



Camera di Commercio  
Udine

Mensile di attualità economica politica e culturale edito dalla Camera di Commercio di Udine - Settembre 2006 - N. 8

Registrazione Tribunale  
di Udine n. 7  
del 18 Febbraio 1984

Spedizione in Abbonamento Postale - 45% -  
art. 2 comma 20/b legge 662/96  
Filiale di Udine

Taxe percue - Tassa riscossa  
33100 Udine - Italy  
Pubblicità inferiore al 70%

Per la pubblicità rivolgersi a:  
EURONEWS  
Telefono 0432-512270 - 0432-292399 - 0432-202813

## Un salone per la svolta



alle pagine 2 e 3

### IL SALUTO DEL NUOVO DIRETTORE

## La ripresa c'è, ma occorre crederci

di **Daniele Damele**

Inizia per me una nuova avventura, la direzione di questo importante mensile della Camera di commercio di Udine. La gratitudine per la scelta e la fiducia dimostratami, che spero rafforzare mese per mese, va al presidente Adalberto Valduga e all'intera Giunta camerale. L'obiettivo è quello di perfezionare quanto già positivamente realizzato da chi mi ha preceduto, da Nalato a Comini sino a Davide Vicedomini che ho voluto mantenere con me alla guida del periodico per una

gestione a quattro mani. Il mensile dev'essere sempre più un punto di riferimento per tutte le categorie economiche friulane che gestiscono la Camera di commercio. Si vuole puntare a rafforzare il dialogo con i friulani, attuando una comunicazione istituzionale al passo coi tempi, al fine di corrispondere alle esigenze di modernità di chi opera nei settori produttivi e di chi garantisce servizi com'è, ad esempio, molto positivamente realizzato dai dirigenti, i dipendenti e tutti i collaboratori dell'ente camerale udinese.

Al fine d'informare al meglio "Udine economia" sbarca anche in tv, mezzo di comunicazione fondamentale, assieme a internet, per avvicinare ai temi economici locali le genti friulane e favorire sempre più un incontro tra chi amministra la Camera di commercio, le categorie e la comunità locale.

Ci s'incontrerà una volta al mese con il Messaggero Veneto e ogni 15 giorni su Telefriuli, ma anche, volendo, quotidianamente attraverso internet e la posta elettronica.

Tutto ciò in un momento in cui l'economia da dei

segnali concreti di ripresa. Lo leggerete in tutti i nostri articoli realizzati, nelle pagine seguenti, da giovani collaboratori che ogni mese raccoglieranno notizie e info utili a rappresentare il quadro economico attuale, ma soprattutto a lanciare le sfide per costruire un futuro basato su un operoso benessere.

La crescita economica c'è, anche se non è ancora omogenea per la generalità dei settori produttivi, ma i costi lievitano specie per l'effetto dei rincari di molte materie prime e dei costi energetici che gravano sia sulle imprese, sia diretta-

mente sui cittadini. Da qui la necessità di costruire rigassificatori ed elettrodotti attuando scelte coraggiose anche se impopolari. Da ogni parte si leva, poi, una richiesta unanime non più differibile: occorrono le riforme strutturali non più procrastinabili e da compiere con unità d'intenti a livello politico.

Per accelerare la ripresa in atto occorre crederci: servono infrastrutture per il trasporto, ma anche completare il rilancio delle attività commerciali e turistiche. Il pubblico deve garantire risorse alle imprese e quest'ultime devono investire, specie sui giovani, per far sì che i segnali positivi di questi giorni possano divenire un punto di svolta. La posizione geopolitica

del Friuli Venezia Giulia è invidiabile, l'export migliora anche verso Cina e India a conferma che i friulani sanno guardare lontano, inteso in senso di prospettive temporali. Non dobbiamo e non possiamo perdere il treno, sarebbe un danno per tutti, ma soprattutto per le nuove generazioni che giustamente avrebbero un domani da recriminare. Lo sviluppo della nostra terra passa dalle telecomunicazioni, dalla logistica come pure dai giovani che tornano all'artigianato e dal rilancio dell'agricoltura.

Si può pensare a un sogno: alla costruzione del nostro futuro certi che il futuro dell'imprenditoria economica friulana è il futuro dell'intero Friuli Venezia Giulia.



**Finanza:**  
**Mediocredito a 360°**  
a pag. 5



**Attualità:**  
**Speciale cena delle categorie**  
a pagg. 20 e 21



**Turismo:**  
**Lignano torna a sorridere**  
a pag. 16

## SPECIALE SALONE DELLA SEDIA

Trentesimo salone della sedia tutto made in Italy per un pubblico internazionale

# La passerella italiana

Presenti circa diecimila operatori specializzati provenienti da 70 nazioni diverse

di Carlo T. Parmegiani

È stato il Salone della svolta? I dati sembrerebbero dire di sì.

La scelta fatta dai dirigenti di Promosedia di escludere gli espositori stranieri dalla partecipazione al 30° Salone Internazionale della Sedia ha rappresentato una rottura con il recente passato, ma si è trattato di un cambiamento meditato e voluto per proporre agli operatori internazionali del settore una vetrina esclusiva del prodotto Made in Italy.

Una scelta che parrebbe essere stata premiata. I dati consuntivi pur segnando un lieve calo nel numero di espositori e visitatori, parlano di una soddisfazione sia degli espositori che degli operatori e giornalisti arrivati da ogni parte del mondo.

Dal 9 al 12 settembre, infatti, 144 aziende italiane di piccole e grandi dimensioni accomunate da una proposta di qualità hanno esposto a Udine migliaia di sedie accanto a tavoli e complementi arredo.

Era proprio questo l'obiettivo del "cambiamento" voluto dagli organizzatori: fare del Salone una passerella dello stile italiano, di prodotti che da sempre si segnalano sui mercati internazionali per la grande qualità derivante dal know-how, dalla ricerca, dal design, dalla conoscenza dei materiali, e dalla cura dei dettagli che sono l'elemento distintivo di quanti operano nel "triangolo".



L'edizione 2006 del Salone della Sedia evidenzia come sia cresciuto il flusso di buyer, contractor, interior designer e consulenti

Una passerella che ha attratto visitatori di ogni parte del mondo garantendo il carattere internazionale della manifestazione che qualcuno temeva andasse perduto. Sono stati circa 10mila gli operatori specializzati (grossisti, distributori, architetti, buyer, interior designer, importatori) provenienti da circa settanta nazioni di tutti i continenti.

Scendendo nei dettagli, l'edizione 2006 evidenzia come sia cresciuto il flusso di buyer, contractor, interior designer e consulenti, mentre si è avuta una

una lieve flessione di grossisti/distributori e dettaglianti.

Si segnala, inoltre, una tenuta dei mercati tradizionali e importanti per il settore (in primis quelli europeo e nordamericano) cui si unisce l'affacciarsi di nuovi mercati tra cui molti paesi dell'ex URSS e dell'Africa del Nord.

Otto sono state le delegazioni straniere alle quali era stato riservato uno spazio meeting, per favorire contatti e scambi commerciali, che è stato sede di centinaia di incontri con le aziende espositrici.

Ulteriore segnale dell'attività internazionale del *made in Italy*, è stata la nutrita presenza della stampa specializzata rappresentata da 120 giornalisti provenienti da 28 paesi dei cinque continenti.

Grande segnale di vitalità del Salone è stata, infine, la partecipazione dei giovani designer al Caiazza Memorial Challenge i cui giurati hanno dovuto selezionare i vincitori fra oltre quattrocento progetti presentati.

In conclusione, pare che allo sforzo degli organizzatori e degli espositori di

offrire una proposta commerciale di elevata qualità e con una forte varietà tipologica (che si moltiplica anno dopo anno per effetto della diversificazione dei materiali, degli stili e delle finiture), abbia risposto un'attenzione notevole degli operatori internazionali giunti a Udine. Operatori che non cercavano prodotti a basso prezzo (che possono trovare più facilmente altrove), ma prodotti ad alto contenuto qualitativo, come sono quelli che incorporano la secolare tradizione della sedia friulana.

## Il seminario "Marchi e brevetti"

Gli imprenditori del Friuli hanno compreso l'importanza offerta dagli strumenti a tutela della proprietà industriale, tant'è che nel 2006 il deposito delle invenzioni industriali è cresciuto del 54,8%, ma gli ostacoli per difendere impresa e capitale sono ancora molti. Il primo della lista è rappresentato dalla lentezza con cui i tribunali risolvono le controversie. A sollecitare un maggior supporto a livello legislativo è stato Alessandro Calligaris, presidente della Calligaris spa. Intervenedo al seminario "Marchi e brevetti per lo sviluppo dell'innovazione tecnologica nel settore della sedia" promosso dalla Cciao, Calligaris ha sottolineato che "i provvedimenti giudiziari devono essere più veloci altrimenti le aziende rischiano di perdere i vantaggi collegati alla possibilità di commercializzare un prodotto che oggi, già di per sé, ha una vita brevissima. In alternativa le imprese si possono rivolgere alle camere arbitrali per un accordo ma non sempre c'è la disponibilità da parte di entrambi".

## LA CCIAA AL SALONE DELLA SEDIA

# Dal meeting point ai desk informativi

Presente con uno spazio informativo nel Padiglione 4, la Cciao, oltre al convegno dedicato ai marchi ha dato vita a una serie di iniziative.

**IL MEETING POINT** - La Cciao ha predisposto in collaborazione con Promosedia il *Meeting Point*, un punto d'incontro per l'accoglienza di delegazioni straniere provenienti da Stati Uniti, Gran Bretagna, Ucraina, Ungheria, Giappone, Corea. Presente inoltre un gruppo di operatori provenienti dalla Russia, ospitata nell'ambito della seconda annualità del Progetto di promozione e sviluppo di relazioni economiche tra la nostra Regione e la Federazione Russa.

Nelle giornate d'incontri tra gli ospiti stranieri

e le aziende espositrici, sono stati fissati oltre 200 appuntamenti nel corso dei quali le controparti hanno potuto presentarsi e valutare possibili sinergie.

**ARBITRATO E CONCILIAZIONE: DESK INFORMATIVO AL SALONE DELLA SEDIA** - Per la prima volta la Cciao ha predisposto uno spazio dedicato all'arbitrato e alla conciliazione.

I visitatori hanno seguito l'iniziativa, da un lato riconoscendo valore ai servizi ma dall'altro dimostrando che gli strumenti alternativi di giustizia sono ancora poco conosciuti.

Eppure le opportunità sono molteplici. Le imprese possono contare su uno strumento rapido e flessibile per risolvere le controversie, dove il conciliatore aiu-

ta le parti a raggiungere un accordo con piena soddisfazione, grazie ad un approccio fatto di imparzialità e



Lo stand della Cciao di Udine al Salone della Sedia

buon senso, con un risparmio di tempo, energie e denaro.

Per informazioni 0432 - 273210 / 263 o il sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) (link Regola-

zione del mercato)

**SCEGLIERE DI INVESTIRE IN FORMAZIONE** - L'Azienda Speciale

Ricerca & Formazione è titolare del Piano Formativo Distretto della Sedia, un catalogo di 69 percorsi formativi co-finanziati con 250 mila euro dal Fondo Socia-

le Europeo e a disposizione delle aziende. Le aree sviluppate sono controllo di gestione, riorganizzazione aziendale, riqualificazione delle risorse umane, investimento in innovazione, ricerca, design e potenziamento della rete commerciale, etc. L'iniziativa è stata promossa anche al Salone con l'obiettivo di permettere alle aziende di individuare un piano di sviluppo per rendersi e mantenersi competitive sul mercato internazionale.

Questi i calendari dei corsi: Marketing strategico, durata 24 ore, avvio 2 ottobre; marketing operativo, 24 ore, 22 novembre, adesioni entro il 9 novembre. Per informazioni [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) (link Ricerca & Formazione) o telefonare allo 0432 526333.

## UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

**Direttore editoriale:**  
Adalberto Valduga

**Direttore responsabile:**  
Daniele Damele

**Caporedattore**  
Davide Vicedomini

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

**Progetto grafico:**  
Colorstudio

**Impaginazione/Fotoliti:**  
Graphic Linea sas

**Stampa:**  
Editoriale Fvg

**Fotoservizi:**  
Foto Agency Anteprema

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

**Per la pubblicità rivolgersi a:**  
EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-202813

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

## SPECIALE SALONE DELLA SEDIA



Il governatore Illy e il senatore Saro ripropongono l'apertura agli espositori stranieri

# Una sedia per l'export

Buttazzoni: "Ottenuti buoni risultati. Sono stati molti, infatti, gli affari conclusi"

di Mirco Mastrorosa

**P**romosedia ha sbagliato a escludere gli stranieri dal Salone Internazionale della Sedia?

Secondo Illy lo spazio espositivo non si poteva negare agli stranieri, perché viola le norme europee sulla concorrenza e quelle del mercato: "Devo dire che quando ho letto di questa decisione di dedicare la manifestazione al solo made in Italy sono rimasto alibito. Per prima cosa dico che molto probabilmente viola le norme europee: se un'impresa di un altro paese membro dell'Unione chiede di acquisire un bene o come in questo caso un servizio, come il fatto di avere uno spazio espositivo in una fiera, non lo si può negare. Quindi io credo siano state violate le norme Ue, in particolare il Trattato di Roma, laddove prevede appunto l'apertura a qualunque impresa di quello che era un tempo il Mec a qualunque bene offerto da altre imprese o organizzazioni". "Poi - prosegue Illy - devo dire che non condivido concettualmente l'idea di chiudersi e quindi di tentare di sfuggire alla concorrenza e al confronto con le imprese concorrenti. E' un comportamento che non paga. Anzi, i Paesi che più stimolano all'interno la competizione, ed è quello che vuole fare l'Ue, sono quelli che poi vedono le proprie imprese competere meglio all'esterno. Spero quindi che



si torni indietro il prossimo anno. Si facciano pure padiglioni dedicati al made



Riccardo Illy

in Italy, ma si lascino anche spazi per la concorrenza straniera".

Per il presidente di Promosedia, Franco Buttazzoni, la scelta di puntare sul made in Italy, ha dato buoni risultati. La leggera flessione di visitatori, infatti, non ha influito sugli affari e sull'effettiva concretizzazione del business. "Tanti - dice Buttazzoni - hanno affermato di aver concluso affari in questi giorni e di aver stabilito dei contatti utili ad approfondire rapporti commerciali. Al di là quindi della soddisfazione sul fronte operatori, ritengo che questa edizione del Salone abbia dimostrato che anche i nostri espositori sono molto cresciuti. Innanzitutto in termini di immagine e di capacità espositiva, ma soprattutto

in termini di prodotto e della sua qualità tecnologica ed estetica".



Ferruccio Saro

Sulla limitazione agli stranieri non esprime nessun giudizio Alessan-

**Dal 9 al 12 settembre 144 aziende italiane di piccole e grandi dimensioni hanno esposto alla Fiera di Udine migliaia di sedie accanto a tavoli e complementi arredo**

dro Calligaris, che spiega "di non avere, su questo, un giudizio negativo, ma nemmeno positivo, perché la concorrenza non va rimossa, ma affrontata e vinta"; il sindaco di Udine, Sergio Cecotti, spiega invece che "più che al made in Italy bisogna pensare al made in Friuli, valorizzando i nostri prodotti di qualità".

"Va registrato - spiega Dino Cozzi, presidente di Insiel e direttore del Credito cooperativo di Manzano - che a un numero minore di visitatori ha fatto da contrappeso il numero maggiore di persone interessate. Questo significa che il mercato tende a essere un po' più vivace del recente passato, anche se è ancora fondamentalmente debole. Sul Salone credo che il problema reale non sia stato tanto quello di aver escluso gli stranieri, ma quello di posizionare l'evento e scegliere gli espositori secondo un livello di qualità del prodotto. La soluzione non deve essere tanto quella "nazionalistica", quanto quella sulla qualità: i prodotti di qualità bassa collocherebbero il Salone su una fascia di mercato bassa".

Il senatore friulano Ferruccio Saro è invece critico sul fatto di aver escluso gli stranieri: "E' stata un erro-

re - dice - un segnale di debolezza nei confronti della concorrenza. Dopo 30 anni di vita il Salone deve rinnovarsi, specializzandosi e collegandosi con analoghe rassegne di più ampio respiro, ad esempio quella di Milano. Più che pensare a far venire qui gli operatori sarebbe bene aprirsi all'esterno e avviare iniziative proiettate su grandi scelte internazionali". An-



Franco Buttazzoni

che il presidente dell'Api, Massimo Paniccia, vuole un Salone più "aperto": "La scelta autarchica è efficace per il rilancio del made in Italy e delle produzioni locali, ma la Fiera deve essere itinerante e far conoscere all'estero i nostri modelli produttivi".

"Promosedia - spiega il Cna in un comunicato - ha festeggiato il trentesimo Salone della sedia puntando su un cambiamento che voleva ribadire il carattere di eccellenza. Peccato che lo abbia fatto chiudendosi invece che aprendosi".

## I COMMENTI DEGLI ESPOSITORI

### "Dobbiamo farci conoscere di più"

**"V**anno aumentati gli sforzi per far conoscere i nostri prodotti nel mondo". Così Fabrizio Mansutti, dell'azienda Tiemme-set di Manzano, commenta l'andamento del Salone della Sedia: "Quest'anno - dice Mansutti - ci sono imprese che hanno innovato. E' chiaro però che è sempre più difficile portare i visitatori a Udine, e gli sforzi per fare questo sono immani da parte di Promosedia. Per fare della comunicazione globale ci vogliono i mezzi adeguati, e perciò se vogliamo continuare ad avere un Salone internazionale che ci porti all'attenzione di tutto il mondo, c'è bisogno che anche le istituzioni facciano la loro parte". Una richiesta, dunque, di

aumento degli sforzi, in particolare da parte delle istituzioni, che dovrebbero fare quadrato attorno alle piccole e medie imprese del distretto della sedia: "In un mondo di piccole imprese fare questo diventa sempre più difficile - continua Mansutti - Sono in-



dispensabili quegli aiuti che credo tutti i paesi danno quando c'è un comparto importante che insiste su quel territorio. Va messo in atto un progetto globale, con un massiccio investimento pubblicitario e di marketing, magari mirato a quelle aree dove il merca-

to è più vergine".

"I primi due giorni sono stati positivi - dice Gianni Burlina, della Bp Sedie -. C'è un interessamento serio e concreto di molti Paesi europei. Si fanno così pubbliche relazioni, accordi, si creano situazioni che poi si svilupperanno in futuro. Aver escluso gli stranieri è un fatto positivo, anche perché quelli che venivano rappresentavano un livello qualitativo basso. Il nostro obiettivo è far crescere il Salone, soprattutto dal punto di vista della qualità e della visibilità sui mercati, per farlo diventare punto di riferimento dell'eccellenza Made in Italy".

"Il Salone sta andando come tutti gli altri anni - dice Piero Fazzolari, della Malina spa - cioè male, come dal 2002, perché non c'è quella



Otto sono state le delegazioni straniere in visita al Salone

grande richiesta degli anni precedenti a quella data. Tutto questo perché il distretto è come un castello di sabbia: c'è sempre un'onda che ne porta via un pezzo, e noi dobbiamo ricostruirlo piano piano. Promosedia può limitare questo danno, e fare quello che può". "C'è stato un calo drastico di visitatori - dice Alberto Turolo, titolare della Itf di Buttrio - e questo già dall'anno scorso. Per quanto ci riguarda va registrato il

fatto positivo per le richieste, dato che noi ci rivolgiamo al contract. Il fatto, poi, di aver chiuso il Salone agli stranieri è stato un danno. In giro, lo stesso mese, c'è la fiera di Valencia, quella di Verona: il visitatore fa quindi una scelta su una fiera, e magari rinuncia a questa perché ci sono solo delle aziende italiane. Aver chiuso, quindi, agli stranieri, ha sicuramente ridotto il numero di visitatori".

Mi.Ma

## FINANZA



La storia e gli sviluppi di Mediocredito nelle parole del presidente Flavio Pressacco

# A fianco delle imprese

*Tra i progetti una razionalizzazione dell'attività di leasing e un aumento di capitale*

di Martina Seleni

Il rispetto di altissimi parametri di efficienza che si lega ad una profonda sensibilità istituzionale: è questa la caratteristica distintiva di Mediocredito, banca che sostiene gli investimenti degli imprenditori di tutti i comparti economici del Friuli-Venezia Giulia e gestisce interventi agevolati attivati dall'Amministrazione Regionale. Al punto che Riccardo Illy ha lasciato intendere di intravedere una possibilità di crescita di alcune realtà regionali, cui l'istituto bancario potrebbe partecipare grazie alla sua robustezza ed alla sua competenza. A parlarne è il professor Flavio Pressacco, Presidente di Mediocredito.

**- Qual è la mission di Mediocredito e quali i principali servizi offerti alle imprese del FVG?**

“Mediocredito ha due funzioni principali. E' specializzato nel credito a medio lungo termine; interviene cioè quando le imprese progettano investimenti su un orizzonte temporale superiore ai cinque anni. Si occupa, poi, della gestione tecnica di alcuni dei fondi speciali che la Regione destina al sostegno delle imprese o dei privati”.

**- Qual è la storia di Mediocredito e com'è organizzata?**

“Nel 2007 festeggeremo il trentennale di Mediocredito. Essendo nato come una emanazione della Regione a statuto speciale per lo sviluppo del territorio, Mediocredito presentava una sorta di equilibrio fra le quote azionarie della Regione, quelle di pertinenza dello Stato e quote del sistema bancario privato. Nel 2002 lo Stato decise di uscire dalla compagine sociale aprendo un'asta che vide l'ingresso della Fondazione Cassa di Risparmio di Trieste, sicché oggi la tripartizione delle quote riguarda la Regione al 47%, la Fondazione CRT al 34% e azionisti privati che si dividono il 19% (con una preminenza di Friuladria, che detiene il 10% circa)”.

**- Il contesto territoriale del FVG è articolato. Come varia l'intervento di Mediocredito nei confronti dei diversi modelli di sviluppo territoriale presenti?**

“Partecipiamo sia a progetti di infrastrutturazione territoriale sia a progetti che implicano investimenti in macchinari, impianti e nuova tecnologia da parte di imprese. Uno degli assi interessanti - l'ha detto anche Prodi nel cor-



so della sua visita in Cina - è quello di far diventare l'Italia una piattaforma logistica di interazione con le nuove economie che caratterizzeranno il ventunesimo secolo. Credo che questo richiederà enormi interventi infrastrutturali, e la nostra Regione da questo punto di vista è privilegiata per la sua posizione; un istituto che ha competenze sull'analisi di medio lungo periodo come il nostro è un interlocutore naturale di politiche di sviluppo del territorio che si incanalano in questo tipo di strategia”.

**- Mediocredito ha mai finanziato iniziative di internazionalizzazione? Qual è il peso di tali iniziative nello sviluppo economico della Regione?**

“La tipica agenzia di internazionalizzazione è la Finest. E' logico che, indirettamente, siamo collegati anche alle imprese che operano all'estero e che facciamo da sponda per gli stranieri che intendono effettuare investimenti sul territorio regionale. Ma teniamo presente che Mediocredito è una banca e che non dobbiamo vederlo come un'agenzia di svi-

luppo della Regione. Ha, sì, delle strategie di accompagnamento dell'economia regionale ma finanzia solo progetti sostenibili e finanziariamente profittevoli; questo perché non agisce con un capitale proprio o con soldi della Regione ma la gran parte dei fondi derivano dalle obbligazioni. E il nostro compito è quello di fare investimenti oculati in grado di garantire il rimborso del credito”.

**- Come valutate la validità di progetti industriali che vi vengono proposti?**

“Valutiamo la credibilità dell'imprenditore; la coerenza del business plan; la solidità delle garanzie che vengono prestate. Visto l'orizzonte temporale del nostro operare il criterio su cui ci basiamo maggiormente è il terzo; non che i primi due criteri siano meno affidabili ma, nel lungo periodo, un imprenditore può cambiare e di fronte ad un domani incerto entrano in gioco le garanzie”.

**- Qual è l'atteggiamento di Mediocredito nei confronti di aziende ad alto tasso di innovazio-**

Il professor Flavio Pressacco. Sotto la sede della direzione generale di Mediocredito a Udine in via Aquileia 1. Nel riquadro in alto la sede di Pordenone

**ne, ricerca e sviluppo?**

“Abbiamo appena destinato un intervento speciale di 50.000 euro come capofila di un pool di banche per sostenere il Parco scientifico e tecnologico e le aziende che vi si insediano. Ma vorrei sottolineare che in Italia si pretenderebbe, a volte, che qualche attore finanziario facesse tutto, mentre invece non ci rendiamo conto che nel mondo anglosassone vi sono, per ogni esigenza specifica, settori finanziari specializzati. E' ovvio, quindi, che Mediocredito c'è quando si tratta di sostenere progetti di imprenditori già affermati e che competono anche con l'innovazione; quando si parla di sostegno allo start up di nuove imprese, invece, il compito non è di Mediocredito ma deve essere di società specifiche di venture capital”.

**- Quali sono le prospettive ed i progetti per il futuro di Mediocredito?**

“Verosimilmente, d'intesa con la Regione ci sarà una razionalizzazione dell'attività di leasing. Avremo poi un aumento di capitale che consentirà l'adeguamento dei nostri coefficienti patrimoniali ai livelli resi necessari dallo sviluppo tumultuoso che ha avuto Mediocredito negli ultimi anni. Infine ci collocheremo, mantenendo la nostra indipendenza, nel quadro delle strategie della Regione e della Finanziaria Friulia con quella componente di competenza nel medio lungo termine e nell'amministrazione dei fondi speciali che noi tipicamente possediamo”.

**- Le nozze tra i gruppi San Paolo-Imi e Inte-**

**sa hanno fatto ventilare l'ipotesi della fusione tra le due realtà locali su cui i colossi hanno concentrato la loro attività in regione, Friulcassa e Friuladria. Riccardo Illy, auspicando questa fusione, aveva aggiunto che nel caso l'antitrust volesse imporre la cessione di una parte di sportelli per evitare una posizione dominante sul mercato, gli sportelli potrebbero trovare collocazione in un soggetto già operante in regione. Tra i possibili soggetti giusti si era parlato di Banca di Cividale, di Nordest Banca o delle Banche di credito cooperativo, magari con il sostegno di Mediocredito. Si era anche azzardato di un progetto che vedesse il Mediocredito Fvg rilevare direttamente gli sportelli in eccesso. Quale potrebbe essere il ruolo di Mediocredito?**

“Mi pare che il Presidente Illy abbia riassunto le cose in maniera molto chiara. C'è da premettere che, indipendentemente dall'antitrust che credo non dovrebbe intervenire in maniera significativa, ci saranno decisioni di efficienza del nuovo soggetto cui faranno capo le due reti bancarie. E' opinione condivisa che, per il radicamento sul territorio regionale che hanno sia Friulcassa sia Friuladria, la fusione dei due gruppi porterà ad un concentrazione degli sportelli largamente superiore a quelli che sono i canoni dell'efficienza e quindi una ristrutturazione, decisa dai gruppi San Paolo e Intesa, ci sarà. In che termini, poi, sarà fatta questa ristrutturazione, nessuno può dirlo a priori. Il Presidente Illy ha auspicato il mantenimento in Regione di una fortissima presenza della nuova realtà, che sicuramente ci sarà; nello stesso tempo, da un lato si è preoccupato della prospettiva di un'eventuale eccedenza di sportelli e dall'altro ha colto in questo l'opportunità per un'ulteriore crescita di alcune realtà regionali e, in qualche modo, ha lasciato intendere che Mediocredito potrebbe partecipare con la sua robustezza e con la sua competenza ad un'alleanza in questa direzione. Si tratta, comunque, di dichiarazioni che l'azionista ha dato come segnale politico, non come progetto economico già fondato: sono indubbiamente dichiarazioni di attenzione verso quello che succede e di disponibilità”.



## IMPRESE

Da oggi prenotare nelle strutture ricettive regionali è più facile grazie a Xnotta

# Turismo in un solo click

Con il software della Bo.Di ogni gestore può far conoscere in internet i propri alloggi

di Marco Ballico

Un software che risolve i problemi di gestione di ogni tipo di struttura ricettiva, dal piccolo albergo alla grande catena. Si chiama Xnotta ed è l'innovativo prodotto messo sul mercato dalla Bo.Di. (contrazione di Bottega Digitale), giovane web agency di Tolmezzo. "Xnotta - spiega Gilberto Del Pizzo, uno dei cinque soci dell'azienda friulana - è pure a disposizione delle Aziende di promozione turistica, in quanto in grado, tramite una gestione centralizzata degli archivi clienti e prenotazioni, anche di monitorare e promuovere un numero illimitato di strutture ricettive quali alberghi, albergo diffuso, agriturismo, bed & breakfast, case per ferie".

