, come l'inserimento - un'aggiunta alla versione originale del 2002 su suggerimento di Coldiretti - della varietà "Refosco nostrano" che vive una stagione di rinnovato interesse specie nei comuni di Faedis, Nimis e Attimis.



LA CURIOSITÀ

La "riscoperta" della bufala friulana

Chissà se è solo una bufala (metafora) la circostanza secondo cui la bufala (animale) rappresenterebbe per il Friuli una tradizione più che millenaria, risalente addirittura ai Longobardi. Sarebbero infatti stati proprio costoro, secondo una controversa tradizione, ad introdurre in Italia l'allevamento del bovino di origine asiatica. E siccome quei barbari nel Belpaese ci sono arrivati dal Friuli, ecco che potrebbe esistere un diritto friulano di primogenitura, da far valere per estensione anche sulla mozzarella della medesima bufala.

La questione rischia di appassionare forse quanto quella del tocai, visto che è il prossimo l'arrivo sul mer-



cato di una mozzarella di bufala "made in Friuli": che comunque non vuole essere un tentativo d'imitazione di quella campana, e nemmeno una moda casearia adottata per agganciare un mercato florido. Risale già a 15 anni fa, grazie anche all'Ersa, la reintroduzione dei bufali in sei allevamenti friulani che,

oggi, producono circa undicimila quintali di latte all'anno per un volume di affari complessivo che sfiora i 600mila euro, con 800 capi in totale di cui 500 femmine in produzione.

Finora la mozzarella è stata prodotta solo con latte misto (25% di latte bufalino e 75% vaccino), ma a partire da novembre an-

drà in produzione, negli stabilimenti delle Latterie Friulane, la "Prelibata", una mozzarella interamente prodotta con latte di bufala, che punta a diventare un punto di riferimento per la produzione casearia del Friuli Venezia Giulia.

Più delicata e magra, anche se forse un po' meno saporita della "cugina del Sud", la mozzarella di bufala "made in Friuli" potrà contare sul latte prodotto negli allevamenti di Buia, Aviano e Pagnacco e punta a una produzione di 110.000 chili nel prossimo anno, ai quali sarà da aggiungere la carne di bufalo, più magra e ricca di ferro rispetto a quella di vitello e con un basso contenuto di colesterolo.

ARTIGIANATO

Denis Puntin punta ad una riconferma a metà ottobre al timone della Cna provinciale

Novità nella continuità

Occorrerà migliorare la comunicazione per un maggiore coinvolgimento della categoria



Denis Puntin, presidente della Cna.

La Confederazione nazionale dell'artigianato provinciale di Udine si muove a tappe forzate verso l'assemblea congressuale di metà ottobre chiamata ad eleggere, per il prossimo quadriennio, i nuovi organismi dirigenti. Il presidente Denis Puntin non nasconde come la scadenza sia particolarmente significativa: "Per quanto mi riguarda - sottolinea - non posso non viverla anche come un momento di verifica dell'operato di questa presidenza proiettato verso il prossimo futuro. Per il sistema Cna complessivo, si tratta invece di una tornata congressuale di non ordinaria amministrazione perché destinata a segnare sensibili cambiamenti sia sul piano del profilo associativo che su quello della struttura organizzativa". Guardandosi indietro, Puntin traccia un bilancio sostanzialmente positivo dell'attività svolta, in linea con gli obiettivi prefissati. "La Cna del 2005 ha raggiunto importanti obiettivi di miglioramento che la collocano su una posizione di maggiore rilevanza sul piano della rappresentanza associativa. Bisogna però adeguare ad una misura di maggiore efficacia i compiti di associazione di rappresentanza della Cna".

Tra i "passi in avanti" Puntin segnala l'attenzione alla qualificazione del personale; il rafforzamento della presenza capillare sul territorio; una maggiore partecipazione degli artigiani alla vita dell'Associazione; e una maggiore attitudine a concretizzare l'azione della Cna attraverso la elaborazione, la proposta, la realizzazione di progetti e programmi, di idee utili alle imprese associate, alla società. Tra i punti di debolezza, invece, Puntin punta l'indice sulla insufficienza della comunicazione e informazione volta a far conoscere l'attività del sistema Cna, e sulla difficoltà di coinvolgimento e partecipazione dei gruppi dirigenti, degli artigiani: sia in riferimento alle attività dei mandamenti che delle categorie.

