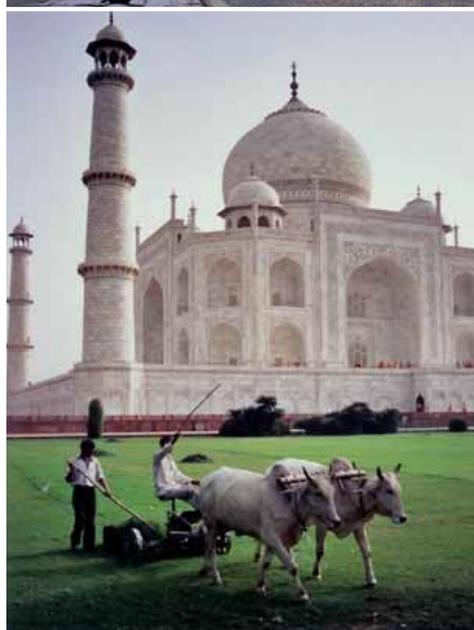




Le nuove frontiere del Friuli



alle pagine 20 e 21

Riforme ed Europa: le sfide del 2007

di **Daniele Damele**

Il 2007 dev'essere l'anno delle riforme strutturali, dell'internazionalizzazione e dell'opportunità di tramutare la ripresa in atto in vera e propria crescita, ovvero in sviluppo per il nostro futuro.

Le condizioni ci sono tutte. Occorre, però, che ognuno faccia la sua parte. Dalle categorie economiche friulane i messaggi giunti in questo inizio d'anno sono stati chiari: la ripresa non è più solo una speranza. Gli investimenti sono aumentati. Ora si tratta di non perdere il treno e tramutare tali segnali in sviluppo sociale ed economico.

Nella seconda parte del 2006 le entrate tributarie sono fortemente aumentate al pari, peraltro, dei fatturati, anche se, talvolta, con minore valore aggiunto. Eppure la politica fiscale del Paese resta un anello debole che penalizza la crescita. Magari si potrebbe ipotizzare di detassare gli utili reinvestiti in azienda, magari si potrebbero creare più "no tax area" in realtà come quella montana della nostra regione, magari si potrebbe favorire formazione, crescita dimensionale e occupazionale sempre utilizzando la leva fiscale, magari si potrebbe favorire in tempi brevi il federalismo fiscale, magari...

Occorre coraggio e decisione, ma anche la capacità di accettare le scelte della maggioranza, rispettarle e permettere che le stesse siano poste in essere senza continue ridiscussioni, senza ripartire ogni volta da zero. Concetto questo che va sposato soprattutto all'atto delle decisioni sulle opere infrastrutturali. Si realizzi, quindi, il nuovo Piano regionale dei trasporti, ad esempio, e soprattutto si dia esecuzione a quanto definito presto e bene. Il campo delle infrastrutture è senz'altro complesso, ma farne a meno per scopi elettorali è un suicidio per la collettività. Chiedere garanzie sul ri-

spetto dell'ambiente e della salute pubblica è indispensabile, ottenerle è imperativo, ma una volta verificato che queste sussistono non si attenda un minuto in più.

Un concetto che deve essere applicato anche quando si parla di energia, rigassificatori compresi.

I settori della meccanica, dell'alimentare, del tessile, dell'abbigliamento e del trasporto e non solo presentano indicatori positivi mentre permangono, invece, la difficoltà del settore della sedia. Ci si augura che il segno più possa crescere in misura maggiore nel corso dei prossimi mesi per i settori della

chimica, di arredamento ed edilizia, ma anche della grafica e dei servizi alle imprese. I giovani s'indirizzino in ogni caso in uno di questi settori, salvo, appunto, al momento, la sedia per la quale si prevedono tempi più lunghi per un rilancio che siamo certi non mancherà. Se hanno creatività, voglia di competere, coraggio si lancino senza indugiare nemmeno per un momento.

E il processo d'internazionalizzazione del Friuli Venezia Giulia risulterà un'opportunità anche per loro. La Slovenia, con l'euro, è sempre più europea. Ma oltre al vicino mercato sloveno si stanno aprendo anche quelli della Romania e della Bulgaria, anch'essi destinati a europeizzarsi sempre più. Si tratta di

opzioni da gestire e guidare, innanzi tutto a livello politico, sociale e culturale. Per andare a cercare manodopera a basso costo occorrerà andare più lontano, sino in Cina, ma per commercializzare i nostri prodotti questi mercati, quelli, appunto, dei nuovi Paesi europei costituiranno importanti bacini per i nostri prodotti.

Il futuro, come sempre, è nelle nostre mani, ma ognuno, come accennato, deve fare la sua parte, deve, cioè, portare un contributo alla crescita della nostra terra.

E chi ha maggiori responsabilità, di governo ai vari livelli, o nel settore dell'economia, deve fare di più. Non perdiamo il treno, perché non sappiamo se e quando ripasserà.



**Eurotech:
Il cervellone
informatico**

a pag. 5



**Innovaction:
L'era della
creatività**

a pag. 16



**Attualità:
Imprenditori
cercasi**

a pag. 23

ATTUALITÀ

Liberalizzazioni, riforme strutturali, sburocratizzazioni: cosa chiedono le categorie

Un patto per il rilancio

L'eccessiva spesa dell'apparato pubblico indicata come uno dei punti deboli del sistema



di Mauro F. Grillone

Un'accelerazione sulla strada delle riforme strutturali e del processo delle liberalizzazioni e privatizzazioni; sburocratizzazione e semplificazione; la creazione di un clima favorevole all'impresa. Nulla di nuovo, si direbbe quasi.

Perché sono questi i temi ai quali guarda (ogni anno con maggior preoccupazione) il mondo economico-imprenditoriale, alla ricerca di un supporto alla competitività e allo sviluppo del Paese. Tanto più che proprio l'incapacità ad affrontare questi nodi ha come conseguenza quella di veder l'Italia scivolare sempre più nella classifica mondiale della libertà economica.

«L'Index of economic freedom», graduatoria elaborata dalla Heritage Foundation e dal Wall Street Journal vede infatti il nostro Paese perdere diciotto posizioni rispetto all'anno scorso, andando ad attestarsi al 60. posto, dietro all'Uganda (59.) e alla Slovenia (al 58.), mentre a livello europeo l'economia italiana è 28. su 41 Paesi. Mercato del lavoro rigido, peso fiscale eccessivo e corruzione elevata vengono indicati come i punti deboli del nostro sistema. Al quale non viene in aiuto l'ultima Finanziaria che, come ha sottolineato il presidente dell'Assindustria friulana, Giovanni Fantoni, non riesce ad incidere sulla spesa pubblica (e sulla sua qualità), che rappresenta il vero grande problema dell'Italia, mentre Massimo Panicia, presidente dell'Api di Udine non nasconde che «l'impressione è che né la politica industriale del Paese e tanto meno questa Legge finanziaria abbiano percepito questa necessità, questa urgenza di metterci nelle condizioni di competere alla pari con i concorrenti internazionali». Riforme strutturali, in primo piano, quindi per il comparto manifatturiero, assieme a quelle liberalizzazioni che possano sostenere il processo di sviluppo: energia meno cara rispetto ai Paesi nostri concorrenti, minori oneri burocratici.

Da parte loro, gli imprenditori - ha ricordato Fantoni - devono proseguire lungo la strada dell'innovazione, continuando ad investire per restare competitivi. Chiari segnali in questa direzione Assindustria e Api li hanno già rilevati (e il Mediocredito del Fvg li ha già "certificati", registrando un aumento degli inve-

stimenti soprattutto nell'ultimo quadrimestre del 2006), anche se l'auspicio è che a livello politico nazionale possano giungere presto segnali "chiarificatori" su grandi temi - dalla previdenza alla sburocratizzazione - che possano dare ulteriore abbrivio all'economia e riuscire a rendere possibile attirare investimenti esteri in Italia e in regione.

Anche gli artigiani di Confartigianato Udine guardano allo snellimento burocratico per le microimprese come ad un elemento indispensabile «per aiutarle a restare sul mercato», per dirla con il presidente Carlo Faleschini. Che rilancia una serie di priorità per l'anno in corso: l'accelerazione dell'innovazione e dello sviluppo competitivo per le imprese più dinamiche; la delega di competenze della Pubblica amministrazione alle associazioni per migliorare i servizi pubblici alle aziende; il rilancio della politica per favorire la successione d'impresa ed i neo-imprenditori; e la creazione di vantaggi per lo sviluppo delle integrazioni "a rete". Nello sviluppo del sistema delle imprese artigiane, va ricordata poi la chance rappresentata da quel Distretto della nautica al quale la Cna friulana guarda con attenzione.



Il nodo delle infrastrutture è uno dei temi più discussi dalle categorie economiche

Altra opportunità per l'economia provinciale e regionale è rappresentata dal turismo, che lo scorso anno ha fatto segnare una buona ripresa.

«Dopo anni di difficoltà - commenta il presidente provinciale di Confcommercio, Giovanni Da Pozzo -, la curva di tendenza economica è mutata e lascia presagire un anno di buoni risultati. A questo punto la politica è chiamata ad assecondare questo trend, non

a zavorrarlo come è accaduto con la Finanziaria statale. Un primo segnale positivo viene dal fatto che finalmente si considera il settore turistico un fattore economico decisivo, come dimostra l'inserimento delle località regionali all'interno della mappatura ai sensi dell'articolo 87 paragrafo 3 lettera c del Trattato comunitario, utile passaggio per la destinazione di investimenti di riqualificazione turistica».

Ma il primo impegno di Confcommercio - rileva ancora Da Pozzo - sarà il confronto (già avviato nelle ultime settimane) con la Regione e con gli Enti locali per una ridefinizione di orari ed aperture degli esercizi commerciali "più omogenei e rispondenti alle legittime esigenze degli operatori". E ancora «Faremo pressing per la rivalorizzazione di un centro emporialmente importante come Udine, che necessita

di politiche di marketing urbano; né mancherà un invito al rilancio del sistema infrastrutturale, in particolare modo di porti e aeroporto regionali, oltre che alla sistemazione dei sistemi creditizi, in primis dei Confidi: credo - conclude - che saranno inevitabili scelte di aggregazione per settori omogenei».

Ma il 2007 si preannuncia un anno importante anche per il comparto agricolo. Le organizzazioni di categoria auspicano innanzi tutto l'approvazione ed attivazione tempestiva del Programma di sviluppo rurale e, possibilmente, anche i risarcimenti tempestivi ai danni della siccità 2006 (tempi celeri e risorse adeguate).

La Coldiretti sottolinea poi altre priorità: l'istituzione dell'Organismo pagatore regionale con conseguente riforma della Direzione Agricoltura e potenziamento della sussidiarietà orizzontale (Caa); l'approvazione della legge regionale di orientamento; e l'istituzione del tavolo agroalimentare nel quale concertare le politiche di sviluppo del settore. Non mancano altri auspici che riguardano il futuro del settore, ma anche dell'intero territorio: dalle bioenergie alle urgenze della Montagna friulana.

I DATI DELL'UFFICIO STUDI DI CONFARTIGIANATO

Burocrazia: costi alle stelle

Semplificazione? Sburocratizzazione? Forse qualcosa si muoverà anche in questo senso, ma le risposte alle sollecitazioni del mondo economico ed imprenditoriale sembrano, almeno per ora, andare in tutt'altra direzione.

E quanto denuncia Confartigianato Udine sulla base dei dati elaborati dall'Ufficio studi di Confartigianato e relativi ai maggiori costi che le imprese italiane dovranno sostenere nel 2007 per i nuovi oneri burocratici previsti dal decreto "Visco-Bersani" (convertito nella legge 248/2006). Secondo le stime di Confartigianato, le imprese dovranno sostenere maggiori oneri per circa 740 milioni di euro. In particolare, l'organizzazione artigiana ha analizzato i costi derivanti dalla redazione ed invio dei clienti fornitori, invio dei corrispettivi giornalieri, invio telematico del modello F24 per le imprese, costi ban-



Il presidente della Confartigianato Carlo Faleschini e la sede di San Giorgio di Nogaro

carri per la tracciabilità dei pagamenti, costi derivanti dalla traslazione dei maggiori oneri collegati all'aggiornamento dei software di contabilità e paghe dei consulenti.

L'importo complessivo stimato dei maggiori oneri burocratici a carico degli imprenditori verrebbe ad ammontare - secondo Confartigianato - a 739,9 milioni di euro, equivalenti



ad una media di 143 euro per impresa, somma che aumenta per i soggetti obbligati all'invio telematico dei corrispettivi giornalieri, per cui il maggiore onere annuo diventa di 196,2 euro per impresa.

L'organizzazione di categoria degli artigiani, nella propria elaborazione, ha anche evidenziato come i maggiori costi derivino soprattutto dagli elenchi clienti e

fornitori, che pesano sui bilanci delle imprese per 257,9 milioni (ovvero per una percentuale pari al 34,9% del totale dei maggiori oneri introdotti a seguito del "Visco-Bersani"), seguiti dal modello F24 con 225 milioni (30,4% del totale) e dall'invio dei corrispettivi giornalieri che, nonostante la minor platea di soggetti a cui si riferiscono, gravano sui bilanci aziendali per 155,7 milioni di euro e sono pari al 21% del totale dei maggiori costi.

«Poiché attualmente gli oneri sopportati dagli imprenditori per pagare le imposte sono pari a 6.867 milioni - sottolinea Confartigianato - si può calcolare che i nuovi adempimenti collegati al decreto aumentino del 10,8% gli oneri delle imprese per pagare le imposte». Laconico il commento di Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato Udine: «Non è questa la semplificazione e la sburocratizzazione che chiedevamo...».

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:
Adalberto ValdugaDirettore responsabile:
Daniele DameleCaporedattore
Davide VicedominiEditore:
Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo 4 - 33100 UdineProgetto grafico:
ColorstudioImpaginazione/Fotoliti:
Arti Grafiche Friulane /
Imoco spa (Ud)Stampa:
Editoriale FvgFotoservizi:
Foto Agency AntepremaArchivio:
C.C.I.A.A. - AntepremaPer la pubblicità rivolgersi a:
EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-202813

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

ATTUALITÀ



di Oscar Puntel

Il carattere è cubitale, proprio dove non servirebbe. Ma l'idea centrale, in realtà, sta tutta in quel "per", scritto in maiuscolo in mezzo al resto. Si distingue, campeggia ovunque: dal sito web, all'insegna che introduce ai laboratori, perfino sui biglietti da visita. Originale anche per questo. Cirmont, Centro internazionale di ricerca per la montagna, tanto rifugge dal proporsi come l'ennesimo carrozzone consortile della Carnia, quanto assurge a motore di innovazione e genialità, per non far scappare i cervelli della montagna.

Camici bianchi e attrezzature sofisticate trovano posto ad Amaro in mezzo ai capannoni lungo una strada intitolata - fortuita coincidenza? - a quel capostipite locale dell'imprenditorialità che fu Jacopo Lussino.

Nato nel 2003 e voluto da Regione, Imont (Istituto nazionale della montagna), Università di Udine e da Agemont, al fine di definire modelli innovativi di sviluppo economico, sociale e ambientale delle terre alte dei Friuli, oggi il Centro spalma il futuro sul pane della ricerca, puntando su tre pilastri: innovazione, flessibilità, complementarietà.

Per creare tecnologie e nuovi prodotti, avveniristici processi produttivi, servizi indirizzati e al servizio del territorio.

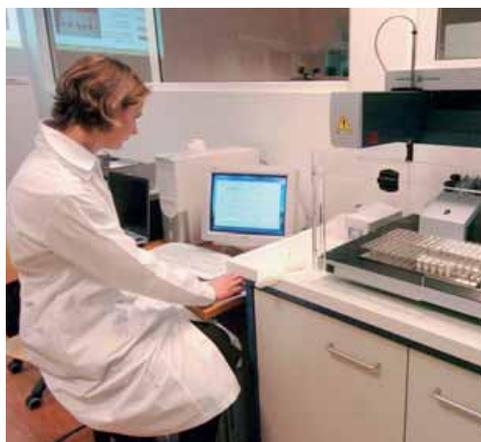
L'attività progettuale è stata impostata nel 2005 e avviata in modo strutturato nel 2006 cioè appena sono diventati operativi i laboratori di ricerca cofinanziati dai fondi comunitari dell'obiettivo due. E ci tiene a precisarlo, la direttrice del Centro, Manuela Croatto: niente soldi pubblici per il funzionamento dell'ente. «I progetti - precisa - attingono a vari bandi, come Interreg, legge regionale 26/06, Miur, Ue. Abbiamo presentato diciotto progetti, alcuni finanziamenti, anche se non tutti incassati, per un totale di 150 mila euro». Grazie agli assegni di ricerca pagati con i fondi reperiti sui progetti, al Cirmont lavorano cinque giovani laureati in agraria, scienze naturali, scienze e tecnologie alimentari, informatica ed economia e commercio e compilano la loro tesi di laurea sei studenti universitari.

Nei laboratori freschi di inaugurazione, ad Amaro si studia realtà virtuale, telemedicina e agroalimentare. Così nel "Virtual

Ricerca, flessibilità e complementarietà sono il pane quotidiano di Cirmont

Il motore dell'innovazione

Ad Amaro opera un "Centro" all'avanguardia per lo sviluppo della montagna



Nei laboratori, da poco inaugurati (era presente anche il presidente della Regione, Riccardo Illy, foto nel riquadro) si studiano realtà virtuali, telemedicina e agroalimentare

reality theatre", dove il reale non si distingue dal virtuale, è possibile manipolare situazioni e oggetti prima del prototipo, mentre con "Telemont", il paziente non si muove da casa, ma è visitato dai medici "a distanza", grazie a disposi-

tivi mobili, audio e video. Non solo. Sotto sperimentazione, ci sono anche alcune prodotti tipici e colture autoctone, come il radice di mont, la genziana, il tarassaco. Nuove linee produttive, nell'industria della ricerca montana.

L'INTERVISTA

"Puntiamo sui giovani"

- **Manuela Croatto, direttrice di Cirmont, perché la montagna deve puntare su giovani e innovazione?**

"Se i giovani investono nel loro futuro in montagna, questa avrà un futuro".

- **Quindi?**

"È necessario portare in montagna la "ricetta" che ha permesso ad altri ambiti di crescere. E l'innovazione è il primo ingrediente, insieme allo studio e all'alta formazione".

- **Ma i cervelli scappano all'estero.**

"Io credo molto nella forza della passione, per questo mi piace pensare a Cirmont come a un sogno da concretizzare per dare risposte non tradizionali allo sviluppo della montagna. Se i "nostri cervelli" avranno la possibilità di essere fatti fruttare per la loro terra, di appassionar-

si a un progetto, di testare le loro capacità, non se ne andranno".

- **Quali obiettivi vi proponete di raggiungere?**

"I nostri laboratori sono stati progettati seguendo tre parole-chiave: innovazione, anche come approccio necessario per affrontare i problemi; flessibilità, ovvero utilizzo delle attrezzature scientifiche per svariate e plurali attività, non solo per quelle per cui sono stati pensati all'inizio; complementarietà, cioè non doppioni di cose che ci sono già. Di qui la scelta di puntare su due settori-chiave come l'agroalimentare e l'informatica con un approccio nuovo: quello della ricerca e dell'innovazione".

- **A quasi quattro anni dal via, cosa le ha dato più soddisfazione di Cirmont?**



Manuela Croatto

"Essere diventati un punto di riferimento per molti giovani della montagna: da quelli che hanno usato la nostra struttura per compilare la loro tesi di laurea, a quelli che ci hanno offerto le loro competenze, senza dimenticare chi ci lavora. L'entusiasmo e l'attenzione sono il risultato più incoraggiante".