Altri fattori chiave: semplicità e assenza di costi aggiuntivi per l'impresa turistica. Il software, infatti, è fruibile tramite una connessione a Internet da qualsiasi luogo e non comporta il problema di posti di lavoro e licenze aggiuntive. "Tra l'altro - sottolinea Del Pizzo -, abbiamo realizzato un modulo, dedicato alle zone sprovviste di collegamento Internet veloce, che ottimizza la velocità di connessione e quindi di utilizzo del sistema. Backup, aggiornamenti e manutenzione? "Tutto viene gestito da Bo.Di., con un intervento gratuito e in tempo reale".

Ma che soluzioni concrete offre Xnotta? "Con questo prodotto - che è in grado di dialogare con sistemi esterni ed è ad esem-

pio pronto per interagire con il sistema regionale darWIN per una sincronizzazione automatica dei dati in tempo reale - ogni gestore può far conoscere in Internet gli alloggi di cui la propria struttura ricettiva è dotata e la disponibilità in tempo reale degli stessi. L'applicazione è dotata di un lato Front Office (a uso del cliente finale) intuitivo e completo che fornisce al navigatore una completezza di informazioni idonea a fugare ogni dubbio su alloggi, prezzi e condizioni di soggiorno. Il cliente ha così la possibilità di prendere visione dei dettagli della struttura turistica, delle foto dei locali, dei servizi annessi alla camera/locale, delle condizioni che regolano il soggiorno e naturalmente della disponibilità in tempo reale degli alloggi, comprese eventuali offerte o promozioni in corso. Ci sarà inoltre la possibilità - prosegue Del Pizzo - di visionare i prezzi in valute illimitate, aggiornate giornalmente al cambio corrente, e anche di scegliere la lingua desiderata per la visione del sito. A questo punto, il cliente potrà procedere alla prenotazione e sarà facilitato da un'interfaccia semplice e intuitiva nonché, in qualsiasi momento, potrà appellarsi alla guida sulle prenotazioni. Al fine di garantire una maggiore tranquillità al cliente nel pagamento abbiamo preferito spostare l'azione per l'effettuazione della transazione sul sito dell'Istituto di Credito. Il cliente riceve quindi una e-mail di conferma con il riepilogo dei dati del-

Da sinistra Tiziano Valle, Gilberto Del Pizzo, e Francesco Tullio. Sotto, la campagna pubblicitaria di Xnotta

la sua prenotazione e una piccola mappa con le indicazioni per raggiungere la località".

C'è poi il lato Back Office (a uso dei gestori delle strutture ricettive e delle agenzie di promozione turistiche) "che permette di tenere sotto controllo non solo le prenotazioni, ma l'intera struttura attraverso un sistema completo e sofisticato di gestione dei clienti e degli alloggi. Xnotta fornisce ai gestori una gestione globale della struttura automatizzando procedure spesso compiute con manualità e rischio di imprecisione, come l'aggiornamento dei dati alla pubblica sicurezza e per la sincronizzazione automatica con il programma regionale darWIN. La gestione delle prenotazioni verrà poi facilitata da un tableau giornaliero e uno mensile dove il gestore potrà verificare check-in e check-out e organizzare le maestranze alle proprie dipendenze. In questo modo, l'operatore turistico viene liberato dai vecchi compiti di registrazione a mano, tenuta dei conti, comunicazioni alle autorità e istituzioni e potrà dedicare più tempo al suo business principale: la soddisfazione del cliente". Inoltre, precisa infine Del Pizzo, "Xnotta si integra in qualsiasi sito Web che, eventualmente, la struttura ricettiva abbia già a disposizione, mediante l'aggiunta del modulo di prenotazione on-line".



## Profilo d'impresa

### Dall'e-commerce agli alberghi diffusi

Bo.Di. srl, contrazione di Bottega Digitale, è stata fondata nel 2000 e fino al 2005 si è occupata di progettazione e realizzazione di siti Web costruendo anche interessanti soluzioni di E-commerce installate già da alcuni anni su diverse strutture commerciali della Carnia. Nel 2005 si è deciso di effettuare una verticalizzazione sul settore turistico individuando le necessità dei gestori di strutture ricettive e soddisfacendone le esigenze quotidiane permettendo loro, nel contempo, di concentrarsi sulla promozione e sulla cura della qualità del servizio. Fiore all'occhiello dell'azienda sono le recentissime informatizzazioni degli alberghi diffusi di Lauco, Sutrio e Ovaro.

La società è composta da 5 soci, tutti operativi nel reciproco settore di competenza, e realizza i propri prodotti software con tecnologia Microsoft .Net 2.0; da alcuni mesi sono state stabilite collaborazioni con professionisti di elevato spessore tecnico per l'ottimizzazione del prodotto Xnotta e per la progettazione del prossimo sistema di E-commerce denominato ComXa. Importante rilevare la sinergia con la ditta DGM S.r.l. di Udine che si occupa di fornitura e personalizzazione del sistema ERP Microsoft Dynamics Navision.

Bo.Di srl ha sede a Tolmezzo in via della Vittoria, 10 (tel. 0433-45174 fax 0433-494612) E-mail info@bottega-digitale.it Sito web: www.bottega-digitale.it www.xnotta.it.

## L'ASPETTO INNOVATIVO DI XNOTTA

### Un archivio per le Aziende di promozione

La mission di Bo.Di.? "Fornire a tutte le attività imprenditoriali, commerciali e turistiche un'interfaccia semplice e competente per favorire l'accesso a Internet e al commercio elettronico", chiarisce Gilberto Del Pizzo. Con questo obiettivo lo staff della Bottega Digitale, in attività a Tolmezzo dal 2000, "è formato da un gruppo di collaboratori dotati di professionalità, ciascuno nel settore di competenza, le cui esperienze e capacità vanno a fondersi per trovare la soluzione migliore per ogni esigenza del cliente; la volontà è quella di affiancare il cliente nel passo importante dell'accesso a Internet valutando con l'imprenditore il ti-

po di presentazione da adottare in rete e, in base ai risultati ottenuti, dosare gli investimenti con adeguate strumenti di comunicazione per il mondo virtuale. La nostra filosofia è fondata su una sana collaborazione con l'imprenditore, che pone la sua fondamentale esperienza nel settore di appartenenza, mentre i collaboratori della Bottega Digitale studiano le strategie e consigliano l'azienda su quale sia il miglior modo per effettuare l'approccio ad Internet".

Con Xnotta si sta lavorando proprio in questa direzione. Ma, se l'attenzione al cliente e al gestore di un'attività ricettiva rappresenta un parziale miglioramento e integrazione di so-



luzioni comunque già esistenti, l'aspetto legato alle Aziende di promozione turistica è assolutamente innovativo. Xnotta è una soluzione che, pur tenendo nettamente separata ogni struttura turistica, utilizza un archivio centralizzato per tutta la gestione, e in questo modo è in grado di fornire alle Agenzie di promozione turistica un cruscotto dove avere a disposizione tutta l'offerta turistica di una determinata zona, regione o qualsiasi area geografica si

desideri. Il vantaggio è duplice in quanto da un lato gli operatori della Apt, grazie alla disponibilità on-line di tutte le strutture, avranno a disposizione una completezza di dati tale da poter dare risposte complete e competenti a qualsiasi richiesta di soggiorno; dall'altro lato gli operatori stessi potranno gestire la promozione del turismo su un bacino di utenza più ampio e di qualità superiore rispetto a quello normalmente utilizzato. La promozione può essere effettuata su tutti i clienti che hanno soggiornato precedentemente in una delle strutture ricettive oltre che, come effettuato normalmente, su nuove potenziali fasce di clientela.

M.B.



## IMPRESE



Sicurezza garantita e design creativo: una combinazione vincente per la Bauxt di Latisana

# Porte a prova di Lupin

A capo dell'azienda Roberto e Francesco Snaidero, una sicurezza nel campo dell'estetica

di Irene Giurovich

Confine fra l'esterno pericoloso e l'interno a prova di 'invasori'. Demarcazione fra lo spazio dove il pericolo è sempre in agguato e quello della tranquillità. Stargate fra insicurezza e sicurezza, la porta Bauxt è sinonimo di esigenze architettoniche raggiunte, security garantita e privacy conquistata. Tutto questo si spalanca dietro l'azienda Bauxt, fondata nell'82 a Palazzolo dello Stella, e rilevata da Roberto Snaidero, presidente del Cda, nel 2005. Il cittadino che cerca un presidio contro gli scassinatori, e vuole lasciarsi accarezzare da un design raffinato, non può che scegliere l'ideale combinazione di funzionalità, sicurezza e valore estetico. Fra la rosa di linee classiche, moderne, richiami antichi, particolari e dettagli legati alla tradizione, ciascuno può trovare il modello personalizzato e personalizzabile. Per una casa riconoscibile fin dall'ingresso. Non è un segreto per nessuno che "l'abitazione si presenta innanzitutto grazie alla porta d'entrata: è il suo biglietto da visita che deve rispondere a criteri di eleganza, oltre che di sicurezza", spiega Roberto Snaidero illustrando il catalogo di proposte dalla 'centrale' di Latisana, dove l'azienda si è spostata già nel '98 per ampliarsi nel 2001 con 8 mila metriquadri di capannone e 900 metriquadri di uffici. I primi risultati stanno proiettando la Bauxt, unica azienda in Regione specializzata in questo prodotto,



verso nuove terre con cui intrecciare relazioni commerciali. "Abbiamo voluto testarci anche in questo campo nuovo per noi, pensando che le porte blindate per i privati potessero dotarsi di una marcia in più

attraverso la nostra esperienza nel design", precisano Roberto Snaidero e Francesco Snaidero, nella veste di amministratore delegato. Insomma, ereditare la conoscenza accumulata nel settore delle cucine al-

la voce 'estetica' e trasferirla nelle porte blindate si sta rivelando un'operazione innovativa.

Ogni creatura Bauxt risponde ai più severi parametri qualitativi per assicurare le migliori garan-

zie di sicurezza e durata. Protezione antirumore: con Bauxt la privacy e la tranquillità sono certe, grazie anche ai quattro livelli di sicurezza antieffrazione stabiliti dai test dell'Istituto Giordano. E mentre

Nata dell'82 a Palazzolo dello Stella, la Bauxt si è spostata a Latisana nel '98 per ampliarsi nel 2001 con 8 mila metriquadri di capannone e altri 900 di uffici. Sotto il presidente del Cda, Roberto Snaidero

prosegue la ricerca sul versante del bello estetico, si sono anche gettate le fondamenta per crescere sui mercati stranieri, come racconta Francesco Snaidero. Con l'apertura di un canale d'esportazione verso Russia, Grecia, Spagna e Slovenia, il radicamento extra-italiano sta diventando una realtà. Anche in Italia, comunque, si è provveduto a riorganizzare il settore commerciale per ottenere un'estensione territoriale più ampia. "Si stanno già raccogliendo i primi frutti - dichiara Roberto Snaidero - delle mosse d'iniziazione estera".

E crescerà sempre di più. Le previsioni di sviluppo di questo settore produttivo sono destinate ad assistere a un boom esponenziale perché l'insicurezza aumenta, il cittadino vuole sentirsi protetto e il primo 'scudo' per difendersi è la porta blindata. Ma chi è il cliente-tipo della Bauxt? Installatori soprattutto, ma anche le imprese che costruiscono condomini. Intanto si annuncia una new entry da palpazione che sbarcherà sul mercato a fine anno. Si tratta di una porta complanare la cui caratteristica è di essere priva di cerniere per un design da 'urlo'. E dietro l'angolo nuove espansioni e potenziamenti strategici.

## Profilo d'impresa

### C'erano una volta... 10 porte al mese

Nata nell'82 (la proprietà era dei fratelli Fabbro di Palazzolo dello Stella), la Bauxt è stata rilevata dagli Snaidero nel 2005. Presidente Cda: Roberto Snaidero. Amministratore delegato: Francesco Snaidero. Le porte blindate per i privati sono tutte certificate. Quattro le classi di sicurezza antieffrazioni: la più venduta è la classe intermedia 3. Fatturato da

7 milioni e 700 mila euro nel 2005, con una previsione, per il 2006, di 8 milioni e 500 mila euro. Cinquanta i dipendenti, fra cui tre immigrati. Trecento rivenditori in Italia. Gettate le reti con Russia, Grecia, Spagna e Slovenia. Arruolato l'architetto progettista di Bologna, Massimo Iosa Ghini per la cura del design dei prodotti. Ogni mese vengono prodotte circa 1.500 porte, contro

le dieci realizzate nell'82. Nel corso del 2005 hanno visto la luce 14 mila 500 porte, mentre si prevedono 16 mila porte alla fine del 2006. L'ultima partorita, brevettata dalla Bauxt, sarà sul mercato a fine anno: si tratta di una porta complanare priva di cerniere. La prima presentazione è avvenuta nella fiera di Bologna 'Saie 2'. Allo studio anche la partecipazione a fiere all'estero.



## L'ESPANSIONE DELLA BERNARDI IN ARABIA SAUDITA

### Entro metà ottobre nove punti vendita a Riad e Gedda

Al via le prime aperture Bernardi in Arabia Saudita, frutto di un accordo siglato con il gruppo saudita Al Faisaliah Group (AFG). Entro la prima metà di ottobre saranno inaugurati nove punti vendita ad insegna Bernardi e Go Kids (l'insegna del gruppo Bernardi specializzata sull'abbigliamento 0-14 anni), di cui 5 a Riad e 4 a Gedda. L'accordo prevede l'apertura di 50 punti vendita a insegna Bernardi, entro il 2008 negli stati dell'area del Golfo quali Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Bahrain e Qatar e nei paesi ad economia emergente come Giordania, Libano, Egitto e Siria.

"Bernardi è il primo re-

tailer italiano di abbigliamento ad approdare in Medio Oriente nel segmento mass-market con superfici di vendita superiori ai 3.000

metri quadrati" - afferma Riccardo Di Tommaso, amministratore del Gruppo Bernardi. - Siamo gli unici nel panorama italiano del-

la Grande Distribuzione di abbigliamento, ad avere il know how per aprire superfici di vendita così ampie". A Riad aprirà il primo nego-

zio "stand alone" Bernardi (nella foto) che si estende su una superficie di 3.400 metri quadrati e circa la metà delle aperture previste per i prossimi anni si svilupperà su superfici superiori a 3.000 metri quadrati.

In occasione di tale evento è stato invitato anche l'Ambasciatore d'Italia a Riad, Eugenio d'Auria, mentre tra le autorità locali sono stati invitati il presidente della Regione Riccardo Illy e l'assessore alle attività produttive Enrico Bertossi.

Bernardi ha messo a pun-

**Il primo negozio Bernardi a Riad si estenderà su una superficie di 3.400 metri quadrati**

to un nuovo format per il mercato arabo, tenendo conto degli usi e costumi locali, che comprende anche alcuni settori merceologici nuovi per noi come la cosmetica, l'orologeria, gli accessori per l'infanzia, e per l'oggettistica casa. L'arredo dei punti vendita è più elegante, morbido, con molte linee curve e forme stondate, che rispecchiano i gusti del mercato arabo.

AFG è uno dei maggiori gruppi privati sauditi e già da molti anni è partner di aziende leader a livello mondiale tra le quali Sony e Danone. Ha sede centrale a Riyadh ed è guidato dal presidente e Ceo, S.A.R. il Principe Mohammed Al Faisal, membro della famiglia reale saudita.



## IMPRESE

La scalata dell'Artinox, specializzata nella produzione di distributori di latte crudo

# Dalle stalle... alle stelle

Uno dei macchinari è stato installato in una malga del Trentino a 1600 metri di altezza

di Francesca Pelessoni

Il primo prototipo lo ha realizzato nell'aprile del 2005 per presentarlo ad una fiera a Cremona. Poi è stato un crescendo di sperimentazioni, progetti, modifiche, fino ad arrivare alla produzione di macchinari ad elevata innovazione tecnologica.

Stefano Franzin è un giovane determinato e creativo, che ha trasformato la sua passione per la lavorazione dell'acciaio in un'attività imprenditoriale. Dopo gli studi come perito aeronautico e alcune esperienze lavorative come dipendente, ha deciso di mettersi in proprio, specializzandosi nella produzione di distributori di latte ad avanzata tecnologia, completamente automatizzati. Stefano si occupa di tutte le fasi della produzione, dalla progettazione dell'impianto elettronico alla principale componentistica, dai serbatoi allo speciale ugello che garantisce l'assoluta sicurezza del processo di conservazione, distribuzione ed erogazione del latte, nel pieno rispetto delle severe normative vigenti.

"Tutto è iniziato dalla richiesta di un amico allevatore - esordisce Stefano Franzin - che voleva un distributore per commercializzare il suo latte crudo. Ho preparato il primo prototipo, al quale ha fatto seguito un altro macchinario più evoluto e così via". Dando alla sua ditta un'impronta artigianale, Stefano finora ha realizzato distributori di latte crudo per



Le macchine progettate da Stefano Franzin (nella foto) sono in grado di garantire la sicurezza alimentare e la qualità del latte fresco

aziende del Trentino Alto Adige, uno dei quali "è stato installato in una malga a 1600 metri di quota e ha venduto duemila litri di latte in un mese e mezzo".

La linea produttiva comprende diverse tipologie di distributori. Vi sono quelli da posizionare in luoghi chiusi e coperti, come panifici, latterie, mini-market o all'interno di un allevamento. Un altro modello è pensato per essere collocato nelle piazze di paese, lungo le piste ciclabili o fuori dall'azienda, completamente autonomo ed automatico. Un modello poi è da incasso per una distribuzione 24 ore, senza limiti di capacità grazie al collegamento diretto alla cisterna del latte. "Tutti i nostri modelli vengono forniti con fini-

tura esterna inox satinato, con possibilità di applicare la pubblicità personalizzata dell'azienda - spiega Franzin -. Il sistema di carico del prodotto con piccoli serbatoi da 30 litri è ottimale per la gestione ed organizzazione di più punti vendita". Il prodotto caricato in azienda e trasportato in loco tramite automezzi refrigerati viene immesso nel distributore facilmente e velocemente, scambiando i serbatoi vuoti con quelli pieni. Ogni serbatoio al suo interno ha un agitatore con impianto singolo per test di funzionamento.

"L'impianto di erogazione - continua Stefano - garantisce igiene e refrigerazione anche del prodotto rimasto all'interno dell'ugello; questo perché la macchi-

na fa uscire l'ugello dalla zona refrigerata solo per il tempo necessario all'erogazione, chiudendosi poi ermeticamente e rientrando nell'area refrigerata interna. Inoltre lo speciale ugello antigoccia e antischiuma permette un perfetto riempimento della bottiglia senza sporcicare o far fuoriuscire il latte".

Le macchine progettate da Stefano Franzin prevedono bottiglie da 0,5, 1, 1,5 e 2 litri e sono in grado di garantire la sicurezza alimentare e la qualità di un prodotto fresco, in arrivo dalla mungitura di allevamenti accuratamente controllati, non trattato termicamente e che possiede tutti i requisiti previsti dalle normative igienico-sanitarie.

## Profilo d'impresa

### L'estro artigianale

La ditta Artinox di Stefano Franzin si trova in un capannone di nuova fabbricazione, nella zona industriale di Remanzacco in via del Torre 6817, telefono 348-1337743, fax 0432-309914, sito internet [www.artinox.biz](http://www.artinox.biz), e-mail [info@artinox.biz](mailto:info@artinox.biz). Artinox nasce nel gennaio di quest'anno

ha alle spalle una notevole esperienza nel settore della lavorazione dell'acciaio inox.

La creatività del suo giovane titolare, unita alle conoscenze tecniche e a precise competenze professionali, ha dato vita a due linee di prodotti innovativi e decisamente diversificati tra loro. L'attività principale della ditta è la produzione di distributori di latte crudo, mentre nei momenti liberi Stefano

Franzin dà libero sfogo alla sua fantasia creando pezzi unici di arredamento quali tavoli, ringhiere, lampade, elementi di arredo, tettoie, specchiere. Alcuni di questi articoli sono esposti nei negozi *Il's collection* in via Deganutti a Udine e *Urban Area* a Tavagnacco.

Sul versante delle lavorazioni, Artinox esegue la pro-

gettazione 3D e la prototipazione di qualsiasi progetto, ed è fornita di moderne attrezzature per la saldatura a Tig per offrire anche un servizio alle aziende. Inoltre effettua lucidatura, satinatura e sabbiatura manuali e marcatura, anche personalizzata, per elettroerosione su inox.



Alcuni particolari della linea di arredamento di Artinox

## LA VENDITA DEL LATTE APPENA MUNTO IN FRIULI

# Un fenomeno destinato a crescere

Funziona a monete come gli altri distributori automatici, ma al posto di caffè o merendine eroga latte sfuso freschissimo. Direttamente nell'azienda agricola, in latteria o negli spacci, la nuova frontiera per gli allevatori che cercano di fronteggiare il caro-pezzi e incrementare i meccanismi di vendita diretta dal produttore al consumatore è il distributore automatico di latte appena munto.

Dopo l'inserimento delle monete il cliente apre lo sportello, posiziona il recipiente e preme il pulsante di erogazione. Al completamento della quantità desiderata, il macchinario interrompe la fornitura di latte con un servizio automatico. Il latte fresco appena munto se con-

servato in frigorifero dura 48 ore ad una temperatura massima di 4 °C, con possibilità di consumarlo fino a cinque giorni dall'acquisto previo riscaldamento ad ebollizione a partire dal terzo giorno.

Già da alcuni anni in Svizzera, Austria e Germania hanno fatto la loro comparsa gli impianti automatici di distribuzione di latte sfuso refrigerato, mentre in Italia questo tipo di vendita vietata per motivi sanitari per molti anni, è stata di recente nuovamente autorizzata nel caso in cui lo si acquisti direttamente dal produttore. Il primato italiano del primo distributore automatico spetta al Friuli Venezia Giulia, prima regione ad attivare il servizio con una macchina installa-

ta a Cormons, seguita poi da altri impianti a Fagnana e Udine. Attualmente in regione, secondo i dati forniti dalla Coldiretti, si contano ventisei distributori di cui venti in provincia di Udine, tra cui quelli collocati a Pertegada, Lignano, Latisana, Morlegliano, Precenico, Castions di Strada, San Pietro al Natisone, Pavia di Udine, Palmanova.

Un fenomeno che è destinato a crescere e può rappresentare un'importante fonte di integrazione di reddito, soprattutto nelle aree svantaggiate e di montagna. Nell'ultimo anno sono infatti aumentate dell'8 per cento a livello nazionale le vendite dirette dalla stalla al consumatore di latte, formaggi e yogurt, per un totale di

quasi 290 milioni di chili in equivalente latte.

Un'opportunità per i consumatori che possono risparmiarsi e garantirsi acquisti sicuri e di qualità, ma anche un'occasione per le imprese agricole che possono vendere senza intermediazioni. Molti consumatori hanno già dimostrato di gradire questo tipo di latte perché viene considerato più genuino (è più ricco in enzimi e vitamine) o perché ricorda l'infanzia. Il latte crudo, a differenza del latte fresco pastorizzato e di quello a lunga conservazione, offre infatti una terza possibilità al consumatore, gustando latte freschissimo tutti i giorni, in linea naturalmente con le normative igienico-sanitarie.

F.P.



## IMPRESE



di Rosalba Tello

**"P**erdoni l'immodestia, ma amo dire che non abbiamo concorrenti". L'auto-dichiarazione di successo pronunciata dal titolare di Friuli Estintori come presentazione iniziale non suona affatto presuntuosa. I numeri ci sono. Con un organico di 34 dipendenti, tra dirigenti, amministratori, venditori e tecnici di manutenzione, una sede di 1200 metri quadri e un fatturato annuo di oltre 2 milioni di euro (aumento nel 2005 del 18%), l'azienda di Cervignano creata 30 anni fa da Luciano Gonnelli rappresenta dunque la più grossa realtà regionale del suo campo.

Un risultato meritato, viste le vicissitudini che hanno accompagnato le tappe di crescita della Srl. "La vita dell'azienda è stata travagliata - racconta Gonnelli. - Eravamo partiti come ditta artigianale, con sede a casa mia: 100 mq adibiti ad ufficio, officina e magazzino. Ed io che facevo il factotum: lavoravo in ufficio, ricaricavo gli estintori, visitavo i clienti". Era il 1976: "A quei tempi - ricorda - bisognava mettersi in ginocchio e convincere qualcuno a comprare un estintore"; ma, basandosi su un ragionamento semplice quanto arguto, non demorse: se negli Usa, popolo avanzato, le normative sull'antincendio prevedono l'obbligatorietà di questi attrezzi, prima o poi, diceva, anche l'Italia dovrà dotarsene. Era così convinto della strada intrapresa, da superare con determinazione i primi tempi, terrificanti. "Ero senza soldi, - dice - pieno di debiti". Poi, una serie di fortunate circostanze contingenti (la vendita della casa/ufficio, l'affitto di un capannone che potesse ospitare i 12 dipendenti di allora, l'evolversi della cultura antinfortunistica) portarono la Friuli Estintori a mettere radici nell'attuale sede, in via Monfalcone. "La nostra espansione è dovuta all'intuizione dell'arrivo delle norme che regolamentano il settore - spiega Gonnelli, - per questo ho investito in attrezzatura e macchinari, per questo mi facevo passare in anticipo dal comitato europeo sulla sicurezza le bozze delle normative".

L'azienda non produce solo estintori; impiega infatti disegnatori, periti elettronici e meccanici, idraulici, serramentisti nell'installazione di impianti idrici antincendio, stazioni di pompaggio, impianti di rileva-

La Friuli Estintori di Cervignano, attiva da 30 anni, non conosce rivali nel suo campo

# La squadra anti-incendi

Recentemente è stato inaugurato il primo lotto della scuola antincendio e sicurezza



Foto di gruppo dei dipendenti della Friuli Estintori. A lato: Il titolare Luciano Gonnelli

zione e di spegnimento incendi. Gli operatori che seguono periodicamente corsi di formazione tenuti da esperti dell'Inama (istituto nazionale addestramento manutentori antincendio), si occupano anche di controllare lampade d'emergenza, porte taglia-fuoco (su cui la Friuli Estintori Srl è certificata, così come per gli impianti anti-incendio), vie di fuga. Così bravi da varcare i confini regionali (in Veneto, per le autostrade, ad esempio). Recentemente l'azienda

di Gonnelli ha festeggiato il trentennale di attività inaugurando quest'estate il primo lotto della Scuola antincendio e sicurezza, nella frazione di Strassoldo in località San Gallo. La struttura sarà a disposizione di tutti coloro che necessitano di formarsi in un campo prove antincendio. Il campo è il primo in Italia, e forse in Europa, ad essere rispettoso dell'ambiente. "Per la sua realizzazione - illustra Luciano Gonnelli - sono stati osservati le disposizioni di Arpa

e Provincia, in modo da annullare l'impatto ambientale. Dopo aver prima cercato un terreno più isolato possibile per non disturbare nessuno, abbiamo allestito una grande platea di cemento con canalizzazioni, isolandola con un telo in modo da non intaccare la falda. Anziché bruciare gasolio, che inquina, facciamo arrivare il GPL. Pur non essendo tossica, la polvere dell'estintore, se non bloccata, va nell'atmosfera e può essere fastidiosa: per questo facciamo pio-

vere una barriera d'acqua che spinge la polvere a raccogliersi nelle canalizzazioni sotterranee. Di lì giunge poi a una vasca di decantazione delle scorie, che poi vengono prelevate e smaltite. L'acqua, depurata, ritorna in circolo. Quindi niente sprechi, né inquinamento". Entro un anno la Scuola si doterà di una camera del fumo per la formazione degli addetti all'uso degli autorespiratori. "la prima in regione, la più moderna in Italia".

## Profilo d'impresa

### Verso quota 5000 clienti

Collocata in un mercato in costante espansione, l'azienda di servizi operante nel settore antincendio ed antinfortunistico FE Friuli Estintori Srl svolge attività di manutenzione e vendita. Annovera oltre 4500 clienti, tra



privati ed enti pubblici. Nel 1999 si è certificata Uni En Iso 9001:2000, è socio dell'Uni ed è autorizzata dal Registro navale italiano ad operare sui mezzi antincendio delle navi. E' distributore esclusivo dei prodotti della multinazionale americana MSA, leader mondiale del settore antinfortunistico, nonché fornitore del Corpo nazionale dei Vigili del Fuoco. Oltre alla sede amministrativa e logistica di Cervignano, in via Monfalcone 33, Friuli Estintori ha un'agenzia anche a Trieste.