Ma Puntin cosa farà? Pensa di ricandidarsi alla Presidenza? E' disponibile per un nuovo mandato? "Ho già manifestato la mia disponibilità - risponde l'interessato -, e stiamo lavorando per costituire una squadra ed un programma. Per quanto riguarda quest'ultimo mi li-

mito a richiamare solo alcuni punti: ampliare e qualificare i gruppi dirigenti; migliorare la partecipazione degli artigiani, caratterizzare maggiormente nel senso della rappresentanza l'erogazione dei servizi; sviluppare le aree dei servizi e le funzioni a più alto valore aggiunto; consolidare i servizi e le funzioni già assicurati; migliorare la capacità e la strumentazione per una più efficace atti-

vità di comunicazione ed informazione; consolidamento ed ulteriore sviluppo della presenza associativa sul territorio; rafforzamento della capacità di produrre progetti, proposte in ordine allo sviluppo locale. E poi - aggiunge Puntin - rendere più incisiva la capacità di interlocuzione politica attraverso un più efficace presidio delle aree di particolare rilevanza socio-economica (distretti - montagna -

filieri). In coerenza con le nuove linee di sviluppo associativo della Cna, lavorare per sviluppare i nuovi "raggruppamenti di interesse (Cna in proprio, piccole medie industrie; imprenditoria femminile; giovani imprenditori); e una rinnovata attenzione all'azione ed alla presenza organizzata di Cna Pensionati. Non dimentico, poi, la necessità, ed anche l'urgenza di dare forte impulso al processo di integrazione, al rafforzamento della Cna regionale".

"A questi si aggiungono i punti tradizionali dell'agenda sindacale della Cna; quelli dell'accesso e dei costi del credito, del fisco, della burocrazia, dell'internazionalizzazione delle imprese, i temi del lavoro, del passaggio generazionale, della promozione e della commercializzazione, i temi dai quali trovano condizionamento la vita e lo sviluppo dell'artigianato e delle piccole imprese, oggi più che mai bisognose di essere sostenute, accompagnate, rappresentate".

Le sfilate su misura



La seconda edizione della sfilata "Il fascino della moda su misura", organizzata da Confartigianato Udine, si svolgerà sabato 8 ottobre presso Udine Fiere alle ore 20.30. Ad annunciarlo è Nivea Bertoli, capo categoria settore moda abbigliamento, la quale precisa che anche quest'anno prosegue la proficua collaborazione con Confartigianato Trieste per promuovere aggregazione, confronto stilistico, dare impulso economico al comparto artigiano dell'ab-

bigliamento su misura ed incentivare positive ricadute nel comparto anche sotto l'aspetto dell'offerta turistica. In passerella sfileranno capi sartoriali unici, di straordinaria qualità manifatturiera realizzati - su misura - dalle imprese artigiane iscritte a Confartigianato.

Chi volesse partecipare all'evento dovrà ritirare l'invito presso Confartigianato di Udine - Via del Pozzo n. 8 - Rosanna Palmisciano (Tel. 0432-516738).

PROGETTO A SUTRIO

Torna il mestri

Salvare l'artigianato nei paesi di montagna. A Sutrio parte il rilancio della figura del vecchio maestro grazie al progetto Crafts "L'esperienza di questa iniziativa - ha detto l'assessore regionale alle risorse agricole e alla montagna, Enzo Marsilio - è importante e rientra nella logica portata avanti da questa Amministrazione regionale dei progetti di sviluppo integrati con il territorio, la cultura, le tradizioni, quale strumento per dare prospettive alle zone montane. In questo senso la sinergia tra artigianato e turismo è essenziale".

Il "Progetto Crafts" (acronimo di Cooperazione tra le regioni alpine per lo sviluppo di sinergie trans-settoriali e transnazionali) - come hanno spiegato Marina Bortotto della Regione e la "project manager", Luciana Zanier - ha visto come capofila il Friuli Venezia Giulia e ha avuto come partner organismi regionali di Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, nonché di Svizzera, Francia, Austria e Slovenia. Finanziato nell'ambito dell'Iniziativa Comunitaria per la promozione del territorio e del pa-

trimonio culturale "Interreg III B Spazio Alpino", Crafts nasce dalla volontà di tutelare il patrimonio culturale dell'arco alpino, costituito dall'artigianato a rischio di scomparsa. Quindi attraverso alcuni progetti, che hanno sviluppato l'integrazione tra turismo, artigianato e formazione professionale, ogni territorio ha potuto avviare azioni di tutela e rilancio. Tra i progetti, figura il "Progetto Sutrio" per la realizzazione di botteghe artigiane volte a tutelare e valorizzare la figura del "maestro" e del mondo che lo circonda e ospitate in locali che alcuni privati hanno concesso in comodato gratuito per un decennio. Preziosa è l'esperienza già avviata a Sutrio e in altri centri dell'albergo diffuso, che potrà integrare quella delle botteghe, che devono essere non musei, ma centri di lavoro e apprendimento anche per hobbysti. A tutto ciò si aggiunge un'ulteriore buona notizia. Al di là di quella che sarà la programmazione europea per il 2007-2013 ci sono probabilità che il progetto possa andare avanti anche grazie ai fondi propri dei vari partner.