AGEMONT

Nasce il laboratorio del legno

Vedrà la luce entro il 2008 il primo lotto del laboratorio per l'innovazione e la certificazione di processi produttivi e strutturali in legno progettato da Agemont e ospitato all'interno del Centro di Innovazione Tecnologica dell'Agenzia. La Regione Fvg ha, infatti, stanziato 850mila euro ed ha stipulato una convenzione con Agemont per la creazione della struttura. "L'attivazione del laboratorio - illustra Alberto Felice De Toni, presidente dell'Agenzia - permetterà di avere sul territorio regionale un centro unico a livello nazionale che consentirà alle aziende di valorizzare la propria produzione, promuovendo la diffusione di prodotti legnosi trasformati con caratteristiche tecnologiche e strutturali di qualità certificata".

Negli ultimi anni si è assistito ad un rinnovato interesse verso l'impiego del legno massiccio e lamellare come materiale da costruzione. Diverse le aziende che sono interessate a questo laboratorio: Stratex di Sutrio, Euroholz di Villa Santina, De Infanti di Paluzza, Xila Holzwerk di Ovaro e Diemme Legno di Pontebba, e tutte le piccole aziende del settore. Il laboratorio di Amaro, effettuato



Il laboratorio del legno sorgerà nel Centro di Innovazione tecnologica di Agemont

in collaborazione con l'Università di Udine è sostenuto anche dall'Assindustria della Provincia di Udine e dal centro di ricerca Catas di San Giovanni al Natissone rappresenta un'opportunità unica in Italia e permetterà controlli sulle caratteristiche meccaniche dell'elemento strutturale in legno lamellare (prove di incollaggio, prove di laminazione, controllo del-

l'efficacia dei giunti, prove per l'identificazione di parametri costitutivi) e verifiche di carattere chimico-fisico sul materiale, sui collanti e sulle tecnologie di impregnazione.

Il laboratorio darà impiego, allo start up, a tre tecnici e garantirà un rafforzamento dell'intero comparto regionale del legno e della sua presenza sui mercati internazionali con positi-

ve ricadute in termini occupazionali.

La realizzazione di prodotti in legno lamellare richiede una rigorosa selezione del materiale all'origine ed un severo controllo di qualità dell'intero processo produttivo, mentre le fasi di fabbricazione del lamellare, dall'essiccazione delle tavole grezze, all'incollaggio e alla compattazione delle assi longitudinali, alla matura-

zione e stabilizzazione degli elementi strutturali, esigono tecnologie accurate e specializzate. Recenti sondaggi hanno fatto emergere la necessità di disporre di un centro per la certificazione del processo produttivo e del prodotto finale, quale fattore cruciale e irrinunciabile per poter mantenere il ruolo acquisito nel settore, oltre che di un centro di riferimento a livello regionale per lo sviluppo di attività innovative e di ricerca allo scopo di favorire l'ideazione e brevettazione di nuove tecniche produttive e costruttive ad alto contenuto tecnologico.

"Il territorio montano del Friuli Venezia Giulia - conclude De Toni - si contraddistingue per una solida tradizione nell'ambito dell'artigianato e dell'industria del legno. Poter usufruire di una struttura di ricerca e di prova altamente qualificata permetterà, dunque, alle imprese locali, di certificare i propri prodotti in regione, senza dover ricorrere a centri collocati all'estero, riducendo costi e tempi necessari per la certificazione, rilanciando la propria produzione e creando ulteriori opportunità di sviluppo economico per l'area montana".

Gino Grillo

LE INTERVISTE DI UDINE ECONOMIA



Tra ricerca e sviluppo: la scalata al successo di Roberto Siagri presidente di Eurotech

Il cervellone informatico

L'azienda carnica è tra i leader mondiali nella miniaturizzazione dei computer

di Martina Seleni

Grandi investimenti nel settore della ricerca ed attenzione alle sfide della globalizzazione: è questa la ricetta con cui Roberto Siagri, presidente e fondatore di Eurotech, ha portato il gruppo tra i leader mondiali dell'alta tecnologia per la miniaturizzazione dei computer. E lo ha fatto in tempi record: nata nel 1992, Eurotech si è sviluppata inarrestabilmente diventando in un batter d'occhio da laboratorio a vera e propria industria con filiali in tutto il mondo. Fino all'ultima, conquista: l'acquisizione di Applied Data Systems Inc., società con sede in Maryland attiva nella progettazione, sviluppo e produzione di computer miniaturizzati a bassissimo consumo.

- Presidente Siagri, sul sito di Eurotech compare la frase di Victor Hugo "nessun esercito al mondo potrà fermare un'idea il cui momento è giunto". Perché avete scelto proprio questa frase per presentarvi?

"Noi siamo una fabbrica delle idee, non siamo una fabbrica delle macchine"

"Perché se è vero che oggi, nella società della conoscenza, l'idea è un fattore importante, l'idea che arriva nel momento giusto è ancora più importante. E noi siamo convinti di avere in tasca le idee per affrontare da leader i tempi che corrono".

- Quanto contano l'innovazione e la ricerca in un settore come il suo?

Con la caduta dei muri, da quando non ci sono più barriere né blocchi, il mondo è sempre più interconnesso; è chiaro, quindi, che



Il presidente e fondatore di Eurotech, Roberto Siagri

un'idea tramonta in poco tempo e che deve essere sempre rigenerata e rialimentata. L'innovazione, quindi, per noi è fondamentale. Noi siamo una fabbrica delle idee, non siamo una fabbrica delle macchine: oggi non si vince più con la detenzione dei mezzi di produzione ma con la detenzio-

ne del know how. La nuova macchina è il nostro cervello e tutta la nostra struttura è basata su questo concetto. Ecco perché il 40% del personale che abbiamo è impiegato in R&S ed il 12% del fatturato è investito nello stesso settore".

- Come si pone nei confronti della sfida della globalizzazione?

"Si tratta di una sfida fondamentale. Se andiamo a vedere la dislocazione del nostro personale, scopriamo che oggi abbiamo più

persone in America che in Italia. Abbiamo anche una bella presenza in Inghilterra ed in Francia; alcune persone sono addirittura in Finlandia ed in Cina. Vogliamo essere presenti globalmente per poter mettere insieme le idee di persone che vivono situazioni diverse in posti diversi.

- Quali sono i progetti per il futuro di Eurotech?

"Il futuro lo si fa andando incontro, andando a camminarci dentro. Vogliamo di sicuro continuare sulla strada della crescita internazionale, ma ci piacerebbe anche guardare un

"Il 12% del nostro fatturato è investito nella ricerca e nello sviluppo"

attimino all'interno del gruppo per poter fare un salto ancora più in là: vorremmo sfruttare le sinergie che ci sono tra le varie componenti che abbiamo messo insieme per poter fare in

modo che, grazie ad una ancor maggiore interazione e dialogo, uno più uno non faccia due, ma faccia tre!"

- Parliamo dei giovani. Investire in formazione è un rischio o una chiave di successo?

"È una chiave di successo, perché i mondi che stiamo costruendo sono mondi che appartengono di più ai giovani, sono di più facile comprensione per loro. Bisognerebbe poi domandarsi di che formazione si parla. Ci vorrebbe una formazione che permettesse all'azienda di auto-rigenerarsi al suo interno: il problema è quello di far crescere

le persone non tanto come singole, quanto come appartenenti ad un'entità, in modo che tutti si sentano poi parte di quell'entità e che ne condividano valori, missione e visione".

EUROTECH - LA SCHEDA

Le nanotecnologie

Eurotech nasce nel 1992 dall'intuizione dei suoi fondatori di miniaturizzare il personal computer per ampliarne le possibilità di utilizzo e diventa in breve tempo uno dei leader mondiali nel settore dell'alta tecnologia per la miniaturizzazione dei computer. Oltre alla sede principale di Amaro, in provincia di Udine, il gruppo è presente direttamente o con filiali proprie a Kansas City (Kansas, USA), Salt Lake City (Utah, USA), Columbia (MD, USA), Cambridge (UK), Lione (Francia), Helsinki (Finlandia) Caronno (Varese), Trento. Ha inoltre uffici commerciali e di rappresentanza a Monaco di Baviera (Germania) e Pechino (Cina, Chengdu (Cina).

La Ricerca. Il gruppo Eurotech pone al centro della sua attività lo studio e lo sviluppo di tecnologie di frontiera, impegnando circa il 40% degli addetti in programmi di R&S. Da sempre il gruppo opera in stretto contatto con i poli universitari di Milano, Trento, Trieste, Udine, con l'INFN (Istituto Nazionale di Fisica Nucleare) e con l'IRST (Istituto per la ricerca scientifica e tecnologica del Trentino) e con la triestina Sissa (Scuola internazionale di studi superiori avanzati).

Il computer invisibile.

La presenza diffusa e pervasiva di minuscole macchine di calcolo permetterà all'uomo di liberarsi da incombenze banali e ripetitive lasciandogli più tem-



Il sottosegretario Ettore Rosato

PROTOCOLLO ANTIUSURA

Lo strumento di prevenzione dei Confidi

Incontro importante quello che si è svolto presso il Ministero dell'Interno il 18 gennaio alla presenza del sottosegretario Ettore Rosato insieme con il Commissario Straordinario del Governo per il Coordinamento delle iniziative anti-racket e antiusura, il prefetto Raffaele Lauro. Lo scopo? Quello di coniugare le esigenze e i diritti di banche e associazioni in difesa dei consumatori.

"All'incontro", spiega il sottosegretario Rosato, "sono stati invitati i vertici

nazionali di Confcommercio, Confesercenti, Confindustria e delle associazioni di categoria con il sistema nazionale delle associazioni e delle fondazioni che si occupano di lotta all'usura. L'indebitamento con usurai da parte degli imprenditori, ahimè, è un fenomeno ancora diffuso anche se sotterraneo, in tutto il nostro Paese. Per quanto riguarda Udine, non si tratta certo di una delle realtà più a rischio di usura. Questo non toglie che abbiamo lanciato una campagna nazionale

sulla prevenzione ed abbiamo destinato risorse importanti ai Confidi, tra cui quello di Udine presieduto da Giovanni Da Pozzo, per garantire il supporto al sistema delle imprese. Il sistema dei Confidi fa un attento ed efficace lavoro di prevenzione, perché consente di ricorrere al mercato bancario e di evitare l'indebitamento con usurai".

Assolutamente positivo il giudizio di Da Pozzo sull'esito dell'incontro cui ha partecipato in rappresentanza di Confcommercio naziona-

le. "Anche se nel nostro territorio non possiamo parlare di fenomeno criminale organizzato per quanto riguarda l'usura, Confidi garantisce uno strumento di prevenzione che va ad aiutare quelle aziende che, essendo in sofferenza, non riuscirebbero ad ottenere credito bancario.

La aziende quindi riescono a sostenere le difficoltà di natura finanziaria e non cadono poi nel circuito vizioso di situazioni creditizie anomale al di fuori dello strumento ordinario. Quel-

lo che è stato siglato è un protocollo indubbiamente migliorabile, soprattutto per quanto concerne quelli che devono essere i rapporti con il sistema bancario, ma la strada intrapresa grazie anche all'intervento del sottosegretario Rosato è estremamente efficace. Rosato, avendo una delega specifica in materia di antiusura, ha dimostrato di capire l'utilità dello strumento ed ha coinvolto direttamente tutte le associazioni di categoria ed i Confidi perché lo utilizzino".

IMPRESE

Soggiorni grandi e rivestimenti in mattoni sono il marchio di Troppina Costruzioni

La filosofia del viver bene

Le sfide dell'azienda udinese, da 43 anni sul mercato, per soddisfare le famiglie

di Simonetta D'Este

“La figura del costruttore deve coordinare, con le idee dell'architetto, con il rigore dell'ingegnere, con la passione del poeta, con la sensibilità dell'artista, con la serietà del sociologo e dell'urbanista, con lo scrupolo del buon padre di famiglia, persone e gruppi di lavoro, dall'acquisto del terreno alle opere murarie, dalla posa dei pavimenti e rifiniture alla vendita degli immobili”.

Si presenta così il Gruppo Troppina Costruzioni, che ha da poco festeggiato al ristorante “Al Grop” di Tavagnacco assieme all'assessore Bertossi ed altri rappresentanti della realtà economica regionale, i 43 anni dell'impresa di costruzioni “Troppina Vittorino” (l'attuale “Costruzioni Troppina Vittorino Srl”) e i 15 anni dell'immobiliare “Troppina Costruzioni Srl”, figlia e madre allo stesso tempo della prima. Chiarisce il tutto Loris Troppina, che parla con orgoglio del lavoro del padre, del suo e dei suoi collaboratori.

“Ha iniziato tutto mio padre il 6 maggio 1963. Decise, dopo essere emigrato in Svizzera e aver lavorato come dipendente nell'impresa Clocchiatti di Udine, di mettersi a fare le cose da solo e ci riuscì. Fino agli Anni '80 abbiamo lavorato per conto terzi, poi abbiamo iniziato a farlo per noi stessi e continuiamo a farlo tuttora andando sul mercato. E mio padre ancora oggi si reca personalmente nei cantieri a controllare l'andamento dei lavori. Da quindici anni, invece, abbiamo costituito l'immobiliare e intendiamo mantenerla per dare ampia garanzia ai nostri clienti. La legge prevede che, una volta effettuata la vendita, sia proprio l'immobiliare a dover prendersi le responsabilità riguardo la costruzione per dieci anni. Per questo motivo, solitamente, le immobiliari non durano a lungo: una volta liquidata non ci sono più eventuali responsabilità... Il nostro modus operandi, invece, ci impone di lavorare con serietà e questo impegno ci è stato anche riconosciuto da Il Sole Ventiquattrore, che ha fatto un articolo su di noi. Ma credetemi, non è un lavoro facile quello del costruttore”.

- Quali sono le maggiori difficoltà?

“Noi affrontiamo a numerosi professionisti e a imprese per seguire le varie fasi della realizzazione. Bisogna scegliere l'area,



Il Gruppo Troppina Costruzioni conta circa 13 dipendenti. Sono invece quasi 40 i professionisti e le imprese che collaborano con l'azienda

avere l'idea, realizzare il progetto e materialmente costruire la casa per un ipotetico cliente. Insomma, dall'idea dobbiamo arrivare al prodotto finale e per fare questo serve manodopera qualificata.

Il problema più grosso, accanto al coordinamento delle varie maestranze e al rispetto dei tempi di consegna, è proprio quello di reperire professionisti all'altezza. Purtroppo stiamo parlando di mestieri trascurati negli ultimi anni dai giovani di casa nostra, e questo porta a dover attingere anche a lavoratori extracomunitari, disposti a fare lavori umili, ma per

noi importantissimi. Come azienda, comunque, cerchiamo di mantenere nel tempo collaborazioni con

ditte e professionisti che godono della nostra ampia fiducia. Questo non ci permette di ottenere prezzi molto bassi, ma di avere la certezza



Case come questa marchiate Troppina sono ben visibili a Udine Sud

di fornire qualità e tempi certi. Insomma, un prodotto costante, altamente qualificato e consegnato puntualmente”.

- Qual è la sfida più grande che ha vinto e quale quella che vorrebbe vincere?

“Quella vinta è aver scelto di non fare il medico per qualcosa che mai avrei pensato di fare. Il problema è che ero piuttosto bravo a scuola e così, durante le vacanze estive, mio padre mi portava in cantiere a lavorare al suo fianco. Aborro quel lavoro... Invece eccomi qui! La sfida da vincere, invece, è continuare a migliorare, a produrre case sempre più vicine alle richieste delle famiglie, con spazi molto vivibili e con elevati standard di qualità, crescere come un'azienda piccola può fare in una realtà dinamica seguendo le direttive europee, ma sempre con la giusta coscienza”.

- Qual è la caratteristica che distingue maggiormente la Troppina Costruzioni dalle altre?

“Le nostre case si identificano perché progettiamo e costruiamo quello che piace a noi: soggiorno grande, patio, rivestimenti in mattoni o pietra... Non puntiamo sulla spremitura degli spazi, ma usiamo rigore costruttivo, rispetto dell'ambiente circostante e attenzione ai dettagli, soprattutto quelli interni. Di solito il personalizziamo seguendo le indicazioni del cliente, in modo particolare delle signore, che sono molto attente ed interessate

Profilo d'impresa

Il Guinness dell'immobiliare

La Costruzioni Troppina Vittorino Srl nasce dall'impresa individuale del signor Vittorino nel 1963, ha sede nella zona di Udine Sud, dove quasi esclusivamente opera (Pasnian di Prato, Campofornido, Pozzuolo, cerchia cittadina). Il 23 dicembre 1991, invece, inizia l'attività dell'immobiliare Troppina Costruzioni Srl, che si occupa di gestire le varie attività delle costruzioni.

Sono 38 circa i professionisti e le imprese che collaborano con l'azienda, che nel 2006 ha un valore di Gruppo pari a 3 milioni 700 mila euro. La ditta non costruisce palazzi sviluppati in altezza, ma case e villette con ampi spazi, caratterizzate da mattoni a vista e dal logo dell'impresa di costruzioni in bella mostra sull'esterno della struttura. Si tratta di un'impresa di famiglia (padre e due fratelli), con circa 13 dipendenti.

vivendo maggiormente la casa... Ci mettiamo al servizio del nostro cliente per soddisfarlo completamente nella massima serenità. Per capire di quello che sto parlando basta dare un'occhiata alle nostre spese legali negli ultimi cinque anni: 200 euro ed annoveriamo anche alcuni avvocati tra i nostri clienti”.

MARINO TULISSO SRL

Il cucito dalla A alla Z

Macchine da cucire e da ricamo Singer, Pfaff, Bernina, Janome e Juki ma anche accessori, ricambi, riparazioni, corsi di taglio e cucito, attrezzi per lo stiro, filati Gutermann e Madeira, filsetine, perline, cartomodelli Burda e accessori per la maglieria. È il vasto assortimento di articoli e servizi che offre il nuovo negozio Tullisso di Lorenzo e Tiziana, la coppia che da qualche mese ha inaugurato un nuovo punto vendita di 180 metri quadri in viale Ledra. Spazio del tutto rinnovato che tuttavia è gestito da persone con un'esperienza pluriennale nel settore visto che l'attività si è tramandata da padre in figlio. Era il 1979,

infatti, quando Marino Tullisso, dopo 14 anni passati alle dipendenze della Singer, con l'aiuto della moglie Vanda ha rilevato un vecchio negozio di macchine per cucire nel centro di Udine, in via Paolo Sarpi, curandolo nei minimi dettagli anche nell'arredamento.

In breve il negozio viene ben avviato tanto che nel 1988 entra a far parte della ditta anche il figlio Lorenzo che nel 1993 rileva l'attività mantenendone il nome e diventando amministratore unico e legale rappresentante. L'esperienza decennale dei genitori fungono da garanzia e da supporto alle conoscenze tecnologiche di Lorenzo che insieme a loro si divide nel

la doppia attività di vendita all'ingrosso e in quella al dettaglio aumentando la qualità del servizio e raggiungendo gli obiettivi prefissati.