## FONTI DI OVARO SPA

# Un progetto innovativo per l'acqua "sociale"

Entro il 2007, la Fonti di Ovaro SpA, avrà completato uno stabilimento di imbottigliamento di acqua minerale in grandi formati, capace di produrre, a regime, fra i 12 e i 18 milioni di litri all'anno. Il 6 ottobre alla presenza del presidente della Regione Riccardo Illy verrà infatti posta la prima pietra. L'operatività sarà garantita da 6 collaboratori impegnati nella produzione e 8-12 nella distribuzione. Per la realizzazione sono previsti investimenti privati e pubblici per circa tre milioni e mezzo di euro. Il progetto è stato presentato dal sindaco Lino Not e dal presidente della neocostituita società, Alessandro Colautti, presidente anche del Cafc spa, la società udinese che gestisce il ciclo idrico integrato dell'acqua.

La compagine sociale di Fonti di Ovaro spa è composta per il 40% dal Cafc (che ha opzionato un ulteriore 11%), dalla finanziaria Fortras 15%, Goccia di Carnia 30% e Lorella Cuberli 4% (socio fondatore). L'attuale amministratore delegato è Lino Vattovani.

Il Cafc garantirà la distribuzione nel raggio di 100 km dalla fonte, completando così la sua vocazione alla gestione del ciclo integrato dell'acqua, grazie anche al "network naturale" rappresentato dai Comuni soci. Tutte le famiglie, le strutture sociali, gli enti locali e le imprese avranno a disposizione un'acqua la cui purezza e salubrità sono garantite. Grazie a una convenzione stipulata con l'Università di Udine la qualità dell'acqua sarà certificata.

Il progetto dello stabilimento, concepito dallo studio di architettura di Nico Vidoni, prevede la realizzazione di due edifici che ospiteranno la produzione e gli uffici.

"Si tratta di un investimento importante per la comunità locale e la Carnia che avrà ricadute rilevanti in termini occupazionali e dell'indotto - ha detto Not."

"Vista la doppia e significativa anima pubblico-privata della società, Fonti di Ovaro SpA è orientata a diventare un punto di riferimento per gli utenti - ha sottolineato Colautti - . L'impianto di Liaris nasce per produrre contenitori da 3 a 18 litri ma, al di là del progetto per l'acqua di comunità, si punta a realizzare contenitori a basso costo per diffondere anche nelle famiglie un uso più capillare di



Il progetto dello stabilimento Fonti di Ovaro spa

acqua minerale con i risparmi derivanti da tali pezzature. In questa chiave va letta pure la perfetta integrazione tra il ciclo di produzione dei "boccioni" con quello della Goccia di Carnia. Questa alleanza permetterà di inte-

grare la logistica delle reti di vendita e distribuzione delle due realtà e di sviluppare la già prevista internazionalizzazione dei prodotti costituendo un polo importante delle acque carniche di alta qualità".

## DONNE IMPRENDITRICI



Claudia Savorgnan da 23 anni fa il casaro. I suoi prodotti sono tutti fatti a mano

# L'artista del formaggio

Tra i clienti affezionati della sua latteria a Bicinicco anche alcuni americani

di Raffaella Mestroni

È uno dei mestieri più antichi e, tradizionalmente, maschili, il casaro, ma il Friuli in questo caso va controcorrente. Donne che esercitano questo mestiere ce ne sono. Non molte ma ce ne sono. Una di queste è Claudia Savorgnan che "fa il formaggio" da quando aveva 17 anni.

Il suo "regno" è la latteria di Bicinicco dove è attivo anche uno spaccio che oltre alle mozzarelle, al formaggio latteria e alla ricotta, vende pure gelato, di produzione propria.

"Inizialmente volevo fare la parrucchiera - racconta Claudia - ma poi la latteria turnaria che si era appena trasformata in cooperativa aveva bisogno di personale e io non ci ho pensato su troppo: mi sono proposta e così è cominciata la mia carriera che dura ormai da ventitre anni".

I primi tempi Claudia aveva il ruolo di "inserviente", assisteva cioè, il casaro in tutte le fasi della produzione. "Il latte è una cosa viva - spiega convinta - e ogni giorno la sua lavorazione è diversa, lo apprendo con l'esperienza, non ci sono regole scritte. Il sapore del latte, e di conseguenza quello del formaggio, cambia ad esempio a seconda dell'erba medica che mangiano le mucche. Se è di primo taglio il sapore è meno intenso se è di secondo l'aroma si sente di più".

Problemi legati al fatto di essere donna, Claudia non ne ha avuti "ossia - precisa - all'inizio un po' di diffidenza c'era e le occhiate di perplessità arrivavano in più di qualche occasione, ma si trattava di episodi isolati. Devo dire che anche in questo ambiente, molto "maschilista" apparentemente, quando gli uomini hanno verificato che ci sapevo fare, il rispetto ha preso il posto della diffidenza".

Nella latteria di Bicinicco si usa il metodo di lavorazione artigianale, proprio come una volta. Il formaggio viene fatto a mano, mozzarelle comprese, e non con la "polivalente", una caldaia apposta che riduce i tempi di lavorazione e la fatica. "Sono molto orgogliosa di questo - afferma - e una delle soddisfazioni più grandi è quella di ospitare le scolaresche. Da noi vengono molto spesso per vedere come nasce il buon formaggio".

La latteria di Bicinicco è una piccola realtà, con tre soci conferitori (uno di



Claudia Savorgnan (nella foto) lavora nella latteria di Bicinicco dove è attivo anche uno spaccio che oltre alle mozzarelle, al formaggio latteria e alla ricotta, vende pure gelato, ovviamente di produzione propria

Bicinicco, uno di Felettis e uno di Cuccana) che due volte al giorno consegnano il latte da loro prodotto, per complessivi 7 quintali e mezzo. La clientela non è solo locale, ma arriva da tutto il circondario, Udine compresa. Non mancano i turisti che ne parlano ad amici e parenti i quali, quando vengono in Friuli, fanno buona scorta dei prodotti tradizionali di questo territorio. Non solo. Ci sono pure i super affezionati che chiedono a Claudia di preparare confezioni con il meglio della sua produzione che vengono poi inviate in America ai parenti e agli amici.

Claudia si occupa anche

della promozione. Partecipa alle principali fiere di settore, dalla Festa dei Sapori a Palmanova, alla manifestazione Aziende Aperte. Nel 2005, la Latteria è stata chiamata a partecipare ad Alimenta e inoltre è stata fra i protagonisti delle degustazioni organizzate dall'Azienda vitivinicola Ca Bolani, di Cervignano durante la presentazione dei vini più prestigiosi. Da qualche anno, poi, la latteria ha comunicato a farsi conoscere anche con il gelato e il successo è stato immediato. In occasione della Festa delle Pesche di Fiumicello, a esempio, è stato creato il gelato al gusto di pesca, prodotto con i

frutti raccolti in loco, che il pubblico ha gradito in modo particolare.

Il mercato, per i prodotti realizzati con materie prime genuine e metodi di lavoro tradizionali, insomma, c'è, e Claudia non si lamenta, sebbene non manchino le difficoltà. Burocrazia asfissiante, difficoltà nel trovare collaboratori validi, scarsa disponibilità di tempo per programmare le promozioni e per avviare collaborazioni con altre realtà, sono gli elementi che maggiormente penalizzano la crescita dell'attività.

"La documentazione che dobbiamo predisporre, i controlli (doverosi e

giusti, per carità) dei vigili sanitari, la tenuta dei registri - spiega Claudia - sono impegni che occupano più tempo di quello utilizzato per produrre il formaggio. Un impegno che, per le piccole realtà, è veramente gravoso".

"Di ragazzi disposti a venire a lavorare poi - aggiunge - ce ne sono proprio pochi. Il formaggio si produce tutti i giorni, domenica compresa e questo è il primo deterrente. Io sono fortunata, perché posso contare su alcuni collaboratori (casari in pensione) e poi nello spaccio lavora anche mia sorella Roberta".

"I miei figli sono orgogliosi della mia professione - afferma soddisfatta - soprattutto Marco, il più piccolo (Elisa frequenta ormai l'Università), soddisfattissimo delle continue visite di scolaresche in latteria".

Per quanto riguarda il futuro, Claudia non vuole esprimere previsioni.

"Con le attrezzature di cui disponeva la latteria - chiarisce - avremmo potuto produrre il doppio, fino a 30 quintali di latte, ma poi, siccome i conferimenti si riducevano, abbiamo eliminato una caldaia e preferito puntare sul gelato".

"Se dovessi chiudere l'attività, lo farebbero anche i conferitori, perché non c'è più convenienza economica. Noi abbiamo cercato di ridurre le spese all'osso per poter continuare a pagare i soci conferitori il giusto, ma non è facile, anche perché c'è sempre chi importa il latte da fuori regione, a prezzi minori e questo penalizza le attività come la mia che utilizzano unicamente il latte locale".

Ma ad abbandonare l'attività Claudia non ci pensa proprio, anzi, è tutta presa dall'imminente visita di una delegazione di casari provenienti dalla ex Jugoslavia. "Oltre alla mia latteria dove si produce ancora in modo artigianale - spiega - è stata scelta anche quella di Lavariano, più moderna, dove usano la "polivalente" e questa è una grande soddisfazione per me, perché significa che il nostro piccolo modello è ancora valido, tant'è che viene portato ad esempio".

## LA PROVINCIA

# Incentivi per favorire l'occupazione femminile

## Disabili e lavoro, si rafforza la rete

La rete provinciale integrata di enti e servizi per l'inserimento lavorativo dei disabili ha assunto una veste istituzionale, formale e condivisa: questo grazie al Protocollo d'intesa sottoscritto dalla Provincia di Udine e approvato dalla giunta, che coinvolge anche l'Azienda sanitaria, gli Ambiti socioassistenziali e il Camp (Consorzio per l'assistenza medica psicopedagogica), con lo scopo di «tradurre le strategie elaborate e il linguaggio comune di cui questi enti sono riusciti a dotarsi - ha spiegato l'assessore alle politiche sociali Adriano Piuizzi - per migliorare e qualificare l'integrazione tra i diversi servizi, per monitorare la situazione e collaborare con sempre più efficienza, concretizzando il lavoro di squadra già realizzato

finora». Questo sulla base, tra l'altro, dell'esperienza acquisita con il progetto "Obiettivo lavoro", con cui la Provincia ha contribuito nella promozione di un sistema integrato di interventi e servizi sociali in questo delicato settore. La Provincia, d'intesa con l'assessorato del lavoro, oltre a espletare le normali attività di incrocio tra domanda e offerta di lavoro, di avviamento lavorativo dei disabili, di interventi formativi, di riqualificazione e di accompagnamento, «è impegnata dunque - ha aggiunto Piuizzi - anche a sostenere la diffusione delle informazioni prodotte dal lavoro comune dei soggetti coinvolti nel Protocollo e a promuovere tavoli di lavoro e confronto, nonché un gruppo tecnico territoriale con l'impegno di incontri a cadenza trimestrale».

Parte in Provincia il progetto P.a.r.i., Programma d'Azione per il Re-Impiego di lavoratori svantaggiati. Un'iniziativa, promossa da Italia Lavoro Spa, cui ha aderito la giunta di palazzo Belgrado e che si concretizzerà in voucher formativi e incentivi economici per i lavoratori licenziati o per il personale femminile in mobilità, in Carnia e nel Distretto della sedia. «Gli interventi si realizzeranno in aree in cui si è dimostrata una più accentuata necessità di far fronte alla crisi congiunturale, con particolare riferimento al comparto del legno», ha commentato il presidente della Provincia Marzio Strassoldo.

Le misure previste sono differenziate: innanzitutto ci sono i voucher formativi (fino a un massimo di mille euro), rivolti a 428 lavoratori percettori di ammortizzatori sociali e licenziati da aziende con unità operative nelle zone indicate. Sempre nelle aree segnalate 97 lavoratrici poste in mo-

bilità dal 2003 e che al momento dell'iscrizione avessero già compiuto 35 anni, potranno concorrere a ottenere anche incentivi mensili (450 euro per un massimo di 10 mesi). Qualora queste persone venissero assunte a tempo indeterminato, gli incentivi residui saranno devoluti alle aziende che le hanno occupate.

Se le domande risulteranno superiori agli interventi contemplati, sarà stilata una graduatoria che tenga conto dei requisiti del progetto, della maggiore età e del maggior tempo in disoccupazione. Sarà inoltre riservato un 30% a favore della Carnia e un 70% al Manzanese, salvo redistribuire l'eccedenza se il numero di richieste si rivelerà inferiore alle percentuali previste. «Diamo così seguito alla disposizione delle linee del mandato - ha aggiunto l'assessore al lavoro Daniele Macorig -, da un lato fare della formazione e del collocamento le tappe di un percorso di valorizzazione delle risorse umane della montagna



Marzio Strassoldo

e, dall'altro, attivare nuovi strumenti per favorire l'occupazione femminile». Tutto questo, «valutati i problemi di reinserimento nel mercato del lavoro che gravano sul personale in mobilità e privo di ammortizzatori sociali - ha concluso Strassoldo - e la complessità di un reinserimento autonomo per chi si trova senza lavoro da lungo tempo». I Centri per l'impiego coinvolti saranno Tolmezzo, Cividale, il recapito di Manzano, nonché quelli di Cervignano e Udine.

## ATTUALITÀ

Successo di pubblico per la mostra dedicata ai manufatti di produzioni industriali

# Acciaio, che passione

Per le visite c'è tempo fino al 22 ottobre. Nucleo dell'evento la Chiesa di San Francesco

di Rosalba Tello

La siderurgia friulana esce dalle industrie e dalle officine per mostrarsi, sotto la veste accattivante di variopinte opere d'arte, al grande pubblico dei non addetti ai lavori. E lo fa attraverso un'originale mostra di circa 40 pezzi fusi in acciaio, di notevoli dimensioni, collocati nei punti nevralgici della città; ecco così un'enorme valvola gialla installata sul sagrato della chiesa di San Francesco, cuore della mostra *Acciaio Domani - saperi, ricerca, futuro* - promossa dall'Associazione Industriali Udine in collaborazione con Gruppo Cividale, Danieli, Pittini -, un rotolo "jumbo" in via Cavour, una bianca pompa per l'acqua in piazza XX

alla mostra di scolaresche o gruppi interessati possono essere prenotate telefonando allo 0432- 276223 nelle ore d'ufficio) - è costituito dai 3 maggiori gruppi del settore (Acciaieria Fonderia Cividale, Ferriere Nord, Danieli&C. Officine Meccaniche), da Tarcisio Mizzau e ad Anna Lombardi; al progetto si sono unite anche altre aziende friulane - ABS, C-Blade, CGA, Friuli laminati speciali, Italricambi, Officine Riunite-Udine, Pilosio, Skylax, Weissenfels -, sostenendo finanziariamente e con materiale l'iniziativa. Main sponsor Regione, Provincia e Comune, Camera di Commercio di Udine, Fondazione Crup, Friulcassa, infine Midolini f.lli e gruppo Mep.

"Non si tratta di un'auto-

ne: una società avanzata deve porre il sistema manifatturiero al centro del proprio sviluppo, ma solo da una forte interazione con il mondo della cultura e con le università è possibile crescere e innovare in azienda". Ecco perché l'industria friulana "scende" tra la gente comune, avvicinandola e coinvolgendola con forgiati d'acciaio che raccontano l'evoluzione del settore e la sua capacità di rischio, gli investimenti colossali che ci sono stati dietro ad ogni nuova idea. "La comunità produttiva siderurgica - continua Fantoni - intende affermare la sua presenza in Friuli, far sapere che è in salute, che sta lavorando e progetta il suo domani". Gli artisti, recatisi in fabbrica, hanno trovato a loro volta altri "artisti", seppur meno famosi, la cui genialità consiste nel trovare soluzioni sempre migliori e funzionali fino a raggiungere l'eccellenza nella lavorazione. Come ha detto Marina Pittini, "nelle nostre aziende ci sono geni che operano in silenzio, che sono piccoli ricercatori, ingegnosi; che, dopo prove e fallimenti, riescono a creare prodotti di qualità".

Acciaio Domani, dunque, ha le carte per far riflettere; nucleo della mostra la Chiesa di San Francesco, dove percorsi espositivi consentono di seguire i processi produttivi presenti in Friuli attraverso materie prime, disegni, proiezioni di documentari; un pulpito di controllo del processo



Davanti alla chiesa di San Francesco spicca la statua di Rodolfo Bertoli che batte il martello sull'incudine

di affinazione dell'acciaio fuso, simile a una sala comandi di una navicella spaziale, è stato ricostruito per assistere in modo virtuale alle operazioni. "Le vicende del passato hanno, all'interno dell'esposizione, solo una funzione di sfondo temporale - specifica Tarcisio Mizzau, delegato alla cultura del presidente dell'associazione industriali di Udine -, la mostra intende piuttosto presentare la situazione attuale dell'acciaio in Friuli, che è rivolta al domani ma senza dimenticare delle sue radici".

Perché il mondo sta cambiando, e così pure l'indu-

stria, come spiega Gianpiero Benedetti, presidente Danieli, "è in metamorfosi; non possiamo più ragionare come 30 anni fa, se non dovremmo tutti chiudere. Bisogna acculturarsi, accogliere studenti stranieri, organizzare visite guidate con le scuole elementari, creare managerialità in Italia". La crisi dell'acciaio durerà presumibilmente ancora 4-5 anni, prevede Benedetti: intanto sarà necessario che i mondi dell'industria e della cultura interagiscano, per crescere assieme. Questo settembre, ad esempio, partono i corsi del Piano Formativo setto-

re Metallurgia (co-finanziati dal Fondo Sociale Europeo) promossi dall'azienda speciale Ricerca & Formazione: tratteranno di basi della metallurgia e di tutte le principali tematiche dell'attività di produzione in fonderia. Per partecipare ai corsi di "Metallurgia Generale" e "Impianti fusi" (in fase di calendarizzazione "Laboratorio di metallurgia", "Tecnologie di produzione", "Trattamenti termici e superficiali") consultare il sito internet [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) - link Ricerca & Formazione -, o contattare la segreteria allo 0432 526333.



Nei quattro giorni di Friuli Doc si sono registrate 2.866 presenze alla mostra

Settembre, una rete elettrosaldata nel parco della Rimembranza, componenti per pressa in piazzale Cella, e così via, lungo un itinerario cittadino che lega artisticamente piazze, parchi e vie.

La gente si ferma incuriosita davanti a questi grandi manufatti di produzione industriali, alternati a sculture realizzate da giovani artisti, che osservati al di fuori del loro contesto diventano impattanti per l'energia che sprigionano. L'interesse del pubblico nei primi giorni è stato notevole: nei quattro giorni di Friuli Doc il totale complessivo è stato di 2.866 presenze (media 717 persone al giorno).

"Sono oggetti che esprimono forza - conferma l'ideatrice e curatrice della mostra Anna Lombardi, - ed affermano il valore culturale intrinseco, e non aggiunto, dell'industria. Interagendo, ambedue i mondi hanno da guadagnarci". Il comitato organizzatore dell'evento - dal 7 settembre al 22 ottobre (Orari: da martedì a sabato 10.00-12.30/ 15.00-19.00 e la domenica 10.00-12.30/ 14.30/ 19.30. Ingresso gratuito. Le visite guidate

celebrazione - ha precisato il presidente Assindustria Giovanni Fantoni -, bensì il frutto di una convinzio-

## INDAGINE TRA LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

### "I giovani vanno aiutati e formati"

I giovani imprenditori friulani sono sostenuti ed aiutati.

È questo il dato emerso da un'indagine svolta fra le associazioni di categoria friulane. "I giovani sono la nostra forza - dichiara Ivan Baiutti, presidente dei Giovani imprenditori di Confartigianato - e dunque puntiamo su di loro organizzando dei validi corsi di formazione che accresceranno in futuro le loro competenze nel ruolo di dirigenti associativi. Un altro punto a cui teniamo - continua Baiutti - è lo sviluppo dell'imprenditoria giovanile attivando meccanismi, come corsi e programmi di aggiornamento, che rendano meno traumatico il passaggio generazionale, offrendo ai giovani tutte le 'armi possibili' per gestire al meglio l'impresa". Anche per Rosanna Clocchiatti, presidente della Coldiretti

- essendo lei stessa una forza giovane - ha puntato sui suoi compagni di impresa per migliorare il futuro di chi opera nell'agricoltura e nelle attività connesse: "Non



Guido Fantini

può esserci cambiamento senza apprendimento - afferma Clocchiatti - e per questo la Coldiretti ha costruito, anche in stretta collaborazione con i più accreditati enti di formazione professio-

nale, una propria strategia nel campo dell'istruzione e della formazione intesa a migliorare le competenze dei suoi dirigenti, funzionari, responsabili di area e servizio, dipendenti, tecnici e più in generale dei propri soci".

Michele Bressan, presidente del gruppo dei giovani imprenditori dell'Api, è dello stesso parere: "La nostra Associazione - afferma Bressan - promuove processi di crescita delle piccole industrie per farle diventare medie e delle medie perché diventino più grandi: questo significa che puntiamo molto sui giovani per la nostra crescita. Lo sviluppo dell'attività quindi è rivolto soprattutto allo sviluppo della conoscenza e alla diffusione dell'informazione. Se in passato il valore dell'azienda era connotato nella tecnologia, oggi, alla

soglia del terzo millennio, è insito nella conoscenza, e soprattutto, nella diffusione delle informazioni come valore aggiunto".

Anche Guido Fantini del-



Ivan Baiutti

l'Ascom crede nei giovani e in un loro sostegno attivo: "L'Ascom - sottolinea Fantini - mette a disposizione per le aziende associate un pacchetto di servizi personalizzato per le diverse esi-

genze. Un'azienda che si appoggia all'Ascom sa di avere al proprio fianco un partner esperto, solido e affidabile ed è per questo che è importante per noi tirare su bene i giovani. Il trasferimento delle informazioni, delle idee e delle merci ha subito delle accelerazioni incredibili tale da rimettere in discussione i ruoli e gli spazi del mondo del commercio e dei servizi. Trasporti e logistica, comunicazione, mercato globale, Internet e commercio elettronico sono argomenti e strumenti che il terziario più che mai deve rendere propri per l'affermazione del proprio ruolo di distributore di beni e servizi. Sono queste le nuove sfide che i giovani imprenditori devono affrontare, razionalizzare e trasformare in una nuova coscienza del mercato e della propria azienda".

Valentina Coluccia

## ATTUALITÀ

Da Udine a Lignano, la mostra "Friuli. Terra di larghe vedute" non conosce soste

# Il tour fotografico

Ventisei fotografie illustrano gli scorci, anche quelli meno conosciuti, del Friuli



di Raffaella Mestroni

Il verde delle montagne della Carnia, i casoni della laguna di Marano, piazza San Giacomo di Udine in versione by night. Sono solo alcuni degli scatti che compongono un itinerario fotografico davvero inusuale e affascinante, attraverso il quale scoprire gli angoli più suggestivi del Friuli e comprendere l'evoluzione di un territorio.

Il percorso, tratto dal volume "Friuli. Terra di larghe vedute", realizzato dal fotografo Diego Cinello e dal giornalista Armando Mucchino, è una mostra itinerante, inaugurata a Udine (prima tappa di un lungo tour) nel luglio di quest'anno.

Nato dal comune amore dei due autori nei confronti della loro terra, il Friuli, con l'intento di promuovere, attraverso le splendide immagini, il territorio friulano, il volume - che è edito dalla Camera di Commercio di Udine - comprende ventisei fotografie che spaziano dalle località più suggestive e famose, agli scorci di territorio meno conosciuti, dai particolari di famosi dipinti, agli scatti che "fermano" un istante speciale di rievocazioni storiche o tradizioni religiose.

Le immagini consentono di abbracciare con un solo sguardo tutta la pianura friulana, di immergersi nella magica atmosfera di un'antica osteria, di emozionarsi di fronte all'imponenza del Campanile di Val Montania, una delle cime più "mozzafiato" della regione, ma anche di "entrare" nel cuore di un centro commerciale, di un'acciaieria al momento della colata, in un laboratorio artigianale dove ancora si realizzano preziosi violini.

Un mix di natura, imprenditorialità, architettura, arte e cultura che ben rappresentano l'anima di un territorio. La particolarità e la bellezza delle fotografie, hanno suggerito all'Ente camerale di metterle in mostra a disposizione di tutti, dei cittadini, certo, ma soprattutto degli ospiti e dei visitatori. Da qui l'idea di allestire una rassegna itinerante che, dopo la tappa inaugurale udinese (in Piazza Venerio), si è trasferita a Lignano Sabbiadoro, per poi proseguire il suo viaggio all'interno del quartiere fieristico di Torreano di Martignacco in occasione di Promosedia 2006, il Salone internazionale della sedia e Friuli Doc, la kermesse enoga-



Inaugurata in Piazza Venerio a Udine, la rassegna itinerante ha fatto tappa anche a Lignano Pineta e al Friuli Doc

stronomica che ogni anno richiama a Udine centinaia di visitatori.

L'esposizione è strutturata con un portale d'accesso, oltre il quale si sviluppa il percorso vero e proprio, formato da sette installazioni che, per la loro particolare struttura esaltano la magia e la bellezza degli scatti di Cinello. Realizzate dall'agenzia Raster di Osoppo, ognuna delle installazioni è composta da tre pannelli concavi di al-

uminio (da 3 o 4 metri di lunghezza per 2,75 metri di altezza, sorretti da una struttura in acciaio inox) sui quali sono state inserite le splendide fotografie.

"Un Friuli "fermato", attraverso il paesaggio - sottolinea Armando Mucchino, che ha curato i testi del volume - e proposto con il suo significato intrinseco, non soltanto attraverso la trasposizione delle cose nelle fotografie come accade nei pa-

norami. Un Friuli per immagini che si nutrono anche di ciò che suggerisce lo sguardo, superando la mera rappresentazione".

Diego Cinello ama definirsi un "fotografo artigiano", nato "per caso". "A 16 anni - ricorda - sono salito in cima a una montagna e, incantato dal paesaggio ho voluto scattare una fotografia. Con rammarico, mi sono accorto che non riuscivo, con un unico scatto, a riprende-

re quella veduta così, al rientro, ho letteralmente incollato la sequenza di fotogrammi e li ho stampati. Ebbene, quella tecnica è la stessa che utilizzo oggi, usando il computer soltanto per eliminare il "filetto" che separa uno scatto dall'altro". Fotografie molto complesse da realizzare, richiedono sempre molteplici tentativi ma, visto il risultato, ne vale decisamente la pena.

E dopo Friuli Doc e Ci-

vidale del Friuli (in occasione delle giornate dello shopping) sono numerose le richieste ricevute dalla Camera di Commercio di Udine, che coordina l'itinerario della rassegna, cercando di abbinare l'esposizione a un evento già programmato dal Comune richiedente, per consentire così a un numero sempre crescente di persone di ammirare le ricchezze paesaggistiche, storiche e culturali che il Friuli offre.



## UNIVERSITÀ

# Progetto Erasmus, dopo la Bocconi c'è Udine

Dalla recente indagine ISTAT "I diplomati e lo studio", elaborata sui dati nazionali del 2004, emerge che la gran parte dei diplomati che si iscrive all'università entro 3 anni dal conseguimento del titolo proviene dai licei.

"Il liceo per sua natura non è conclusivo. La scelta di proseguire per la laurea non è un fatto casuale ma ha radice all'origine del percorso di studi" dice il preside del liceo scientifico G. Marinelli di Udine, Lorenzo Ama. "Le indagini nazionali collocano il Marinelli in alto nelle classifiche, i successi ottenuti ai concorsi e alle olimpiadi di chimica, matematica, fisica ne sono la prova. Inoltre, più dell'80% dei nostri diplomati supera i test di ingresso alle facoltà universitarie. Questa scuola offre ai suoi studenti una preparazione di eccellente livello. Una percentuale prosegue gli studi presso atenei di grande prestigio come la Bocconi di Milano e la Normale di Pisa, ma buona parte si iscrive all'università di Udine".