DENUNCIA DI CONFARTIGIANATO

Il Kilowattore è d'oro



Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato.

Le imposte sull'energia mettono ko le piccole medie imprese. E' questo il principale risultato di un'indagine compiuta dalla Confartigianato, volta ad esaminare i principali fattori che ostacolano la competitività del sistema delle imprese. I dati parlano chiaro: in Italia l'energia elettrica costa alle imprese dal 16,4% al 51,7% in più rispetto alla media europea. "La colpa è anche del fisco - denuncia il presidente di Confartigianato Udine Carlo Faleschini - che nel nostro Paese incide per circa il 29% sul prezzo fina-

le dell'elettricità. Rispetto alla media europea, le tasse sul chilowattore in Italia sono superiori di una percentuale che oscilla tra il 5,4% e il 7,3%". Prendiamo ad esempio il caso di una piccola e media impresa con un consumo medio di 358.017 chilowattore/anno. Questa tipologia di impresa paga l'energia elettrica 10.300 euro/anno in più rispetto ad un competitor europeo, dei quali 5.160 euro/anno (il 50,1%) dovuti alle imposte. Per questo profilo di imprese, il divario dei prezzi dell'energia (al lordo delle imposte) rispetto alla media

europea, tra il 1999 e il 2004, è più che raddoppiato, passando da 13,7% al 27,6%. Confartigianato ha poi rilevato che l'impatto delle tasse locali sul costo dell'elettricità per le imprese è ripartito in modo sbilanciato. Infatti, l'attuale normativa italiana prevede l'applicazione di un'aliquota soltanto per i consumi inferiori a 200.000 chilowattore/mese (vale a dire quelli delle piccole e medie imprese). Essa è pari a 0,93 centesimi di euro per chilowattore ed è incrementabile a discrezione di ciascuna amministrazione provinciale fino a 1,13 centesimi di euro per chilowattore. Invece, per i consumi superiori a 200.000 chilowattore/mese (vale a dire quelli delle grandi imprese) è prevista l'esenzione totale dall'addizionale. "Si tratta - secondo Confartigianato - di un trattamento fiscale iniquo, che penalizza ulteriormente le piccole imprese italiane rispetto ai grandi consumatori industriali, che tra l'altro godono già di molti altri trattamenti agevolati, come gli incentivi e le riserve di bande estere per l'energia elettrica interrompibile".

COOPERAZIONE

Dietro l'Acquacenter che si inaugura il 1. ottobre a Gemona c'è anche una storia

Se la piscina è solidale

Ecco come l'Edilcoop, adottata nei giorni del dopo terremoto, è arrivata al successo

di Donatella Arnaldi

Quando sabato 1 ottobre, alla presenza del presidente della Regione Illy, sarà inaugurato il complesso Atlantis Acquacenter, sede delle nuove piscine comunali di Gemona del Friuli, la fine del cantiere sarà anche quella di una bella storia che parla di solidarietà. La struttura che sarà aperta al pubblico comprende la vasca agonistica da 25 metri, la vasca ludica - aquafitness - relax - idromassaggi, la piscina per bambini, una palestra, un centro benessere e un bar ristorante: è stata realizzata dall'Edilcoop con un progetto di finanza in compartecipazione con il Comune di Gemona ed è destinata ad ospitare anche le attività del corso di scienze motorie della facoltà di medicina dell'università di Udine. E la storia? Quella la racconta il presidente di Edilcoop, Sebastiano Sanna.

Sardo d'origine, ferrarese di nascita ed ormai gemonese d'adozione, Sanna



Sebastiano Sanna. A destra, il progetto della piscina.

è arrivato per la prima volta in Friuli nel 1976, giovane geometra della cooperativa Cei di Ferrara. Erano i primi giorni del dopo terremoto e si trattava di lavorare per l'installazione dei prefabbricati. Ci è ritornato definitivamente nel 1979 per seguire gli accordamenti della ricostruzione nei comuni di Trasaghis, Nimis, Taipana, Magnano, Venzone.