Lorenzo Tullisso ricalca di certo le orme del proprio padre e della propria madre nella conduzione aziendale pur tuttavia riuscendo al contempo a investire sui nuovi ritrovati del settore delle macchine per cucire ottenendo il giusto mix tra tradizione e progresso. Ecco perché il negozio, nel giro di pochi anni, diventa il punto di riferimento della Singer non solo per Udine ma anche per tutta la provincia: al marchio principale, poi, se ne aggiungono altri (Pfaff) che vengono affiancati ad articoli per lo



Singer, Pfaff, Bernina sono di casa nel negozio Marino Tullisso, da poco inaugurato in viale Ledra a Udine

stiro Battistella, ai filati Gutermann e Madeira e ai cartamodelli Burda. Nel 2000 entra a far parte dell'azienda anche la moglie Tiziana che si impegna a dare un importante aiuto all'interno del punto vendita. Gli anni passano e l'attività della famiglia Tu-

lisso si potenzia giorno dopo giorno tanto che i titolari decidono di trovare una nuova sede con più spazio e con più comodità per i clienti che arrivano a bordo di un'auto. Ed ecco che si inaugura il negozio in viale Ledra.

Giada Bravo

IMPRESE



Capre, cavalli, mucche: il variegato mondo animale presente nell'azienda Gniviza

L' "arca" di Lusevera

L'allevamento e la coltivazione hanno rilanciato in poco tempo l'Alta Val del Torre

di Paola Treppo

Parte dalla montagna dell'Alta Val del Torre uno speciale progetto di rilancio del territorio che, in poco tempo, ha coinvolto anche la comunità locale con ricaduta positiva su tutta la zona: l'esempio della Gniviza, infatti, un'azienda agricola che vede attive quattro persone, ha sensibilizzato i residenti che adesso, dopo anni di abbandono delle campagne, hanno avviato una bonifica dei loro territori con estensione degli orti famigliari. La Gniviza, termine tratto dalla parlata locale proto-slava po-našin, è composta da Marina Gelleni, 46 anni, di origini istriane, da 20 anni residente in Alta Val del Torre, Penney Liut, 33 anni, originaria di Milano e friulana di adozione, da Marco Pinosa, che con la Gelleni è socio fondatore, e da Andrea Fumagalli che oltre alle attività propriamente agricole, si occupa della promozione e della grafica. Variegati e compositi i campi in cui opera la Gniviza.

Il primo è quello dell'allevamento: una ventina le capre che crescono a Lusevera. Si tratta di specie miste tra cui spicca la camosciata, scelta per la sua particolare capacità di adeguamento alle caratteristiche del territorio montano. Grazie al loro latte, presto l'azienda sarà in grado di commercializzare prodotti derivati. Lo farà con l'appoggio del Comune che, dopo averla ristrutturata, metterà a disposizione dei quat-



L'esterno dell'azienda agricola. A destra, le due socie Marina Gelleni e Penney Liut

tro soci i locali della vecchia latteria di Vedronza. Nell'immobile, inutilizzato e decadente per tanti anni, troveranno spazio uno spaccio, un laboratorio per la lavorazione del latte e uno per la produzione della carne. Tutto secondo le più recenti norme di legge. Lo spaccio sarà utilizzato, all'occorrenza, anche da altre realtà locali che si occupano di coltivazione e di allevamento; si tratta della Battolia, che segue maiali e mucche da carne, anche biologiche, e di altri soggetti privati che

hanno scelto di estendere i loro orti per ottenere una quota in più di verdure da mettere in vendita.

Tra i protagonisti del rilancio agricolo della vallata ci sono poi un apicoltore e Flavio Coletto di Musi, borgo in quota dove l'uomo si dedica all'allevamento dei cavalli e dove ha aperto una piccola ippo-pensione. Anche la Gniviza si occupa di equini: la scelta è caduta sugli avellinesi, impiegati pure per bonificare alcune zone abbandonate e minate dall'avanzamento della



sterpaglia. In fattoria ci sono poi le mucche della specie scozzese Hiland, molto pelose e capaci quindi di resistere alle basse temperature, e tutto il variegato mondo animale degli animali da cortile: asinelli, polli, galline, anatre, oche e i conigli Hyla da carne. Sul fronte coltivazioni e vegetali, la li-

bera raccolta dei frutti, in accordo con molti dei proprietari di terra della vallata, consente la fabbricazione di marmellate di lampogni, more, susine, mele e menta, mele e noci, a seconda dell'annata. Vengono prodotti lo sciroppo di sambuco dalle bacche e la specialità zuccherina con i fiori.

La ricchezza dell'azienda, che è visitabile virtualmente al sito www.gniviza.it, viene messa a disposizione anche dei ragazzi delle scuole con l'area della Fattoria didattica.

Informazioni e prenotazioni visite ai numeri 339.5857878, 340.5775415, 0432.787336.

Profilo d'impresa

Il progetto fagiolo

La Gniviza collabora con il Dipartimento della facoltà di agraria dell'Università di Udine per il mantenimento delle specie di fagiolo tipiche friulane. I nomi dei legumi seminati per la prima volta nel 2006, indicano anche i loro luoghi di provenienza: Militons, Cesari-

nis, Condar, "Forni di Sotto", "Gigante di Platischis", "Grigio di Tolmezzo", "Borlotto numero quattro della Carnia" e "Bianco di Resia". Le prime coltivazioni hanno dato un ottimo risultato; l'estensione del fondo utilizzato è di circa 2000 metri, con un prodotto finale di circa 200 chilogrammi.

Rientra nel progetto pure il "Fiorina" un fagiolo locale che prende il nome da una residente della frazione di Micottis; la donna, che oggi ha 84 anni, ha mantenuto nei decenni il seme che si adatta alle condizioni ambientali della vallata e che ha speciali caratteristiche organolettiche.



LA LEGNOLANDIA

La tecnologia nel rispetto dell'ambiente

Un'antica tradizione, che affonda le radici nelle esperienze locali nel settore del legno risalenti fino al 1830, il rispetto per l'ambiente come punto irrinunciabile nell'intero processo produttivo, l'attenzione all'innovazione e alla ricerca.

Su questi tre punti poggia la filosofia produttiva di Legnolandia, azienda del settore giochi per parchi e arredo giardino fondata nel 1983 a Forni Di Sopra.

Quasi un quarto di secolo di vita e un trend di continua crescita dalla fondazione a oggi (15-18% annuo negli ultimi cinque anni) caratterizzano Legnolandia, impegnata nella ricerca per individuare elementi di arredo con materiali sempre più in sintonia con l'ambiente e per questo premiata dalla Cciaa di Udine alla 53ª Premiazione del Lavoro con una medaglia d'oro dalla Regione Friuli Venezia Giulia per i convincenti business plan legati ad obiettivi nel settore sviluppo e ricerca.

Alcuni esempi delle ultime innovazioni riguardano nuovi giochi a molla a doppia parete adatti anche ai più piccoli con figure intarsiate studiate da esperti dell'infanzia e riconoscibili

al tatto anche dai non vedenti e una nuova giostra didattica, la Compass, studiata per combinare divertimento e apprendimento grazie al punto fisso indicante il nord. Ambedue queste novità sono realizzate in polietilene riciclabile, mentre si sta progettando anche una nuova linea di arredo urbano sempre più compatibile con l'ambiente.

Sin dal reperimento delle materie prime, Legnolandia controlla che gli interventi siano in linea con il rispetto ambientale, provvedendo poi al trasporto dei tronchi nei magazzini di cernita e raccolta. Operai qualificati preparano il materiale grezzo alle successive finiture e maestri artigiani sono impe-

gnati nel dare nuove forme al legno.

I prodotti, posti in opera dagli esperti montatori di Legnolandia direttamente sul posto, sono soggetti ad un attento collaudo e sono garantiti per decenni, non-

ché completamente riciclabili e facilmente smantellabili poiché costruiti solo con legno, metallo e polietilene e colorati con colorazioni atossiche. Il materiale base scelto dagli uomini di Legnolandia è il Pino Nordico,

albero che impiega anni per crescere e maturare, ma che proprio per questo ha una struttura compatta e resistente.

Attualmente Legnolandia, che nel 2006 ha avuto un fatturato di 4.500.000 euro, occupa una trentina di addetti ed è presente sia a Forni Di Sopra che a Villa Santina, dove ha aperto uno stabilimento nel 1996, dedicato alla produzione e all'organizzazione logistica del settore arredo giardino, linea facile e strutture per l'esterno. Ha lavorato in questi anni per 1600 comuni, 630 scuole, 230 agriturismi, 60 parrocchie e 180 stabilimenti balneari, fornendo importanti realizzazioni anche a città come Milano, Roma, Vienna e Barcellona.



L'esterno dello stabilimento di Forni di Sopra

IMPRESE

Calzavara lancia la sfida per diventare la prima azienda europea nel campo del wi-max

A ritmo di internet

In fase di realizzo anche la rete radiomobile sincrona per la Protezione civile regionale

di Marco Ballico

Era il 1967 quando Lucio Calzavara fondò un'azienda attiva nel settore dell'installazione di tralicci per quella che allora si chiamava Sip. Tempi pionieristici, rispetto a oggi, per le telecomunicazioni. Sono passati quarant'anni. La Calzavara, da ditta individuale, è diventata una società per azioni nel 1976 e si è evoluta fino a essere oggi leader nel mercato e, in prospettiva, una delle possibili prime aziende europee in un campo strategico come quello di quarta generazione, il Wi-max, il collegamento a Internet superveloce, capace di raggiungere anche, per fare un esempio, le zone montane della regione.

Calzavara, sita sulla statale Pontebbana all'altezza di Basiliano, in questi quarant'anni di presenza sul mercato delle telecomunicazioni, ha ampliato e aggiornato l'organizzazione interna e la gamma dei propri servizi e prodotti. La certificazione di qualità ISO 9001, ottenuta già nel 1997, e l'accreditamento presso importanti gestori e fornitori di tecnologia italiani e stranieri, sono testimonianze e garanzia di qualità e professionalità. Ma che cosa fa, nello specifico, l'azienda udinese? «Siamo un vero e proprio integratore di sistema - spiega l'amministratore delegato Marco Calzavara -, in grado di offrire una vasta gamma di servizi e prodotti, con particolare riguardo alle nuove tecnologie wireless,

ai ponti radio, alle reti cellulari, fisse, radiomobili private e di diffusione radiotelevisiva».

Novanta persone assunte, un fatturato aggregato con una società controllata, la Omnishtelter (specializzata nei contenitori di apparati per telecomunicazione), di 23 milioni di euro, una notevole presenza all'estero (il 30 per cento di fatturato, con Omnishtelter che tocca addirittura il 70 per cento): in Europa, Francia e Spagna in particolare, ma ci sono buoni contatti pure in Medio Oriente.

Il cliente tipo di Calzavara? «I gestori di telecomunicazioni più noti - spiega l'amministratore delegato -: Telecom/Tim, Vodafone, Wind e H3g. E poi le pubbliche amministrazioni. In questo momento, oltre alla gestione del 118, stiamo realizzando la rete radiomobile sincrona per la Protezione civile regionale». Con questo servizio, i volontari dei gruppi comunali e delle associazioni di Protezione civile riusciranno a comunicare con tutte le componenti del sistema regionale di controllo del territorio. Il futuro del Wi-max? «È diffuso in alcuni Paesi stranieri - dice Marco Calzavara -, ma problemi di legislazione ne bloccano per ora la partenza in Italia. Le prossime gare per gestori fanno già immaginare che tre licenze verranno assegnate a Tim, Vodafone e Wind.

Ma un'eventuale quarta licenza regionalizzata potrebbe interessarci. Noi siamo pronti, qualificati al

massimo per progettare e installare reti. Dopo di che, appunto, dipenderà da quanto anche l'Italia recepirà questa esigenza».

La mission? «Teri era quella di supportare la nostra crescita aziendale con determinazione ed entusiasmo, basandoci su principi di innovazione, qualità e sinergia. Oggi di condividere questa filosofia aziendale attraverso un confronto aperto, reciproco e globale, con organizzazioni industriali differenti da noi, in termini culturali, di mercato e di sviluppo.

Domani, insieme ai partner che hanno condiviso l'oggi, sarà quella di sfruttare la contaminazione di nuove idee, culture ed esperienze per garantire, a fattore comune, prospettive di crescita forti e durature». Calzavara è stata tra le aziende selezionate per InnovAction, tenutosi a Udine Fiere dal 9 all'11 febbraio dell'anno scorso, un evento innovativo che ha coinvolto aziende, istituti superiori, Università, Centri di ricerca tecnologica e chiunque sia coinvolto nella ricerca e innovazione di alto livello. Del resto, con l'obiettivo di ampliarsi come integratore di sistema nei mercati esteri, Calzavara non si propone più solo come fornitore di infrastrutture. Inoltre, pensa pure alle energie rinnovabili: «Stiamo impostando sviluppi interessanti sul fotovoltaico e sulle celle a combustibile. Nei prossimi mesi contiamo di presentare novità rilevanti», anticipa, con convinzione, l'amministratore delegato.



Da sinistra Andrea Pupill (Direttore Generale), Marco Calzavara (Amministratore Delegato), Lucio Calzavara (Presidente).

Profilo d'impresa

Pionieri della telecomunicazione

Calzavara spa si trova a Basiliano (Ud) al km 119 della statale Pontebbana n. 13. L'azienda si presenta sul mercato italiano ed estero come integratore di sistema e offre una vasta gamma di servizi e prodotti, con particolare riguardo alle nuove tecnologie wireless, ai ponti radio, alle reti cellulari, fisse, radiomobili private e di diffusione radiotelevisiva.

I tre clienti principali sono Telecom/Tim, Vodafone e Wind.

In regione Calzavara gestisce il 118 e la rete radiomobile della Protezione ci-

vile. I servizi (progettazione, sviluppo di rete, gestione e manutenzione, consulenza e addestramento) rappresentano la forza guida dell'intero gruppo.

La lunga esperienza nel campo radio permette oggi a Calzavara di eseguire tutti i vari stadi di progettazione: dallo studio di fattibilità alle verifiche sul campo fino alla progettazione finale della rete così come i programmi di implementazioni di rete e le relative analisi di costo.

Contatti: Tel.: 0432 84381. Fax: 0432 848997. Sito: www.calzavara.it. E-mail: calzavara@calzavara.it.



Sopra e nel riquadro strutture di arredo urbano per camuffamento antenne

BILANCIO 2006 DELLA RHOSS

Export da capogiro

Punta a crescere all'estero la Rhoss Spa, mirando ad incrementare il fatturato 2007 di circa 5-6 punti in terra straniera. L'azienda

di Codroipo, leader nel settore del condizionamento e refrigerazione, ha concluso il 2006 con un fatturato di 63 milioni di euro (43% di export), un portafoglio

ordini di 10 milioni e un bilancio chiusosi in pareggio, che ha risentito del problema degli approvvigionamenti e dell'aumento del costo delle materie prime (rame e alluminio).

Le maggiori soddisfazioni sono giunte da Inghilterra, Est Europeo e Turchia, in cui la Rhoss ha avviato un'importante cooperazione industriale. Tra i potenziali mercati interessanti anche il Nord Africa e il Sud-America.

«L'Italia è un mercato saturo - spiega l'amministratore delegato Fabrizio Rossi, - la nostra strategia commerciale 2007 si rivolge ai paesi che recepiscono gli impianti ad alta tecnologia e basso consumo energetico». L'ultima importante commessa, però



Un'immagine della conferenza stampa di fine anno della Rhoss

- dopo le recenti forniture a Mosca, dove Rhoss ha realizzato impianti nel centro vendite Mercedes Benz e a Shangai nel nuovo complesso residenziale - riguarda la nostra capitale: una fornitura di 2 milioni di euro per lo shopping center sul grande raccordo anulare di Roma, che verrà inaugurato il prossimo marzo. Restando in Friuli,

una fornitura dal valore di 200mila euro ha interessato il nuovo centro sportivo con piscina coperta di Maniago.

«L'azienda - che fa parte del gruppo veneto Irsap, - controlla il 10% del mercato nazionale ed occupa 280 dipendenti, 1200 se si conta l'organico cinese e rumeno. Il suo laboratorio di ricerca, dotato di certificazio-

ne europea, collabora con le università di Udine e Padova per progetti di innovativi scambiatori a basso contenuto di refrigeranti. Stiamo anche lavorando - dice il direttore Pierluigi Ceccolin - su software in grado di ottimizzare l'utilizzo dei climatizzatori per diminuire i consumi di energia; una parte di questi studi sono stati sovvenzionati dai fondi concessi dalla Regione FVG a favore dell'innovazione. Assieme agli investimenti per la ricerca, l'obiettivo principale della Rhoss è ora la riorganizzazione del processo produttivo: Abbiamo chiesto un cambio di mentalità per velocizzare i tempi di lavoro; contiamo così di arrivare ad un aumento della produttività del 30%».

Rosalba Tello



L'esterno del laboratorio

IMPRESE



di Adriano Del Fabro

Far incontrare i materiali giusti con ogni tipologia di casa nella completa soddisfazione del cliente. È la filosofia che, da sempre, sta alla base della Rep di Castions di Strada. L'azienda nata come artigianale, in seguito ha sviluppato pure il ramo commerciale legato alle ceramiche, all'arredo bagno, ai caminetti, alle cucine in muratura.

Bruno Ronutti, nel 1974 faceva il piastrellista. Il figlio Renato, alcuni anni dopo, affiancò al servizio di posa, anche la vendita dei materiali. Ancora qualche anno dopo, ad affiancare Renato arrivò pure la sorella Adele. All'inizio degli anni '90, Bruno lasciò l'attività in mano ai figli e, dal 2001, la moglie di Renato, Gloria Turello, subentrò ad Adele nella gestione aziendale.

Il 2003, è stato l'anno della svolta. La Rep, infatti, si è spostata nella nuova sede sulla strada statale Napoleonica. Nei nuovi spazi, il cliente viene seguito passo passo nella sua scelta d'acquisto, senza fretta.

"Non lasciamo nulla al caso - spiega Renato Ronutti - Cerchiamo di capire al meglio le esigenze del cliente illustrando le caratteristiche dei nostri materiali e facendo conoscere le aziende da cui provengono. Se necessario effettuiamo un sopralluogo gratuito per affinare ancor di più la proposta e personalizzarla. Nei casi in cui venisse richiesta una progettazione particolare degli ambienti, la eseguiamo gratuitamente, noi direttamente o tramite un architetto di fiducia. Una volta deciso l'acquisto, offriamo la possibilità di utilizzare la formula di pagamento rateale, a tasso zero. I nostri artigiani, infine, pensano alla posa o all'installazione." Insomma, ogni casa ha la sua piastrella; ogni bagno ha la propria personalità e ogni cliente i suoi bisogni che vanno soddisfatti.

"La qualità - aggiunge Renato - la considero una condizione di base del nostro modo di operare". Perciò la Rep, negli anni, ha fatto una severa scelta dei propri fornitori, quasi tutti italiani. Prodotti belli e funzionali, offerti da aziende affidabili che non "mollano" il cliente dopo l'acquisto, ma sono sempre disponibili a risolvere eventuali problemi e a intervenire in caso di guasto.

Piastrelle, bagni, cucine: alla Rep si trova ogni tipo di materiale per l'abitazione

Ad ogni casa il suo arredo

Tra le varie attività quella che sta avendo maggior successo è la vendita dei caminetti



La Rep si trova a Castions di Strada (Udine), sulla Statale Napoleonica 3/A. Il proprietario è Renato Ronutti (foto nel riquadro)

Con queste premesse, dunque, la Rep è pronta a servire ogni tipologia di clientela operando in un raggio che copre l'intero territorio regionale e si spinge fino alla vicina Austria dove si apprezza molto lo stile dell'offerta effettuata. La crescita dell'azienda è costante, pur in una situazione economica stagnante, ma è governata con principi precisi e ottimistica cautela. In un momento così delicato per

l'edilizia abitativa, come è possibile ancora crescere per le attività dell'indotto? "Più che di crisi dell'edilizia, io parlerei di paura del futuro. La gente rallenta le proprie scelte perché è insicura su ciò che immagina di vedere davanti a sé.