Questi i dati ufficiali degli ultimi 2 anni all'Università degli studi di Udine: gli iscritti all'anno accademico 2004-05 erano 16.435 - di cui 4.046 nuove immatricolazioni, di poco inferiori a quelli del 2005-06, 16.638 - di cui 4.210 nuove immatricolazioni, con preferenze per Ingegneria, Economia e Lingue.

Come interpretare questi dati, nell'ottica del trend



Maria Amelia D'Aronco

generale ISTAT di incremento delle iscrizioni dovuto in parte alla riforma universitaria attivata nel 2000/2001?

Il bilancio è positivo: il

numero stabile di matricole rilevato per il triennio rispetto allo scorso anno e l'aumento di iscrizioni alle specialistiche sono un ottimo risultato, considerata la tendenza sia nazionale che friulana al calo demografico.

"Abbiamo un'ottima offerta didattica" dice la prof. Maria Amelia D'Aronco, prorettrice dell'ateneo udinese. "43 lauree triennali, 48 lauree specialistiche, 20 master, 29 scuole di specializzazione e 19 dottorati di ricerca. C'è apertura all'Innovation Technology: non garantiamo solo alta formazione ma trasmissione del sapere sul territorio, dove l'università diventa il punto di pivot per il trasferimento dell'innovazione".

Un altro elemento che la prof. D'Aronco sottolinea è l'altissima mobilità degli studenti grazie ai programmi di studio Socrates-Erasmus e di lavoro Leonardo: dopo la Bocconi, Udine è la prima università italiana per mobilità degli studenti.

Per quanto riguarda le conseguenze dell'attivazio-

ne del D.M. 509/99 che ha stravolto il tradizionale percorso di studi, il prorettor spiega: "Lateneo ha applicato il decreto dall'anno 2000 dimostrando un atto di coraggio e propensione all'innovazione, per allinearsi al progetto di armonizzare a livello europeo gli studi universitari come strada per la mobilità professionale.

Nel 2000 l'Università



Palazzo Antonini, sede del polo umanistico

aveva già tutte le 10 facoltà attuali e si muoveva per il completamento delle strutture della formazione superiore. Nel riorganizzare ed implementare

la consapevolezza del tempo, permettendo di ridurre il numero dei fuoricorso ed agevolare l'inserimento nel mondo del lavoro".

Lorenza Larese

## TURISMO

La crisi è un lontano ricordo. La località balneare conquista l'Est europeo

# Lignano può sorridere

Quasi il 90% di appartamenti occupati fino a metà settembre. E già si pensa al 2007

di Francesco Cosatti

**M**ancano ancora i dati ufficiali, ma la sensazione di tutti gli addetti ai lavori sull'estate 2006 di Lignano è che il momento di crisi che ha avuto il suo apice negli ultimi due anni, sia superato. Nonostante un agosto con un tempo da lupi, sia l'attività delle spiagge sia l'universo che ruota attorno ad alberghi ed affittanze ha retto bene, confermando così che il lavoro sia di promozione della spiaggia friulana sia di potenziamento delle strutture ha funzionato. "Un bilancio moderatamente positivo per la località balneare friulana - spiega Giorgio Ardito, presidente del Consorzio Lignano Pineta Spa - è quello dell'estate 2006, che ha visto un aumento di arrivi e presenze dei turisti. Il comparto della spiaggia di Lignano ha risentito più degli altri



L'incendio del mare, uno degli spettacoli più seguiti quest'estate a Lignano Pineta

timane di agosto di brutto tempo, decisive invece per gli ospiti italiani. Chiude con il segno più il consumo delle strutture ricettive, meglio alberghi e villaggi turistici di campeggi

presa in quest'estate 2006. Un grosso contributo è arrivato dal marchio di qualità che gli alberghi di Lignano hanno potuto fregiarsi, dopo che albergatori e addetti ai lavori hanno seguito speciali corsi di aggiornamento. Per quanto riguarda i nuovi turisti,

– spiega Salatin – avrò un incontro di lavoro per continuare sulla strada iniziata l'anno scorso con la promozione di Lignano soprattutto nel Nord Europa. Lavoreremo ancora per la Danimarca, mentre ad ottobre cercheremo di capitalizzare al meglio gli im-

## «A Lignano Pineta verranno ampliati nel 2007 gli ultimi tre uffici - spiaggia»

conferme sono arrivate dall'est Europa con la presenza numerosa di ospiti della Repubblica Ceca, della Slovacchia e quest'anno anche Polonia" Ma qual è il turista tipo per Lignano? "Credo che la nostra località balneare si confermi sempre più spiaggia per famiglie con bambini piccoli, grazie anche alla sicurezza che traspare sia nella città, sia nelle strutture alberghiere. Prezzi? "Da tre anni a questa parte sono sostanzialmente invariati, mentre è cresciuta di molto la qualità delle strutture e dei servizi per il turista".

Ma già Lignano pensa al 2007: "Nei prossimi giorni

pegni della fiera di San Pietroburgo per farci conoscere ancora di più ai tour operator russi, con la speranza di poter contare per la prossima estate su un volo diretto da e per la Russia con scalo a Ronchi dei Legionari e non solo Treviso". E sempre sulla prossima stagione spiega Giorgio Ardito: "Lignano Pineta s.p.a. ha molti progetti in cantiere come l'ampliamento degli ultimi tre uffici-spiaggia e la realizzazione della fondazione Marcello D'Olivo sul lungomare, che aspettano l'approvazione della legge regionale sulle concessioni demaniali per tramutarsi in realtà".



## CONSORZIO ALBERGHI LIGNANO Regolati i flussi di manodopera

Il 16 settembre al Grand Hotel Playa di Lignano Sabbiadoro è stato sottoscritto un accordo quadro tra il Consorzio Alberghi Lignano (CAL) e la delegazione Ungherese formata da Koteles Lajos e Molnar Zsolt per un inserimento intelligente delle strutture ricettive di Lignano.

Con questo accordo si regolano i flussi della manodopera stagionale, con un percorso formativo che è garanzia per gli albergatori e fattore di crescita per l'Ungheria.

Un accordo che la Marco Polo g.e.i.e. si impegna a rendere concreto e che dovrebbe svolgersi nelle seguenti fasi: individuazione da parte del CAL dei fabbisogni di personale suddiviso per tipologia e professionalità; selezione e preparazione del personale da parte delle strutture ungheresi delegate alla formazione; percorso formativo in Italia personalizzato per ogni figura professionale; assunzione nel caso di buon esito del progetto formativo.

Quindi un percorso che lascia alle spalle il dramma vissuto dagli albergatori in questa stagione causato da 800 richieste di permessi di lavoro arenati sugli scogli della burocrazia.

La motivazione emerge chiara nelle parole del Presidente del Consorzio Alberghi Lignano, Pierfrancesco Bocus "Quest'anno c'è stato un grosso problema con i visti per gli extracomunitari e l'accordo che abbiamo siglato qui oggi può essere uno dei veicoli per superare questi problemi" ed ha continuato: "Anche se il ministero dell'interno ha garantito che l'episodio non si ripeterà, sono certo che il prossimo anno ci saranno ancora problemi per la richiesta dei permessi di soggiorno".

Una necessità che diventa una occasione per l'Ungheria che vuole superare il gap professionale nelle parole di Dr. Molnar Zsolt "Noi siamo venuti per imparare da voi. Abbiamo bisogno di personale con alta qualifica" e continua con "Per questo motivo siamo contenti di poter inviare presso di voi

il nostro personale ad imparare".

Due necessità che la Marco Polo ha saputo cogliere mettendole in contatto al fine di portare un beneficio reciproco. Un beneficio che non si ferma alla soluzione del problema della mancanza di manodopera, ma che trova il suo massimo indicatore nella promozione dell'Italia in Ungheria. Infatti i continui eventi creati in Ungheria dalla Marco Polo g.e.i.e. a partire dal gennaio 2006 (corsi di formazione, servizi televisivi, interviste e perché no, anche polemiche), hanno tenuto viva l'attenzione verso il nostro paese in generale e Lignano in particolare, ge-



Pierfrancesco Bocus

nerando un flusso turistico percepito e segnalato da molti albergatori ma che attende "i dati statistici ufficiali che potranno essere forniti a fine stagione".

Ma nelle affermazioni dell'Amministratore della Marco Polo Ferdinando Martignago "questo è solo un piccolo passo. In queste 5 giornate contiamo di registrare servizi ed interviste ed intere trasmissioni che andranno in onda nelle prossime 2 settimane nelle reti nazionali ungheresi. Pensiamo anche ad eventi come 'gare tra cuochi italiani ed ungheresi' e non solo. La nostra attenzione maggiore è rivolta alle aziende nostre associate, non solo nel settore alberghiero, per dare a loro la possibilità di cogliere tutte le opportunità in Ungheria: apertura sedi e filiali, restauro di castelli, incubatori di imprese, commercializzazione dei prodotti con tutti i servizi necessari dalla fornitura di interpreti al recupero dei crediti. E per chi volesse associarsi il riferimento è info@marcopolegie.eu"



Ombrelloni aperti. Una scena vista più volte a Luglio

delle basse temperature di maggio, che hanno scoraggiato tanti austriaci e tedeschi a trascorrere sull'arenile i lunghi ponti dell'Ascensione e della Pentecoste e delle due prime set-

e appartamenti, e del commercio" In effetti se per l'attività sul litorale la pioggia è nemica numero uno, diventa quasi manna per ristoranti e negozi che i turisti affollano.

Il maltempo però sfiora soltanto il mondo degli alberghi e delle affittanze come spiega Loris Salatin, presidente del Consorzio Locazioni Turistiche di Lignano: "Di sicuro al termine della stagione 2006 c'è un certo ottimismo, in vista di un futuro ancora migliore. Il 2006 ha fatto registrare più arrivi, più turisti e più affari. Bene il turismo dell'Est soprattutto Danimarca e Russia. Le uniche difficoltà sono arrivate dal maltempo di agosto, che in qualche modo è stato recuperato da un settembre molto caldo, e a conferma di questo il dato di quasi il 90% di appartamenti occupati fino al 9 settembre". Sulla stessa lunghezza d'onda Pierfrancesco Bocus, presidente del consorzio alberghi di Lignano Sabbiadoro. "Luglio da record e settembre molto bene. Anche le strutture alberghiere hanno visto una ri-

### In breve

### Newsletter turismo

La Newsletter Turismo Friuli Venezia Giulia, realizzata dall'Ansa in collaborazione con l'Assessorato al Turismo della Regione Friuli-Venezia Giulia, ha frequenza quindicinale e propone un panorama dei motivi d'interesse e degli eventi turistici più significativi della regione. La Newsletter è diffusa il lunedì mattina nelle reti nazionali e regionale del Friuli-Venezia Giulia e, successivamente, via e-mail, in italiano e in inglese, a giornalisti specializzati e operatori del settore turistico in Italia e all'Estero (info: ansa.trieste@ansanet.it).

## TURISMO



In arrivo dalla Regione finanziamenti per innovative strutture ricettive

# La montagna punta in alto

Primo bilancio della stagione: "Arriva più gente, anche se per vacanze più brevi"

di Oscar Puntel

La stagione estiva praticamente chiusa, a "TurismoFvg", il cartello che gestisce l'andirivieni ospite di gente unica, stanno ancora rimuginando le cifre e le percentuali su arrivi e permanenze. Il che significa due cose: o non le hanno ancora a disposizione, oppure le tengono in stand by e non vogliono farle conoscere, in attesa che il mosaico si completi, forse perché manca qualche tassello. Alchimie della comunicazione. O conseguenza della nuova strategia "globale", con cui viene gestita la materia a livello regionale. Tant'è. L'ufficio stampa dice che sono ancora in elaborazione. Ma Stefano Lucchini, vicecommissario al timone della diramazione carnica del nuovo marchio, fa sapere che «dall'alto sono arrivate disposizioni precise: un mandato a non diffondere alcunché». Clic. Fine della discussione. Criptico, ma non troppo, aggiunge che «la struttura è nuova, siamo all'inizio di un percorso. Adesso si lavora secondo un'ottica più globale, andando oltre i campanilismi e i confini delle ex Aiat».

Quindi, per farsi almeno un'idea di com'è andata quest'anno, tocca sentire gli operatori sul campo. Si



Gli alberghi diffusi (qui nella foto un fabbricato adibito a quest'uso) stanno prendendo sempre più piede

parla di "tendenza", osservazioni non suffragate da statistiche oggettive. Che estate è stata, dunque, quella del 2006? Prima tappa, in Carnia. Radiografia, telegrafica, Paola Schneider, responsabile del consorzio "Carnia Welcome": «Luglio bene, agosto lieve flessione, settembre bene i primi 10 giorni, poi crollo. In generale abbiamo tenu-

to abbastanza». Sul check out anticipato, ha pesato il fattore maltempo e ne hanno risentito maggiormente rifugi, agriturismi e ristoranti. Prendono sempre più piede invece gli alberghi diffusi, e non a caso, se n'è inaugurato uno nuovo a Lauco, accanto a quelli già collaudati di Forgaria, Sauris, Sutrio e Comeglians. Il turista in Carnia

ha una sua geografia: gli sportivi prediligono Forni di Sopra, chi pratica le escursioni va a Ravascletto e Forni Avoltri, il "dolce far niente" è di casa a Sauris e Arta Terme. L'ospite almeno è soddisfatto di servizi e strutture? «La gente - fa sapere Schneider - è abituata a un livello alto. Noi siamo sul medio. Potrebbe essere ottimizzato.

Già attraverso i consorzi cerchiamo, nel nostro piccolo, di lavorare in rete». Un impulso alla rispolverata dovrebbe arrivare intanto dal finanziamento decennale, per complessivi 2,72 milioni di euro, che la giunta regionale ha approvato a fine luglio, a favore di quei comuni della montagna proprietari di strutture ricettive.

Nel tarvisiano, invece, cambia la musica. Non c'è aiutino che tenga: pensioni e hotels hanno già goduto del restyling da universiade. Cresce la qualità, ma i numeri più o meno livellano quelli dello scorso anno. Spiega Claudio Tognoni, del Consorzio servizi turistici: «Sono aumentati gli arrivi, ma diminuite le presenze. Quindi arriva più gente, ma per vacanze più brevi. E' cresciuta la bassa stagione». Il territorio ha puntato sulla sinergia con Promotur e regione. Si avvicendano le squadre da mezza Italia a fare gli allenamenti sui sentieri di Kugy, Udinese, Snaidero, Fortitudo e le altre, perfino il Milan club ha organizzato campus di avviamento per i ragazzini. La manna per i commercianti che in quei giorni vedono girare l'economia. «Sono un traino - insiste Tognoni -, perché ci hanno permesso di creare un prodotto sportivo esclusivo. Se un dato emerge, è quello che vede il nostro polo tenere botta, grazie agli investimenti e a una politica regionale encomiabile, in un momento in cui la tendenza generale vada al ribasso».

## LE TERME DI ARTA

### Una fonte di benessere

Il benessere si sta sempre più rivelando la nuova fonte di sviluppo e di crescita degli impianti termali. Anche lo stabilimento di Arta - che ha da pochi mesi inaugurato il centro "Aquadea", area suddivisa nelle sezioni di estetica, dimagrimento, benessere, medicina estetica, abbronzatura, profumeria olistica - ha visto aumentare le vendite, solamente nel settore wellness, del 60%-70%. «Grazie anche - spiega Anna Zambelli, direttrice delle Terme di Arta - all'introduzione del lettino idromassaggiante e cromoterapico, e alla creazione di un angolo di profumeria olistica con prodotti di auto-cura. La zona Benessere è destinata ulteriormente a crescere quando sarà integrata con la parte ludica delle piscine e della sauna».

Il Padiglione delle Acque è, infatti, in via di completamento; i 5 specchi d'acqua, di cui uno riservato ai bambini, attirerà in inverno una nuova grossa fetta

di turisti, come gli sciatori dello Zoncolan. Finora sprovvisti di una struttura che li accogliesse a fine giornata, potranno evitare di recarsi in Austria ed usufruire invece delle terme di Arta. Per promuovere Aquadea e le future piscine, i gestori hanno approntato una serie di interessanti



I massaggi al viso sono una "specialità" di Arta

ti pacchetti con offerte speciali che vanno dai buoni-omaggio "Regala il benessere" ai weekend di coccole o di "Remise en forme".

I trattamenti offerti dal

nuovo reparto vanno ad aggiungersi ai servizi di cura effettuati dallo stabilimento (cure inalatorie, per la sordità rinogena, fango-balneoterapia ecc.), che nel 2006 (al 31 agosto) registrano però un calo delle erogazioni del 14%. «La diminuzione delle presenze termali, soprattutto nella sezione fango-terapia - informa Zambelli - si deve alla soppressione della convenzione con il ministero della difesa. In compenso sono aumentate le richieste di privati (+21%) e ringiovanite le fasce di età dell'utenza».

Nel 2005 sono stati 160mila i trattamenti erogati, circa 110mila nei primi 8 mesi di quest'anno. Previsioni? «Come da trend nazionale le presenze termali sono destinate a non crescere - conferma la responsabile - intanto puntiamo a ridare importanza all'idrologia termale, divulgando notizie scientifiche attraverso contatti con medici e specialisti, e congressi».

## ENERGYMONT

### Una ventata di energia

Pochi giorni fa è stata costituita EnergyMont Spa, la società pubblico-privata attiva, sul territorio montano, nel settore delle energie rinnovabili che opererà per l'acquisto, la vendita e la distribuzione di energia elettrica e per la realizzazione di studi, ricerche e impianti. Il capitale sociale di EnergyMont Spa ammonta a 396mila euro, e vede la Comunità montana della Carnia socio di maggioranza con il 59% circa delle quote sociali, mentre le rimanenti quote sono distribuite fra 11 altri soggetti pubblici e privati. «La costituzione di EnergyMont Spa - illustra il presidente dell'ente sovracomunale, Lino Not - rappresenta un passo avanti al fine di dare una risposta alle esigenze dell'area montana in termini energetici e ambientali puntando sullo sviluppo delle fonti rinnovabili per produrre energia nel rispetto delle ricchezze naturali del territorio.

Come già per la gestione del ciclo integrato delle acque, affidata a Carniacque Spa, la Comunità montana ha dimostrato di essere il soggetto ideale per il coordinamento delle realtà presenti in montagna con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo socio-economico dell'Alto Friuli». Il



Lino Not

ceda della neo-costituita società è presieduto da Giulio De Antoni. «Acqua

ed energia - continua Not - rappresentano il futuro della montagna, che dovrà saper impiegare al meglio queste fonti energetiche pulite, portando ricadute positive anche dal punto di vista economico e dei costi e valorizzando le ricchezze naturali. Questo è il primo passo verso una migliore gestione energetica del territorio che contiamo possa presto coinvolgere anche altre zone: resta aperta la possibilità di ingresso in EnergyMont Spa anche ad altre realtà, quali la Comunità montana del Gemonese, Canal del Ferro e Val Canale, che potrà anche partecipare con un proprio membro, qualora decidesse di acquistare delle quote, al cda di EnergyMont Spa».

Uno degli obiettivi primari del progetto è quello di fare in modo che l'energia prodotta in Carnia possa essere utilizzata, anche a costi inferiori, proprio dalle realtà produttive locali e dai privati cittadini che vivono in montagna.

## ATTUALITÀ

Il maltempo non ferma l'evento enogastronomico friulano: circa 200 gli stand presenti

# Gli affari rimangono Doc

*I visitatori sono diminuiti, ma la qualità dei servizi e dei prodotti è stata apprezzata*

di Cristian Rigo

Tutto è cominciato grazie a una delibera firmata dall'allora sindaco Claudio Mussato nel 21 febbraio del 1995. In quell'occasione nacque la manifestazione "Friuli Doc, vino, vivande, vicende, vedute". L'idea era quella di creare una manifestazione improntata sul vino, dice la delibera, nelle sue espressioni economico-produttive, storiche e culturali con l'obiettivo di rilanciare la città. "Udine - si legge nel documento conservato ancora oggi nei cassetti di palazzo D'Aronco - deve diventare una vetrina dei prodotti tipici del Friuli e farsi promotore di specifiche iniziative che promuovano le risorse culturali, artigianali, produttive, enogastronomiche e le tradizioni locali". La prima edizione di Friuli Doc si è svolta nelle giornate del 13-14-15 ottobre 1995.

Da quella volta la manifestazione è cresciuta, sono aumentati gli stand (quest'anno circa 200 tra chioschi e bancarelle) e le offerte culturali ed enogastronomiche (100 gli eventi dedicati alla cultura e all'intrattenimento distribuiti nell'arco dei 4 giorni di festa) e insieme a queste è cresciuto il numero di visitatori che nel 2004 ha superato il milione di presenze. Un record che, molto probabilmente, non è stato superato nelle ultime edizioni solamente a causa del brutto tempo. Proprio per evitare la pioggia, negli ultimi tre anni la manifestazione è stata anticipata a settembre, ma insieme a Friuli Doc pare abbia deciso di anticipare il suo arrivo anche il mal tempo che



700.000 visitatori hanno affollato le piazze e gli stand di Udine nel corso della piovosa dodicesima edizione del Friuli Doc

anche quest'anno ha voluto essere presente alla manifestazione. Tre giorni sui quattro programmati sono stati bagnati dalla pioggia. E così molti visitatori, soprattutto provenienti da fuori Regione, hanno deci-

so di restare a casa. A causa del brutto tempo quindi le presenze sono calate in modo significativo (dai 900mila visitatori del 2005 ai circa 700mila di quest'anno), ma Friuli Doc si è confermato un grande suc-

cesso. E chi è venuto alla dodicesima edizione della manifestazione, dedicata quest'anno al Tarvisiano, al Gemonese, alla Val Canale, Canal del Ferro e Val Resia, molto probabilmente ha deciso di fermarsi più a lun-



go come conferma il fatto che il volume degli affari nei circa 200 stand presenti sia diminuito proporzionalmente di meno rispetto al calo dei visitatori evidenziato anche dall'attività svolta nei quattro giorni da-

gli alberghi cittadini. Segno evidente che la qualità dei servizi e dei prodotti offerti è stata apprezzata. Così come sono state apprezzate le coperture allestite in quasi tutte le piazze con il contributo della Regione.

## L'INTERVENTO DELL'ASSESSORE GALLERINI

### "Nel 2007 la svolta con l'anteprima in primavera"

**"P**iù qualità dei servizi e dei prodotti e un calendario più ricco di appuntamenti con un'anteprima di Friuli Doc a primavera, ma anche più risorse e un'organizzazione più collegiale". Non si è ancora spento l'eco di Friuli Doc che già l'assessore al commercio e al turismo del Comune di Udine, Luciano Gallerini, guarda alla tredicesima edizione della manifestazione. "Che - assicura - dovrà essere quella della svolta".

Per crescere, secondo Gallerini, Friuli Doc dovrà necessariamente cambiare. E l'anteprima di primavera, oltre a garantire una visibilità doppia all'evento e uno spazio adeguato anche a tipologie di prodotti diversi, in linea con un clima più fresco e, si spera, senza pioggia, potrebbe anche servire da "laboratorio" per sperimentare nuove proposte e soluzioni positive in vista dell'appuntamento consolidato del mese di settembre. Mettere in moto per

due volte la macchina organizzativa della kermesse enogastronomica però richiederebbe uno sforzo, anche economico, più consistente. E infatti Gallerini chiede più fondi per la manifestazione per la quale al momento vengono destinati circa 350mila euro. "Per poter organizzare tutto con più calma e introdurre delle migliorie - spiega - avremmo bisogno di un incremento del budget del 20% almeno". L'obiettivo è innalzare la qualità dei prodotti

e dei servizi per respingere le critiche di chi considera Friuli Doc semplicemente una grande sagra. Rinnovando anche la proposta organizzativa il Comune punta a rispolverare l'immagine della kermesse come una vetrina privilegiata di tutto il territorio friulano, con i suoi vini, le vivande, le vicende e le vedute. "Con le forze disponibili è stato fatto il massimo - conclude Gallerini - e nonostante i numeri più contenuti la 12° edizione è stata un successo". (c.r.)



Luciano Gallerini



Grande successo dei corsi di cucina

## GLI EVENTI DELLA CCIAA

### Un mix di iniziative per tutti i palati

**F**ormula "Made in Cciaa" vincente anche quest'anno, in piazza San Giacomo dove, in occasione del Friuli Doc, la Camera di commercio ha proposto un ricco programma di eventi che ha conquistato i visitatori di ogni età in un mix tra enogastronomia, cultura e intrattenimento. Nel salotto buono della città i piatti preparati dai ristoratori del Tarvisiano hanno spopolato anche in virtù delle ampie possibilità di scelta. Due i menù proposti dall'osteria "Senza Confini" che nell'ambito della quattro giorni ha sfornato complessivamente 7 mila porzioni tra primi e secon-

di ai quali vanno aggiunti i deliziosi dessert (millefoglie con lamponi e crostata di mele e pere). Il tutto accompagnato da un'ampia selezione di vini friulani. Mille e 200 sono state, infatti, le bottiglie stappate dai sommelier dell'Ais del Friuli Venezia Giulia che hanno anche curato la regia della terza edizione di "Matein cul vin", i wine games friulani che hanno totalizzato, in abbinata con le degustazioni, organizzate in collaborazione con il comitato della manifestazione "Ein Prosit in Tarvis", ben 250 presenze.

Abbellita dall'associazione regionale dei floricoltori

che hanno addobbato la fontana centrale con 450 vasi di ciclamini, piazza San Giacomo ha ospitato anche quest'anno i corsi di cucina. Un piccolo esercito di oltre 100 persone (per la maggior parte casalinghe e giovani donne), ha preso d'assalto il corner riservato alle lezioni dove sono stati preparati in diretta ben nove piatti diversi e offerti 300 assaggi. Le studentesse hanno partecipato agli "incontri formativi" munite di carta e penna per annotare procedimenti, ingredienti e tutti i segreti suggeriti da Walter Filipputti e dagli chef dei ristoranti di Tarvisio che si sono alternati

ai fornelli. Anche i gelatieri dell'Ascom hanno avuto il loro bel daffare. Gli artigiani dell'ice cream (che hanno devoluto parte dell'incasso all'Ail) hanno distribuito 5 mila porzioni a grandi e piccini.

Ampla partecipazione di pubblico e di autorità per la mattinata in compagnia dei giocatori della Snaidero che hanno sfidato le future promesse della pallacanestro "Made in Friuli" a suon di canestri. Molto apprezzato dal pubblico anche il racconto delle avventure alpinistiche di Nives Meroni, intervistata da Luciano Santin con sottofondo musicale.



## SPECIALE CENA DELLE CATEGORIE

La situazione economica torna ad essere favorevole, ma servono interventi strutturali per

# "E' giunto il tempo

## Il messaggio della cena



**6**70 invitati tra imprenditori, politici e giornalisti, 60 tavole imbandite con tovaglie in lino e sottopiatti e posate d'argento, 88 persone tra cuochi, addetti alla cucina, camerieri e sommeliers. Un'organizzazione capillare quella messa a punto dalla Camera di Commercio di Udine per la cena delle categorie, vero e proprio "spuntino" di Friuli Doc e momento chiave per fare il punto della situazione dell'andamento economico alla ripresa dopo le festività estive. Un momento anche di confronto per capire in quale direzione il Friuli e l'Italia stanno andando, per comprendere le strategie e le prospettive dell'anno venturo. Più che le note di colore resteranno quindi impresse di quella serata le parole dei protagonisti o meglio quella dolce parola che tutti da tempo aspettavano e che ora non fa più paura pronunciare. "Ripresa". Sì, perché di ripresa economica si è parlato.