“La cooperazione emiliana - racconta Sanna - arrivò qui portando la propria esperienza, le proprie strutture e le proprie capacità tecniche, con l'intenzione di dare una mano a ricostruire il Friuli. C'era stato pe-

rò subito un dubbio, quello di essere visti dalle imprese locali e dalla gente come colonizzatori, come coloro che approfittavano delle disgrazie altrui per ottenere commesse e conseguire guadagni. Assumemmo così un impegno: a conclusione del nostro lavoro avremmo lasciato in Friuli qualcosa di stabile, qualcosa capace di favorire lo sviluppo sociale ed economico dell'area terremotata”.

A Gemona, nel 1977, fondata da don Arduino Codutti, prete operaio ed emigrante, nasce l'Edilcoop. È una cooperativa edilizia che vuol lavorare per la ricostruzione dando lavoro ad operai friulani emigrati in Svizzera. Auspice la Lega delle Cooperative del Friuli Venezia Giulia la cooperativa Cei si assume il ruolo di tutor della giovane cooperativa friulana, ne segue la crescita, la sostiene organizzativamente finché, nel 1984, il geometra Sanna ne diventa presidente,



al posto di Don Arduino che continua con grande impegno la sua missione a sostegno dei più deboli in varie parrocchie, raccoglie l'eredità di Don De Roia alla casa dell'Immacolata ed è, attualmente, parroco di Pontebba.

“La cooperativa Cei ha attraversato varie vicende, e ora non esiste più”, continua Sanna: “Ma l'Edilcoop Friuli ha continuato a crescere e progredire. Oggi dà lavoro ad un'ottantina di

persone, ed è un'impresa friulana che lavora anche nel Veneto e perfino in Emilia, cosicché le parti si sono invertite”.

La partecipazione al progetto Atlantis nasce da quell'antico impegno. “Abbiamo dato una mano a costruire un'impresa che, nel panorama di crisi del Gemonese, oggi è un sicuro riferimento, ma non ci sembrava sufficiente: così, d'intesa con il Comune, abbiamo investito in maniera

consistente in questo progetto di finanza per realizzare un'opera che porterà servizi ed anche, magari in misura modesta, qualche prospettiva occupazionale”.

Sebastiano Sanna è soddisfatto. Restano le preoccupazioni per l'avvio di Atlantis Acquacenter e per le prospettive di successo dell'iniziativa, ma le premesse costituiscono, a generale giudizio, un ottimo punto di partenza.

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

SEMILAVORATI DELLA LETTONIA

Azienda localizzata nella Lettonia orientale, una tra le maggiori produttrici di ontano e pioppo tremulo negli Stati Baltici offre profilati, semilavorati, sedie e mobili ad aziende operanti del settore. (Rif. 2005.09.01)

LEGNAME PER LA SLOVENIA

In Slovenia cercasi legname leggero (grandi quantità, alta qualità a basso prezzo). (Rif. 2005.09.02)

DALLA GRECIA CERCASI PAVIMENTAZIONI

Azienda greca è interessata ad acquistare parquet. (Rif. 2005.09.03)

VARIO

SERRATURE, SGABELLI/ SEDIE PER LA GRECIA

Commerciale in Grecia richiede serrature per porte blindate, sedie e sgabelli da cucina. (Rif. 2005.09.04)

OCCHIALI PER ISRAELE

Azienda israeliana cerca occhiali. (Rif. 2005.09.05)

TECNOLOGIE RUSSE

Società della Federazione Russa specializzata nelle tecnologie della trasformazione dei rifiuti, sia industriali che domestici, in sostanze organo-minerali cerca aziende interessate alla propria tecnologia. (Rif. 2005.09.06)

SERVIZI

CONSULENZE PER IL MERCATO ASIATICO

Consulente per lo sviluppo di relazioni commerciali e joint-venture tra imprese italiane e asiatiche offresi ad aziende interessate al mercato asiatico. (Rif. 2005.09.07)

SERVIZI DI DOMICILIAZIONE IN BELGIO

A Bruxelles società di servizi con decennale esperienza offre servizio di domiciliazione per aziende ed enti che vogliono stringere rapporti più stretti con le istituzioni comunitarie. (Rif. 2005.09.08)

(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.