In ogni caso, posso dire anche che, visitando i miei clienti, mi accorgo come sia piacevole per tutti disporre di un'abitazione accogliente, un bel nido in

cui rifugiarsi in serenità. Così, per la casa, noi friulani siamo disposti a fare parecchi sacrifici e, perciò, appena possibile, cerchiamo di abbellirla e migliorarla."

Tra le varie attività commerciali della Rep, quella che sta avendo maggior successo in questi anni è senz'altro la vendita dei caminetti o, meglio, quelli che una volta venivano chiamati caminetti. Oggi, l'evoluzione tecnologica ha

Profilo d'impresa

Da 30 anni sul mercato

La Rep snc, di Ronutti Renato & C., si trova a Castions di Strada (Udine), sulla Statale Napoleonica 3/A (tel. 0432/768082, fax 0432/769970, e-mail: repdironutti.snc@libero.it).

Fondata nel 1974 da Bruno Ronutti (in quegli anni di professione piastrellista), attualmente si avvale della collaborazio-

ne di quattro dipendenti. Anche Renato e la moglie Gloria, sono impegnati quotidianamente in azienda. Lo spazio espositivo è di 700 metri quadrati a cui si affianca il magazzino di mille metri quadrati.

Il fatturato del 2005 si è attestato su un valore di un milione e 500 mila euro.

prodotto delle vere e proprie "macchine da caldo" con un design accattivante e di grande impatto visivo come solo il fuoco vivo sa dare.

I caminetti, così, non solo non producono più fumo e sporcizia, ma possono scaldare una sola stanza o un appartamento intero; l'aria o l'acqua, e sono pure piacevoli da guardare.

Tutti i vantaggi del calore prodotto dal fuoco,

insomma, senza gli svantaggi. Alla Rep dedicano grande attenzione a questo settore che ha ancora grandi possibilità di crescita. È molto probabile che, nel giro di pochi anni, si passi dal semplice caminetto a un concetto di "riscaldamento integrato".

Pian piano, dovremmo liberarci dalla schiavitù casalinga di un solo fornitore di energia, ma disporre di più fonti energetiche che scaldano l'acqua e i nostri ambienti di vita. Il fotovoltaico sul tetto, il caminetto a combustibile solido nel salotto, la caldaia a metano per integrare il tutto.

Con tale differenziazione energetica si potrà gestire con più efficienza ed economia il riscaldamento delle nostre abitazioni (vecchie e nuove) scegliendo di investire, anno per anno, nel combustibile al momento più conveniente. E, alla Rep, sono già scesi in pista per partecipare, da attori protagonisti, a questa piccola rivoluzione.



PARISI SISTEMI SNC

La soluzione ideale per comunicare

In un mondo in rapida evoluzione come quello delle telecomunicazioni, essere innovativi è uno degli aspetti fondamentali che un'azienda specializzata in soluzioni informatiche deve tenere sempre in considerazione.

Lo sanno bene alla Parisi Sistemi snc, una giovane ma già consolidata ditta di Remanzacco (nata nel marzo del 2006), le cui finalità commerciali non si limitano al solo ambito delle telecomunicazioni (intese come realizzazione di impianti telefonici e reti dati), ma anche allo sviluppo e messa in opera di soluzioni informatiche per l'integrazione dei sistemi di telecomunicazione.

Forte di un'esperienza pluriennale nel settore delle telecomunicazioni, nel 2006 Alessandro Parisi decide di fondare una realtà aziendale capace di proporre alla clientela soluzioni personalizzate.

"L'aumento dell'offerta da parte dei nuovi carriers di soluzioni voce e dati che ora tendono a convergere in un'unica tecnologia voice over ip - spiega Parisi -, la liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni e l'aumento della richiesta da parte delle aziende di soluzioni sempre più adatte alle proprie esigenze, presuppongono che ci sia un partner preparato a proporre servizi e prodotti specifici".

Parisi Sistemi è in grado di offrire soluzioni dati e fonia di qualsiasi entità, da quelle in rame a quelle in fibra ottica.

"Gli interventi non si fermano all'esecuzione della rete - prosegue Parisi -, ma comprendono la progettazione, la messa in opera, la cablaggio, la certifica e infine il rilascio di tutta la documentazione in ottemperanza alla legge 46/90 e al dm 314 relativo agli impianti telefonici e trasmissione dati, di cui noi siamo ditta autorizzata per l'esecuzione e la manutenzione dallo stesso Ministero delle Comunicazioni".

Tra i numerosi prodotti forniti da Parisi Sistemi spicca "click & call" che

permette, tramite una semplicissima interfaccia web, di gestire le chiamate da parte dell'utente con un "click" del mouse sul pc.

Un altro prodotto è "wake up", applicazione rivolta al mercato alberghiero che consente di monitorare il servizio sveglia, mentre "opa" (operatore automatico) gestisce in modo organico il flusso delle chiamate telefoniche ed è indicato per call center e customer care center.

Infine, l'azienda è in grado di realizzare sistemi di sicurezza per la protezione di immobili e sistemi antirapina, oltre a progettare, installare e collaudare impianti elettrici civili ed industriali. Parisi Sistemi



conta tre dipendenti. La sede è in via Ziracco 73, tel. 0432 300124, fax 0432 668957, www.parisisistemi.it, e-mail: info@parisisistemi.it.

Francesca Pelesoni

DONNE IMPRENDITRICI

Marzia Gorini svolge la consulenza aziendale con un approccio decisamente moderno

Imprese sotto la lente

Prima di guardare i bilanci, la commercialista dà importanza alle relazioni umane

di Raffaella Mestroni

Un po' psicologo, un po' stratega, astuto quanto basta, sempre positivo e aggiornato. Sono le caratteristiche del commercialista modello e lei le incarna tutte. Marzia Gorini è una delle due socie di "Fg-Consulta" realtà udinese specializzata nella consulenza aziendalistica alle piccole e medie imprese. "Non mi occupo solo della parte fiscale e amministrativa - precisa - ma punto ad offrire al cliente una consulenza strategica che, partendo dall'analisi dell'azienda e dei processi produttivi, individua il percorso migliore da seguire per far crescere l'impresa, cominciando dall'imprenditore".

Dall'imprenditore? "Sì perché in molti casi, quando un'azienda non dà buoni risultati, la prima cosa da fare è capire come viene gestita e se esiste una corretta comunicazione al suo interno, prima ancora di guardare i bilanci. Si fa buon business solo quando il clima è armonico". Con simili presupposti, è logico che il lavoro di Marzia Gorini si sviluppi più all'esterno dello studio. "Il mio lavoro - conferma - si svolge per la maggior parte dal cliente, perché per poter fare consulenza di tipo aziendale è indispensabile "vivere" l'impresa, conoscerne i processi produttivi e capire come è organizzata". Un approccio decisamente non usuale che le viene anche dal percorso di studi seguito. Oltre a numerosi workshop



Marzia Gorini è socia con Rosella Fumei (nel riquadro in alto) di "Fg-Consulta" realtà udinese specializzata nella consulenza aziendalistica alle piccole e medie imprese

di aggiornamento attualmente sta ultimando il dottorato alla "Libera Università di Studi Psicologici Empirici Michel Hardy" con specializzazione nella "Positive Communication & Management" e nelle "Relazioni umane in azienda". Con un passato di play maker alle spalle (la pallacanestro è sempre stata la sua passione), Marzia Gorini ha una innata vocazione della regia, una caratteristica che, in Friuli, è più apprezzata quando rimane una dichiarazione d'intenti. "Devo ammettere che è così - conferma ridendo - e l'ho sperimentato fin dall'inizio della mia professione. Sono sempre stata convinta che lavorare in team rappresenti un must decisivo per qualificare l'offerta professionale, ma fino a quando non ho incontrato Rosella Fumei, la mia attuale socia, tutti i tentativi sono andati a vuoto".

"È curioso - spiega - anche perché fra colleghi è consuetudine la consulenza telefonica o il confronto diretto quando ci si trova di fronte a un problema particolare, ma quando si tratta di dar vita a un'equipe stabile prevale il timore. Paure che esistono dovun-

que, in ambito professionale, ma che a mio parere, in Friuli Venezia Giulia sono esasperate. Ne ho trovato conferma durante il nostro recente congresso nazionale che si è svolto a Roma. In quell'occasione è stata analizzata la nuova filosofia che sta alla base del nostro lavoro, nella quale mi sono ritrovata in pieno. In Friuli, come sempre, l'onda lunga arriva più tardi. L'importante è che arrivi però perché c'è un cambiamento radicale in corso, anche nella nostra professione".

Iscritta al Collegio dei Ragionieri dal 1989 e al

Registro dei revisori contabili, Marzia Gorini opera da oltre 20 anni nel campo della consulenza tributaria e aziendale, seguendo in particolare operazioni societarie straordinarie e concordati stragiudiziali. "Ho fatto tantissima "gavetta" seguendo aziende in crisi - sottolinea - grazie a una lunga collaborazione con uno studio di Milano che si occupa di salvataggi aziendali. È un'esperienza che mi ha arricchito molto, facendomi capire tante cose e permettendomi di avere una visione ampia dell'attività aziendale".

Lavorando molto nel manzanese, Marzia Gorini ha potuto seguire l'evoluzione del settore. "Una forte crisi c'è stata nel periodo 1985-89, dalla quale le imprese si salvarono grazie alla svalutazione. Quando è successo di nuovo, tutti hanno preferito scegliere la posizione attendista, dicendo "passerà", senza rendersi conto che il mercato stava cambiando e quindi anche il modo di fare impresa doveva cambiare".

La paura del cambiamento è l'ostacolo più difficile da superare, per gli imprenditori friulani secondo Marzia Gorini "che continuano a concentrarsi sui problemi e non sulle soluzioni, proprio perché le soluzioni presuppongono, a volte, un radicale mutamento".

Soddisfatta della sua professione e gratificata dal rapporto con i clienti ("sono orgogliosa di poter dire che oggi, nel 2006, seguo alcune società con le quali il rapporto è iniziato nel 1982") Marzia Gorini ammette che, essere donna, dal punto di vista della carriera, ancora oggi in qualche caso è penalizzante. "A me - conferma - chiedono spesso se sono iscritta al Collegio. A un uomo, non lo chiedono mai. E per gli incarichi più prestigiosi o impegnativi, tra una donna e un uomo scelgono un uomo". Eppure è convinta che le donne dispongono di un'arma in più: la sensibilità e l'intuito che, affiancati alla preparazione, consentono un diverso approccio ai problemi, contribuendo a consolidare rapidamente il rapporto con il cliente che sa di potersi fidare.

Marzia ritiene infine che la Regione, soprattutto negli ultimi anni, abbia fatto molto per aiutare le imprese, anche se le ricadute positive delle leggi più recenti spesso favoriscono più le grandi imprese rispetto alle piccole. "Questo perché gli imprenditori sono spesso poco creativi però - commenta - si focalizzano sul lavoro quotidiano e faticano a pianificare a lunga scadenza. Anche il concetto di innovazione viene guardato con sospetto. Eppure le conoscenze, le nuove tecnologie, gli strumenti finanziari innovativi sono fondamentali per stare sul mercato. InnovAction, a esempio, credo rappresenti un'opportunità eccellente per chiunque. Io e Rossella Fumei ne siamo così convinte che quest'anno ci saremo, con il nostro studio".

La paura del cambiamento è l'ostacolo più difficile da superare, per gli imprenditori friulani secondo Marzia Gorini "che continuano a concentrarsi sui problemi e non sulle soluzioni, proprio perché le soluzioni presuppongono, a volte, un radicale mutamento".

Soddisfatta della sua professione e gratificata dal rapporto con i clienti ("sono orgogliosa di poter dire che oggi, nel 2006, seguo alcune società con le

quali il rapporto è iniziato nel 1982") Marzia Gorini ammette che, essere donna, dal punto di vista della carriera, ancora oggi in qualche caso è penalizzante. "A me - conferma - chiedono spesso se sono iscritta al Collegio. A un uomo, non lo chiedono mai. E per gli incarichi più prestigiosi o impegnativi, tra una donna e un uomo scelgono un uomo". Eppure è convinta che le donne dispongono di un'arma in più: la sensibilità e l'intuito che, affiancati alla preparazione, consentono un diverso approccio ai problemi, contribuendo a consolidare rapidamente il rapporto con il cliente che sa di potersi fidare.

Marzia ritiene infine che la Regione, soprattutto negli ultimi anni, abbia fatto molto per aiutare le imprese, anche se le ricadute positive delle leggi più recenti spesso favoriscono più le grandi imprese rispetto alle piccole. "Questo perché gli imprenditori sono spesso poco creativi però - commenta - si focalizzano sul lavoro quotidiano e faticano a pianificare a lunga scadenza. Anche il concetto di innovazione viene guardato con sospetto. Eppure le conoscenze, le nuove tecnologie, gli strumenti finanziari innovativi sono fondamentali per stare sul mercato. InnovAction, a esempio, credo rappresenti un'opportunità eccellente per chiunque. Io e Rossella Fumei ne siamo così convinte che quest'anno ci saremo, con il nostro studio".

LA PRIMA RASSEGNA NAZIONALE DEDICATA ALLA DONNA

Udine si tinge di rosa

Pensare 'rosa'. Essere 'rosa' nell'animo e nella forma esteriore. Un modo simbolico per raggiungere l'effettiva parità, quella tanto decantata pari opportunità che resta ancora un miraggio nella scala del potere per il 'sesso debole', come viene dipinto dal presunto 'sesso forte'. Anche per sradicare ataviche convinzioni medievali e per scuotere la consapevolezza di tutte le donne italiane, friulane comprese, la consulente in comunicazione Maria Bruna Pustetto ha lanciato l'innovativa idea della Fiera Rosa, prima edizione, prima rassegna nazionale degli stili e della cultura della donna e primo Salone nazionale delle Pari opportunità. Udi-

ne En Rose andrà in scena, con tutto il suo carico di femminismo rivendicativo e paritario, a marzo, dal 2 al 4, nei padiglioni della Fiera di Udine, che si trasformeranno in un avamposto delle idee in rosa. Un evento che si candida a diventare la versione al femminile delle ormai famosissime Notti bianche.

Il significato della prima edizione è racchiuso nelle parole della Pustetto: "La Fiera Rosa - premette in occasione della conferenza stampa al Contarena - sarà in miniatura quella che avrebbe dovuto essere la Notte Rosa, mentre il salone pari opportunità dovrà dare alle donne la possibilità di capire concretamente come gli organismi pubbli-

ci e privati operano a favore della salvaguardia della parità concreta fra uomo e donna".

Avanti tutta con le Brigate Rosa, come si chiamerà il personale di staff che assisterà i visitatori durante le giornate per le donne e sulle donne. Un modo per onorare non solo il 2007, anno europeo dedicato alle pari opportunità, ma anche per mettere in pratica i suggerimenti che il presidente della Repubblica, Giorgio Napolitano, ha consegnato ai cittadini durante il suo saluto di fine 2006. Inutile nascondersi che resta ancora lontano l'obiettivo di eguagliare con tutti i crismi uomo e donna: una contromossa potrebbe consistere proprio nel rag-

giungere la parità all'interno della categoria 'donne'. "La nostra iniziativa - precisa la mens del progetto - vuol far dialogare le donne per eliminare quei preconcetti e quei pregiudizi che spesso provocano conflittualità al loro interno e rappresentano una delle principali concause della loro condizione".

Andare alle origini di una condizione di svantaggio, determinato dalla cultura per troppo tempo dominante, quella maschilista, ciare un codice di riferimento che sia solido all'interno della comunità femminile, quasi a sfidare il codice comune di solidarietà e quindi di potere istituito dai 'rivali' maschi: questa la mission im-



La conferenza stampa tenuta al Contarena dall'agenzia di comunicazione Pustetto

possibile che deve diventare possibile.

Un pezzo di responsabilità ricade però anche sulle spalle rosa: "Se non si supera l'approccio adolescenziale al proprio genere e la parità non si darà per acquisita soprattutto all'interno della compo-

nente femminile, il potere, ammesso che lo si voglia conquistare, resterà saldamente in mani maschili o nelle mani delle poche donne capaci di mettere la sordina alla propria femminilità". Attacco al potere.

Irene Giurovich

FINANZA



La scelta vincente della Banca popolare di Cividale da 120 anni presente in Friuli

Un'autonomia centenaria

L'istituto è l'unico ad essere "sfuggito" alle aggregazioni nazionali nel settore bancario

di Rossano Cattivello

Tagliato il traguardo storico dei 120 anni, la Banca popolare di Cividale, oggi capogruppo di un gruppo bancario che controlla (75%) la Banca di Cividale Spa, continua a ritagliarsi un ruolo di riferimento in Friuli, valorizzando la propria autonomia. L'istituto ducale che somma 10mila soci-azionisti, infatti, è l'unico a essere "sfuggito" alle grosse aggregazioni nazionali nel settore bancario. Dal 1971 è guidato da Lorenzo Pelizzo.

- Che bilancio può trarre dall'esercizio appena concluso?

"È stato intenso e proficuo e ha segnato una tappa importante della nostra azienda, quale il 120° di fondazione. Si sono concluse positivamente le ispezioni della Banca d'Italia e della Direzione Regionale delle Entrate. È pervenuto da Moody's un rating lusinghiero, cioè Baa1. Abbiamo costituito la nuova società di leasing del gruppo, la Civileasing. Abbiamo portato a compimento le operazioni di aumento di capitale da 50 milioni di euro della capogruppo e

della controllata Banca di Cividale Spa. La rete poi ha ricevuto nuovo impulso con le aperture delle filiali di Jesolo, Trieste in Corso Italia e Treviso, cui si aggiungono i trasferimenti in sedi più funzionali delle filiali di Trieste in via Milano e di Monfalcone e la ristrutturazione della filiale di Buttrio".

- Nella compagine societaria si conferma la presenza del Credito Valtellinese, con il 25%, ma è uscita la Cattolica Assicurazione che deteneva il 7,78%, riacquisito dalla vostra capogruppo. Come va interpretata questa operazione?

"Si tratta della conferma della validità dell'impianto societario varato dall'assemblea dei soci nel 2000 attraverso il quale la Popolare di Cividale è divenuta gruppo bancario con prospettive di crescita adeguate per essere la banca locale di riferimento in Friuli Venezia Giulia, senza trascurare il vicino Veneto e la Slovenia".

- Quali progetti avete in mente per potenziare la vostra presenza in Slovenia?

"Abbiamo proceduto l'anno scorso all'acquisto del



Dal 1971 alla guida della Banca Popolare di Cividale c'è Lorenzo Pelizzo

5,5% del capitale della Derzina banka (con sede a Lubiana e oltre 90 sportelli nel Paese), quota suscettibile di ulteriore aumento. Si tratta di una direttiva strategica in cui crediamo".

- L'esperienza in Kosovo è in fase di dismissione?

"Manteniamo la nostra partecipazione nella Bpb di Pristina, la seconda banca di quel Paese, e restiamo in attesa degli sviluppi della situazione politica in

quell'area prima di ulteriori iniziative".

- State crescendo anche in Veneto Orientale, con quali obiettivi?

"Abbiamo aperto la filiale di Treviso ed entro l'anno contiamo di aprirne un'altra a Belluno portando a sei le dipendenze in quell'area. Sono zone che ci stanno dando parecchie soddisfazioni".

- Il budget 2007 prevede quali obiettivi?

"Il piano industriale 2007-

2009 prevede, sia per la raccolta che per gli impieghi, incrementi percentuali a doppia cifra che consentiranno di avere una massa amministrata superiore ai sette miliardi di euro (oggi è a cinque). Inoltre, è in corso l'apertura entro l'anno di tre nuove filiali che porterà il numero delle dipendenze a quota 57".