Il vento è girato. L'economia italiana ha ripreso a crescere e il Friuli Venezia Giulia segue il carro vincente. Ma guai a mollare la presa. Un'altra caduta

potrebbe questa volta essere letale. Occorrono quindi scelte coraggiose, talvolta impopolari, ma che vanno prese nel momento congiunturale positivo, adesso. Stiamo parlando di infrastrutture e di energia: due nodi che vanno affrontati e risolti il prima possibile. Scelte considerate inderogabili dal presidente della Camera di Commercio Valduga e dal presidente della Regione Illy. Con gli applausi dei presenti, dei politici e degli imprenditori che attendono ulteriori servizi per investire. Il Friuli Venezia Giulia è infatti una Regione dalle enormi potenzialità che vanno sfruttate. Illy (come riportiamo nell'articolo a fianco) lo ha confermato nell'intervista a Udine Economia. La posizione geopolitica, l'elevato reddito pro capite, una diffusa presenza di istituti di cultura e ricerca, ma soprattutto la pluralità della nostra società al confine tra est e ovest dell'Europa, fanno del Friuli un terreno appetibile per qualsiasi investitore. Occorre però saper prima di tutto esportare le proprie eccellenze ("Conosci te stesso" ha detto socraticamente Honsell) e quindi

limitare le proprie debolezze per far sì che i dati più recenti sull'andamento economico (crescite dell'export e dell'occupazione) diventino strutturali e non congiunturali. Certo, come dice Cecotti, molti mattoni sono già stati posti. Il tempo dirà se tutto quanto è stato fatto negli ultimi due o tre anni nel campo soprattutto dell'innovazione porterà i suoi frutti, ma "bisogna comunque essere sempre pronti a scommettere sui tempi medio - lunghi". Scommettere sull'innovazione, sulla formazione e sulla qualità. Senza dimenticare che la maggiore sfida è con il globale. E per lottare bisogna fare squadra, "crescere in dimensione" come ha ripetuto Bertossi.

In sostanza cari politici e imprenditori, questo è il messaggio della cena delle categorie: siamo a un punto di svolta e non c'è più molto tempo per compiere le scelte giuste. Di questi tempi non si può vivere sogni tranquilli perché la globalizzazione non finisce mai. E tra un piatto di finferli e una zuppa ai tre confini il messaggio pare essere stato recepito all'unanimità. Prosit.

D.V.

di Davide Vicedomini

Infrastrutture per il trasporto ed energia. Questi i cavalli di battaglia per accelerare la ripresa. A ribadirlo la gran parte degli invitati alla cena delle categorie che come di consuetudine si è svolta a due giorni dall'apertura del Friuli Doc. Ad aprire le danze è stato il presidente della Camera di Commercio di Udine, Adalberto Valduga. "L'anno scorso - ha commentato - ci trovavamo in una situazione incerta. Adesso la situazione è molto migliorata. L'Europa ha ripreso a crescere e in particolare la Germania alla quale è molto legato il nord-est Italia. L'andamento della nostra regione in particolar modo è molto buono soprattutto grazie alla crescita di settori trainanti per la nostra economia come quello siderurgico che ha beneficiato del rientro sul mercato di Cina e India".

"Sembrirebbe quindi - ha continuato - che vada tutto bene. Ma analizzando la situazione in profondità non è proprio così. La ripresa è fragile e dovuta soprattutto agli altri più che a nostre virtù. Ci sono problemi strutturali che sono stati rinviati e che vanno risolti. A livello nazionale però non vedo quella unità di intenti che sarebbe necessaria per portare avanti le riforme. Se non approfittiamo adesso del-



la favorevole situazione internazionale per intervenire con le riforme, quando la congiuntura sarà di nuovo sfavorevole ci troveremo ad affrontare un momento di non facile gestione. Penso infatti che si possa fare molto per diventare più competitivi. La nostra Regione ha le dimensioni ideali per raggiungere l'eccellenza. E in alcuni casi

ha messo in pratica importanti cambiamenti".

"Adesso - ha concluso Valduga - le infrastrutture per l'energia come i rigassificatori e gli elettrodotti sono scelte inderogabili. La Regione deve essere incisiva per soddisfare la necessità di cambiare e innovare. Sono state fatte tante cose molto positive come il parco tecnologico di Udine o la

### IL COMMENTO DELLE CATEGORIE ECONOMICHE

## Tra ottimismo e caute

di Raffaella Mestroni

**P**iù che un vento, è un "refolo" d'ottimismo quello che spira fra i rappresentanti delle categorie economiche, che considerano concreti i segnali positivi provenienti dai comparti. Cauti su una ripresa appena agli albori, ma in ogni caso determinati a premere l'acceleratore. "Anche la nostra economia beneficia degli aspetti congiunturali favorevoli che si stanno registrando a livello internazionale - commenta il presidente di Assindustria Udine Giovanni Fantoni - e quindi è il momento giusto per dare il via a quegli interventi strutturali indispensabili per ridare fiato all'economia. Energia, telecomunicazioni, logistica, sono le priorità da affrontare e il fatto che il Governatore Il-

ly abbia preso impegni precisi ci conforta molto". Opinione condivisa da Adriano Luci, vice presidente vicario di Assindustria che sottolinea l'importanza, per il



Giovanni Da Pozzo

Friuli Venezia Giulia, di una Germania dinamica e trainante.

"Tutti i comparti danno segni di vitalità - afferma il presidente dell'Api

Massimo Paniccia - dalla meccanica all'alimentare. Resta ancora in sofferenza il settore del legno, ma anche in questo ambito gli imprenditori stanno dimostrando una buona capacità di reazione". Secondo Paniccia, "il momento positivo va sfruttato non solo per recuperare il terreno perduto, ma anche per sviluppare tutto il sistema-impresa, attraverso processi di aggregazione, investendo in ricerca e innovando i processi produttivi". Più che soddisfatta Cinzia Palazzetti, presidente di Unindustria Pordenone "anche perché ottimista lo sono sempre stata. Fare del catastrofismo non ha senso, nei periodi di crisi bisogna rimboccarsi le maniche e reagire. Serve coraggio e voglia di investire, poi i risultati vengono da sé". Preferisce aspettare an-



er dare la svolta decisiva. I pareri delle numerose autorità regionali presenti alla cena delle categorie

# delle riforme"



**Il tavolo delle autorità alla cena delle categorie. Nella foto a destra, Valduga e Illy brindano alla ripresa economica**

gamenti con l'Austria e la Slovenia". Insomma, c'è ancora molto da fare, anche se il Friuli può vantare sin da ora punte di eccellenze che nessun'altra Regione può avere: "La posizione geopolitica - afferma Illy - che dà beneficio alle imprese che esportano; la presenza di tre porti che ci candida ad avere il ruolo di piattaforma logistica; la presenza di istituti universitari, centri culturali e di ricerca; e un'elevata qualità della vita e dei servizi pubblici e privati vedi sanità e ristorazione". "Non ci dobbiamo comunque accontentare - ha poi dichiarato nel corso della cena il governatore - dei risultati già acquisiti. Così faremo nella finanziaria 2007 mettendo ancora più risorse per le imprese". Parole di incoraggiamento verso le imprese ha anche il sindaco di Udine Sergio Cecotti. "Le nostre imprese devono essere pronte a scommettere sui tempi medio - lunghi, anche perché, si sa, ci vuole un po' di tempo prima di raccogliere i frutti. Molto in questi anni è stato seminato nel campo della ricerca e della innovazione. Ora occorre annaffiare costantemente". Investire, investire, investire: questa è la parola d'ordine. E ai

"propri" operatori, l'assessore al commercio e al turismo della Regione, Enrico Bertossi, rivolge un messaggio. "Occorre puntare sulla qualità, sull'innovazione e sulla formazione". "Per il salto di qualità - continua - ci manca so-

rio Honsell - e non c'è molto tempo per compiere le scelte decisive. Se si opera in modo passivo, secondo strategie tradizionali, si rischia di uscire dal mercato". "Il Friuli deve invece "conoscere se stesso", ovvero conoscere le proprie de-



lo una cosa: la crescita dimensionale. Le nostre imprese sono troppo piccole per reggere il mercato globale". Torna sul tema infrastrutture il presidente della Provincia di Udine, Marzio Strassoldo. "Manca un collegamento tra Pordenone e Gorizia che rende impossibile la crescita del nostro Friuli e allo stesso tempo lo divide.". "Occorre subito sederci attorno a un tavolo - conclude - e fare gioco di squadra". Carpe diem. Dall'ex rettore a quello attuale, la filosofia del "cogli l'attimo" è sempre valida. "Siamo a un punto di svolta - commenta il "Magnifico" Fu-

bolezze e le proprie punte di eccellenze. Ed esportare queste ultime nella maniera migliore possibile". Tra le eccellenze il senatore di Forza Italia Roberto Antonione cita i porti della regione "che sono sotto utilizzati - dice - nonostante siano in grado di offrire potenzialità incredibili". Infine il sindaco di Pordenone Sergio Bolzonello affronta il tema caldo dell'energia. "Bisogna fare delle scelte talvolta impopolari. Sto parlando dei rigassificatori. Solo così l'economia può spiccare il volo". Scelte coraggiose. Ma il momento giusto per farle sembra proprio arrivato.

fiera dell'innovazione Innovaction che ha avuto un successo impensabile. Ma tutto ciò non è sufficiente se manca una volontà condivisa sulla strada dello sviluppo. Per far questo è necessario il contributo di tutti i punti di eccellenza della nostra Regione".

L'ottimismo di questi giorni si respira anche in "casa Illy". Il governatore

del Fvg in un'intervista rilasciata al nostro giornale prima della cena sciorina dati positivi. "L'export è in sensibile crescita - spiega Illy - l'occupazione nell'ultimo anno è aumentata del 9%. Per mantenere però questo "status vivendi" occorre creare strategie atte ad alimentare il mercato manifatturiero e a completare il rilancio delle

attività commerciali e turistiche, cose che peraltro in Regione stiamo già facendo". I grattacapi per Illy arrivano invece "da fuori", o meglio dai collegamenti al confine. "Servono infrastrutture per i trasporti. Mi riferisco al completamento della A28, alla Sequals - Gemona, alla linea ferroviaria che va rinforzata in più parti, ai colle-

## la in attesa di ulteriori conferme

cora qualche mese prima di esprimere giudizi Giovanni Da Pozzo, presidente di Confcommercio, "perché la ripresa dei consumi, soprattutto di quelli tradizionali, è ancora troppo leggera per consentirci di essere ottimisti". Un auspicio positivo, però, lo lancia "Le donne - scherza - hanno ricominciato a spendere per l'abbigliamento e loro sono certamente il miglior termometro a cui fare riferimento".

Prudente anche Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato "e non perché manchino i segnali di ripresa - chiarisce - ma perché sono molto allentanti". Fiducioso Faleschini lo è per natura "perché credo nella capacità di reazione delle nostre imprese - spiega - anche di quelle più piccole. Certo, vanno sostenute, e ancor di più quando l'economia torna a

correre. Vanno stimolate a investire in ricerca, innovazione e formazione. Vanno incentivati i giovani, i più restii, nel nostro settore, a proseguire l'attività dei padri".

Rilancio alla grande dell'agricoltura, e nuovi progetti per la filiera del vino, nel comparto della logistica e dell'ambiente sono le priorità sulle quali sta lavorando Legacoop "certi che questo è il momento giusto - afferma il presidente Renzo Marinig - anche per accelerare con i processi di aggregazione". Sinergie e collaborazioni, dunque, con un occhio di riguardo alla grande distribuzione. "La Coopca - annuncia Marinig - ha chiesto di entrare in CoopItalia, la nostra struttura nazionale, e questo significa il rafforzamento del sistema non solo in Friuli, ma anche in Veneto".

Ancora alle prese con un profondo processo di trasformazione, il settore dell'agricoltura quest'anno ha dovuto anche fronteggiare una serie di eventi at-



**Carlo Appiotti**

mosferici negativi. "Siamo in evoluzione - conferma Rosanna Clochiatti, presidente di Coldiretti Udine - e quindi i periodi di crisi sono ancora più difficili

da affrontare. Per il nostro settore, i mutamenti sono continui. Essere ottimisti, però, lo considero un dovere per il rilancio e un elemento in grado di trainare anche chi non vede il sereno all'orizzonte".

"Il presidente della Camera di Commercio Adalberto Valduga e il governatore Riccardo Illy dai loro osservatori - è il commento di Lorenzo Pelizzo, presidente di Cividale Banca spa - avranno acquisito senz'altro elementi validi per affermare che vi è una ripresa economica. Da parte mia, in base ai dati a disposizione della banca, posso dire che i settori produttivi regionali nell'ultimo semestre hanno registrato qualche timido segnale di vivacità sulla cui continuità è azzardato pronunciarsi. Il migliore andamento di alcuni Paesi, come la Germania, ha

e avrà positive ricadute sul nostro sistema produttivo, ma le mie valutazioni in questa fase sono improntate alla massima cautela. L'Istituto che presiedo



**Cinzia Pallazzetti**

continuerà ad essere vicino alle imprese con la stessa attenzione". Altra voce di rilievo Carlo Appiotti, presidente di FriulCassa spa.

"Lo scenario economico si presenta in ripresa, ma in modo molto selettivo. Rileviamo che negli ultimi mesi si è evidenziato un recupero dell'attività industriale con un aumento significativo nei finanziamenti soprattutto nei settori collegati alle attività metalmeccaniche e meccaniche. La domanda di mutui, invece, ha subito un rallentamento molto significativo e ciò a conferma della saggezza della nostra gente. Ci sono quindi segnali positivi ma lo scenario ci sembra che rimanga in attesa di conferme o meglio di sostegni." "Bisognerebbe incentivare quei settori che sono in grado di incidere sulla crescita complessiva e rimuovere i fattori che incidono sulla competitività degli operatori economici della Regione, come i costi energetici e i percorsi burocratici".

## LE INTERVISTE DI UDINE ECONOMIA



Il sottosegretario all'Interno Ettore Rosato analizza la situazione economica friulana

# "Valorizziamo le risorse"

*"Bisogna investire sulle eccellenze presenti nel comparto produttivo e fare sistema"*

di Daniele Damele

**O**norevole Rosato, quando lei è stato nominato da Prodi sottosegretario assieme a Milos Budin i politici di centro destra del Friuli hanno gridato allo scandalo. Lei ha risposto venendo in Friuli nella sua prima uscita ufficiale. Come vede la contrapposizione Trieste-Friuli che spesso a livello politico torna a galla?

"Non credo nella contrapposizione tra Trieste e il Friuli. Credo invece, e non solo a parole, nella sinergia, nella operosa collaborazione. E' l'unica strada che può consentire alla nostra Regione di avere quella massa critica necessaria a essere presente in maniera autorevole nelle partite istituzionali ed economiche".

**- Ma un triestino come lei al governo nazionale ha o meno interesse a portare avanti le istanze del Friuli e perchè?**

"E' una domanda che nemmeno si può porre. E' chiaro che io sono al servizio di tutta la Regione, come d'altra parte ho fatto anche da deputato. Considero il Friuli come parte della mia terra".

**- Spesso si sente dire che le industrie del Friuli, vero e proprio bacino economico regionale dovrebbero rafforzare i loro rapporti con il porto di Trieste che sarà ora guidato da chi si era candidato con lei alla guida del Comune di Trieste nello scorso aprile, Boniciolli. Cosa manca per far decollare questi rapporti in un'ottica che possa andare addirittura oltre lo stesso territorio regionale?**

## «In montagna impariamo dalla Carinzia»

"Non si sceglie un porto per simpatia territoriale. Un porto viene scelto per la sua competitività. Il porto di Trieste deve diventare competitivo e tutto il Friuli Venezia Giulia ne trarrà vantaggio in termini di ricchezza prodotta, di servizi e di trasporti e quindi di più bassi costi delle merci. E, non secondariamente, di maggiori tasse riversate sul nostro territorio".

**- Molti industriali friulani sostengono che occorre più manodopera e ritengono insufficienti**



Ettore Rosato nella sua carriera è stato anche vicepresidente nazionale dell'assemblea degli eletti nell'Anci

**le quote d'immigrati riservate al lavoro in Friuli. Che prospettive ci sono per il futuro?**

"Il nostro Paese, e in specie il nordest, ha bisogno di manodopera e la nostra azione di governo in questi primi mesi è andata in questa direzione, da una parte combattendo il lavoro nero e regolarizzando gli immigrati che ne avevano i requisiti, dall'altra parte togliendo l'inutile moratoria che impediva la libera circolazione dei cittadini dei Paesi di recente ingresso nell'Unione Europea. Queste sono politiche che portano benefici diretti alla nostra Regione".

**- Rosato qual è il suo sguardo da Roma e da Trieste, dove risiede, sul comparto produttivo del Friuli? Cosa pensa di poter fare per sostenere la produzione di questo**

**pezzetto di terra italiana?**

"La nostra è una terra che ospita grandi eccellenze nei comparti produttivi. Penso al distretto della sedia o al distretto del prosciutto o a quello della navalmeccanica, che stiamo facendo nascere. Abbiamo inoltre una forte vocazione all'innovazione e alla ricerca avanzata. Lavoriamo valorizzando queste punte di eccellenza. Il governo farà la sua parte con gli strumenti che gli competono".

**- Commercio e turismo sono un binomio fondamentale in Friuli Venezia Giulia. Bisognerebbe, forse, crederci di più. Cosa fare allora per investire in questo importante settore?**

"E' vero, commercio e turismo vanno insieme. Io credo che nella nostra Regione dobbiamo investire e valorizzare di più le nostre risorse e soprattutto, anche qui, fare più sistema. Penso all'offerta della montagna dove potremmo imparare dalla vicina Carinzia, che ha saputo coniugare al meglio ricettività e servizi. Mi sembra che, soprattutto nel



Rosato a una recente manifestazione in Friuli

corso di quest'anno, si stia andando nella direzione giusta".

**- La tradizione dell'artigianato come quella dell'agricoltura in Friuli hanno radici profonde, però i giovani preferiscono orientarsi altrove. Quali iniziative concrete**

## LA SCHEDE DI ETTORE ROSATO

### Da 20 anni in politica

**E**ttore Rosato è nato a Trieste il 28 luglio del 1968. Diplomato in ragioneria nel 1987. Sposato con Ester dal 1992, è padre di Bruno, Alessandro, Chiara e Franco. Chiamato dalle Assicurazioni Generali sette giorni dopo la maturità, è tuttora nei ranghi di questa Società. Attivo nell'associazionismo, nel volontariato cattolico e nello scoutismo, il suo impegno politico data dal tempo della scuola, come coordinatore degli studenti degli istituti superiori triestini.

Dal 1987 al 1992 è stato consigliere circoscrizionale per la Democrazia Cristiana, poi nel 1993

consigliere comunale e quindi presidente del Consiglio comunale di Trieste, carica che mantiene fino al 2001. È stato vicepresidente nazionale dell'assemblea degli eletti nell'Anci, l'associazione che raggruppa tutti i Comuni d'Italia.

Consigliere provinciale, poi consigliere regionale, il 26 ottobre 2003 viene eletto alla Camera dei Deputati, divenendo membro della Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni. Vincitore alle primarie per la candidatura a sindaco di Trieste, viene sconfitto dal sindaco uscente. Dal 22 maggio 2006 è Sottosegretario di Stato agli

Interni, dove gli sono affidate: le materie di competenza del Dipartimento dei Vigili del Fuoco, del Soccorso Pubblico e della Difesa Civile; le materie relative alla tutela e promozione delle minoranze storiche etnico-linguistiche e alle problematiche delle comunità minoritarie delle zone di confine, ivi compresa la minoranza slovena del Friuli Venezia Giulia; le materie di competenza del Commissario per il Coordinamento delle iniziative antiracket e antiusura e del Commissario per il coordinamento delle iniziative di solidarietà per le vittime di reati di tipo mafioso.

**pensa che si potrebbero realizzare per attirare di più i ragazzi verso questi mondi così magici e poetici e affatto inferiori per aspettative e opportunità?**

"I giovani vanno dove c'è lavoro. Ma il nostro compito è anche quello di sostenere le imprese portatrici dei valori tradizionali del lavoro friulano, come la terra e l'industriosità individuale, a patto che sappiano rinnovarsi. Dobbiamo essere vicini a queste realtà nella gestione del cambio generazionale".

**- Rosato, lei è papà di quattro figli ancora**

## «Credo nella sinergia tra Trieste e il Friuli»

desideri. D'altra parte, sono in quattro, quindi necessariamente faranno scelte diverse..."

**- Onorevole Sottosegretario, lei lavora a Trieste in una società d'assicurazione. Il mondo finanziario è in rapida e continua evoluzione da tempo. Cosa si potrebbe concretizzare in Friuli Venezia Giulia al fine di svolgere un ruolo determinante an-**

mo investire rapidamente sui collegamenti. Penso per esempio al volo tra Ronchi e Linate".

**- Tempo fa un industriale triestino propose di utilizzare i risparmi bancari triestini, bloccati e a cifre a più zeri, per investimenti nell'economia friulana. Fu una boutade o la reputa un'idea che potrebbe essere rilanciata?**

"I soldi vanno dove gli investimenti sono produttivi e quindi ben venga. I risparmi triestini giovano all'economia della nostra Regione, una regione che ha realtà bancarie di eccellenza storicamente insediate anche in Friuli, che dimostrano di saper far fronte alle sfide della globalizzazione senza abdicare al loro ruolo sul territorio".

**- Rosato, l'ultima domanda è: qual è il sogno per la nostra terra che ha sistemato nel cassetto del suo studio al Viminale e che conta di poter tirar fuori al momento giusto?**

"Ho qualche progetto nel cassetto, anzi sulla scrivania, ma più che miei sono progetti e istanze che ho raccolto sul territorio. Io ripeto spesso che tutti quanti noi, che lavoriamo nelle istituzioni, abbiamo un unico datore di lavoro: i concittadini. E loro si aspettano da noi impegno e risultati, altrimenti non ci rinnovano il contratto..."

**che in questo settore?**

"Fortunatamente la nostra Regione e, in particolare Trieste, ha già un ruolo centrale nel panorama europeo, ospitando la sede delle Generali. Se vogliamo conservare però questo e altri importanti centri direzionali dobbia-

**molto giovani, ma un domani verso quali settori consiglierebbe loro di orientarsi al fine di trovare un lavoro a loro confacente e che rispetti le proprie attitudini?**

"Io spero che potranno scegliere secondo le loro inclinazioni e secondo i loro

## CONFIDI INDUSTRIA

# Una storia infinita

*Non è ancora chiaro quale sarà la strada che i Confidi del Friuli Venezia Giulia seguiranno per arrivare a una o più aggregazioni*

**E**ppur si muove. Non senza fatica, ma si muove. Il sistema dei Confidi regionali, cerca di trovare al proprio interno la forza per giungere ad aggregazioni che consentano di superare quella parcellizzazione che, dopo l'emanazione della legge nazionale in materia di Confidi e soprattutto con l'imminente entrata in vigore degli accordi di Basilea 2, renderà arduo garantire una risposta "a misura di mercato" alle imprese. Per "spingere" i Confidi in questa direzione, l'assessore regionale alle Attività produttive, Enrico Bertossi, ha invitato i Confidi a perseguire la strada dell'aggregazione regionale, quanto meno su base settoriale, annunciando che in caso contrario la stessa Amministrazione regionale sarà «costretta ad una politica di indirizzo e finanziaria forte». Messaggio forte e chiaro cui ha fatto seguito anche un "time out", fissato alla fine del 2006.

A complicare però l'intero processo - anche se non può certo suonare a scusa per quanti cercano di "svicolare" dall'ineluttabile necessità di accordi tra Confidi - ci si sono messe le novità a livello nazionale e regionale. Da un lato, si è ancora in attesa dei regolamenti attuativi da parte di Bankitalia affinché i Confidi o Congafi possano rientrare all'interno di quanto previsto dall'articolo 107 del Testo unico bancario, diventando intermediario finanziario; dall'altro, si attende che la Regione completi il riassetto dei propri bracci operativi in campo finanziario. In particolare, l'attenzione è rivolta al futuro ruolo di Friulia Lis che era stata individuata come soggetto "controgarante" e che, nel contempo, potesse mettere a disposizione anche una serie di servizi a favore dei Confidi.



Il sistema dei Confidi regionali - è peraltro emerso da uno studio effettuato da Stefano Miani, della Facoltà di Economia dell'Università di Udine (e ritenuto uno dei massimi esperti in tema di Confidi) - rappresenterebbe da parte sua una realtà da primato, a livello nazionale: messe tutte assieme, le quindici realtà del Friuli Venezia Giulia rappresenterebbero, infatti, il più grande Confidi d'Italia, con un patrimonio che supera i 160 milioni di euro e garanzie erogate per quasi 600 milioni. Cifre che danno un'idea della "potenza di fuoco" che i Consorzi di garanzia regionali possono esprimere. Giungere ad un unico Confidi, tuttavia, sembra un'ipotesi non solo difficilmente perseguibile, ma che potrebbe portare con sé anche elementi di seria criticità, tali da inficiare l'operatività dello stesso mega-consorzio (si rischierebbe, tra l'altro, la creazione di una struttura quasi... ministeriale, quando il mercato richiede una sempre maggiore elasticità e capacità di fornire risposte in tempi sempre più stretti).

Più percorribile pare invece l'aggregazione di Congafi o su base provinciale oppure a livello regionale, ma per settore. Non è neppure escluso però che, in caso di "resistenze" da parte di singoli Congafi o categorie, si possa procedere ad aggregazioni "miste". Non manca, in questo panorama, anche un caso anomalo, quello dell'unica aggregazione già portata a termine, tra il Confidi Industria di Pordenone e l'omologo di Treviso; un'alleanza nella quale un ruolo determinante l'hanno svolto le due rispettive associazioni industriali territoriali.

## La posizione dei Confidi Industria e Commercio



Il presidente Bortolussi

«**C**ontatti tra i vari Congafi e Confidi regionali ce ne sono. Certo, come sempre accade, qualcuno è più sensibile di altri al discorso dell'aggregazione. Ma sino a quando non sarà definito il quadro a livello nazionale (leggasi regolamenti attuativi di Bankitalia, ndr) e regionale (futuro di Friulia Lis, ad esempio, ndr) la situazione resterà fluida. L'importante è partire con il piede giusto e con l'interlocutore giusto» E' l'opinione di Michele Bortolussi, presidente del Confidi Industria di Udine, che fa un parallelismo con la situazione che sta vivendo il settore del credito: «Prendiamo l'annunciata fusione tra San Paolo e Intesa - spiega Bortolussi -. Dopo l'annuncio di

quell'operazione che porterà alla nascita di un maxi-gruppo del settore, l'intero mondo bancario è in fermento, anche gli altri istituti si stanno organizzando, ben sapendo che non è più possibile restare fermi, perché ci si ritroverebbe "tagliati fuori" dal mercato. Credo che questo possa valere anche per il mondo dei Confidi e dei Congafi - aggiunge Bortolussi -. A mio avviso l'importante è rompere il ghiaccio: una volta avviato il processo di integrazione, tutto verrà di conseguenza. Per quanto ci riguarda noi siamo pronti a fare la nostra parte. Dimostrandolo coi fatti».

## Confidi Industria di Udine. Crescono le iscrizioni e gli affidamenti in essere

**C**onferma il suo ruolo di osservatorio privilegiato dell'economia e soprattutto di punto di riferimento per le imprese il Confidi Industria della provincia di Udine. I dati relativi ai primi otto mesi del 2006, elaborati dalla società, infatti, offrono uno spaccato interessante dell'evoluzione in atto nel mondo imprenditoriale locale. «A fronte di un calo delle operazioni - spiega il presidente del Confidi Michele Bortolussi - crescono, considerevolmente, gli importi erogati. Al 31 agosto di quest'anno, gli affidamenti in essere sono stati di 108 milioni e 684 mila euro (erano 104 milioni 112 mila alla stessa data nel 2005), con un incremento del medio termine del 12,67% (dai 70 milioni di euro del 2005 ai 78 milioni e 880 mila del 2006), e questo nonostante 21 operazioni in meno».

Fra i vari strumenti messi a disposizione dal Confidi per sostenere il consolidamento delle imprese, il prestito partecipativo e la linea di credito finalizzata alla ricapitalizzazione aziendale, si sono rivelati particolarmente utili e apprezzati dagli imprenditori. «Il risultato - commenta Bortolussi - è frutto di un preciso impegno del Confidi, e delle banche convenzionate, finalizzato a sensibilizzare le aziende sull'importanza della ricapitalizzazione, un processo indispensabile a rendere la struttura dell'impresa più robusta e quindi più competitiva, in grado di affrontare con la necessaria sicurezza i mercati internazionali».

La funzione di "consulente" del Confidi, è estremamente apprezzata dagli associati, che sempre più spesso si rivolgono allo staff della società per essere indirizzati correttamente nelle scelte finanziarie. «Capita spesso - conferma il presidente Bortolussi - che un imprenditore si rivolga ai nostri uffici chiedendo un prodotto specifico per poi scoprire, grazie alle informazioni ricevute, che per meglio affrontare e risolvere il suo problema, può utilizzare un mix di strumenti, ottimizzando le risorse e con risultati decisamente migliori». Trasferire la cultura dell'ottimizzazione dell'indebitamento, è uno degli obiettivi del Confidi che, sulla base del know how acquisito in questo settore con la gestione delle linee di credito a breve e medio termine, è in grado di contribuire in maniera determinante al miglioramento della gestione dell'azienda. Grazie al costante incremento dell'offerta consulenziale, si amplia costantemente anche la compagine sociale del Confidi che nei primi sei mesi dell'anno ha iscritto 21 nuovi soci, raggiungendo così, complessivamente, i 715 iscritti.