FRANCIA - MONTAUBAU GRANULATI, SABBIA GHIAIOSA ED ALTRI AGGREGATI

Appalto per fornitura di graniglia, sabbia di frantoio, ciottoli, ghiaia, breccia e pietrischetto, miscele di pietra, sabbia ghiaiosa e d'altri aggregati. Termine per il ricevimento delle offerte: 11.10.2005, ore 16.00. Lingua o Lingue: francese.

FRANCIA - TROYES MOBILI

Appalto di fornitura di mobili e armadi metallici. Termine per il ricevimento delle offerte: 17.10.2005, ore 16.00. Lingua: francese.

POLONIA - POZNAN STRUMENTI DI MISURA

Appalto di fornitura per strumenti di misura, strumenti manuali per la misurazione di lunghezze, manometri, tachimetri, pirometri, strumenti ottici, rivelatori di gas, contatori elettronici, torce e termometri. Termine per il ricevimento delle offerte: 17.10.2005, ore 09.00. Lingua: polacco.

POLONIA - KATOWICE LENTI INTRAOCULARI

Appalto di fornitura di lenti intraoculari. Termine per il ricevimento delle offerte:

24.10.2005, ore 10.00. Lingua: polacco.

INFO NEWS

UNGHERIA

Nuova legge sulle società economiche. E' disponibile la nuova legge sulle società economiche (Legge ungherese n. CXLIV/1997 in vigore dal 15.06.1998) con traduzione in lingua italiana. (Fonte: Camera di Commercio italiana per l'Ungheria).

SISTEMI DI GESTIONE AMBIENTALE

Sistemi di gestione ambientale: la nuova UNI ISO 14004. Pubblicata la versione italiana della norma internazionale, la guida sui sistemi di gestione ambientale. Si tratta di un documento particolarmente utile per tutte quelle organizzazioni dotate di un sistema di gestione ambientale e che si trovano nel periodo di transizione dalla ISO 14001:1996 alla ISO 14001:2004. (Fonte: www.qec.it)

BOSNIA ERZEGOVINA

Nuove regole per la liquidazione dei debiti esteri delle imprese. La Federazione BiH ha adottato una nuova normativa sulle operazioni in valuta estera. Gli emendamenti sono stati inviati dal Governo federale al Parlamento come disegno di legge e rientrano nelle iniziative volte a rimuovere gli attuali ostacoli alle ri-

forme. Il testo di legge prevede la possibilità per le società bosniache di liquidare liberamente i debiti e i risarcimenti che coinvolgono realtà estere, con il solo obbligo per tali società di informare il Ministero delle Finanze. (Fonte: Informest, Gorizia)

STRATEGIE DI SOSTENIBILITA' AMBIENTALE NELLA UE

“Chi meno inquina, meno paga”. Da parecchi anni l'Unione europea ha messo in cima alla lista delle priorità il tema dell'inquinamento atmosferico, in particolare quello dovuto al traffico veicolare. L'adesione al Protocollo di Kyoto ha dato ulteriore impulso alle politiche di tutela e salvaguardia dell'ambiente e della salute, tramite azioni sia di prevenzione che di contrasto.

La Commissione Europea sta predisponendo una normativa sulla tasa di circolazione delle automobili basata proprio su questo principio. L'idea allo studio è quella di abolire progressivamente la tasa di immatricolazione entro il 2015 e di sostituire con un'unica tasa di circolazione calcolata sulla base delle emissioni nocive di CO2. Al di là della semplificazione fiscale la proposta al vaglio della Commissione europea può essere uno strumento di grande efficacia in tema di sostenibilità ambientale. (Fonte www.qec.it)



ULTIME ADESIONI ALLA CONVENZIONE ATA

Dal 1 ottobre 2005 il Cile aderisce alla Convenzione ATA. Da tale data le Camere di Commercio italiane potranno rilasciare Carnet ATA per la temporanea importazione in Cile di merci destinate alla dimostrazione in fiere, convegni e manifestazioni simili, e materiale professionale. Nel mese di Novembre 2005, dopo la MONGOLIA e la BIELORUSSIA, la SERBIA diventa il 61° Paese aderente alla catena ATA. I Carnets ATA saranno accettati dalle Autorità doganali serbe dal 1° novembre 2004 per importare temporaneamente - in esenzione dal pagamento dei dazi doganali - le seguenti categorie di merci: materiale professionale, campioni commerciali, materiale pubblicitario e prodotti destinati ad essere esposti in fiere o mostre. Rimangono tuttavia esclusi dall'agevolazione i seguenti territori: Montenegro, Kosovo e Metohija. La Serbia segue due altre recenti adesioni nel sistema ATA.