- Avete partecipato all'aumento di capitale e alla costituzione di Friulia Holding, siete presenti in Finest e in Mediocredito Fvg. Quali nuovi progetti messi in campo dalla Regione vi vedranno coinvolti?

"La nostra presenza è coerente con la nostra 'mission' di banca locale di riferimento e personalmente partecipo ai Cda di Finest e Friulia. La preoccupazione maggiore è che l'iter procedurale messo in atto per Friulia Holding si concluda quanto prima affinché gli istituti coinvolti (Mediocredito, Finest, Friulia Lis e anche Autovie Venete) possano operare con la necessaria efficacia a beneficio dei settori produttivi locali. Ulteriori iniziative che la Regione intendesse sottoporci ci troverà attenti interlocutori".

FRIULCASSA

L'arte rimane a Udine

Garantire la proprietà friulana delle 500 opere d'arte già appartenenti prima al Monte di Pietà di Udine e poi alla Cassa di Risparmio di Udine e Pordenone e confluiti nel patrimonio di Friulcassa all'atto della sua costituzione. È stato questo l'obiettivo dell'accordo firmato dal presidente di Friulcassa, Carlo Appiotti e da quello della Fondazione Crup, Silvano Antonini Canterin, con il quale è iniziato il processo di restituzione alle fondazioni del patrimonio artistico in possesso di Friulcassa che dovrebbe continuare con la cessione di altre opere d'arte alla Fondazione Carigo. L'operazione ha comportato la cessione da parte di Friulcassa alla Fondazione Crup di quadri, sculture, mobili e gioielli, per un controvalore di 1 milione 890mila euro.

"Sono opere - ha spiegato Appiotti - che appartengono alla tradizione culturale friulana e che abbiamo ritenuto di restituire alla Fondazione perché continuassero a rimanere in Friuli Venezia Giulia. Un territorio al quale, come Cassa di Risparmio Regionale guardiamo sempre con grande attenzione ed interesse".

"Per noi - gli ha fatto eco Antonini Canterin - si tratta di un'importantissima acquisizione che ci permette di proseguire nel nostro ruolo di tutela della cultura delle due province friulane. Le opere acquisite - ha proseguito - verranno raccolte in un luogo unico e catalogate attraverso fotografie ed un'opera di datazione e attribuzione. Intendiamo, inoltre, realizzare uno o più cataloghi e alcune mostre delle stesse. Stiamo, inoltre, valutando se in futuro sia possibile raccogliere in un apposito museo". Le opere passate di mano partono dalla fine del '500 e arrivano a tutto il '900. Il patrimonio comprende opere di autori quali Afro e Mirko Basaldella, Gerolamo Lugaro, Pomponio Amalteo, Gianantonio Pellegrini, Nicola Grassi, Jacopo Palma il Giovane, Renato Guttuso, Sebastiano Biondi, Giuseppe Zigaina, Nicolò Frangipane, Guglielmo Ciardi, ecc.

C.T.P.

FONDO ALADINN

Investimenti nel settore dell'innovazione

La Regione, per rilanciare l'economia locale, oltre a provvedimenti legislativi ha deciso di intervenire sul tessuto aziendale anche attraverso iniziative di finanzia innovativa. Intenti che stanno trovando concretezza in un nuovo progetto di venture capital. Accanto all'attività tradizionale di Friulia, cioè quella di partecipazione temporanea al capitale sociale di imprese nella fase delicata dello sviluppo dimensionale o produttivo, l'amministrazione guidata da Riccardo Illy ha voluto dar vita a uno strumento parallelo di intervento economico al capitale di rischio. A tal fine è stata creata una società di gestione, cioè una Sgr, in seno sempre a Friulia Holding che dalla fine di dicembre ha ricevuto l'autorizzazione a operare da parte di Banca d'Italia.

La Sgr ha il compito di gestire un primo fondo ribattezzato "Aladinn venture" dedicato a investimenti nel settore delle nuove tecnologie e delle imprese di piccole e medie dimensioni che si dimostrano più inno-



La società di gestione creata in seno a Friulia Holding (sopra una foto della sede) si occuperà del fondo "Aladinn venture"

vative. Si tratta di un fondo chiuso del valore tra i 40 e i 50 milioni di euro, nel quale interverranno la stessa finanziaria regionale (con 15 milioni) e soci privati, ma la Regione sta cercando di coinvolgere anche istituzioni e sog-

getti finanziari del Veneto e della Carinzia, nell'ottica di euroregione. Lo stesso orizzonte che intende rappresentare non soltanto il bacino di raccolta dei sottoscrittori, ma anche il territorio di intervento, come precisato dallo stesso Illy

in occasione di un recente incontro con i vertici delle due realtà regionali contermini.

Particolare attenzione sarà rivolta a quelle esperienze imprenditoriali che nascono, quali start up o spin off, nell'ambito dei

centri di ricerca e di innovazione tecnologica attivi in Friuli Venezia Giulia, da Area Science Park di Trieste al Parco "Danieli" di Udine. Tra le diverse ipotesi già trapelate, si è fatto il nome della Li-Tech di Lauzacco, specializzata in apparecchiature mediche diagnostiche che ha messo sul mercato uno scintografo portatile ed economico in grado di sostituire le costose macchine Pet.

L'iniziativa ha già riscosso l'interessamento di istituzioni economiche e finanziarie locali. Tra queste ha già manifestato la propria disponibilità a sottoscrivere quote del fondo la Fondazione Crt di Trieste, guidata da Massimo Panizza, ma potrebbero essere coinvolte anche le altre due fondazioni di origine bancaria.

Tra le anticipazioni espresse dal presidente Illy, poi, c'è la possibilità sempre attraverso la Sgr di Friulia di costituire un fondo chiuso immobiliare, cui conferire il patrimonio immobiliare e tecnologico del sistema sanitario regionale.

ATTUALITÀ

Manifestazioni nel segno del coordinamento per la neonata società di Udine e Gorizia

Ricco calendario fieristico

Molte le novità. Previsto un rilancio su scala nazionale del Centro Congressi



di Valentina Coluccia

Si apre sotto le migliori prospettive il triennio 2007-2009 per la società Udine e Gorizia Fiere che rinnova il suo calendario fieristico senza però perdere di vista la mission aziendale del triennio precedente e cioè la valorizzazione nell'ambito di alpe Adria delle relazioni economiche attraverso la realizzazione di fiere ed eventi congressuali che diano visibilità all'intero sistema economico regionale.

"Fare sistema fuori da ogni retorica - ha spiegato il presidente di Udine e Gorizia Fiere SpA, Sergio Zanirato - con attività coordinate e complementari, ottimizzando risorse ed energie anche professionali e giungendo ad una calendarizzazione delle manifestazioni senza doppioni e concorrenze è stato il nostro obiettivo nel realizzare questa tipologia di appuntamenti fieristici.

"Abbiamo pensato - ha continuato Zanirato - che il sistema migliore per ottenere il nostro obiettivo fosse proprio quello di creare esposizioni, eventi, appuntamenti congressuali gestendoli in modo coordinato e con strategie comuni innovative. La scommessa di Udine Fiere e Gorizia Fiere apre una nuova epoca per il sistema fieristico regionale". Considerazioni importanti

UDINE E GORIZIA FIERE TANTI GRANDI EVENTI INSIEME

Udine e Gorizia Fiere SpA ha preparato per il 2007 un calendario di appuntamenti molto intenso e attraente sia per i visitatori che per gli espositori, per far incontrare le esigenze degli uni con le proposte degli altri. Tanti eventi per esporre il meglio di ogni settore, promuovere il territorio e lo sviluppo dell'economia.

Udine Fiere
Udine e Gorizia Fiere SpA

www.udinegoriziafiere.it_mail: info@udinegoriziafiere.it

sono state fatte anche dal direttore generale di Udine e Gorizia Fiere SpA, Maurizio Tripani che ha voluto sottolineare come alcune delle "new entry" delle fiere così come alcuni appuntamenti storici siano state pensate ad hoc per il territorio isontino: "Esposizioni ormai "storiche" - ha spiegato Tripani - come la tradizionale campionaria

Expomego, e nuove proposte come Pollice Verde, eventi in sintonia con le più antiche vocazioni del territorio che le ospitano come Ruralia o Vinum Loci, e manifestazioni capaci di catalizzare interesse ed energie a livello internazionale come Mittelmoda, continueranno a vitalizzare il quartiere fieristico isontino che le ospiterà come sempre".



Il presidente di Udine e Gorizia Fiere Sergio Zanirato e il direttore generale Maurizio Tripani

"Se infatti a Gorizia lo spazio espositivo è minore rispetto a quello di Udine - ha concluso Tripani - non per questo sussiste una penalizzazione dello spazio fieristico isontino: la filosofia manageriale di Gorizia Fiere infatti è orientata a concentrare gli impegni organizzativi su alcune manifestazioni di nicchia che possano farsi contraddistinguere, a livello nazionale, per le particolarità del settore merceologico interessato. In altri termini, al pur limitato spazio espositivo si contrappone una grande capacità di "fare comunicazione" attraverso gli eventi fieristici dentro gli eventi". Entrando nel particolare delle strut-

ture, interessante è anche il master plan del prossimo triennio 2007-2009 che prevede lo sviluppo del quartiere fieristico attraverso interventi strutturali ex novo e di restyling architettonico del quartiere di Udine al fine di incrementare l'attrattività, l'accessibilità e l'accogliente di espositori e visitatori. La riqualificazione del territorio fieristico verrà affiancata inoltre da alcuni progetti collaterali atti sempre a portare migliorie all'intero sistema fieristico con il ripristino della centralina idroelettrica che consentirà, oltre che un'azione concreta sulle fonti rinnovabili, di avere delle entrate (è stato per-

fezionato a questo proposito un accordo con il Consorzio Ledra Tagliamento) per la gestione dell'impianto) e la valorizzazione del contesto paesaggistico ambientale con la conseguente riqualificazione urbanistica e architettonica delle aree verdi del quartiere fieristico.

Ultima azione ma non meno importante: il rilancio su scala nazionale della struttura e dei servizi del Centro Congressi che vedrà ricadute sul territorio e soprattutto sul turismo, avendo prospettato la possibilità di elaborare, assieme agli albergatori, pacchetti turistici e facendo del quartiere fieristico un valido alleato per il turismo regionale.

Il rettore Furio Honsell e il direttore amministrativo Daniele Livon

Università in crescita, nonostante la Finanziaria. Guarda con ottimismo al futuro l'Università degli studi di Udine che per il 2007 ha presentato un bilancio di previsione che si attesta sui 162 milioni di euro (+22 milioni rispetto al 2006). È stato il magnifico Rettore Furio Honsell insieme al direttore amministrativo Daniele Livon, a spiegare i numeri del bilancio e parlare degli obiettivi dei prossimi dodici mesi. Si è partiti dal rigore finanziario che contraddistingue l'Università italiana ma che non vuole frenare lo sviluppo di Udine e della ricerca Made in Friuli.

"La finanziaria del governo Prodi - ha detto Honsell - è avara con il sistema universitario. E penalizza Udine perché non spezza il metodo del finanziamento storico. Nel 2007 saremo sottofinanziati per 12 milioni, una cifra pesante, dovuta all'attribuzione del Ffo, il fondo di finanzia-



mento ordinario del Ministero, che viene attribuito solo in minima parte sulla base dei criteri che tengono conto della produttività e dei risultati dei singoli atenei. In quella classifica noi pesiamo per l'1,27%, mentre in realtà riceviamo contributi solo per l'1%. Se tutto il fondo venisse ripartito sulla base della qualità dovremmo ricevere 83,4 milioni e non 71,4, come invece accade". Honsell ha continuato sulle scelte del fisco: «Questa Finanziaria è stata una grandissima delusione. Do ragione al presidente della Repubblica, Napolitano, nel sen-

so che davvero la finanziaria ha raggiunto un grado insostenibile di opacità e di inefficacia».

Attenzione poi agli obiettivi del 2007, su cui il Magnifico Rettore è chiarissimo: «Saranno assunti almeno trenta nuovi ricercatori e una trentina di precari. Investiremo nelle scuole di dottorato (con un investimento iniziale di 50 mila euro, ndr), nelle attrezzature per la didattica e la ricerca. Tant'è che le spese in questo settore arrivano a oltre 70 milioni di euro, oltre il 56% delle spese correnti. Programmeremo meglio e di

UNIVERSITÀ

Gli obiettivi del 2007

più i master post laurea, creeremo una web radio e net tv coinvolgendo docenti e studenti delle sedi di Pordenone e Gorizia; poi nel 2007 prenderà forma il campus scolastico dei Rizzi, con importanti investimenti edilizi".

Investimenti possibili grazie ai finanziatori, e la Regione Friuli Venezia Giulia si conferma uno dei principali promotori. I finanziamenti regionali di parte corrente ammontano a 5,5 milioni di euro, incidendo per il 3,7% sulle entrate e vanno a coprire le lauree di area sanitaria e scienze Motorie a Gemona, la scuola Superiore, le borse di studio per le scuole di specializzazione, il corso di laurea in viticoltura e progetti come Alform, Interreg e Start Cup. Altro obiettivo è quello di aumentare gli iscritti. "Io ci credo - ha detto Honsell - specie per le facoltà scientifiche e tecnologiche che purtroppo in

Italia non sono valorizzate. Penso si possa arrivare a 200-250 studenti in più in ogni anno".

Nel corso del 2007 partirà poi la procedura di mobilità orizzontale, su cui vi erano stati alcuni mugugni da parte dei dipendenti dell'Ateneo. "Una riforma inevitabile - ha spie-

gato Honsell - perché l'università di Udine è come la Carnia, frammentata e polverizzata. Io cerco la condivisione, non possiamo restare con una piramide così schiacciata, con soli tre dirigenti e gli altri tutti funzionari: vogliamo creare cinque direzioni".

Francesco Cosatti



Ai Rizzi prenderà forma quest'anno il campus scolastico

SPECIALE INNOVAZIONE



Circa 600 espositori dal 15 al 18 febbraio sono pronti a "invadere" Innovaction

L'era della creatività

Ospiti d'eccezione per il Salone della conoscenza. Le iniziative della Cciao di Udine

di Cristian Rigo

Torna Innovaction, la prima fiera internazionale dell'innovazione. E ancora una volta la parola d'ordine dell'evento sarà contaminazione. Una contaminazione più che mai creativa che coinvolgerà l'intera filiera del processo innovativo.

Dalla ricerca di base alla conoscenza, dall'invenzione attraverso le idee alla realizzazione di un prodotto o di un servizio che, sorretto da un piano industriale e finanziario, affronta il mercato. Il tutto in 21 mila metri quadrati di spazi espositivi all'interno dei 9 padiglioni della Fiera di Udine, dal 15 al 18 febbraio: quattro giorni rispetto ai tre della prima edizione che l'anno scorso avevano ospitato 263 espositori e 168 relatori con 9.287 presenze. Nelle premesse, la seconda edizione sarà ancora più ricca con ospiti d'eccezione e circa 600 espositori. Più del doppio rispetto alla prima edizione.

A dare il via alla seconda edizione di Innovaction, il Salone della conoscenza, delle Idee e dell'innovazione al servizio delle imprese ci sarà, insieme al Presidente della Regione Friuli Venezia Giulia, Riccardo Ily, il Ministro dell'Economia e delle Finanze Tommaso Padoa-Schioppa.

All'evento di chiusura è invece prevista la presenza del Ministro per la Funzio-

ne Pubblica e l'Innovazione, Luigi Nicolais.

La fiera Innovaction è promossa dalla Regione Friuli Venezia Giulia in collaborazione con l'Università di Udine e di Udine Fiere, con l'obiettivo di istituire un collegamento sempre più stretto fra le imprese e il mondo della ricerca, per promuovere e diffondere in modo capillare l'innovazione. Ed essendo l'innovazione per definizione un processo in continuo mutamento, Innovaction intende favorire scambi di tecniche ed esperienze provenienti anche da settori completamente diversi tra loro. Non si tratterà quindi di una fiera settoriale, ma di un luogo di contaminazione creativa. Che coinvolgerà aziende, centri di ricerca, parchi tecnologici, imprenditori e operatori finanziari. Nutritissimo infatti il programma di incontri, forum, tavole rotonde ed eventi.

In particolare l'edizione 2007 vedrà, tra gli altri, la partecipazione di Jean-Paul Fitoussi, Nicholas Negroponte, Derrick de Kerckhove e Jonas Ridderstraale. Tra i cicli di dibattiti, l'Università di Udine proporrà il "Torneo dei Paradigmi" che si sviluppa attraverso dibattiti aperti tra due o più "campioni" che rappresentano posizioni diverse e spesso contrapposte su specifiche tematiche relative al progresso tecnologico e ai suoi riflessi sociali, un con-



Innovaction coinvolgerà aziende, centri di ricerca, parchi tecnologici, imprenditori e operatori finanziari.

fronto serrato tra idee e soluzioni che interessano diversi ambiti: dalla medicina alla gestione e produzione dell'energia, dalle nanotecnologie alle biotecnologie vegetali. A testimonianza del fatto che si tratterà di un'innovazione diffusa che coinvolge non solo le aziende e le pubbliche amministrazioni, ma anche i singoli cittadini e i giovani, anche quest'anno Mtv, l'emittente specializzata nell'intrattenimento musicale sarà partner organizzativo degli eventi di intrattenimento. Ricco anche il programma di eventi culturali che tra le altre cose prevede un concerto di

Giovanni Allevi e incontri con Martin Ware e Alejandro Jodorowsky.

"Immagini del futuro" è invece il nome della rassegna cinematografica, in cinque appuntamenti tra scienza e fantascienza, con un programma itinerante tra i quattro capoluoghi di provincia del Friuli Venezia Giulia, che si svolgerà nei giorni precedenti all'inizio della Fiera.

Innovaction apre inoltre la porta al "Progetto Russia": ricerca sulla tutela ambientale nella Federazione Russa per evidenziare tutte le opportunità a disposizione in questo campo per le

aziende del Fvg. Anche quest'anno la Camera di Commercio di Udine sarà resente con un proprio spazio espositivo per illustrare l'attività dell'ente camerale con particolare riguardo al servizio Marchi e Brevetti.

L'ingresso al Salone Innovaction è libero, previo accredito sul sito www.innovactionfair.com. Gli stand degli espositori saranno aperti tutti i giorni dalle h. 9.00 alle h. 18.00.

Con Innovaction Young, studenti universitari e animatori scientifici faranno da guida alle classi di studenti, che visiteranno la manifestazione.

PREMIO INNOVAZIONE Obiettivo Europa

Il Premio innovazione raddoppia. E supera i confini del Fvg per dialogare con l'Europa. Accanto al Premio innovazione organizzato dalla Regione e dedicato alle imprese, alle Onlus e agli enti della Pubblica amministrazione, nel corso di Innovaction avrà luogo anche la prima edizione dell'European innovation award, il Premio europeo dell'innovazione. E dal 2008, anche la quarta edizione del Premio innovazione diventerà internazionale aprendo le porte alla Slovenia e alla Carinzia.

L'iniziativa dell'European innovation award, promossa dalla Regione insieme all'Assemblea delle regioni d'Europa (Aer), è stata ideata sull'esempio di quella già organizzata dalla Regione.