«Un trend in linea con quello dello scorso anno - commenta Bortolussi - che ha visto crescere le iscrizioni, in 12 mesi, di 40 unità». Decisamente contenute le sofferenze, nonostante l'aumento degli importi delle singole operazioni effettuate rappresenti, per il Confidi, un maggior rischio. «Questo rappresenta un ulteriore elemento che conferma la "maturazione" di tutto il sistema imprenditoriale locale - conclude Bortolussi - perché mette in rilievo la crescente responsabilizzazione degli imprenditori. Il Confidi, in ogni caso, proprio per ridurre al minimo i rischi ha sottoscritto, con il Mediocredito centrale, una serie di controgaranzie, a copertura delle insolvenze».

## ENOGASTRONOMIA



Le Strade del Vino sono realizzabili in Friuli? Intervista a Bertolami (Federdoc)

# Il circuito dei vigneti

La zona con maggiori prospettive è quella della fascia collinare tra Gorizia e Tarcento

di Francesca Pelessoni

Lo sviluppo dell'eno-turismo in Italia nell'ultimo decennio ha aperto nuove prospettive culturali, sociali, ma soprattutto economiche, per le imprese vitivinicole e per il territorio nel quale sono inserite. Si tratta di un modello economico che fa perno su un pubblico sempre più vasto che desidera allontanarsi dalle mete turistiche tradizionali per riscoprire il legame con le tradizioni, ma che si fonda e si mantiene solo grazie a una produzione agricola di qualità, come quella del comparto vitivinicolo.

In questo contesto la Legge 27 luglio 1999 n° 268 ha istituito sul territorio nazionale le "Strade del Vino", definendole come "percorsi segnalati e pubblicizzati con appositi cartelli lungo i quali insistono valori naturali, culturali e ambientali, vigneti e cantine di aziende agricole singole o associate aperte al pubblico; esse costituiscono strumento attraverso il quale i territori vinicoli e le relative produzioni possono essere divulgati, commercializzati e fruiti in forma di offerta turistica". Si tratta insomma di un sistema che abbraccia un intero territorio, lungo



il quale si collocano cantine, vigneti, borghi, strutture ricettive, ristoranti tipici, attrattive ambientali e naturalistiche.

Da alcuni anni anche in Friuli Venezia Giulia ci si interroga sulla possibilità di realizzare le Strade del Vino che potrebbero offrire una valida occasione di promozione e valorizzazione del territorio. Per non ripetere gli errori compiuti in altre regioni italiane - dove su 85 Strade riconosciute molte sono state gestite in modo approssimativo - e, soprattutto, per evitare che

si vengano a creare piccole iniziative di basso profilo prive di coordinamento, la Federazione che riunisce i nove consorzi di tutela vini Doc e Docg della regione ha voluto realizzare uno studio di fattibilità.

"Lo studio - spiega il direttore di Federdoc Michele Bertolami -, avviato due anni fa e promosso dall'assessorato regionale all'agricoltura, oltre a reperire direttamente sul territorio informazioni utili alla progettazione delle Strade del Vino, ha cercato di riunire in forma organica i dati relativi

alle esperienze già condotte in altre regioni, pervenendo alla stesura di una sorta di disciplinare tipo e alla progettazione della segnaletica". Sono state inoltre sviluppate delle ipotesi di tracciato, tenendo conto delle risposte fornite da aziende vitivinicole, agrituristiche, aziende specializzate in produzioni tipiche agroalimentari, imprese artigiane, enoteche, ristoranti, alberghi e musei, insomma da tutti i soggetti protagonisti delle Strade.

"Ad Aquileia è già stata realizzata una Strada

Lungo le Strade del Vino si trovano cantine, vigneti, borghi, strutture ricettive, ristoranti tipici, attrattive ambientali e naturalistiche. Nel riquadro in alto, il direttore di Federdoc Michele Bertolami

che potrebbe accogliere nel proprio distretto i territori Doc costieri delle zone Latisana ed Annia - prosegue Bertolami -. La zona con maggiori prospettive di insediamento è poi quella della fascia collinare compresa tra Gorizia e Tarcento, dove si è registrata la maggior densità di soggetti conformi ai parametri richiesti o disposti a conformarsi".

Adesso si tratterà di passare dalla teoria alla pratica, individuando le figure che dovranno assumersi il compito di sensibilizzare i territori alla creazione dei Comitati promotori, veri punti di partenza di ogni Strada del vino. "Gli enti locali, i Consorzi di tutela vini e il Movimento turismo del vino, per la loro tipologia di struttura e il radicamento sul territorio - conclude Bertolami -, potrebbero essere tra i principali soggetti che saprebbero muoversi meglio a tal fine".

## Tocai, ultima vendemmia!

Vendemmia memorabile, quella avvenuta lunedì 4 settembre nel vigneto modello di Borgo Tesis della famiglia Fantinel a Tauriano di Spilimbergo.

"Calcio diVino - La Triestina al lavoro nella vigna Fantinel" ha visto i calciatori rossoalabardati sfidarsi in una gara a squadre nella vendemmia dell'ultimo Tocai.

La serata è stata dunque l'occasione per ribadire la ferrea volontà di non abbandonare la causa del Tocai, e proprio con questa motivazione è stato premiato Riccardo Illy, presidente della Regione, per il suo impegno nel difendere la Denominazione tipica friulana.

## Sapori lungo il Tagliamento

Proseguirà fino a novembre l'ottava edizione di Sapori lungo il Tagliamento che vedrà impegnate 12 osterie di paesi ubicati lungo il corso del fiume.

Questi i locali partecipanti: Da Mario (Latisana), Alla Stazione (Latisana), Da Cjco (Oltretergo, Castelnuovo del Friuli), Al Curtif (Cordenons), Alle Risorgive (Codroipo), All'Alpino (Zompicchia di Codroipo), Da Marisa (Rodeano Basso), Da Catine (Aonedis di San Daniele), Da Toni (Gradiscutta di Varmo), Vecjo Friul 1901 (Rivis di Sedegliano), Al Marescial (Travesio), Alle Nazioni (San Quirino).

(B.P)

## IL RISTORANTE CISON DI AMARO

# I sapori antichi della cucina carnica

Gustare cibi caratteristici della montagna, saporiti ancorché leggeri, e immergersi per qualche ora in un paesaggio ameno, tra i boschi della Carnia. È una sorta di valore aggiunto del quale possono godere gli ospiti del ristorante Cison, ad Amaro. Situato sulle sponde di un laghetto artificiale, l'ambiente è stato inaugurato nel dicembre 1988.

Nel locale, gestito dai fratelli Renzo e Luigino Cristofori, opera un executive chef di riconosciuta professionalità, Mauro Scarabelli (impara l'arte da Bepi Saloni a Piano d'Arta, poi si affina con Gianni Cosetti al mitico Roma di Tolmezzo, Gualtiero Marchesi a Milano, Vincenzo Buon giorno al Carnia di Venzone...).

Al Cison si propone la tradizionale cucina carnica (anche con serate a tema). I piatti spesso si rifanno alla tradizione del tempo che fu, ma con ricette rivisitate e rese più consoni ai tempi moderni. Condimenti limitati, quindi, ma sapori antichi, inalterati.



La materia prima arriva dal territorio montano. Gli affettati, per esempio (salami, pancette, speck, filettini affumicati, lonza...), li produce un artigiano di Chiussaforte. I formaggi caprini provengono da Socchieve, quelli ovini da altre zone carniche. Le carni da allevamenti locali. I funghi sono quelli dei boschi circostanti; le verdure sono raccolte negli orti del paesello. Non mancano le saporitissime golosità: il lidric di mont, lo sclopit di altura, le orecchie di lepre. Le fresche acque montane, poi, vogliono dire trote: ideali per confezionare piatti leggeri e gustosi a un tempo (antipasti, primi e secondi).

Con tutto questo, Mauro Scarabelli si diletta a preparare delle paste fresche speciali: blecs (con farina saracena), lasagne, ravioli, gnocchi (con ortiche, mele e castagne), cjalsons (alle erbe come primo piatto o dolci come dessert) e fregolots (con erbe, formaggi, noci). Pure i dolci sono fatti in casa.

Anche la selvaggina concorre a dare spessore al "mestiere" dello chef: in particolare, piatti con carni di capriolo, cervo e cinghiale.

Ed ecco qualche suggerimento per gli appassionati gourmet che in questo settembre avanzato volessero gustare le prelibatezze

del Cison. Tra gli antipasti, Mauro Scarabelli suggerisce il piatto carnico (una gradevole composizione: ricotta, formadi frant e salat, lardo affumicato all'aroma d'aglio, terrinetta di funghi, salame fumé, speck, affettato di coscia suina e un tronchetto da mais giallo al burro fuso). Tra i primi, un tris di risotto (o gnocchi), pappardelle e zuppa, oppure le fettuccine alla trota. Tra i secondi, l'agnello (speciali le costicine), la tagliata di manzo all'aceto balsamico, guancialetti di maiale, trota al cartoccio o ai ferri, frico con patate e cipolla. Per dessert, crostatine ai frutti di bosco, panna cotta e castagne, cioccolato caldo e noccioline, biscotti di polenta da inzuppare nello zabaione.

La carta dei vini riporta etichette soprattutto friulane. Lo sfuso (Tocai, Merlot e Cabernet) è quello del Ronco dei Pini (azienda Novello, di Prepotto).

In cucina sovente si vede mamma Maria Banelli (cuoca autodidatta, deposti-

taria dei "segreti" della tradizionale cucina carnica; con loro, un paio d'aiuti.

In sala, gli ospiti sono seguiti da una brigata solerte e attenta, coordinata da Katia Molinari e Cristian Pusceddu.

Sono 120 i posti disponibili in un unico grande spazio. Ma il salone è modulare e può essere diviso in tre parti separate.

Un pasto mediamente costa 25-30 euro, bevande comprese. Il locale accetta le carte di credito. Non ci sono problemi di parcheggio.

Il ristorante Cison si trova al numero 10 di via San Valentino, ad Amaro. Relativamente facile da raggiungere. Chi arriva dall'autostrada, dopo l'uscita a Tolmezzo, deve raggiungere Amaro, con direzione Udine. Attraversato tutto il paese, sulla destra ci sono le indicazioni che portano al locale sul laghetto. Giornate di chiusura: lunedì e martedì. Recapiti telefonici: 0433-466438, 333-2368960.

Bruno Peloi

## CAMERA DI COMMERCIO



Contratto Garantito: sono già 9 le pulitintolavanderie ad aver adottato il marchio

# Ecco i primi iscritti

*Il servizio si basa sulla trasparenza dei rapporti contrattuali tra imprese e consumatori*

Centro Lavasecco El-  
leci di Candotti Lau-  
ra (Latisana), Daz-  
zan Loretta (Udine), La  
Nuova di Godeassi Silvia  
& C. (Manzano e Corno di  
Rosazzo), Lavanderia Nia-  
gara di Ruberto Francesco  
(Cassacco), Pulisecco "Da  
Rita" di Ioan Alessandro  
(Udine), G.S. Pulitura di Ci-  
vidino Laura (Tarcento ed  
Artegna), Le Bolle Blu di  
Della Vedova Paola F. (Ra-  
gogna), Pulitura a secco  
Jolly di Greggio Monia (Pa-  
sian di Prato e Udine), La  
Valclene di Drusin Anna  
Maria (Udine).

Ecco i primi nominativi  
di quelle imprese che han-  
no scelto di adottare il mar-  
chio di qualità "Contratto  
Garantito" nell'offerta dei  
propri servizi.

I consumatori potranno  
avere la sicurezza così di ri-  
volgersi ad imprese di puli-  
tintolavanderia che hanno  
sottoscritto il regolamento  
contrattuale che disciplina  
le modalità di esecuzione  
dei servizi di lavanderia,  
pulitura a secco, tintoria,  
smacchiatura, stireria e cu-  
stodia, accettando di segui-  
re regole prestabilite per of-  
frire al cliente-consumato-  
re prestazioni all'insegna  
della trasparenza, corret-  
tezza e regolarità del mer-  
cato.

Una garanzia in più per  
il consumatore che, nel tro-  
vare il marchio "Contratto  
garantito" può orientarsi  
con maggiore sicurezza ne-  
lla scelta dei professionisti  
a cui richiedere i propri ser-  
vizi e può sentirsi maggior-  
mente protetto dalle insidie  
del mercato. Ma che cos'è e  
come è nato il "Contratto  
Garantito"? Facciamo un po'



Tra le pulitintolavanderie di Udine ad aver aderito al contratto garantito c'è anche il "Pulisecco da Rita" in via Forni di Sotto

di storia. Molti di noi avran-  
no avuto a che fare con Con-  
tratti poco trasparenti, clau-  
sole inique, moduli poco  
chiari. Come difendersi al-  
lora? In aiuto arriva la Ca-  
mera di Commercio che ha  
istituito la "Commissione  
per il controllo delle clauso-  
le vessatorie". Compito del-  
la Commissione è quello di  
rilevare l'esistenza di clau-  
sole abusive in singoli con-  
tratti già in circolazione, ma  
anche di predisporre nuovi  
moduli che siano in gra-  
do di impostare i rapporti  
economici su basi di traspa-  
renza e di equilibrio. L'in-  
tento è quello di tutelare gli  
interessi del consumatore  
da un lato e valorizzare la  
professionalità degli operato-  
ri economici, dall'altro.

E' così nato il marchio  
"Contratto Garantito" una  
garanzia di qualità, poiché  
permette al consumatore di  
orientarsi con maggiore si-

curezza nella scelta dei pro-  
fessionisti con cui stipulare  
contratti.

Quali gli obiettivi di  
"Contratto Garantito"? Tut-  
ti i contratti già predisposti  
dagli operatori economici  
che verranno sottoposti al  
controllo della Commissione,  
potranno in caso di esito  
positivo dell'esame otte-  
nere il marchio "Contratto  
Garantito", al fine di rende-  
re evidente al pubblico dei  
consumatori che le condi-  
zioni generali di contratto,  
i moduli o i formulari uti-  
lizzati dal professionista-  
imprenditore per la conclu-  
sione degli affari, sono sta-  
ti valutati da un organo am-  
ministrativo imparziale e  
ritenuti rispondenti alla  
normativa.

Il marchio "Contratto Ga-  
rantito" varrà, inoltre, a  
contraddistinguere le im-  
prese che, appartenendo a  
settori economici omogenei,

scegliranno di utilizzare i  
nuovi contratti-tipo elabo-  
rati dalla Commissione di  
Controllo.

Come primo intervento,  
la Commissione ha elabo-  
rato le "Condizioni genera-  
li di contratto in materia di  
pulisintolavanderie", con-  
tratto-tipo volto a discipli-  
nare le modalità di esecu-  
zione dei servizi di lavande-  
ria, pulitura a secco ecc...  
offerti dalla pulitintolavand-  
eria. Nel testo trovano de-  
finizione gli obblighi delle  
parti, termini per la conse-  
gna ed il ritiro della merce,  
presupposti per il risarcimen-  
to di danni nonché le  
formule che demandano al-  
la conciliazione la risoluzio-  
ne delle controversie insor-  
te. Le imprese possono ade-  
rire all'iniziativa consultan-  
do la modulistica disponibi-  
le sul sito della CCIAA o te-  
lefonando allo 0432  
273272/210.

## L'APPROFONDIMENTO

### Le clausole arbitrali

Per sfruttare i van-  
taggi che i procedi-  
menti arbitrali of-  
frono rispetto alla giusti-  
zia ordinaria, è necessa-  
rio stipulare convenzioni  
d'arbitrato chiare, che sap-  
piano prevenire qualsia-  
si dubbio interpretativo in  
ordine alla scelta operata.  
Quando si parla di conven-  
zioni arbitrali ci si riferisce  
a quelle manifestazioni di  
volontà con le quali, a lite  
insorta, si demanda agli  
arbitri la risoluzione della  
controversia (compromes-  
si) ovvero a quelle clauso-  
le inserite in contratti dal  
contenuto più ampio dove  
i contraenti prevedono che  
tutte le future conte-

Quanto agli aspetti ul-  
teriori da prendere in con-  
siderazione, è utile riflet-  
tere con attenzione sulle  
conseguenze dell'opzione  
arbitrale almeno relativa-  
mente a tre aspetti: il tipo  
di arbitrato che si sceglie,  
se rituale o irrituale, il nu-  
mero degli arbitri cui si de-  
manda la decisione finale,  
il rinvio ad eventuali re-  
golamenti già predisposti  
da Autorità arbitrali. Rel-  
ativamente al primo pun-  
to, le parti devono sapere  
che, orientandosi per l'ar-  
bitrato rituale, potranno  
ottenere un lodo equipa-  
rato ad una normale sen-  
tenza e quindi, come tale,  
suscettibile di esecuzione



stazioni derivanti da tali  
contratti saranno deferite  
ai giudici privati (clauso-  
le compromissorie). Per  
predisporre efficaci clau-  
sole compromissorie è al-  
lora necessario ricordare  
alcune regole semplici ma  
basilari.

In primo luogo, è utile  
tener presente che non tut-  
te le controversie possono  
essere decise dagli arbitri.  
Il codice di procedura civile  
prevede, infatti, un duplice  
limite: la natura non dispo-  
nibile dei diritti su cui verte  
la materia del contende-  
re, oppure un espresso di-  
vieto desumibile da specifi-  
che previsioni di legge.

Quanto ai requisiti di  
forma e di contenuto, le  
convenzioni d'arbitrato  
devono essere redatte per  
iscritto. In esse non deve  
mancare, oltre alla chiara  
manifestazione di volon-  
tà di sottoporre la contro-  
versia ad arbitri, l'elemen-  
to delle determinazione o  
determinabilità della lite.  
Per ridurre i margini di in-  
certezza sul punto, tutta-  
via, il legislatore ha di re-  
cente introdotto nel codi-  
ce una norma interpreta-  
tiva in forza della quale,  
nel dubbio, la convenzione  
d'arbitrato si deve legge-  
re nel senso che la compe-  
tenza degli arbitri è este-  
sa a tutte le controversie  
che derivano dal contrat-  
to a cui la convenzione si  
riferisce.

forzata. Rimettendosi, in-  
vece, ad un arbitrato irri-  
tuale, la decisione finale  
avrà natura solo contrat-  
tuale e, pertanto, sarà ri-  
messa alla spontanea at-  
tuazione della controparte.  
In merito al secondo aspe-  
tto, va segnalata l'opportu-  
nità di limitare la previsio-  
ne di un collegio di tre ar-  
bitri alle sole controversie  
di elevato valore economi-  
co o di rilevante complessi-  
tà giuridica, essendo mol-  
to più conveniente, sotto il  
profilo dei costi, ricorrere  
all'arbitro unico individua-  
to da un organismo impar-  
ziale. Con riferimento al-  
l'ultima distinzione, quan-  
do nella clausola compro-  
missoria si rinvia al rego-  
lamento di Camere arbi-  
trali, si sceglie il cosiddet-  
to arbitrato amministrato,  
che presenta specifici  
vantaggi: la garanzia del-  
l'esperienza di un organi-  
simo terzo come la Came-  
ra arbitrale che monitora  
lo svolgimento delle proce-  
dure, la possibilità di risol-  
vere eventuali difetti di re-  
dazione delle convenzioni  
arbitrali tramite il riman-  
do alla disciplina integra-  
tiva del Regolamento, la  
specializzazione degli ar-  
bitri e, non ultimo, la pos-  
sibilità di conoscere anti-  
cipatamente i costi del giu-  
dizio in applicazione ad un  
tariffario pubblico predi-  
sposto dalla Camera Ar-  
bitrale.

## SERVIZIO DI CONCILIAZIONE DELLE CAMERE DI COMMERCIO

Una soluzione intelligente delle controversie

**Più facile.** **Più rapido.** **Più conveniente.**

**SETTIMANA DELLA CONCILIAZIONE 16 - 21 OTTOBRE 2006**

Le Camere di Commercio sono sempre al fianco delle Imprese e dei consumatori, anche in caso di controversie. Il Servizio di Conciliazione è lo strumento ideale per arrivare a una soluzione rapida, facile e conveniente. I Conciliatori delle Camere di Commercio, con imparzialità, aiutano a raggiungere la piena soddisfazione delle parti. Trasparenza ed equilibrio sono i punti di forza del Servizio, e già migliaia sono i casi affrontati e risolti in questi ultimi anni.

Venite a scoprire i vantaggi di questo servizio presso la vostra Camera di Commercio.

Per ulteriori informazioni: Camera di Commercio di Udine - tel. 0432 273210/263  
fax 0432 509469, e-mail conciliazione@ud.camcom.it

UNIONCAMERE  
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Camera di Commercio  
Udine

www.conciliazione.camcom.it

## CAMERA DI COMMERCIO

Trentadue aziende della nostra Regione hanno preso parte alla missione in terra turca

# La Turchia parla friulano

Gettate le basi per possibili collaborazioni nel distretto del mobile di Inegol

di Raffaella Mestroni



La delegazione istituzionale che ha accompagnato gli imprenditori friulani nella missione in Turchia. Sopra, una panoramica della zona industriale di Inegol

particolare interesse, si è rivelata la visita al distretto del legno e del mobile di Inegol (a 300 chilometri da Istanbul) guidata dal vicepresidente della Cciaa di Udine Claudio Ferri che durante un incontro con il sindaco di Inegol, il segretario generale e il presidente del consiglio direttivo della locale Camera di commercio ha illustrato le caratteristiche del tessuto produttivo regionale soffermandosi anche sui rapporti commerciali tra i due

paesi (nel 2005, le esportazioni dal Friuli Venezia Giulia in Turchia, hanno superato i 200 milioni di euro e la provincia di Udine ha incrementato l'export dell'87%).

Realtà simile al Distretto industriale della sedia per numero di aziende insediate ma diversa per standard e strutture di produzione, Inegol può contare su un'ampia presenza di manodopera mentre risulta carente sotto il profilo tecnologico e sul versante

della commercializzazione. Molto ricercati anche i designer. Durante il meeting, gli imprenditori turchi hanno dimostrato un forte interesse per i servizi forniti dal Catas e alla possibilità di instaurare collaborazioni con aziende friulane che a Inegol potrebbero inserirsi nel settore delle viterie e nel mercato delle macchine per la lavorazione del legno mentre in Italia potrebbero importare pannelli di legno lamellare da utilizzare in edilizia.

## FORMAZIONE

### Aggiornamenti per gli RSPP

Il 14.02.2006 è stato pubblicato l'accordo tra il Governo e le Regioni e Province Autonome che individua gli indirizzi e i requisiti minimi dei corsi per Responsabili e Addetti al Servizio di Prevenzione e Protezione.

L'accordo prevede un'articolazione del percorso formativo in tre moduli A, B, C; stabilisce inoltre che per i destinatari che abbiano già svolto funzioni di RSPP o ASPP vi siano alcuni esoneri di frequenza.

Per gli RSPP di nuova nomina, la frequenza è obbligatoria. Gli RSPP nominati sia prima che dopo il 14.02.2003 o di nuova nomina (che abbiano frequentato un corso inerente ai contenuti del D.M. 16.01/1997), è previsto l'esonero per il mod. A.

Per gli RSPP designati prima del 14.02.2003 e attivi al 13.08.2003 è previsto l'esonero per il mod. B, con obbligo di frequentare entro un anno il corso di aggiornamento.

Per tutti gli RSPP è obbligatorio il Modulo C che ha l'obiettivo di sviluppare le capacità gestionali e relazionali e fornire elementi di conoscenza su sistemi di gestione della sicurezza, organizzazione tecnico - amministrativa della prevenzione, ecc....

L'Azienda Speciale Ricerca & Formazione organizza 3 percorsi dedicati soprattutto ad RSPP che lavorano presso gli uffici della Pubblica Amministrazione, della Sanità ecc... Aggiornamento per RSPP Macrosettori 1-2-6-8-9, durata 40 ore, avvio il 16.10, adesioni entro il 9.10, costo 630€ più iva; Aggiornamento per RSPP Macrosettori 3-4-5-7, durata 60 ore, avvio il 16.10, adesioni entro il 9.10, costo 950 € + iva; Modulo C, durata 24, avvio il 15.1, adesioni entro il 18.12, costo 460€ + iva. Per info telefonare 0432 526333 e compilare la scheda di preadesione sul sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) (link Ricerca & Formazione).



Azienda Speciale  
Ricerca & Formazione

Camera di Commercio Udine

Sono aperte le iscrizioni al  
**CORSO POST DIPLOMA**

**TECNICHE DI PROMOZIONE  
ASSICURATIVE E PREVIDENZIALI**

E' possibile diventare esperti, attraverso l'acquisizione delle necessarie conoscenze tecniche, giuridiche e normative, nel proporre e stipulare polizze assicurative su misura, a privati cittadini, a liberi professionisti, alle imprese e agli enti pubblici.

Il corso prevede:

- 280 ore di formazione in aula e
- 2 mesi di stage (con indennità mensile pari a **320,00 Euro**) presso agenzie di assicurazione del territorio regionale.

*Principali argomenti:* comunicazione interpersonale, tecniche di vendita, organizzazione del lavoro, mercato assicurativo, quadro di riferimento giuridico, marketing e sviluppo commerciale, strumenti informatici a supporto dell'attività commerciale, etica e business nel mercato delle assicurazioni, esigenze di coperture assicurative.

Adesioni entro il 20 ottobre 2006

I percorsi formativi sono gratuiti; sono infatti realizzati grazie al finanziamento di:

Sono aperte le iscrizioni ai  
**CORSI POST LAUREAM**

I corsi consentono l'acquisizione di professionalità elevate ed altamente specialistiche necessarie per far fronte alle moderne richieste del mondo del lavoro.

**TECNICHE DI COMUNICAZIONE  
INTEGRATA D'AZIENDA**

Il corso vuole formare dei professionisti in grado di: analizzare ed identificare le esigenze di comunicazione di aziende private o della Pubblica Amministrazione, di enti pubblici e locali, definirne gli strumenti e i metodi, identificare e selezionare gli interlocutori, garantire l'efficacia e lo sviluppo dei flussi comunicativi, progettare iniziative e campagne di informazione, valutandone i risultati, i benefici ed i costi.

*Principali argomenti:* principi e azioni di marketing integrato, analisi del piano di marketing, programmazione e gestione del timing quotidiano aziendale, strumenti di relazioni pubbliche (comunicati stampa, articoli, realizzazione di eventi, ecc.), comunicazione istituzionale, sviluppo di partnership.

Durata: 80 ore

**AGEVOLAZIONI E INCENTIVI**

**PER LE IMPRESE**

Il corso fornisce le conoscenze mirate e aggiornate sulle possibili fonti di agevolazione alle imprese e sulle modalità di accesso a queste forme di aiuto.

*Principali argomenti:* comprensione del funzionamento dei meccanismi delle forme di finanziamento, agevolazione e contribuzione e delle procedure di presentazione dei progetti finanziabili, utilizzo delle tecniche e metodologie necessarie a monitorare il ciclo vitale dei progetti finanziati sulla base di indicatori quantitativi e qualitativi, gestione dei rapporti con gli enti che erogano il finanziamento.

Durata: 80 ore

**IL BENCHMARKING PER LE PMI**

Il benchmarking è il processo sistematico di confronto fra prodotti, servizi, prassi e caratteristiche di diverse realtà organizzative, al fine di permettere ad un'azienda di valutarsi, capire e gestire i fattori che ha a disposizione per ottenere prestazioni eccellenti.

*Principali argomenti:* contenuti e ruolo del benchmark nella gestione strategica dell'impresa, implementazione del processo di benchmarking, strumenti di analisi e comparazione del benchmark.

Durata: 70 ore

**HUMAN RESOURCES**

**MANAGEMENT**

Il corso sviluppa le conoscenze e le competenze professionali per operare nell'Area Risorse Umane nelle fasi d'inserimento, permanenza e uscita del personale dall'azienda, integrando contenuti quali l'organizzazione, la formazione, lo sviluppo e la selezione, con i principali temi del diritto del lavoro, dell'amministrazione professionale.

*Principali argomenti:* pianificazione strategica del personale, elementi di amministrazione del personale, valutazione e sviluppo del personale.