Il premio è un riconoscimento all'operato di autorità e istituzioni regionali europee "che abbiano stimolato, sostenuto e implementato l'innovazione sul proprio territorio". L'appuntamento è per la serata inaugurale di Innovaction, giovedì 15 febbraio, dopo l'intervento di Jean-Paul Fitoussi, uno dei più grandi economisti europei. L'appuntamento con la terza edizione del Premio innovazione è invece all'inizio della primavera. E anche quest'anno la cerimonia conclusiva si svolgerà a Udine. In gara 65 soggetti. Una risposta che l'assessore regionale alle Attività produttive Enrico Bertossi ha giudicato positivamente alla pari dell'assessore al Lavoro e alla formazione, Roberto Cosolini. La stesura della graduatoria sarà doppia: una riservata alle imprese e l'altra alle pubbliche amministrazioni.

La principale novità di questa edizione riguarda però la natura del premio. Al riconoscimento si accompagna la copertura delle spese per un viaggio di studio in un luogo strategico di innovazione riguardante il settore operativo del premiato. Per le prime tre imprese l'intero costo sarà sostenuto dalla Regione e per le altre premiate è prevista una compartecipazione regionale alla spesa. La giuria scientifica è presieduta da Isaac Getzo.

I VINCITORI DELL'ULTIMO START CUP

La doppia sfida di Food Tech

Un modello matematico in grado di stabilire la vita commerciale degli alimenti. Non si è ancora placato l'eco della doppia vittoria allo Start cup, che il gruppo Food Tech ha già ripreso a fare ricerca. Con l'intento di coronare un altro sogno. "Stiamo sviluppando uno studio - rivela la professoressa Maria Cristina Nicoli che ha "guidato" Food Tech alla vittoria - che dovrebbe permettere di individuare, senza la necessità di prove empiriche, la scadenza dei prodotti alimentari. A seconda della composizione chimica degli alimenti speriamo di riuscire a conoscere subito per quanto tempo il prodotto si manterrà inalterato garantendo la medesima qualità". Insieme alla ricerca però il gruppo (oltre a Maria Cristina Nicoli, Monica Anese, Lara Manzocco, Sonia Calligaris, Silvia Sovra-



L'incoronazione di Food Tech in occasione dell'ultimo Start Cup finale nazionale svoltosi a Udine

no, Giuditta Kravina, Renzo Bortolomeazzi ovvero docenti, ricercatori, assistenti di ricerca e dottorandi del Dipartimento di Scienze degli Alimenti dell'Ateneo friulano ai quali si è aggiunto Alessandro Tonello come rappresentante del partner industriale) si trova adesso ad affrontare anche una nuova esperien-

za: quella imprenditoriale.

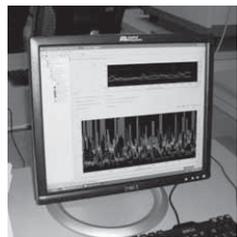
"Per molti di noi si tratta di un'esperienza nuova - racconta la Nicoli - e non nego di essere anche un po' spaventata. Non capita tutti i giorni di passare da ricercatrice e imprenditrice. E' un salto nel vuoto. Quando ci siamo iscritti alla Start cup lo abbiamo

fatto quasi per scherzo". E quasi per scherzo si sono ritrovati a fare gli imprenditori.

I contatti con importanti multinazionali del settore alimentare infatti ci sono già. E il futuro è già scritto. Bisogna pianificare le azioni necessarie a trasformare il super-premiato progetto d'impresa in realtà realizzando impianti in grado di rimuovere l'acrilamide, una sostanza nociva per la salute presente negli alimenti a elevato contenuto di amido come il pane, i biscotti, i cereali da prima colazione, le patatine fritte, i prodotti da forno in generale e anche il caffè. Stando alle previsioni del business plan, anche quello pluri-premiato, i primi utili dovrebbero arrivare nel 2009. Se va male. Se tutto va per il meglio invece già nel 2008 Food Tech potrebbe realizzare i primi guadagni. Il primo

passo da compiere, secondo copione, sarà la costituzione di una società quale spin-off dell'Università di Udine che sarà definita entro maggio 2007. I componenti della società che si insedierà nel Parco scientifico saranno gli ideatori di Food Tech, la Stalame (azienda meccanica di Vicenza già produttrice di impianti per l'industria alimentare), la E.F.Fim di Udine (partner finanziario) e l'Ateneo friulano quale proprietario del brevetto la cui domanda è stata depositata qualche mese fa. Le due vittorie alla Start cup hanno fruttato al team capitanato dalla professoressa Nicoli, 60 mila euro: 15 mila euro nella fase regionale e 45 mila nella finale nazionale. Dalle loro idee e da quei 60 mila euro potrebbe nascere un'azienda la cui fatturato, nel 2010, potrebbe oltrepassare i 9 milioni di euro.

SPECIALE INNOVAZIONE



Nel Parco scientifico un istituto studia il sequenziamento del genoma della vite

Il codice della natura

La conoscenza dei caratteri porterà alla selezione di varietà resistenti alle malattie

di Chiara Pippo

Un groviglio di linee verdi, gialle, blu e rosse tratteggia un diagramma che si evolve con la stessa imprevedibilità delle dune, attraversando lo schermo di un pc collegato al macchinario che dipana i segreti di un minuscolo campione di pianta... Quello che per un profano è solo un affascinante intruglio di natura e tecnologia, per il professor Raffaele Testolin e il gruppo di ricercatori dell'Iga, l'Istituto di genomica applicata del Parco scientifico e tecnologico Luigi Danieles di Udine, non è altro che il vocabolario di base: da registrare, conoscere e interpretare per svelare il cuore racchiuso nel genoma della vite. E per arrivare, così, alla selezione di varietà resistenti alle malattie, entrando "in intimità" con la natura, non alterandola.

- Professor Testolin, cosa si ottiene con il sequenziamento del genoma della vite?

"Avere a disposizione una sequenza serve a tutti i ricercatori che studiano un determinato organismo: conoscerne i caratteri permette di capire, ad esempio, quali sono le malattie di cui può soffrire. Nelle piante coltivate si può sapere così quali geni rendono una varietà resistente e

sviluppare mediante incroci varietà più forti, che si difendono naturalmente".

- Niente Ogm, dunque...

"No. Facciamo incroci tradizionali, ma abbiamo come vantaggio il sequenziamento, ossia la decodificazione delle basi di Dna, con cui capiamo, fin da quando la pianta è minuscola, le sue caratteristiche. Ciò abbrevia molto i tempi, rispetto al metodo "classico".

- Cioè?

"Possiamo operare uno screening precoce della sequenza e riconoscere subito i geni responsabili della resistenza alle malattie, oppure quelli che determina-

no il frutto rosso o bianco, il grado di acidità, il contenuto in zuccheri, il profilo degli aromi e così via. Tutto è scritto nel genoma. Pertanto, selezioniamo la varietà che vogliamo "salvare" e procediamo con gli incroci. Ci stiamo concentrando sulla resistenza alle malattie in modo naturale, ma con il supporto di ricerca e tecnologia. Anche perché solo in Friuli si spendono 6 mln di euro l'anno in pesticidi, per difendere le viti".

- Un ingente impiego di risorse e un pericolo per la salute...

"Infatti. L'agricoltura si è occupata per troppo tem-

po di selezionare piante migliori, più produttive, ma si è disinteressata alla cura delle malattie, limitandosi a ricorrere a dannosi (e antieconomici) pesticidi. Il nostro impegno mira anche a evitare l'uso di queste sostanze, con una selezione precoce e non pericolosa".

- Con i colleghi Michele Morgante, Alberto Policriti e Gabriele Di Gaspero lei ha fondato l'Iga nell'aprile 2006, con una squadra che riunisce informatici e biologi. Come è nata l'idea?

"Nel 2001 volevo costituire un Centro di ricerca sulla diversità genetica degli organismi viventi, ma ci voleva un grosso progetto per partire. Nel 2005 l'occasione, con il progetto di sequenziamento della vite curato da un team italo-francese. Noi ci siamo inseriti in supporto ai colleghi italiani, per arrivare allo stesso grado di "produttività" dei francesi. Le istituzioni, le banche, i produttori del territorio hanno capito l'importanza di questo lavoro, permettendoci la creazione dell'Istituto, assieme a Università e Friuli Innovazione, e la possibilità di proseguire la ricerca. Tutto ciò sta dando grande visibilità al Friuli: Udine, Padova e Parigi sono infatti gli unici centri in cui si fa il sequenziamento del genoma della vite".



Nell'Iga si seleziona la varietà di vite che si vuole "salvare" e si procede con gli incroci

- L'Iga, oltre a studiare varietà resistenti ai patogeni, sta lavorando anche su un altro tema. Ce lo spiega?

"Vorremmo predisporre una piattaforma tecnologica in grado di caratterizzare varietà e cloni di vite: ciò permetterà ai produttori di viti di caratterizzare i loro cloni migliori, quelli che danno al vino la sua peculiarità, il suo pregio. Utile per attestare con certezza l'identità genetica di ogni clone e difenderlo dalle moltiplicazioni abusive. Oggi questi

cloni non sono difendibili dal punto di vista legale e le moltiplicazioni abusive di cloni selezionati con tanto lavoro e notevoli investimenti danneggiano i vivaisti friulani, leader in questo tipo di selezione. Vorremmo definire il metodo entro il 2008".

- E quanto alla varietà resistente alle malattie?

"L'obiettivo è ottenere entro il 2012 una prima varietà di vite resistente e buona. Abbiamo 6 mila piante in osservazione. Da queste trarremo la varietà "ideale".



Raffaele Testolin con i colleghi Michele Morgante, Alberto Policriti e Gabriele Di Gaspero ha fondato l'Istituto di genomica applicata nell'aprile 2006

IL LABORATORIO DI CELLULE STAMINALI

Medicina all'avanguardia

La ricerca in campo medico è fondamentale e necessaria, ma ha i suoi tempi, che non devono essere condizionati dalle pressioni dell'industria e da chi ha "fretta" di accelerare e trasformare, senza magari aver prima testato l'applicabilità dello studio prodotto, un'idea scientifica in farmaci o terapie. "E invece abbiamo il fiato sul collo - riferisce il prof. Carlo Alberto Beltrami, direttore dell'Istituto di Anatomia Patologica del Policlinico, ordinario di Anatomia Patologica all'università di Udine e responsabile del laboratorio Cellule Staminali del CBM. - Le imprese ci dicono: mettono fondi, voglio risultati entro 3 anni. Ma questo nessuno può assicurarci. Ci vuole serietà sui controlli degli esiti di una ricerca; università, industria, consorzio bio-molecolare, tutti hanno un vizio di fondo: il trasferimento".

A correre, però, si corre comunque: il rischio, altrimenti, è quello di farsi tagliare fuori dai finanziamenti, "solo che così si passa metà del tempo a fare domande, e l'altra metà a scrivere i risultati". L'importante, aggiunge il luminaire, è che si riesca a creare "una nicchia protetta di giovani non assillati da questo problema". Nel laboratorio di cellule staminali diretto da Beltrami,

Beltrami è stato il primo in Italia a dotarsi, nel '94, di un microscopio confocale - sotto la guida di Beltrami da circa tre anni si esegue un esperimento condotto sulle cellule staminali allo scopo di utilizzarle in terapie cellulari sostitutive per organi, "in particolare quelle cardiache distrutte a seguito di un infarto", e negli studi delle malattie degenerative croniche (la vecchiaia...)

sero rinnovabili. E' stato un lavoro lungo e difficile, ma alla fine abbiamo dimostrato, pubblicando anche articoli su prestigiose riviste, che esse possono rigenerarsi: da lì abbiamo allargato il discorso alle cellule staminali". Oggi in tutto il mondo c'è attenzione per la medicina rigenerativa". Nel CIME l'obiettivo di Beltrami, affiancato da chi si occupa di trapianti di cuore, fegato e midollo osseo, è teso ad individuare cellule staminali pluri-potenti, capaci di rigenerare tutti i tessuti, o multi-potenti, diretti invece ad un determinato tessuto. Lasciando da parte la polemica, attualissima, sull'utilizzo delle cellule embrionali, ("che è affare della bioetica"), il medico spiega che sussistono restrizioni di tipo pratico: sono infatti difficili da manovrare. "Ma il mio interesse è trovare cellule pluri-potenti nell'adulto. Siamo

Nel laboratorio lavora un'équipe di una decina di ricercatori

che rientra nel distretto tecnologico di Biomedicina Molecolare della Regione, lavora un'équipe di una decina di ricercatori tra medici, biologi, bio-tecnologi, tecnici di laboratorio; nel centro interdipartimentale di medicina rigenerativa CIME di Udine - notevolmente all'avanguardia:

o patologie come il Parkinson o l'Alzheimer.

Occupandosi da anni di fispatologia del cuore, il professore ferrarese partiva dalla convinzione che se le cellule muoiono "devono anche nascere - afferma. - Ma allora esisteva il dogma, ora superato, che le cellule cardiache non fos-



Un microscopio confocale. Il prof. Beltrami è stato il primo in Italia, nel '94, a dotarsi di questo strumento

già ad uno stadio avanzato, i nostri risultati sono stati presentati al congresso europeo di cardiologia e a quello americano", spiega Beltrami, ribadendo però che la ricerca ha i suoi tempi, e che è sempre rischioso creare aspettative a breve termine. "Le cellule staminali del midollo osseo sono entrate in terapia 30 anni dopo, ma tutto ciò che facciamo, usando strumenti all'avanguardia e metodologie continuamente nuove, è innovazione". L'invito che il direttore del

CIME rivolge all'Area Science Park e al consorzio CBM è di "compiere uno sforzo enorme per fare un collegamento organico tra i gruppi di lavoro della regione", fondando una sorta di network in cui si garantisca uno scambio continuo di informazioni, censite e raccolte in un'anagrafe ad uso dei ricercatori. Perché "se siamo deboli e frazionati, non riusciremo ad effettuare l'auspicato trasferimento dalla teoria alla pratica".

Rosalba Tello

ATTUALITÀ



Nonostante la precedente assenza di neve naturale, il turismo in montagna ha retto

Non c'è caldo che tenga

Nella Valcanale boom di presenze a Natale. Prospettive buone fino al 20 marzo

di Alessandro Cesare

Una stagione invernale tutto sommato positiva, nonostante la persistente assenza di neve naturale e di freddo. Da Tarvisio a Forni di Sopra, passando per Sella Nevea e Ravascletto, le indicazioni che provengono dagli operatori del comparto turistico sono confortanti.

Non mancano certo le eccezioni, con albergatori che lamentano un calo di presenze o ristoratori che affermano di lavorare meno rispetto alla scorsa stagione. E in attesa di dati ufficiali sull'andamento della stagione, ogni versione deve essere ritenuta valida. Una cosa però è certa: nonostante l'impegno di Promotur per preparare le piste, compatibilmente con la carenza di neve e le alte temperature, i maggiori problemi del periodo si registrano nel settore agonistico, specie a Tarvisio, dove alcune gare sono state annullate o posticipate. L'obiettivo stagionale però è quello di farsi trovare pronti per l'arrivo della Coppa del Mondo di sci femminile, in programma sulla pista Di Prampero, a Camporosso, da 2 al 4 marzo. «È ancora prematuro parlare di bilanci - ha affermato Luca Vidoni, presidente di Promotur - dopotutto siamo soltanto ad un terzo della stagione. Sarebbe comunque estremamente difficile anche solo mettere a confronto i dati



La carenza di neve e le alte temperature hanno creato qualche problema nel settore agonistico, specie a Tarvisio, dove alcune gare sono state annullate o posticipate



Un'opera strategica giustificata dagli aumenti di traffico previsti per i prossimi anni sulla direttrice Austria-Italia. Questo il parere di Marco Sostero, vicepresidente dell'Associazione Industriali di Udine in merito alla realizzazione della cosiddetta autostrada "Carnia-Cadore", il collegamento tra la A23 (Udine-Carnia-Tarvisio) e la

AUTOSTRADA CARNIA-CADORE 85 chilometri strategici

A27 (Mestre-Belluno). «Insieme all'Assindustria di Belluno - ha affermato - abbiamo finanziato uno studio di fattibilità per quest'opera, che ha dimostrato la sostenibilità del progetto attraverso la formula del project financing, con l'intervento, accanto alla parte pubblica, di quella privata». Un collegamento che avrà una lunghezza di 85 chilometri (con quasi 30 chilometri di tunnel), che si dipanerà da Pian di Vedoia, in Cadore, fino a Tolmezzo e Amaro, passando attraverso Forni di Sopra e il Passo della Mauria. Costo previsto,

2,2 miliardi di euro. L'opera - ha aggiunto Sostero - è stata inserita tra le priorità infrastrutturali del ministro Di Pietro. Si tratta di un collegamento fondamentale per il futuro dell'economia locale.

Dalle nostre ricerche è emerso che i movimenti viari nella zona sono in costante aumento e che da qui al 2020, sul tratto di A23 che si collega con l'Austria, la mole di traffico aumenterà del 66-95%: ecco allora che l'autostrada Carnia-Cadore diventerà strategica». Il problema ora è quello di trovare una soluzione per diminuire

di quest'anno con quelli della scorsa stagione, iniziata molto prima rispetto a quella attuale».

Nel Tarvisiano, dopo un periodo da tutto esaurito durante le feste natalizie, si fa sentire la mancanza dei pendolari, soprattutto per le attività di noleggio sci: «Complessivamente - ha spiegato Claudio Tognoni, direttore del Consorzio per i servizi turistici - la tendenza è di un leggero rialzo di presenze negli alberghi rispetto alla scorsa stagione.

Sono diminuiti i turisti giornalieri, a causa della mancata apertura di alcune piste, ma nel lungo pe-

riodo abbiamo tenuto grazie anche alle attività alternative».

Ottime indicazioni arrivano anche dagli albergatori della Valcanale, alcuni dei quali parlano di aumenti superiori al 30% tra Natale e Capodanno. Ora però tutti attendono la neve e non soltanto per la buona riuscita degli eventi internazionali di sci, ma anche per far decollare il turismo da settimana bianca. Il ritardo nell'avvio di questa stagione, ha provocato invece un calo di presenze nella località di Sella Nevea, tendenza registrata anche dalla locale scuola di sci con un meno 15% di lavoro. Situazione migliore in Carnia e soprattutto sullo Zoncolan, dove gli sciatori non mancano.

Ottimi riscontri anche a Forni di Sopra, come ha confermato Gianni Corradazzi, responsabile commerciale del locale Consorzio turistico: «Nel periodo natalizio siamo riusciti ad attrarre molti turisti, grazie anche ad una programmazione mirata in grado di sopprimere alla mancanza di neve.

Le piste aperte sono state preparate al meglio da Promotur e le aspettative sono buone almeno fino al 20 marzo.

Siamo stati capaci - ha aggiunto Corradazzi - di fidelizzare la nostra clientela, che sceglie di trascorrere una vacanza a Forni di Sopra non soltanto per sciare».

LA STAGIONE DEI SALDI

Trasparenza al servizio del consumatore

Come di consueto, dopo l'epifania, è iniziata la stagione dei saldi.

«Queste svendite di fine stagione sono viste dal cliente come un'occasione per fare buoni affari, per trovare il capo di qualità a un ottimo prezzo; mentre dalla parte del commerciante sono vissute come un'opportunità per dimostrare, una volta di più, qualità e professionalità del proprio operato».

Parla con ottimismo Giovanni Da Pozzo, presidente di Concommercio provinciale, che a fronte di un trascorso - negli anni passati - pieno di difficoltà, in cui questa fase delle vendite era solo un "rimedio" a stagioni invernali non facili, sente che "le sensazioni di questo inizio d'anno sono più positive".

E, a proposito di saldi, nessun dubbio si pone sul fatto che saranno "trasparenti". «L'associazione - sottolinea - lavora da anni su questo fronte, anche con un accordo consolidato con la Federconsumatori e il conseguente progetto "Saldi chiari", ben sapendo che la garanzia di mettere in vendita prodotti di qualità è la miglior forma possibile per far decollare le vendite». Quest'anno, in più, rispetto agli anni scorsi, c'è la volontà-obiettivo di ridurre il calo fisiologico delle settimane successive all'inizio di saldi.

«Dovremmo riscontrare nei primi quindici giorni un andamento molto positivo delle vendite a prezzo ridotto - spiega il presidente di Concommercio - ma riteniamo che anche nel periodo successivo si pos-

sano mantenere buoni numeri». I saldi avranno inoltre importanza particolare nella zona turistica della montagna.

«L'inverno si fa attendere - osserva Mario Ulian, presidente del mandamento di Tarvisio di Concommercio e presidente provinciale del Gruppo Federmoda - ed è chiaro che, rispetto agli anni scorsi, le vendite di abbigliamento e accessori sono risultate difficili».

Con l'arrivo auspicato della neve, contiamo di risollevarci anche grazie ai saldi, gradito "salvagente". Siamo certi che se il clima ci darà una mano otterremo soddisfazioni importanti».

E per quanto riguarda la qualità? «È garantita da anni di reciproca conoscenza commerciante-consuma-

Affari d'oro per i clienti nei negozi friulani

ture - dice Ulian -: chi ci visita sa di poter trovare ribassato ciò che ha visto per mesi a prezzo pieno senza alcun ricalcolo ingannevole».

Ma cosa dicono i commercianti? «La qualità dei capi del negozio - spiega Gabriele Miani, direttore di Canova dei Querini - è sempre buona quindi le vendite ci sono tutto l'anno e tanto più durante i saldi». «Gli affari vanno bene ma non sono tanto convinta dei saldi iniziati così presto - sottolinea però Sara Drasler, del negozio Giis in piazza Matteotti - perché alcuni negozi hanno iniziato ad abbassare i prezzi già a dicembre».

Valentina Coluccia



ATTUALITÀ



Una nuova strada collegherà entro breve tempo Manzano, Palmanova e Cervignano

La "Bassa" mette le ali

Larghe intese per migliorare le infrastrutture. Le richieste avanzate da Bagnaria Arsa

di Camilla De Mori

Il maxi-intervento per la strada Manzano-Palmanova-Cervignano, destinata a collegare il distretto della Sedia al casello palmarino e quindi all'interporto, si farà. E si farà anche presto. La promessa, autorevole, arriva dall'assessore regionale Lodovico Sonogo. "Le partite - dice l'esponente dell'esecutivo Illy - sono due. La bretella Cervignano-Palmanova, che è in corso di progettazione ed è interamente finanziata e spero possa andare in appalto entro l'anno, dopo che sono stati risolti innumerevoli problemi tecnici. La seconda opera è la strada di collegamento fra il casello di Palmanova e Manzano, per cui esiste l'accordo con tutti i Comuni interessati. La progettazione è in corso e, anche in questo caso, l'intervento è coperto da finanziamento regionale. Spero si possa procedere alla gara d'appalto il più presto possibile".

Ma c'è un "ma" per la nuova viabilità della Bassa. Se per il tratto che fa da Cervignano a Nord di Strassoldo, il sindaco di Cervignano Pietro Paviotti conferma che problemi



La nuova viabilità della Bassa è destinata a collegare il distretto della Sedia al casello palmarino e quindi all'interporto di Cervignano (qui sopra una foto della sede)

non ce ne sono ("Abbiamo firmato un protocollo Comune-Regione-Aussa Corio: c'è l'intesa che sia Autovie Venete a realizzare tutto. Il lotto che da Cervignano arriva a Nord di Strassoldo dovrebbe essere realizzato in breve"), già per il pezzetto successivo, da Strassoldo al casello di Palmanova, la grande strategia viabilistica regionale incontra le prime forti perplessità del Comune di Bagnaria Arsa. Sonogo minuziosamente: "Bagnaria Arsa non ha problemi, né per la bre-

tella Cervignano-Palmanova né per la Palmanova-Manzano. L'unico problema di Bagnaria Arsa riguarda la progettazione del nuovo casello autostradale, che è tutt'altra partita". Ma il sindaco Anselmo Bertossi precisa che nei confronti della Regione ci sono diversi "distingui". E non tanto per il casello di Palmanova, che si trova sul territorio comunale di Bagnaria Arsa ("siamo d'accordo che resti dov'è. Sull'adeguamento abbiamo proposto delle alternative,

che non sono state accolte. Possono essere trovate soluzioni migliorative, ma non c'è particolare diversità di vedute").

Il problema, dice il sindaco, è un altro e riguarda la futura strada, che si "mangerà" un pezzetto dell'area commerciale dove ora si trova il Mercatone. "Alla Regione - dice Bertossi - chiediamo di aprire un serio tavolo di confronto: il territorio del comune di Bagnaria Arsa rischia di rimanere tagliato dalle infrastrutture. Noi chiediamo di concordare l'ubicazione delle infrastrutture e di prevedere una sorta di "sutura" del territorio dove questo dovesse risultare danneggiato. Soprattutto chiediamo di poter "intercettare", per quanto possibile i flussi. L'area commerciale del Mercatone ha avuto successo per l'ubicazione e per le infrastrutture viarie che la collegano, vogliamo quindi che altre imprese possano insediarsi sul nostro territorio".

I danni che provocherebbe l'arteria? "La Regione intende fare approvare il tratto della Manzano-Palmanova, che proseguirà per Cervignano, per quanto attiene al comune di Bagnaria Arsa, con le procedure della legge obbiettivo. - spiega il sindaco - Pare che la progettazione venga affidata ad Autovie Venete ma non si tiene minimamente conto che sull'area interessata dalle infrastrutture c'è un piano particolareggiato di iniziativa privata approvato di un'area HC (grande distribuzione commerciale) nella quale sono previste la realizzazione di strutture commerciali, di artigianato di servizio oltre che di un albergo. La viabilità della variante alla 352, la



Lodovico Sonogo

chiamo così, danneggerà inoltre due aziende vinicole di buon prestigio. Il Comune chiede semplicemente di limitare i danni al territorio e di concordare assieme il da farsi. Il Comune di Bagnaria Arsa ha proposto almeno due soluzioni alternative che non sono state prese in considerazione".

Inoltre, precisa il sindaco, "se gli altri Comuni hanno dato l'assenso, al Comune di Bagnaria Arsa non è stato nemmeno richiesto il parere sulla Manzano-Palmanova pur sapendo che lo sbocco di questa arteria è il casello autostradale e che questo progetto comporta una serie di infrastrutture nel nostro comune".

LIGNANO - PROGETTI PER LA STAGIONE ESTIVA

Divertimenti a prezzi invariati

Per chi non rinuncia alla mondanità, un evento nuovo sotto l'ombrello ogni giorno per cinque mesi, dai primi di maggio alla metà di settembre. Per chi ama il divertimento ma tiene ancor più al proprio portafoglio, la certezza che il binomio "stessa spiaggia, stesso mare" si abbina agilmente a "stessi prezzi" per ombrelloni e sdraio, ma anche per i drink sorseggiati nei bar dell'arenile gestiti dalla Società d'area.

Ad anticipare queste ed altre novità della stagione estiva lignanese 2007 è Sergio Vacondio, che della Società d'area è presidente. "La stagione - precisa Vacondio - viene programmata in collaborazione con l'agenzia Turismo Fvg della Regione.

Ferma restando, quindi, la politica regionale, che prevede una promozione giustamente complessiva sull'intera regione, per Lignano, in considerazione del suo ruolo turistico (è il punto di riferimento di oltre il 50 per cento del turismo regionale) è doveroso

avere anche una politica locale, concordata assieme al Comune e ai consorzi operativi. Come Società d'area, assieme al consorzio Spiaggiaviva, abbiamo questa visione: di un gioco di squadra in cui tutti gli attori operano al meglio. Sull'arenile quest'estate, ci saranno tutta una serie di manifestazioni di intrattenimento: nell'area della Beach Arena ogni giorno

ci sarà un'iniziativa diversa, dai primi di maggio alla metà di settembre". E non è tutto. "In collaborazione con la Camera di commercio abbiamo programmato delle iniziative per ripetere l'esperienza dello scorso anno, promuovendo Lignano nei Paesi dell'Est Europa, che per noi sono un mercato molto interessante". Ma il tam-tam promozionale riguarderà anche

molte appuntamenti fieristici. "Come Società d'area anche quest'anno daremo assistenza organizzativa e sostegno ai consorzi del settore ricettivo durante le fiere cui parteciperanno, assieme all'agenzia Turismo Fvg". Il primo appuntamento per far pubblicità alla spiaggia lignanese sarà quello della Borsa del turismo internazionale di Milano.



Stessi prezzi per ombrelloni e sdraio a Lignano anche per il 2007



Per Vacondio la ricetta-Lignano funziona. Quindi, squadra che vince non si cambia.

"Il programma della stagione sarà in linea con quello del passato. La cosa importante è cercare di migliorarsi sempre. Bisogna creare la mentalità dell'accoglienza turistica, superando la visione che siano le istituzioni a fare promozione. La prima pubblicità devono farla gli operatori lignanesi, trattando bene il turista e offrendogli un giusto rapporto qualità-prezzo.

Per parte nostra, come Società d'area manterremo invariati anche quest'anno i prezzi dei servizi, sia per

lo sdraio sia per gli ombrelloni sia per le consumazioni nei vari bar che abbiamo in gestione sull'arenile".

D'altronde, il successo della stagione 2006 fa ben sperare. Nella scorsa estate, infatti, Lignano, assieme a Grado, ha totalizzato i due terzi delle presenze turistiche della regione: sommate, le due località hanno raccolto oltre 700mila arrivi e quasi 5 milioni di giornate di presenza.

A Lignano, in particolare, nei nove mesi, sono aumentati del 5 per cento gli arrivi e dell'1,78 per cento le presenze, con una presenza media di circa sei giorni.

SPECIALE INTERNALIZZAZIONE



Il Friuli mette in campo la propria vocazione internazionale. Non c'è solo l'Euroregione tra i

Le vie infinite del

ENTRO IL 2007

Euroregione al via

L'Euroregione è alle porte. Entro il 2007 potrà essere costituita, grazie ai passi avanti fatti con la sottoscrizione del Protocollo d'intesa trilaterale, l'11 gennaio scorso, in Austria. Ad apporre la propria firma, Friuli Venezia Giulia, Veneto e Carinzia, con il proposito di rafforzare la reciproca collaborazione proprio in vista della costituzione della nuova realtà transfrontaliera. Si potranno così utilizzare i fondi stanziati dall'Unione europea. E già si pensa alla nuova capitale.

Il protocollo. È stato siglato a Klagenfurt, storica sede del parlamento carinziano dal presidente della Regione Riccardo Illy (affiancato dall'assessore per le Relazioni internazionali e comunitarie Franco Iacop), il governatore della Carinzia Joerg Haider e l'assessore del Veneto Fabio Gava, in sostituzione del presidente Giancarlo Galan.

Gli appuntamenti. Il prossimo agosto entrerà in vigore il nuovo regolamento comunitario sui Gect (Gruppi europei di cooperazione territoriale), che costituiscono lo strumento che renderà possibile istituire le Euroregioni come soggetto giuridico di diritto europeo.

Definite le tappe per giungere entro l'anno all'Obiettivo dell'Euroregione: a fine gennaio saranno presentati i risultati preliminari del progetto Interreg 'Matrioska', con il quale sono stati approfonditi, fra l'altro, gli assetti istituzionali della futura Euroregione. Successivamente sarà possibile firmare, tra tutti i soggetti coinvolti nel progetto, il Protocollo d'intesa il cui testo era stato concordato nel vertice plenario svol-

to a Villa Manin di Passariano nell'ottobre 2005. Contestualmente potrà essere definito il testo di un Accordo multilaterale in cui vengano raccolti in forma coordinata e organica i diversi Accordi e Protocolli bilaterali che in questi ultimi anni sono stati sottoscritti fra i diversi soggetti che intendono dar vita all'Euroregione.

Il traguardo. Tutto ciò per arrivare alla sua costituzione entro il 2007, in tempo quindi, secondo il presidente Illy, per poter gestire in forma congiunta i fondi comunitari nel periodo di programmazione 2007-2013.

La capitale. Per quanto riguarda la capitale della nuova Euroregione, Illy ha invitato ad assumere un 'atteggiamento pragmatico'. Non potrà essere itinerante tra i Paesi sottoscritti: il regolamento sui Gect non lo consente; e lo stesso Gect deve obbligatoriamente far riferimento all'ordinamento giuridico del Paese in cui è fissata la capitale. Per questo il presidente ha proposto di scegliere la sede dell'Euroregione nello Stato che per primo si adeguerà alle nuove norme comunitarie sui Gruppi territoriali.

La collaborazione. Ma non bisognerà attendere la sigla dell'atto formale per avviare fruttuosi rapporti in materia di sviluppo economico, infrastrutture, sanità e turismo. A Klagenfurt, il Friuli Venezia Giulia ha già garantito appoggio all'Austria, in particolare al Land della Carinzia, nella richiesta di inserire il progetto del corridoio ferroviario Adriatico-Baltico, da Danzica a Bologna, tra i progetti prioritari finanziati dall'Ue.

Sonia Sicco



Un vertice sull'Euroregione svoltosi a Villa Manin di Passariano

di Anna Casasola

La Regione ai margini a punto di incontro della nuova Europa. È questo il nuovo ruolo del Friuli Venezia Giulia secondo l'assessore regionale alle relazioni internazionali, comunitarie e autonomie, Franco Iacop. Per Iacop la nostra regione non è più una semplice comparsa ma un'attrice protagonista del panorama economico nazionale e internazionale. E questa è per Iacop "un'opportunità da non perdere".

- Assessore Iacop, quali sono le strategie regionali nel campo della cooperazione transfrontaliera?

"La cooperazione transfrontaliera si configura con il nuovo regolamento europeo 2007-2013, "Obiettivo 3 - cooperazione territoriale". Gli assi sui quali si sviluppa tale regolamento si concretizzano non solo nella cooperazione transfrontaliera ma anche in quella transregionale e in quella interregionale. La Regione in questi ambiti si sta impegnando dunque per rafforzare strategie di sviluppo territoriale comuni, per migliorare l'efficacia delle politiche e degli strumenti di sviluppo regionale e di coesione, attraverso la creazione di nuove reti. La nostra regione infatti, per la



L'assessore regionale alle relazioni internazionali, comunitarie e autonomie locali, Franco Iacop

sua posizione geografica da sempre particolarmente votata alla cooperazione transnazionale, oggi più che mai può fare la parte del leone con l'ingresso a pieno titolo della Slovenia nell'area euro nonché con il progetto di adesione all'Unione europea avviato dalla Croazia. E gli strumenti sono certamente la definizione e la partecipazione delle componenti sociali ed economiche che attraverso progettualità capaci di esaltare gli ele-

menti positivi che agiscono negli ex tre confini. Ed è soprattutto sulla dimensione dell'integrazione che bisogna continuare ad agire favorendo le peculiarità di ciascun territorio nei diversi settori: da quello economico, a quello turistico e agricolo, alla promozione del territorio anche nel campo della prevenzione dei rischi ambientali".

- Chi sono gli attori principali delle dinamiche transfrontaliere?

"La definizione a livello europeo non più come programma Interreg ma come vero e proprio "Obiettivo" obbliga il coinvolgimento di tutte le componenti. Parte integrante della progettualità è certamente la nuova dimensione che si rivolge al cosiddetto "sistema regione".

- Quali sono i progetti avviati dalla Regione?

"I progetti messi in campo riguardano molteplici dimensioni. Dalle infrastrutture per lo sviluppo dei collegamenti con la Slovenia. A Klagenfurt è stato sottoscritto un protocollo d'intesa per la realizzazione del corridoio Baltico-Adriatico. Sono stati avviati poi progetti per la collaborazione nel settore della sanità, della protezione civile.

In quest'ultimo settore, in particolare, vi è un piano per la gestione dei rischi derivanti da eventi naturali.

In campo economico, stiamo lavorando per l'integrazione dello sviluppo congiunto. In agricoltura sono già operative alcune progettualità per la valorizzazione del settore in chiave enoturistica".

L'AZIENDA SPECIALE DI PROMOZIONE DELLA CCIAA

Consulenze al servizio delle piccole

Pronti per l'India, si pensa già a Sudamerica e Emirati Arabi. Mentre è incominciato il countdown per la prossima missione esplorativa in India, l'Azienda Speciale di Promozione all'interno del settore internazionalizzazione della Camera di Commercio di Udine continua a lavorare con lo scopo di far conoscere il più possibile alle piccole e medie Imprese della Regione quali sono le possibilità che offrono i grandi mercati internazionali.

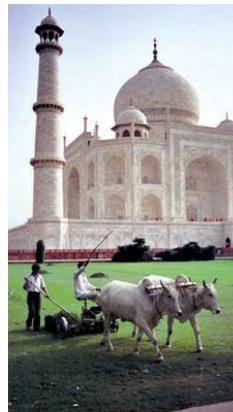
"Il nostro lavoro - spiega il direttore dell'Azienda Speciale di Promozione Maria Lucia Pilutti - è quello di prestare un qualificato servizio di consulenze pre-competitive, partendo dalle informazioni di base, utile per far comprendere meglio alle piccole e medie imprese le caratteristiche dei grandi mercati internazionali. Lavoriamo su un percorso triennale che in questo momento sta vedendo

la conclusione per quanto riguarda la Cina (missione esplorativa nel novembre 2004 con oltre 60 imprese, ndr), è a metà strada con il mercato Russo (ad Aprile si torna a Mosca per la Fiera dell'Edilizia) e si appresta a aprire un filo diretto con l'India, grazie anche alla proficua collaborazione con la camera di commercio indio italiana".

Impegno sui mercati internazionali ma anche attività all'interno dell'Unione Europea, recentemente allargata. "L'attenzione maggiore è verso le realtà più lontane, meno conosciute e che potrebbero interessare maggiormente le imprese friulane, ma sono costanti i contatti con gli altri paesi dell'Unione Europea. Progetti - continua Pilutti - in passato sono stati avviati con la Bulgaria, qualcosa con la Romania e ovviamente la Slovenia, e l'area dell'ex Jugoslavia". In questi mesi ha preso avvio poi il progetto per la

creazione di un Desk Kosovo per garantire la partecipazione del sistema economico regionale allo sviluppo di un paese in fase di transizione che tuttavia offre significative opportunità per le imprese del Friuli. Tanti i vantaggi come la vicinanza geografica, la qualità e il costo del lavoro e i nuovi accordi di libero

scambio commerciale con l'Europa sud-orientale, nonché il processo di privatizzazione. Il progetto rappresenta l'attuazione dell'accordo di collaborazione siglato lo scorso aprile a Pristina tra la Camera di Commercio del Kosovo, Informest e gli Enti Camerali regionali, attraverso varie attività che si concretizzeranno



FRIULI VENEZIA GIULIA Quaranta aziende

Entra sempre più nel vivo il progetto "Friuli Venezia Giulia - India: Imprese e conoscenza", realizzato dalla Cciao di Udine in qualità di capofila unitamente agli Enti camerali della Regione. E infatti è stato completato il monitoraggio delle imprese interessate a partecipare alla Missione esplora-

progetti del nostro territorio che sempre più volte lo sguardo anche ai mercati meno conosciuti

l'economia friulana

di Chiara Pippo

Cina, Russia e ora anche India. Sono questi i Paesi scelti per l'apertura e l'avvio di nuovi mercati - e, dunque, per garantire nuove possibilità di sviluppo e internazionalizzazione - per le piccole imprese friulane, grazie ai progetti pluriennali messi in campo dalla sinergia di Camere di Commercio, Ice (l'Istituto per il commercio estero) e Regione Friuli Venezia Giulia. E che godono, in particolare, del convinto supporto dell'assessore regionale alle attività produttive guidato da Enrico Bertossi.