Durata: 80 ore

Adesioni entro il 9 ottobre 2006

Per informazioni:

AZIENDA SPECIALE RICERCA & FORMAZIONE

Viale Palmanova, 1/3 - Udine / tel 0432 526333, fax 0432 624253

e-mail [ricercaformazione@ud.camcom.it](mailto:ricercaformazione@ud.camcom.it) / sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

## CAMERA DI COMMERCIO

La Camera di Commercio udinese è in pole position nella distribuzione della Cns

# Cciaa prima in Italia

La Carta Nazionale dei Servizi permette di ottenere dall'ufficio numerosi servizi



Lo sportello della Carta dei servizi alla Cciaa

Con 7 mila 32 carte nazionali dei servizi (Cns) distribuite a 21 mila 630 società, la Camera di commercio di Udine ha espresso la miglior performance dell'intero sistema camerale italiano. La Cciaa friulana, infatti, occupa il primo posto nella graduatoria degli enti camerali per numero di Cns (i "passe partout" digitali che consentono di fruire di tutti i servizi erogati via internet dai vari enti pubblici) rilasciate alle imprese. Il rapporto tra carte distribuite e società alle quali sono state consegnate è pari al 33 per cento, indice che si discosta di otto punti da quello della Cciaa di Bologna (seconda classificata) e di 10 punti dalla Camera di commercio di Gorizia al terzo posto nella graduatoria di Infocamere.

Ottimo è stato anche l'interesse delle imprese nei confronti degli altri dispositivi telematici distribuiti dal Registro imprese della Cciaa di Udine, vero e proprio "gioiellino di informatica" da prendere a modello come esempio di efficienza e funzionalità. Nei primi sei mesi del 2006 sono stati rilasciati 6 mila e 81 dispositivi per la firma digitale e stipulati 136 contratti "Telemaco", il servizio delle Camere di

Commercio che consente di ottenere via Internet visure, certificati camerali, atti, bilanci ottici di tutte le imprese operanti su tutto il territorio nazionale. I sistemi attivati per la Pec (la posta elettronica certificata per la trasmissione di documenti elettronici con valenza legale), invece, sono stati 142.

Molto simile al bancomat, la carta nazionale dei servizi amplia le pos-

sibilità di utilizzo già offerte dalla smart card, dispositivo per la firma digitale grazie al quale le imprese hanno stabilito, già da tempo, un filo diretto con le camere di commercio. La Cns, infatti, contiene un microprocessore e funziona attraverso il suo inserimento in un apposito lettore collegato al proprio computer. Digitando il codice pin personale, di cui ogni utente è dotato, si

aprono le porte dello sportello virtuale. Il "passe partout" digitale permette di ottenere comodamente dal proprio ufficio una serie di servizi collegati al registro delle imprese (visure camerali ordinarie e storiche, dichiarazioni sostitutive, statuti, atti e bilanci depositati negli ultimi anni, situazione dei pagamenti del diritto annuale, stato delle pratiche inoltrate agli uffici).

## ISCRIZIONI DELLE IMPRESE

### Aumentano le società di capitale

Sono 55 mila 750 le imprese iscritte al Registro delle Imprese gestito dalla Cciaa di Udine al 30 giugno 2006. Di queste, quelle attive sono 49 mila 472, 147 in più (che salgono a 398 se si esclude l'agricoltura) rispetto allo stesso periodo del 2005.

Le 55 mila 750 imprese registrate della provincia di Udine sono così ripartite: 12 mila e 54 fanno parte del primario (agricoltura e pesca), 7 mila 468 appartengono all'industria, 7 mila 879 sono imprese dell'edilizia, 16 mila 283 appartengono al commercio in senso lato (12 mila 829 al commercio e 4 mila 054 al settore alberghi-ristoranti), mentre le restanti 12 mila 066 sono imprese dei servizi.

"L'avvio di nuove attività e la vivacità del quadro complessivo - commenta il presidente della Cciaa Adalberto Valduga - conferma l'accelerazione della congiuntura favorevole, ma anche il consolidato orientamento degli imprenditori a riorganizzare l'azienda, dotandola di una struttura più moderna, in cui cresce il peso dei servizi. Inoltre emerge un irrobustimento (anche se attraverso costosi processi di selezione) del settore industriale e un incremento delle società di capitale".

"Stanno crescendo - aggiunge Valduga - le medie imprese e questo rappre-

senta un fatto positivo perché sono queste le realtà che accrescono il livello competitivo dell'economia italiana, sviluppando un'azione di traino anche per le piccole aziende". In questi ultimi anni - precisa Valduga - le medie imprese hanno aumentato il loro peso percentuale sulla formazione del valore aggiunto e sull'assorbimento di medio-alta professionalità".

Entrando nei dettagli, incrementi si registrano nelle imprese del comparto costruzioni +2%, un aumento del 4,4% per le attività immobiliari, l'informatica e la ricerca e una crescita dell'1% nel settore alberghi e ristoranti.

Risultati negativi si riscontrano tra le attività manifatturiere con un calo di 42 imprese registrate, e nell'agricoltura (-2,1%). Anche il commercio denota un numero di imprese inferiori: -21 unità, così come il comparto dei trasporti, magazzino e occupazione (-4%). Le società di capitali e imprese individuali si muovono da tempo lungo traiettorie di segno opposto: da un lato il peso delle società di capitale continua a crescere, dall'altro il peso delle ditte individuali tende a contrarsi quanto meno in termini relativi. L'esame dei dati del trimestre aprile-giugno conferma la tendenza. Le società di capitale sono cresciute del 5,5%.



## Udine Economia sbarca in TV

Udine economia sbarca in tv su Telefriuli. Ogni 15 giorni, tutti i mercoledì alle ore 21, la Camera di commercio promuove un talk show sull'emittente friuliana per trattare i temi dell'economia provinciale e informa-

re cittadini e imprese sui servizi resi dall'ente camerale presieduto da Adalberto Valduga. La trasmissione avrà per titolo "Udine economia in tv" e sarà replicata i venerdì mattina

alle ore 8.45 e i sabato alle 23. In tale forma si punta a raggiungere il maggior numero di telespettatori friulani garantendo un'articolata programmazione nei differenti orari previsti.

Domani alle 8.45 oppu-

re sabato alle 23 andrà, pertanto, in onda la prima puntata della nuova rubrica televisiva inaugurata ieri sera. Il successivo appuntamento è previsto per mercoledì 11 ottobre alle 21.

## SELL OR BUY

Proposte di collaborazione pervenute all'Euro Info Centre IT388 Relay di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dalla banca dati "BCD - Business Cooperation Database" della DG Imprese e Industria, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre Istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese.

### AGROALIMENTARE

#### SLOVENIA - PRODOTTI DA FORNO SURGELATI

Società slovena specializzata nella surgelazione di prodotti da forno pronti per la cottura si offre per cooperazione logistica, tecnologica e produttiva. (Rif. 2006.09.01, BCD 200610747)

### EDILIZIA

#### UNGHERIA - FACCIATE PER EDIFICI

Azienda ungherese operante nella costruzione e distribuzione di sistemi per faccia-

te di edifici e vetrate cerca cooperazione tecnica, commerciale e finanziaria. (Rif. 2006.09.02, BCD 200611142)

### LEGNO/ARREDO

#### GRECIA - LEGNO E SUOI PRODOTTI

Ditta che produce e commercializza essenze di abete e pioppo nonché prodotti di legno cerca aziende interessate ad intermediazioni in Grecia. (Rif. 2006.09.03, BCD 200610060)

### MECCANICA

#### ROMANIA - RICAMBI E SERVIZIO POST VENDITA

In Romania grossista, distributore di parti di ricambio (per trattori, camion e autoveicoli) e servizio post-vendita si offre per cooperazione commerciale (distribuzione, rappresentanze, cooperazione logistica). (Rif. 2006.09.04, BCD 200610498)



### POLONIA - LAVORAZIONE METALLO

Azienda certificata ISO9001:2000 specializzata nella lavorazione di parti di metallo (tornitura, fresatura, rettifica, etc) cerca partner commerciali per commesse. (Rif. 2006.09.05 BCD 200610053)

### LETTONIA - SERVIZI DOGANALI, LEGALI

Società lettone cerca cooperazione commerciale per servizi doganali, legali e logistici. (Rif. 2006.09.06 BCD 200611108)

(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 inserite).

## 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 o su siti ufficiali italiani.

### REPUBBLICA CECA PRAGA

#### FILTRI PER ARIA

Bando di gara per forniture filtri per aria, apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'energia elettrica, lavori di installazione di impianti di ventilazione e climatizzazione, servizi di ideazione tecnica, lavori di connessione elettrica in procedura negoziata. Termine per il ricevimento delle offerte o delle domande di partecipazione:



31.10.2006, ore 10.00.  
Lingua o lingue: ceco.

### GERMANIA OFFENBACH

#### ARMADI IN LEGNO

Bando di gara per forniture armadi in legno. Termine per il ricevimento delle offerte o delle domande di partecipazione: 01.11.2006, ore 12.00.  
Lingua o lingue: tedesco.

## CCIAA - INTERNAZIONALIZZAZIONE



Il progetto "Friuli Venezia Giulia - India" è volto alla conoscenza reciproca dei territori

# Alla scoperta dell'India

Sono previsti seminari, servizi di assistenza individuale e una missione in India

Il Progetto di promozione e sviluppo di relazioni economiche tra la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e l'India "Friuli Venezia Giulia - India: Imprese e conoscenza", realizzato dal sistema camerale regionale con la Cciao di Udine, in qualità di capofila, unitamente agli Enti camerali di Trieste, Pordenone e Gorizia, è volto a favorire la conoscenza reciproca dei due territori e l'approfondimento delle opportunità di collaborazione commerciale ed industriale all'interno dei settori dalle maggiori prospettive.

Le attività del Progetto, finanziato attraverso la Legge regionale 01/2005, articolo 6, comma 101, si rivolgono alle Piccole e Medie Imprese con sede operativa nel territorio regionale e operanti nei settori industriale, artigianale, commerciale, turistico nonché di servizio (quest'ultimo settore con alcune limitazioni). Queste le azioni e la tempistica.

**ATTIVITÀ DI SENSIBILIZZAZIONE E DIFFUSIONE:** a partire dal mese di ottobre si terranno incontri di presentazione del progetto, completati da un'intensa attività di informazione diretta alle Piccole e Medie Imprese regionali, che permetteranno di rilevare le manifestazioni



di interesse da parte imprenditoriale.

**SEMINARI TECNICI IN REGIONE:** QUALIFICATI ESPERTI PRESENTERANNO IN REGIONE STUDI SETTORIALI REALIZZATI AD HOC E COMPLETATI DA VALUTAZIONI SULLE OPPORTUNITÀ DI COLLABORAZIONE, NONCHÉ SUGLI STRUMENTI FINANZIARI DISPONIBILI (NOVEMBRE).

**SERVIZIO DI ASSISTENZA INDIVIDUALE:** assistenza gratuita individuale e/o di gruppo, a carattere pre-competitivo, rivolta alle Piccole e Medie Imprese regionali, da parte di qualificati esperti per approfondimenti tematici durante i seminari tecnici settoriali, a cura di esperti paese per l'elaborazione di schede progettuali identificative delle caratteristiche e degli obiettivi aziendali in riferimento al mercato indiano (da ottobre).

**MISSIONE IN INDIA:** le aziende interes-

sate potranno beneficiare di un programma di incontri personalizzati one to one con controparti indiane selezionate in occasione di una missione economica che toccherà le maggiori aree d'interesse in India (febbraio - marzo).

**INCOMING DI GIORNALISTI INDIANI:** Una delegazione composta da importanti giornalisti dei principali quotidiani politici ed economici indiani sarà in visita in Regione con l'obiettivo di promuovere ed accrescere l'immagine del Friuli Venezia Giulia fra gli opinion leaders del mondo economico - politico e nell'opinione pubblica indiana. (giugno)

Per informazioni: Azienda Speciale Promozione - Internazionalizzazione; Via Morpurgo 4 - 33100 Udine; tel 0432 273843 273844 fax 0432 503919; e-mail: [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)

## SALONE DELLA NAUTICA A BARCELONA

### Tutti a bordo, si salpa!

AL-INVEST III è un programma comunitario promosso dalla Commissione Europea per favorire la realizzazione di incontri tra imprenditori europei ed extraeuropei finalizzati all'avvio di accordi di cooperazione economica.

La Camera di Commercio di Udine in qualità di membro della rete Al-Invest partecipa all'organizzazione dell'evento di "Business Meetings" denominato "Nautica 2006" che si terrà a Barcellona in Spagna nel periodo 8- 11 novembre 2006.

Si tratta di incontri d'affari settoriali, con appuntamenti prefissati tra operatori europei e sudamericani, della durata di 2 giorni, con l'obiettivo di offrire l'opportunità alle imprese della provincia di Udine di avviare contatti commerciali ed accordi di collaborazione commerciale e/o tecnico-produttiva.

L'iniziativa, organizzata nell'ambito della 45° Fiera Internazionale della Nautica della capitale catalana in programma dal 4 al 12 novembre 2006 [www.salononautico.com](http://www.salononautico.com), prevede incontri personalizzati secon-

do un calendario prefissato di appuntamenti - tra imprese europee e latinoamericane - che corrispondano agli obiettivi e interessi delle stesse. A questo proposito sarà data la possibilità alle aziende di partecipare ad un seminario di apertura, di consultare con anticipo i profili dei potenziali interlocutori, nonché di visitare la fiera suddetta.

La Camera di Commercio I.A.A. di Udine raccoglierà le adesioni entro quest'og-

gi, assisterà ed accompagnerà le aziende friulane che manifesteranno interesse a parteciparvi. Si informa che l'azienda partecipante si prenderà carico delle spese di viaggio, vitto ed alloggio, mentre la partecipazione all'evento è gratuita.

Per maggiori informazioni le imprese possono contattare l'Ufficio Internazionalizzazione dell'Azienda Speciale Promozione, tel. 0432 273844 e/o 0432 273230.

## SUDAFRICA

### Missione in vista

Promecon, Azienda Speciale della Cciao di Pordenone in collaborazione con le strutture appartenenti al sistema camerale regionale, sta verificando l'interesse delle aziende alla realizzazione di una missione economica nel periodo 18 - 26 novembre 2006 in Sudafrica.

Le aziende potranno beneficiare di incontri mirati con controparti sud-africa-

ne, interessate ad instaurare o consolidare collaborazioni economiche con le aziende della provincia. In occasione della missione, inoltre, la Cciao e la Provincia di Pordenone premieranno gli emigranti di origine pordenonese e residenti in Sud Africa e distintisi per aver dato un contributo al progresso civile, economico e sociale del Paese. Per informazioni tel 0432 273844-230.

## DA SETTEMBRE FINO ALLA FINE DEL 2007

### Ripartono i progetti Cina e Russia

Ripartono i progetti Cina e Russia secondo una serie di attività. In sintesi vi riportiamo le iniziative previste.

**PROGETTO CINA. Il progetto:** A partire dal mese di settembre fino alla fine del 2007 saranno attivi i servizi delle Cciao regionali promossi nel "Progetto di promozione delle relazioni economiche tra la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e la Repubblica Popolare Cinese". Anche questa terza edizione è frutto dell'Accordo di Programma siglato tra la Regione Autonoma del Friuli Venezia Giulia e il Ministero per le Attività Produttive e realizzato grazie alla Convenzione tra la stessa Regione e l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

**I servizi:** Le aziende friulane potranno usufruire gratuitamente di diversi servizi: dall'assistenza individuale da parte di consulenti e conoscitori del mercato cinese, ad approfondimenti tematici e settoriali

con esperti cinesi.

Le aziende con un concreto interesse a realizzare azioni strategiche in Cina avranno, inoltre, la possibilità di richiedere l'organizzazione di una agenda personalizzata di incontri da effettuarsi in Cina. Questi incontri saranno organizzati dagli uffici Ice locali, sulla base di un progetto aziendale presentato.

**Altre attività:** E' prevista l'organizzazione di un corso di formazione per manager delle aziende regionali e/o giovani laureati, che fornirà ai partecipanti, attraverso una fase d'aula e un periodo di tirocinio in Cina, gli strumenti essenziali per affrontare con consapevolezza la gestione di attività, progetti ed iniziative già avviate o da avviarsi in Cina.

Ancora, le Camere di Commercio e l'Ice avvieranno, d'intesa con la Regione, l'iter per la costituzione di un "Punto di Assistenza Regionale" in Cina. Questo sarà al servizio delle aziende regionali al fine

di garantire informazioni, di effettuare ricerche (es. di partner o fornitori, agenti e rappresentanti) e di dare seguito alle esigenze economico-imprenditoriali che emergeranno.

Per informazioni: Azienda Speciale Promozione, tel. 0432 273230/295, e-mail [cina.info@ud.camcom.it](mailto:cina.info@ud.camcom.it)

**PROGETTO RUSSIA. Il progetto:** a partire del mese di settembre e per tutto l'anno 2007 il tessuto imprenditoriale regionale sarà animato dalle iniziative del "Progetto di promozione e sviluppo dei rapporti economici tra la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e la Federazione Russa".

Anche questa seconda annualità è promossa dall'Accordo di Programma siglato tra la Regione e il Ministero per le Attività Produttive e realizzato grazie alla Convenzione tra la stessa Regione e l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

**I servizi:** Molteplici sono i contenitori, da realiz-

zarsi in Regione e in Russia, entro il quale l'Azienda interessata al mercato russo ha la possibilità di inserirsi. Accanto al classico servizio di assistenza individuale da parte di consulenti qualificati e conoscitori del mercato russo saranno presentate in Regione delle ricerche settoriali ad hoc che le Cciao hanno commissionato agli uffici ICE Russia sui settori agroalimentare, arredo, ambiente e meccanica. Queste ricerche saranno un utile strumento di lavoro per le aziende dei settori afferenti.

Delle missioni settoriali (agroalimentare, ambiente, edile, legno/arredo e mobile, meccanica), in diverse aree geografiche della Russia, saranno organizzate per conoscere meglio il mercato russo e le aziende locali, nonché per definire rapporti economici con selezionate controparti russe.

Per le aziende che non rientrano nei settori sopra menzionati è data la possibilità di usufruire del ser-



Un'immagine della missione vitivinicola tenutasi quest'anno in Cina

vizio gratuito di consulenza abbinata all'elaborazione di specifiche schede progettuali identificative delle loro caratteristiche e dei loro obiettivi in riferimento al mercato russo.

La prima iniziativa da realizzarsi in Russia sarà la "Settimana del Friuli Venezia Giulia". Dal 14 al 17 novembre le Cciao di Udine e Pordenone, in

collaborazione con gli Enti Camerali di Gorizia e Trieste e degli uffici ICE Mosca, coinvolgeranno le aziende partecipanti in iniziative a contenuto commerciale e in eventi promozionali del settore agroalimentare e turistico.

Per informazioni: telefono 0432 273230/295, e-mail [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it).

## INDUSTRIA



Unimpiego è lo sportello di collocamento privato che seleziona i profili per le aziende

# Il lavoro te lo diamo noi

*Ben cinquanta candidati all'anno riescono a trovare una collocazione lavorativa*

di Irene Giurovich

La risposta giusta per ogni azienda. Finalmente esauditi i bisogni grazie a personale qualificato in grado di collimare con le esigenze delle imprese. Per un risultato che fa crescere l'attività, dà stabilità al sistema-lavoro e contribuisce all'armonia fra domanda e offerta. Tutto questo è riassunto in una sola parola: Unimpiego della Confindustria di Udine, il nuovo sportello di collocamento privato che dal 1 giugno seleziona, incrocia e 'aggiudica', dietro il pagamento da parte delle imprese-clienti, il profilo più idoneo per le aziende in cerca di personale. La svolta è stata impressa con la trasformazione dello sportello da pubblico (il cui start riporta indietro le lancette al 2002) a privato, con conseguente maggiore specializzazione del servizio. A reggere il timone del lavoro che si cerca e si offre è la referente Lucia Beorchia che conferma il successo dell'iniziativa. "Investiamo moltissimo sulla modalità di ricerca del personale - spiega - che reperiamo attraverso gli annunci anonimi sul sito [www.unimpiego.it](http://www.unimpiego.it) e attraverso una fitta rete di contatti sul territorio". Ben cinquanta candidati riescono a trovare la collocazione lavorativa ogni anno grazie all'intermediazione di Unimpiego il cui banner è consultabile al sito dell'Assindustria ([www.assind.ud.it](http://www.assind.ud.it)) dove è disponibile il modello 'Richiesta del personale'. Alle volte si parte subito con il

Tra le figure più ricercate nel campo lavorativo ci sono il ragioniere, il contabile e il commerciale. Sopra, Palazzo Torriani dove ha sede Unimpiego

contratto indeterminato, altre volte si inizia con la tipologia dell'apprendistato o del periodo determinato per sfociare verso un approdo sicuro. Ogni anno si 'analizzano' de visu circa 400-500 persone per altrettanti colloqui di orientamento. Attualmente, su Udine le schede attive ammontano a 900, considerando gli ultimi sei mesi. E sono circa 200 le aziende associate che fanno capo allo sportello, e il trend è destinato ad accrescere.

Ma quali sono le figure più ricercate? Si pesca un po' da tutti i mari. I profili amministrativi, di ogni genere, fanno il pieno: dal ragioniere al contabile, da chi è preposto al controllo della gestione e alla fatturazione o alla tesoreria fino ai responsabili amministrativi. Ma è anche il commerciale ad essere nella hit delle richieste: dalla gestione-clienti alla gestione della documentazione interna, dall'area manager fino all'Ufficio estero, dove inglese e tedesco sono le lingue-base. Nella top ten dei ruoli di cui si va a caccia, spiccano gli ingegneri gestionali, i laureati in Lingua, Economia e tutta la vasta gamma di periti (meccanico, elettronico, etc). Gli uffici deputati all'area logistica, degli acquisti e dei trasporti soprattutto stanno scoprendo una rinascita. Nella classi-



fica ci si imbatte anche in qualche ingegnere civile; un exploit invece dei neodiplomati e dei periti turistici, una manna per chi esce dagli Istituti Ceconi, Stringher, Deganutti.

Unimpiego incarna la speranza anche per il ricollocamento dei lavoratori in mobilità o in Cassa integrazione straordinaria, attraverso l'adesione a programmi regionali per la riqualificazione dei lavoratori. Le imprese sono allestite dai servizi personalizzabili e dalla ricerca scrupolosa delle figure professionali motivate e corrispondenti ai desiderata aziendali. Le imprese possono contare su interventi globali. Ed ecco i prezzi competitivi praticati dallo sportello. Prima mossa: ricerca del personale che prevede la pubblicazione della ricerca sul sito di Unimpiego in forma anonima, lo screening delle

risposte ottenute, il reperimento di candidature da inviare all'azienda, previo breve colloquio e/o intervista telefonica, il cui scopo è verificare i requisiti espressi sulla scheda o sul curriculum dei candidati e accertare la disponibilità del colloquio in azienda. Per questo servizio, salvo buon fine, il costo è pari a 300 euro più Iva. Secondo step: selezione. Dopo la fase di ricerca curata dallo sportello si procede a selezionare, ricorrendo a colloqui approfonditi, e a presentare all'azienda-cliente una rosa di nomi ritenuti idonei, da un minimo di tre a un massimo di cinque. Su specifica richiesta aziendale, si possono utilizzare anche test psico-attitudinali che verranno sottoposti da parte di un'équipe di psicologi del circuito Unimpiego (un servizio quest'ultimo che viene pagato a parte e concordato

con l'azienda). Se il servizio di selezione si conclude con l'assunzione del candidato, il prezzo ammonta a mille e duecento euro più Iva per profili impiegatizi e operai, mentre è pari al 5 per cento sulla retribuzione annua lorda (più Iva) per quadri e dirigenti. Infine, sfoggia anche la Vetriera Unimpiego che propone, a cadenza settimanale, sul sito dell'Assindustria, dieci profili di persone qualificate, di recente reperimento o inserimento in database: in questo caso si tratta di candidature disponibili e fortemente motivate all'occupazione o alla ricollocazione (costo del servizio, sempre con formula 'salvo buon fine': 200 euro più Iva). L'equilibrio fra domanda e offerta viene così bilanciato. Per soddisfare le esigenze di entrambe le parti che regolano il mercato: lavoratore e datore di lavoro.

I DATI DEL 1° SEMESTRE

## Export alle stelle

La performance del Friuli Venezia Giulia, per quanto riguarda le esportazioni relative al primo semestre, con un incremento pari al 19,7%, che si colloca molto al di sopra della media nazionale (+10,6%), consolida il ruolo trainante della nostra regione all'interno del NordEst, dove il Trentino Alto Adige registra un incremento del 7,4%, il Veneto dell'8,2% e l'Emilia Romagna del 10,3%. Secondo l'Istat l'aumento del Friuli Venezia Giulia è dovuto alla lievitazione delle vendite nel settore metalmeccanico, con esclusione degli apparecchi elettrici e di precisione e dei prodotti alimentari".

Udine con un +17,85% "fra tutte le economie locali dell'Italia nord-orientale - commenta il presidente della Cciaa Adalberto Valduga - ha realizzato una della migliori performance". Nel periodo gennaio-giugno 2006 il valore delle esportazioni della provincia di Udine è stato pari a 2 miliardi e 364 milioni di euro. Il risultato positivo dell'economia friulana è determinato dall'aumento dell'export del comparto "Metalli e prodotti di metallo" (+14%), di "Macchine ed apparecchi meccanici" (+46%), "Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, ottiche e di precisione" (+19%). Ancora in diminuzione le esportazioni del settore "Legno e arredo" (-9,74%). Analizzando l'export di Udine per destinazione si rileva un incremento verso tutti i continenti: +6,5% verso l'Europa, +87% verso l'Africa, +30% verso il continente americano, +60% verso l'Asia. Per quanto riguarda i paesi dell'Europa Centro-Orientale si mantengono positive le esportazioni. A livello di Asia emerge l'incremento dell'export verso la Cina, con un valore che passa da 42 a 55 milioni di euro, ma si sta muovendo anche l'export verso l'India (+40%).

Per quanto riguarda il continente americano, invece, si registra una flessione del valore esportato nell'area Stati Uniti-Canada, che passa da 150 a 133 milioni di euro, mentre salgono, in modo esponenziale, quelle verso i paesi del Centro America e, in particolare, verso Messico e Brasile.

## L'AZIENDA RAGIM

# Archi puntati sul Connecticut

Mille archi al giorno dalla Ragim Srl, un'azienda giovane ma che ha saputo imporsi sul mercato in pochi anni, raggiungendo la clientela cinese, a Hong Kong. Attiva da 15 anni a Cornino di Forgaria, conta 22 dipendenti ed è nata dall'intraprendenza del proprietario, Bruno Agnola, che è anche l'amministratore legale. Mille archi, ma non architettonici: archi da tiro, sportivi. Una produzione di nicchia, di alta qualità. Impresario edile, Agnola ha scelto, 15 anni fa, di cambiare settore, in un momento in cui, esaurita la grossa vena costruttiva post-sisma, il campo cominciava a soffrire. "Credo sia im-

portante non piangersi addosso se le cose mutano e il mercato con loro - dice - Credo sia importante cer-



La Ragim ha sede a Cornino di Forgaria

care di mantenere le proprie idee sul territorio, così come le aziende, cercando un rinnovamento possibile". Così è nata la Ragim. I suoi archi, venduti

in tutto il mondo, vengono prodotti con il marchio friulano e anche per conto terzi, con nomi di nicchia

non noti alla maggioranza del popolo dello sport ma ben conosciuti da chi questo settore lo segue da tempo. Parte della lavorazione viene eseguita a Manzano,

come la piegatura. Ma è a Cornino che prende definitiva vita il prodotto; comprende tutto il necessario per cominciare a tirare: arco, frecce, e istruzioni anche per chi nulla sa della disciplina. I costi? Il kit completo si aggira sui 200 euro, cifra tutto sommato contenuta: si può praticare ovunque, anche sotto casa, in giardino, senza aver bisogno di permessi speciali. Tra gli obiettivi della Ragim quello di diffondere la conoscenza della disciplina con i corsi di preparazione in tutte le regioni della Penisola, struttura ramificata gestita sul posto da un referente di fiducia locale. La stessa formula è stata utilizzata per l'apertura di una filiale negli Stati Uni-



Il proprietario Bruno Agnola

ti. Una creatura nuova, che ha visto la luce a settembre, curata da un responsabile che si occupa di tenere i contatti con la clientela americana. La realtà è attiva nel Connecticut, al 95 di Milk Street, a Willimantic. Da Cornino agli States, la Ragim è esempio di innovazione e spirito di imprenditorialità certamente originale.

Paola Treppo

## COMMERCIO



Un negozio di abbigliamento originale, diverso, unico in Friuli: in una parola "Forvm"

# Spazio... all'innovazione

Quattro stanze, quattro ambienti diversi per design e arredi a Cividale

**L'**innovazione applicata al commercio. Innovazione fatta di ricerca, scoperta, idee e sintesi. Forvm (scritto proprio così, con la "v") è il risultato di tutto ciò. Un "miracolo" di negozio. Un'attività commerciale originale, diversa, innovativa appunto. Come ne puoi trovare a Londra, a Parigi, a New York ma non in Friuli. Una novità assoluta, una "shopping experience".

Artefice di Forvm è Dario Ceccotti, friulano doc, attivo nel settore abbigliamento-calzature da una quindicina d'anni. L'ultima sua "opera" è dunque questo "concept store" recentemente inaugurato nel centro di Cividale, un negozio che vuole, prima di tutto, essere spazio di esperienze. Forvm (che si trova in Corso Mazzini 22) è stato ricavato dai locali di una vecchia farmacia del centro di cui ancora rimangono alcuni elementi originali, quali il pavimento e un soffitto del 1500. Per il resto, è stata completamente rinnovata e ristrutturata per accogliere



Il negozio Forum, in Corso Mazzini 22 a Cividale, è stato ricavato dai locali di una vecchia farmacia

un negozio di abbigliamento, scarpe e accessori caratterizzato da una gestione giovane e dinamica con alle spalle un'esperienza comunque consolidata nel settore.

Già la scelta del nome evoca l'idea di uno spazio "concettuale" in cui il cliente deve essere coinvolto dagli stili architettonici e, allo stesso tempo, dalle creazioni degli stilisti. I 300 metri quadrati del locale che ospita l'attività, infatti, sono idealmente suddivisi in quattro stanze: quattro ambienti completamente diversi per design, colori, materiali e arredi che creano un gioco di contrasti e un percorso interno coinvolgente e surreale.

Ma come nasce l'idea che porta a Forvm? "Nasce dal fatto che, per realizzare un'impresa ci vogliono curiosità e interesse - spiega il titolare -, con l'obiettivo poi di creare qualcosa di nuovo e diverso dal solito". Ceccotti si è guardato intorno: "Lo faccio da sempre", precisa. E, girando per il mondo, ha assorbito stili ed espe-

rienze di attività commerciali che hanno notorietà e successo nelle capitali europee e d'oltreoceano. "Vi ho trovato idee, ci ho ragionato sopra, ho filtrato emozioni e, alla fine, ho fatto delle scelte per adattare l'innovazione al contesto locale".

Questo lavoro di ricerca ha infine prodotto Forvm e la sua originalità. Mancava solo lo spazio giusto ed è arrivato pure quello: "L'ho trovato a Cividale, in quel preciso contesto, lì dove sorgeva una vecchia farmacia. La ristrutturazione non ha cancellato la storia del locale, in più si è aggiunto il recupero del giardino esterno, ora abbellito da una serie di piante". In qualche serata, Forvm ospita perfino la musica con il dj. Il tutto all'insegna dell'innovazione. "L'importante è non fermarsi mai - spiega ancora il titolare -, non temere mai di osare, perché il mondo è in continua evoluzione. Non è la mentalità dell'imprenditore locale, credo che questo messaggio vada però trasmesso: vietato avere paura di



Dario Ceccotti

portare qualcosa di nuovo alla propria attività".

La clientela di Forvm? "Quella che si veste non solo per coprirsi ma per scoprire una personalità ben definita. Una clientela diversa, con una sua identità, cui non interessa solo il logo. Spazia dai 20 ai 50 anni, è attenta al mercato, ama il mix ed è desiderosa di distinguersi".

## CONFCOMMERCIO - INTERVISTA A LUCIANO SNIDAR

### "Siamo la 'casa' dei servizi"

**E'** da qualche settimana presidente del gruppo servizi di Confcommercio provinciale e ha già le idee chiare. "Il nostro gruppo - spiega Luciano Snidar, il successore di Pietro Cosatti alla guida del settore - si metterà al servizio delle imprese, e non è un gioco di parole. Si

ci impegnano in settori tanto diversi". Quella di Confcommercio, secondo il presidente Snidar, è di sicuro la miglior "casa" possibile. "Senza mancare di rispetto alle altre associazioni - osserva -, Confcommercio è il luogo naturale in cui le imprese di servizi devono

de un percorso che le renda protagoniste sul mercato, senza alcun complesso di inferiorità nei confronti di nessuno. Assieme lavoreremo per risolvere problematiche comuni e far valere il diritto degli imprenditori di questo settore a scegliere il proprio destino".

Udine? "E' purtroppo oggettivo che sia una città che soffre, direi pure che langue - rileva ancora Snidar -, ormai priva dello smalto di qualche anno fa. Non mi riferisco solo al comparto commerciale, ma a un insieme di situazioni negative: ci sono poche manifestazioni, la vitalità è ridotta, i residenti e le imprese sono in calo, tendono a uscire dalla città e a trovare soluzioni alternative. Evidentemente è la qualità complessiva a non soddisfare più cittadini e imprenditori. Le cause? Non credo sia solo colpa della carenza di aree di sosta e di ostacoli al traffico, ci sono motivi diversi a fissare un quadro del genere. In questa prima fase del mio mandato, assieme alla squadra assai motivata di Confcommercio, studieremo la situazione e valuteremo che cosa fare di concreto per la città. Servono progetti solidi, altrimenti si rischia di cadere nella solita demagogia".

confluire, a partire dal fatto che esse possono contare sulle regole della legislazione del commercio".

L'azione da svolgere nei prossimi mesi? "Sindacale certamente - spiega Snidar -, ma ritengo che l'obiettivo che ci dobbiamo porre non sia solo quello di fornire un servizio quotidiano. In una società sempre più terziarizzata, la prospettiva deve essere più ambiziosa: si tratta di consentire a queste azien-



Luciano Snidar

tratterà di proseguire il lavoro già avviato dal gruppo con il mio predecessore: una presenza non solo sindacale ma di vera risposta ai problemi di imprese piccole ma vivaci, che considerano l'innovazione pane quotidiano".

Le aziende di servizio sono un mondo assai variegato. "Per questo - prosegue il nuovo presidente del gruppo - si dovrà fare attenzione a fornire risposte differenziate alle esigenze di so-

## INTERVISTA A FULVIO SANTI (ALBERGATORI UDINESI)

### "Parola d'ordine: collaborare"

**U**dine? Ha bisogno di eventi, rassegne fieristiche, manifestazioni culturali di grande spessore. Con questi ingredienti e un lavoro di squadra pubblico-privato le cose inizieranno sicuramente a girare al meglio". Fulvio Santi, presidente dell'Associazione Albergatori Udinesi, che fa capo a Confcommercio, sintetizza le esigenze per una Udine vincente. E fissa la parola d'ordine: "Collaborazione. Innanzitutto tra il Comune e le categorie, passando per tutti gli enti e le associazioni che possono contribuire a favorire lo sviluppo economico e turistico".

Nella stagione estiva in via di conclusione, Santi ha osservato un importante salto di qualità: "Arrivano in città personaggi musicali di primo livello: è un motivo di grande richiamo che fa particolare piacere a noi operatori". Mai da soli, però. All'interno di Confcommercio, Santi lavora da tempo per favorire il coordinamento generale tra i vari soggetti udinesi, dall'Università alle associazioni di categoria, dall'amministrazione comunale alla Fiera. "Calendariare razionalmen-

te gli eventi - spiega il titolare dell'Hotel San Giorgio di Udine - consentirebbe a Udine di fare da calamita per le presenze sia lavorative che turistiche per tutto l'anno: ne bene-



Fulvio Santi

ficerebbero le strutture ricettive e tutto il sistema economico".

Confcommercio? "Un plauso all'associazione - sottolinea Santi - che si è prodigata per un assetto

nuovo degli alberghi cittadini iscritti". Il riferimento è all'Associazione Albergatori Udinesi (13 strutture) nata all'inizio dell'anno con gli obiettivi di unificare gli sforzi per ottimizzare le risorse dei singoli associati; fare massa critica per poter offrire un consistente numero di camere e posti letto per eventi e manifestazioni di rilievo; promuovere, di concerto con altri enti e consorzi, la città e il territorio circostante con interventi mirati a un target specifico per il prodotto turistico locale; promuovere lo specifico aggiornamento professionale degli associati; instaurare un fattivo rapporto di collaborazione con gli enti comunali, al fine di mettere a disposizione l'esperienza professionale degli albergatori nel settore dell'incoming turistico; collaborare con la struttura turistica regionale nell'integrazione delle attività di promozione e commercializzazione del prodotto turistico. "Udine è una città dalle molte risorse, che non sempre vengono sfruttate - conclude Santi -. Stando vicino, lavorando assieme, potremo pesare di più anche in termini di contributo di idee e proposte".

## ARTIGIANATO



In esclusiva l'indagine congiunturale della Confartigianato Udine nel primo semestre

# Una scelta obbligata

Contro la concorrenza sleale gli artigiani puntano alla professionalità e alla qualità

**D**a quest'anno l'Ufficio Studi di Confartigianato Udine realizza un'indagine semestrale diretta a descrivere l'andamento congiunturale dell'artigianato provinciale. Sono state selezionate alcune variabili e indicatori che danno la possibilità di esaminare l'andamento economico vissuto dalle aziende artigiane e di "mappare" le previsioni e le aspettative degli imprenditori intervistati per il secondo semestre.

"Grazie ad una prima elaborazione sono già disponibili alcuni dati che consentono di tracciare un primo quadro interpretativo" - afferma Nicola Serio, responsabile dell'Ufficio Studi - "mentre il rapporto completo sarà diffuso nei prossimi giorni".

L'immagine è quella di un comparto sottoposto a notevoli pressioni competitive, a cui sta reagendo con strategie, ma che comincia ad intravedere il futuro con un ottimismo superiore a quello registrato da altre indagini nel corso degli ultimi anni.

Gli elementi di "pressio-



ne" sono evidenti: ad incidere sulla competitività sono soprattutto i costi d'acquisto delle materie prime e dei semilavorati, in aumento per il 60% delle imprese. Tra i fattori che hanno gravato sulle prospettive aziendali gli imprenditori pongono al primo posto la concorrenza sleale da parte dei competitori (lamentata dal 30%), seguita dalla scarsità di capitali per gli investimenti

(8%), dalle carenze di aggiornamento professionale dei collaboratori (5%) e dalla mancanza di competenze necessarie a trovare nuovi sbocchi commerciali. A fronte di queste pressioni che agiscono sul fronte dei costi, la scelta obbligata è stata quella di mantenere inalterati i prezzi di vendita e le tariffe pratiche: così ha operato il 73%

**Il 5% degli artigiani friulani lamenta carenze di aggiornamento professionale dei collaboratori**

denziato" - sottolinea il presidente Carlo Faleschini - "anche il senso di responsabilità degli artigiani che ha evitato di scaricare sui consumatori finali i rincari e le tensioni di un mercato complesso". Questo comportamento ha pagato, almeno in termini di ordinativi, che risultano stabili o addirittura in aumento per il 70% degli artigiani. Una tendenza analoga si è riverberata anche sul fatturato, anche se in termini più contenuti, segnalato in effetti in aumento o stabilità da quasi il 70% del campione. "Ciò però non toglie" - prosegue Faleschini - "che l'indagine conferma come oltre ad una contrazione dei margini di profitto i nostri artigiani debbano affrontare la sfida della concorrenza, considerata per lo più sleale, da parte dei paesi emergenti, a cui si aggiunge il mancato rispetto delle regole di mercato anche a livello locale con una proli-

ferazione di abusivi e hobbiisti». Le prospettive per il secondo semestre contengono invece alcuni piccoli segnali di ottimismo: le aziende che prefigurano una crescita degli ordinativi sono il 30% mentre coloro che mettono in conto una contrazione sono solo il 10%. Le attese sui prezzi d'acquisto si dividono tra coloro che stimano una loro crescita e quelli che prefigurano una stabilità, mentre nessuno si illude circa possibili deflazioni.

Anche sul versante dei prezzi di vendita dei beni e dei servizi offerti, lo scenario non pare subire alcun cambiamento e l'esercizio dovrebbe chiudersi con una stabilità. Praticamente identica la prospettiva anche per gli altri fattori quali occupazione e investimenti, anche se il 14% prevede di far ricorso a nuove collaborazioni, preferibilmente in possesso di una qualifica professionale e con un diploma di scuola media superiore. Le attenzioni per i laureati sono molto contenute.

È interessante inoltre analizzare la percezione

degli artigiani in merito all'andamento economico nei prossimi sei mesi: la maggioranza si aspetta di assistere ad un andamento stazionario, mentre ottimisti e pessimisti si equivalgono con percentuali di poco superiori al 20%. Secondo il direttore di Confartigianato Udine, Gian Luca Gortani, "la fiducia degli artigiani verso una ripresa dell'economia provinciale rimane ancora limitata, mentre un moderato ottimismo emerge dalle intenzioni di procedere a nuove assunzioni, prospettate da un'impresa su 7". "Un considerevole numero di imprenditori" - prosegue Gortani - "avendo affrontato le tensioni di questi ultimi anni, sta maturando la convinzione di potere resistere alla pressione competitiva o addirittura di reagire in termini positivi puntando su specifici fattori, ossia, nell'ordine: il miglior livello di servizio ai clienti, la superiore qualità intrinseca dei prodotti e dei servizi artigianali, la più alta professionalità dei propri collaboratori ed infine la maggiore flessibilità produttiva.

## CNA

## Progetto per la trasmissione e continuità d'impresa

**L**a CNA, impegnata a dare assistenza nella trasmissione e continuità delle imprese artigiane e delle piccole e medie imprese, si muove sulla base di un apposito progetto. Due sono le condizioni essenziali perché la trasmissione e la continuità abbia successo: 1) si deve intervenire in anticipo, prima che l'azienda stia per chiudere, quando l'imprenditore è disposto ancora ad essere affiancato da nuovi soci, ai quali può trasmettere la sua esperienza; 2) non esiste una trasmissione d'impresa uguale all'altra, e le forme possono essere le più diverse.

Il progetto quindi si sviluppa in diversi passaggi.

**INFORMAZIONE:** Il primo obiettivo capire quanti imprenditori "over 55" avranno difficoltà a trasmettere la loro impresa. **ORIENTAMENTO:** Questi potranno partecipare a seminari ed a colloqui organizzati dai consulenti CNA, nei quali verranno analizzate le soluzioni di ricambio.

**RICERCA DEGLI IMPRENDITORI "EREDI":** gli imprenditori che fossero interessati a rilevare nuove attività già avviate, hanno a disposizione i nominati

vi di quelle aziende che vogliono cedere l'attività. Questi non solo saranno assistiti nella ricerca, ma potranno iscriversi ad una mailing list di CNA.

**CONSULENZA:** la consulenza servirà ad assistere l'imprenditore nella valutazione della sua azienda, a definire il percorso di

trasmissione più appropriato e gli aspetti contrattuali e legali relativi alla cessione. Successivamente, identificati gli acquirenti interessati, la CNA farà incontrare le parti coinvolte e affiancherà il nuovo imprenditore nella fase di ricerca dei finanziamenti e delle garanzie da prestare, come

pure nella fase di avvio dell'attività. Inoltre la consulenza può riguardare: checkup e riprogettazione del business, aspetti fiscali, di marketing e distribuzione, di relazione prodotti/servizi e mercati, di logistica e servizio al cliente; checkup e riprogettazione organizzativa con reingegnerizzazione dei

processi relativi al ciclo dell'ordine, layout e processi produttivi, gestione scorte e magazzini, contabilità industriale e controllo gestionale, gestione del personale, simulazioni economico-finanziarie e piani di fattibilità d'investimento. Viene fornita inoltre l'assistenza per accedere ai contributi pub-

blici, come pure per l'accesso al credito e per ottenere le garanzie tramite i Consorzi Garanzia Fidi.

**SOSTEGNO ECONOMICO:** Il progetto garantisce un risparmio nei costi e nei tempi di attuazione anche per tutte quelle spese necessarie all'avvio dell'attività: stesura del "business plan", del piano di analisi dell'azienda e del piano di sviluppo aziendale; formazione; tutoraggio; piano di sicurezza integrata, ricerche e analisi di mercato relative al prodotto ed all'organizzazione aziendale, ecc.

**CONTRIBUTI PUBBLICI ALLE IMPRESE ARTIGIANE:** La Regione concede dei contributi per favorire la continuità. I contributi sono previsti sia per consulenza, formazione, ricerche ed analisi di mercato che per macchinari, impianti, automezzi ed attrezzature, nuovi di fabbrica, e relativi servizi).

**CONTRIBUTI PUBBLICI ALLE PMI:** La Regione concede dei contributi. I contributi vengono concessi a fronte degli investimenti in consulenza, fino ad un massimo del 50% della spesa.

**A CHI RIVOLGERSI:** Alle sedi della CNA del territorio.

### L'ESEMPIO - PULITURA A SECCO JOLLY

## Una storia andata a buon fine

**L**ui, Giovanni Di Maria ha 60 anni e dopo averne passati 36 assieme alla moglie, Cucchiaro Danila, a far crescere la propria pulitura a secco, ha deciso che era il momento di andare in pensione.

Loro Monia Greggio e Pasquale Giordano, lei di 27 e lui di 42 anni sono intenzionati ad ampliare il proprio raggio di attività.

Sono quattro i personaggi della storia della trasmissione aziendale della "Pulitura a secco Jolly".

Ma procediamo con ordine. Giovanni Di Maria negli anni '70 aprì una pulitura a Tarcento. Nel 1971 traslocò la ditta a Udine in

via Leonardo da Vinci e nel 1986 inaugurò pure il nuovo negozio a Passons, dove ubicò tutti i macchinari. 20 anni di successi e gratificazioni.

Tutto quindi è proceduto tranquillo fino a qualche mese fa, quando Giovanni, peraltro rappresentante di categoria della CNA provinciale di Udine, si è accorto che il tempo passa.

"Una lavanderia richiede una presenza costante del titolare. Dopo 35 anni penso che sia legittima - sottolinea Di Maria - la voglia di andare in pensione".

Ed è qui che entrano in scena Monia Greggio e Pasquale Giordano, che già

gestiscono un esercizio in via Pozzuolo a Udine. Si avviano i contatti. La conoscenza si approfondisce anche nei colloqui congiunti avuti con la CNA e con le banche. Ed ecco: la firma viene apposta e la lavanderia passa di mano, "ma - ci tiene ad evidenziare Di Maria - è stato un passaggio nel segno della continuità visto che la nuova proprietà ha conservato il vecchio nome della ditta".

Fino a settembre Di Maria è stato presente nella lavanderia. "Il mio compito è stato quello di "accompagnare" Monia e Pasquale a fare la conoscenza della mia clientela e vi-



Il passaggio di consegne tra Giovanni Di Maria e Monia Greggio

ceversa. Ho dato anche una mano in un periodo, quello estivo, in cui una pulitura a secco registra il maggior carico di lavoro. Non solo. Mia moglie, assunta con un contratto part-time, resterà ad interfacciarsi con i clienti in via Leonardo Da Vinci".

## AGRICOLTURA



La vendemmia 2006 soddisfa: diminuisce la produzione, ma aumenta la qualità

# Vini di gran classe

*Permangono i problemi degli impianti irrigui e del reperimento della manodopera*

di Adriano Del Fabro

Come varia il tempo, cambiano anche le previsioni vendemmiali dell'annata. Dopo le prime "sparate" estive su un aumento delle produzioni delle uve in Friuli Venezia Giulia, ora molti previsori fanno marcia indietro. Tentiamo un primo bilancio in "presa diretta" con Germano Zorzettig di Spessa di Cividale, referente per il settore viticolo della Giunta di Coldiretti Udine.

**- Dal punto di vista meteorologico, com'è andata l'annata?**

"L'inizio di giugno è stato caratterizzato dalle basse temperature. Subito dopo, è iniziato un lungo periodo di tempo caldo e secco, con una quasi assoluta assenza di piogge. La lunga siccità ha messo a rischio il raccolto dell'uva, ma fortunatamente, ci sono state le piogge di inizio agosto e le viti si sono riprese. A posteriori, si può dire che, complessivamente in provincia di Udine, la vite ha resistito bene allo stress idrico anche in assenza di irrigazione. In ogni caso, visto che gli anni siccitosi si fanno sempre più frequenti, sarebbe bene affrontare in sede tecnica e



politica anche la possibilità di estendere gli impianti irrigui nelle zone ad alta vocazione vitivinicola".

**- E la situazione fitosanitaria?**

"Non c'è stato alcun problema con i parassiti, in questo 2006. Sicuramente si è trattato di meno e le uve sono, comunque, più sane delle annate precedenti. Ciò comporterà pure l'assenza di problemi legati a eventuali residui chimici sugli acini".

**- La vendemmia dei bianchi è quasi terminata. Che cosa si può dire in proposito?**

"Praticamente la vendemmia dei bianchi è finita,

in particolare per le varietà più precoci: Pinot grigio, Pinot bianco, Sauvignon. Per ora, si segnala una riduzione della produzione che si aggira attorno al 15% e che, con ogni probabilità, verrà confermata anche per i rossi. In compenso, l'uva ha una qualità eccezionale che ci ha sorpreso. L'equilibrio dei parametri analitico è massimo e il contenuto in zuccheri è abbinato all'acidità è ottimale. Avremo dunque vini profumati e di grande struttura".

**- Come sta andando il mercato delle uve?**

"Negli anni passati, chi vendeva le uve ha sofferto molto per i prezzi assai bas-

si dei grappoli. Quest'anno le cose stanno andando un po' meglio e i prezzi sono più adeguati alla qualità delle uve raccolte. Per le varietà a bacca bianca si assiste a un aumento del prezzo di vendita del 10-15% rispetto alle quotazioni del 2005".

**- Che altri problemi si segnalano in questa campagna vendemmiale?**

"Il reperimento della manodopera per la raccolta rimane un grave problema che si trascina da troppi anni. Stavolta pareva che si fosse giunti a una soluzione condivisa, invece, nella realtà, così non è

Per le varietà di uva a bacca bianca si assiste a un aumento del prezzo di vendita del 10-15% rispetto alle quotazioni del 2005

## MONTAGNA

### La ricomposizione fondiaria

Alcuni giorni fa il Consiglio regionale ha approvato la prima legge in Italia che disciplina la ricomposizione fondiaria in area montana. Grande la soddisfazione dei sostenitori di questo provvedimento (Coldiretti, Università di Udine e Cirmont, Circoli Culturali della Carnia, sindaci) "Questo provvedimento - commenta il direttore di Coldiretti del Fvg Oliviero Della Picca - nasce da un lungo lavoro di collaborazione con molte componenti della società e rappresenta, per il metodo e per il percorso, un successo per la nostra regione". Il tema fu affrontato il 18 novembre del 2002 a Comeglians nel corso di un convegno coordinato da Giuseppe Liani, organizzato da Coldiretti in collaborazione con il comune di Comeglians e i Circoli culturali della Carnia e al quale intervenne anche il rettore Furio Honsell. Fu in quella sede che Honsell lanciò l'idea di dare vita a un Think tank sulla montagna che trovò sede nel Cirmont, il Centro internazionale per la ricerca in montagna di Tolmezzo. "Di fondamentale importanza è stato - riconosce Zbogor - il ruolo dell'Università di Udine e di Cirmont.

"Non abbiamo fatto altro - commenta Honsell - che il nostro dovere che è quello di mettere le conoscenze e le metodologie di qualificati docenti a servizio della società con un progetto di innovazione giuridica".

La nuova legge introduce per la prima volta norme che consentono l'accorpamento di proprietà fondiarie frammentate e polverizzate e anche per questo abbandonate a loro stesse con conseguente degrado del territorio e dell'ambiente. Per raggiungere questo obiettivo promuove i Piani di insediamento produttivo agricolo, la costituzione di compendi unici, la costituzione di aziende agricole funzionali e i negozi di accertamento dell'usufrutto. La Regione si impegna ad assicurare adeguati finanziamenti. Un ruolo determinante per l'attuazione degli interventi viene riconosciuto ai Comuni primi e diretti interessati a una gestione corretta e a uno sviluppo sostenibile del proprio territorio.

## IL CONVEGNO SULLE FILIERE

### Le aggregazioni ad hoc

Nei giorni scorsi si è svolto a Latisana un convegno organizzato da Coldiretti UD dal titolo "La valorizzazione delle produzioni locali attraverso le filiere agricole".

Dopo l'introduzione di Rosanna Clocchiatti, Presidente Coldiretti Udine, che ha ricordato "la crescente importanza di essere parte di una filiera e di essere attore all'interno di questo sistema", è intervenuto il direttore Mauro Donda ribadendo la necessità che l'impresa agricola rivaluti i rapporti con il mercato, tramite un approccio organizzato al sistema di filiera.

Ma quali strumenti ha a disposizione l'azienda che vuole entrare in filiera per essere più competitiva sul mercato?

"Si tratta di chiarire le regole del gioco all'interno della filiera - ha affermato Marco Omodei, di DNV, uno dei primari enti certificatori a livello mondiale - La certificazione serve all'impresa sia ad entrare in filiera che a certificare la rintracciabilità dei pro-

dotti". "È importante che le singole imprese, nella ricerca di forme di collaborazione, mantengano la propria identità - ha affermato Paolo Mingardo, responsabile assistenza fiscale Caf Imprese Coldiretti Triveneto. Per cui è necessario studiare soluzioni di aggregazione ad hoc. Le società di capitali possono assicurare sviluppi interessanti aumentando le dimensioni delle imprese, migliorando le fasi del processo produttivo".

In chiusura Micaela Sette, sindaco di Latisana, ha accennato ad un progetto locale. "Sarà probabilmente una Società a responsabilità limitata quella che si costituirà fra il Comune di Latisana e la cooperativa agricola La Tisana, - ha dichiarato -, finalizzata alla costruzione di uno stabilimento per la produzione di energia da biomasse. Attraverso questa aggregazione gli operatori agricoli potranno vendere la loro produzione e partecipare alla distribuzione dei dividendi dalla vendita di energia".

## L'INCONTRO A PAVIA DI UDINE

### Come trasformare l'ortofrutta

"Mantenere il valore aggiunto dei nostri prodotti agricoli sul territorio con l'adozione di tecniche coerenti con lo sviluppo sostenibile, è una delle priorità che ci vengono assegnate dall'Europa e dall'attuale momento economico", questo ha detto Franco Iacop intervenendo a Pavia di Udine. L'assessore regionale alle autonomie locali ha concluso così i lavori del convegno tecnico organizzato da Coldiretti Udine, sul tema dell'"Introduzione dei processi di trasformazione nella filiera ortofrutticola fresca: quali opportunità per la loro realizzazione in azienda agricola".

La presidente Rosanna Clocchiatti, dal canto suo, ha sottolineato l'importanza di discutere di queste problematiche visto che gli operatori del comparto ortofrutticolo sono impegnati quotidianamente nel confronto con le mutevoli esigenze dei consumatori. Il direttore di Coldiretti Udine, Mauro Donda ha invece evidenziato come



La presidente di Coldiretti Udine, Rosanna Clocchiatti

vi sia, nelle campagne, una ricerca continua di stimoli per trovare colture più redditizie alle attuali che non riescono a dare soddisfazioni economiche agli imprenditori agricoli.

La relazione centrale è stata tenuta dal dottor Pierpaolo Rovere, tecnologo alimentare del Sicca di Pama il quale ha segnalato alcuni pericoli. Infatti, se la tecnologia prescelta non è quella giusta, se gli investimenti necessari alla trasformazione non sono ben ponderati e basati su un preciso piano strategico, i progetti di trasformazione agroalimentare

sono destinare a creare più problemi che opportunità alle aziende. Un piccolo esempio di successo è stato illustrato da Francesca Ruffini de "Il campo incantato" di Tavagnacco che da alcuni anni ha iniziato una propria attività di trasformazione orticola aziendale, confezionando apprezzati sott'oli e sottaceti.

Germano Pontoni, presidente della Federazione italiana cuochi del Fvg ha testimoniato il forte impegno degli operatori della ristorazione regionale profuso nella valorizzazione delle produzioni tipiche e tradizionali locali.