- Assessore Bertossi, la Regione, l'Ice e le Camere di Commercio del Friuli VG si ritrovano uniti per portare avanti progetti di sviluppo economico che guardano con interesse al Far East. Quali sono gli obiettivi di questa "missione in oriente" e qual è il ruolo della Regione?

"L'obiettivo principale di questi progetti è dare sostegno alle piccole e piccolissime imprese ad aprirsi mercati internazionali in queste aree, cosa che sarebbe pressoché impossibile per loro realizzare, senza un sostegno. Miriamo dunque a fare sistema per consentire all'importante tessuto delle nostre attività



L'assessore regionale alle attività produttive Enrico Bertossi

noi portiamo avanti con i mercati più lontani."

- Quali sono gli altri mercati esteri che la Regione ritiene strategici e su cui punta per un rafforzamento delle attività produttive friulane?

"Non sono ancora stati definiti, ma sicuramente c'è l'idea di poter ampliare questa importante progettazione. Penso, ad esempio, ai Paesi arabi e, più in generale, al bacino del Mediterraneo".

Qual è il punto di forza dei progetti avviati?

Ritengo che la cosa più importante sia il fatto che non si tratta di progetti o investimenti "spot": c'è al contrario una continuità nel sostegno e nella programmazione, che risultano infatti distribuiti su più anni proprio per essere più efficaci e più utili alle esigenze delle imprese e del mercato.

- Quali riscontri avete avuto dalle aziende friulane che hanno partecipato e stanno partecipando a queste esperienze?

"Di certo molto positivi. I progetti stanno riscuotendo approvazione e vengono affrontati con sempre crescente entusiasmo dalle imprese coinvolte".

produttive di accrescere le proprie potenzialità anche in questi Paesi lontani. In particolare, la Cina, la Russia e, più recentemente, l'India rappresentano quelli di maggior sviluppo nel settore del commercio internazionale con l'Italia, e sono mercati in fortissima espansione".

- Quanto investe la Regione in questi progetti?

"Dall'accordo Ice-Regione deriva un investimento

complessivo di circa 1 milione e mezzo di euro all'anno per queste attività".

- Rimanendo a Est, ma avvicinandoci al Friuli, ci sono piani di "assistenza all'internazionalizzazione" relativi ai Paesi che più recentemente hanno fatto ingresso nell'Unione europea?

"Per questi Paesi la competenza esclusiva è di FinEst, che si occupa di progetti analoghi a quelli che

FINEST

La cooperazione con l'est

Espandersi all'estero: un obbligo per le imprese friulane, perché, secondo la filosofia del presidente di Finest, Maurizio Cini, "i mercati non sono così difficili come si può credere". La società finanziaria di promozione della cooperazione economica con i Paesi dell'Est Europeo segna nuovi traguardi: dal 1993 ad oggi Finest ha impegnato un ammontare di oltre 136 milioni di euro, suddivisi in 315 operazioni (partecipazioni e finanziamenti) delle quali 115 riguardano imprese della nostra Regione per un totale di 60 milioni di euro. Accanto a questo dato, c'è un al-

tro aspetto: l'impegno di Finest rappresenta una parte sostanziale di un più ampio investimento che vede coinvolti gli imprenditori e le aziende. "Con l'ammontare si è contribuito a generare - spiega l'amministratore delegato Emilio Terpin - un volume iniziale di investimenti nei paesi dell'Est di oltre 640 milioni di euro. Al primo posto si classifica la Romania (oltre il 26 per cento). A guidare la classifica dei principali settori merceologici c'è invece l'elettromeccanica, con il 19 per cento". A funzionare a pieno ritmo è poi lo sportello Sprint per l'internazionalizzazione.



L'amministratore delegato di Finest, Emilio Terpin

INFORMEST

Affari in 30 paesi

Una sfida e un'opportunità, ecco la mission di Informest che delle imprese proiettate nel grande Est ha fatto il portabandiera ufficiale. C'è spazio per tutti: 8 paesi dell'Est Europa, 14 paesi dell'ex Urss e gli stati indipendenti dell'ex Jugoslavia, e poi ancora Cina, Mongolia e Vietnam.

Il raggio è ampio e forte di una rete estera di 70 corrispondenti operanti in trenta paesi. "Negli ultimi tre anni - rende noto Michele Feletig, responsabile dell'assistenza e consulenza alle imprese - 300 imprese, solo nella Regione FVG, hanno sviluppato con Informest nuove relazioni commerciali e progetti di investimento". Nell'ultimo anno si sono realizzate 50 joint-ventures di cui 15 intraprese dalle imprese del Friuli, principalmente con Polonia, Ungheria, Serbia ecc...

Il Presidente di Informest, Pierluigi Bolla sostiene, dal canto suo, che "il processo di internaziona-

lizzazione del Nord Est ha fatto passi avanti in questi ultimi anni, ma di lavoro c'è ancora molto da fare, se pensiamo che oggi Slovenia e Romania si candidano al processo di privatizzazione in Serbia".

Pertanto, prosegue il presidente Bolla, da un lato bisogna rafforzare la sinergia fra gli enti vocati all'internazionalizzazione e dall'altro individuare modelli innovativi di penetrazione. Di questa penetrazione con più attori non conflittuali il Friuli ha beneficiato con una trentina di aziende, specialmente nei settori: mobile&arredamento, termoidraulico, materiale per edilizia. "Il futuro - spiega Feletig - guarderà soprattutto in direzione di Russia, a livello commerciale, di ricerca di mercato e gruppo imprese, Serbia, per le collaborazioni produttive, e Cina con cui sta per partire un partenariato di 200 aziende, di cui 40 friulane nel settore delle tecnologie agro-alimentari".

Irene Giurovich

e medie imprese

no in seminari settoriali itineranti, un convegno, un workshop sulle energie rinnovabili e due missioni tra maggio e novembre 2007, la prima dedicata alle aziende del settore legno - arredo, la seconda multisettoriale. Ma quali sono i prossimi mercati verso cui si dedicherà l'attenzione dell'Azienda Speciale di Pro-

mozione? "Dopo l'India - conclude il direttore Pilutti - è probabile che toccherà all'America Latina, e contemporaneamente un'area che sta acquisendo molto interesse è quella degli Emirati Arabi, per cui non è esclusa nel prossimo futuro una missione alla scoperta di questi mercati".

Francesco Cosatti



Foto di gruppo per l'Azienda Speciale Promozione

- INDIA

Le pronte alla missione esplorativa dal 5 al 10 marzo

tiva in India, in programma dal 5 al 10 marzo 2007. "Una missione economica - dice il direttore dell'Azienda speciale di Promozione Maria Lucia Pilutti - che segue quella del governo italiano prevista a febbraio; all'appuntamento prenderanno parte oltre 40 aziende operanti nei settori dell'Ict, dell'agroali-

mentare, dell'arredamento e della meccanica per le quali è in fase di ultimazione il programma di incontri. Le tappe riguarderanno le aree di Delhi, Bangalore - Chennai e Mumbai.

A spiegare il perché un'azienda friulana dovrebbe puntare sul mercato indiano, tocca a Enrico Perego, consulente

della Ccfaa di Udine: "A favorire l'ingresso del "Made in Friuli" in India saranno una serie di fattori - spiega - in primis l'organizzazione del sistema produttivo che in entrambi i paesi è costituito da realtà di piccole e medie dimensioni". Dal canto loro, le aziende friulane interessate ad ampliare il proprio raggio

d'azione in India dovranno garantire una presenza stabile e strutturata in loco: "Una strategia che sarà molto apprezzata dagli interlocutori indiani. La presenza di un'interfaccia locale rappresenta una condizione per concludere le trattative commerciali in minor tempo e nel modo più favorevole".

ATTUALITÀ



Il passaggio generazionale è uno dei gravi problemi delle imprese del nord-est

Imprenditori cercasi

Il cambio di testimone tra titolari di aziende è piuttosto complesso. I dati di una ricerca

Il passaggio generazionale rappresenta una fase molto delicata nella vita di un'impresa. Nel Nord Est circa due terzi (66,9%) delle aziende hanno dovuto o dovranno affrontare in qualche modo questo step. Più della metà degli imprenditori nordestini (58,2%) è orientata a mantenere la proprietà e la gestione all'interno della famiglia. Tuttavia, il passaggio di testimone tra imprenditore senior e junior è piuttosto complesso e va opportunamente affrontato.

Secondo l'indagine della Fondazione Nord Est "Il passaggio generazionale a Nord Est tra rischi e opportunità", presentata in occasione di un convegno del progetto Imprenderò (Programma di cultura e formazione imprenditoriale), questo passaggio per il 14,5% delle imprese è difficile e problematico. Come fare dunque?

Una possibile strategia per affrontare adeguatamente questo cambiamento è di fronteggiare e risolvere al più presto il problema dell'avvicendamento generazionale.

In questo campo non è opportuno attendere che il problema diventi una necessità urgente o, peggio, che sia lasciato ai successori, senza alcun programma. Un consiglio valido per tutti è quello di pensare in anticipo a preparare ovve-



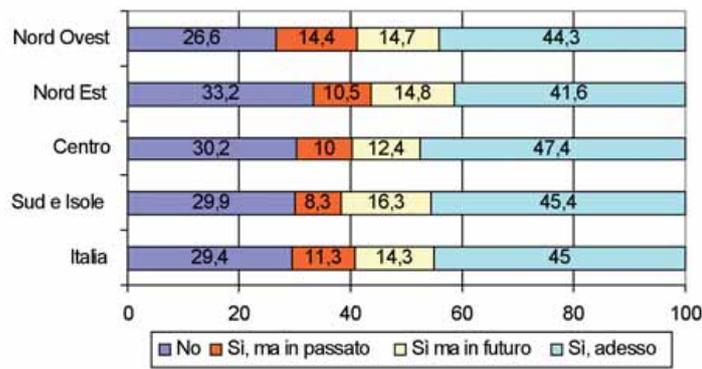
Secondo l'indagine della Fondazione Nord Est "il passaggio generazionale per il 14,5% delle imprese è difficile e problematico. Sopra, nel riquadro il convegno di Imprenderò svoltosi recentemente a Palazzo Kechler a Udine

ro formare in tempo i protagonisti che diventeranno non solo i successori ma anche i proprietari dell'azienda. Un possibile percorso programmato studiato proprio per la PMI vede l'imprenditore, pur continuando a rimanere in azienda, indicare con chiarezza il suo successore o i suoi successori, familiari o meno, interni o esterni all'azienda; inoltre gradualmente l'imprenditore cam-

bia il ruolo da gestore a consigliere o controllore.

Inizialmente, l'imprenditore deve giudicare serenamente ed obiettivamente chi può essere adatto a succedergli, non trascurando anche la possibilità di scegliere un manager esterno, specie nella fase di transizione. La semplice designazione del successore non risolve tutti i problemi ma anzi pone una serie di problematiche di for-

Il passaggio generazionale: le dimensioni del fenomeno (%).



Fonte: Fondazione Nord Est

mazione, inserimento, affiancamento e controllo dell'operato del successore.

Le diverse prospettive tra generazioni possono creare difficoltà che si aggiungono all'ordinaria problematica aziendale, che già impegna tutta l'azienda familiare. Come ha messo in luce la ricerca della Fondazione Nordest, sono diversi gli aspetti prioritari della vita tra vecchie e nuove generazioni. Gli imprenditori senior mettono al primo posto il lavoro e il sacrificio, mentre per i junior assumono maggiore importanza il rapporto con la famiglia, la propria cultura, il lavoro e la propria formazione. I fattori di successo per il giovane im-

prenditore sono la capacità di leadership, la predisposizione al cambiamento e la formazione manageriale, mentre per il senior si conferma la capacità di sacrificio al primo posto, seguita dalla fiducia in se stesso e dalla propensione al rischio. Creare una squadra è il primo aspetto vincente per la gestione d'impresa di un giovane, mentre per il senior la crescita dell'azienda viene prima di tutto.

La cosa più naturale è che il passaggio avvenga all'interno dell'azienda, per cui è importante l'affiancamento di un tutor quale uomo di esperienza che possa aiutare il successore alla crescita imprenditoria-

le, con un distacco emotivo ed una autonomia che difficilmente il genitore può avere riguardo ad un proprio figlio o figlia. In questa fase dedicata alla formazione sul campo occorre aggiungere un ciclo appropriato di formazione specialistica, specie nei campi più delicati per l'imprenditore moderno, tra i quali rientra pienamente la finanza.

Nelle varie fasi del passaggio generazionale l'obiettivo delle istituzioni è aiutare l'imprenditore a ridurre i rischi d'insuccesso, causa prima delle crisi che sovente si manifestano quando il passaggio di consegne non è preparato per tempo.

IL PROGETTO IMPRENDERÒ A CONVEGNO

Come educare le giovani generazioni alla cultura aziendale

L'educazione delle giovani generazioni all'imprenditorialità, la formazione di microimprenditori, la nascita delle imprese e l'assistenza al passaggio generazionale sono i temi sui quali si focalizzerà il nuovo Progetto Imprenderò, il programma di cultura e formazione imprenditoriale finanziato dalla Regione, dal Fondo Sociale Europeo e coordinato dal Centro Regionale Servizi per la piccola e media impresa spa (Cres) che, per quanto concerne la misura relativa al passaggio generazionale e trasmissione d'impresa, ha ottenuto i finanziamenti per proseguire fino a febbraio 2008.

La questione del passaggio da una generazione ad un'altra per un'attività aziendale rappresenta spes-

so un momento critico e in Italia arriva a determinare il fallimento del 30% delle imprese che intraprendono questo percorso, provocando tra gli effetti collaterali la perdita di posti di lavoro e la dispersione del patrimonio di conoscenze, tradizioni e legami con il territorio che la stessa impresa ha costruito negli anni. Il Progetto Imprenderò è nato proprio con la finalità di diffondere la cultura d'impresa e la sperimentazione di modelli finalizzati a favorire la continuità della vocazione imprenditoriale in Friuli Venezia Giulia, ponendo in particolare l'accento sul delicato tema del passaggio generazionale e della trasmissione di imprese.

Come è emerso nel corso di un convegno organizza-

to dal Cres, è decisamente positivo il bilancio dell'attività effettuata negli anni 2003-2006 che ha visto la messa in opera di un importante programma di sostegno alla continuità d'impresa. È infatti giunta al termine la prima fase del Progetto Imprenderò, nella parte relativa agli interventi di sostegno al passaggio generazionale nelle pmi. L'intervento si proponeva di supportare gli imprenditori nella gestione strategica del processo di successione, dando loro assistenza nella definizione di un piano di sviluppo per la continuità aziendale che mettesse a fuoco gli obiettivi da conseguire per il futuro.

In particolare l'intervento del Cres, finanziato dalla Regione e realizzato in tre diverse edizioni, ha so-

stenuto in quattro anni 75 aziende, per un totale di 148 milioni di euro di fatturato e 916 addetti. Imprenderò ha permesso di coinvolgere 12 mila persone di cui 2/3 donne, realizzare 520 seminari e 180 percorsi di formazione, con 30 mila ore di consulenza individualizzata. Le nuove imprese avviate sono state più di 268 e si stima che saranno in grado di generare, a regime, oltre 2 mila posti di lavoro. Le imprese assistite, già esistenti, sono state oltre 220. Complessivamente il programma di sostegno ha utilizzato risorse per 8,2 milioni di euro. È interessante rilevare che l'insieme degli interventi di sostegno al passaggio generazionale non è stato comunque fine a se stesso, ma rientrava in una strategia



Un momento del seminario

di rilancio e difesa delle piccole e medie imprese, sistema portante per lo sviluppo economico del Friuli Venezia Giulia.

Moltissime aziende della regione si trovano ad affrontare la circostanza dell'avvicendamento generazionale, ma la criticità di un momento che potrebbe essere vissuto come problematico può trasformarsi invece in un'opportunità di crescita e rilancio. In questo senso diventa fonda-

mentale un sostegno esterno come quello dato dal Progetto Imprenderò che, attraverso un'analisi accurata, fornisce forme mirate di affiancamento temporaneo, mettendo in comunicazione tra loro l'esperienza delle vecchie generazioni e l'innovazione di cui sono portatrici quelle nuove. Ulteriori informazioni si possono trovare nei siti www.imprendere.it e www.crespimi.it.

Franca Pelessoni

ATTUALITÀ



Molte persone svantaggiate in questi anni hanno trovato lavoro in strutture apposite

Le imprese del sociale

Gli interventi della Provincia a favore di queste realtà nelle parole dell'assessore Piuzzi

di Adriano Del Fabro

La provincia è molto attenta al diffuso fenomeno della cooperazione sociale a motivo delle sue implicazioni economiche, ma anche umane, che coinvolgono centinaia di persone in difficoltà e tantissime famiglie. A esprimersi così, con autentico calore, è l'assessore alle politiche sociali, volontariato e cooperazione sociale della provincia di Udine, Adriano Piuzzi. Nonostante provenga da una lunga esperienza politico-amministrativa, ancora oggi Piuzzi resta meravigliato dal gran lavoro che queste imprese svolgono sul territorio e dalla loro attenzione verso la disabilità.

Secondo gli ultimi dati disponibili, relativi all'anno 2005 (quelli del 2006 sono ancora in fase di elaborazione), le 77 cooperative sociali della provincia di Udine, hanno inserito nelle loro strutture 339 disabili (erano 319 nel 2004 e 276 nel 2003). Si è creata, così, non solo più autonomia economica per queste persone, ma si sono contemporanea-



L'assessore provinciale alle politiche sociali Adriano Piuzzi

mente sensibilmente ridotti i costi pubblici relativi all'assistenza.

Le cooperative sociali di tipo A (gestione di servizi socio-sanitari ed educativi) e B (attività di varia natura finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate a rischio o in stato di emarginazione), attive in provincia di Udine, rappresentano il 38% dell'intero universo regionale (in Friuli Venezia Giulia, infatti, sono 200) e ad esse, l'Ente intermedio ha destinato, nel 2006, un milione e 89 mila euro di contributi

di sostegno. Queste imprese, complessivamente, nel 2005 hanno fatturato 68 milioni di euro e creato occupazione per 3.487 addetti (erano 3.377, nel 2004).

L'attenzione dell'assessore retto da Piuzzi si concretizza pure tramite l'impiego dei fondi provenienti dall'ex patrimonio del cessato Istituto per l'infanzia (Ipi) che entrano ora nel Fondo etico di rotazione gestito da Finreco, la finanziaria regionale della cooperazione. Le imprese sociali che ne hanno beneficiato per il 2005 sono state 8 per un importo superiore ai 77 mila euro (erano "solo" 11 mila euro, nel 2004).

Constata la vitalità della cooperazione sociale anche tramite il monitoraggio costante svolto dall'Osservatorio permanente gestito da Finreco, la Provincia di Udine retta da Marzio Strassoldo ha puntato pure sul finanziamento di progetti innovativi e sulla formazione professionale istituendo dei corsi ad hoc a cui hanno partecipato alcune decine di operatori. Adriano Piuzzi, infine, esprime un paio di considerazioni sulla norma-



Nel 2005 le 77 cooperative sociali della provincia di Udine hanno inserito nelle loro strutture 339 disabili

tiva attuale che ha accresciuto le competenze delle Province in materia di cooperazione sociale (soprattutto in seguito all'approvazione della legge regionale n.20 dell'ottobre scorso). Come prima cosa bisognerà superare l'ostacolo del de minimis, posto dall'Unione europea. Si tratta di una norma che mette un limite alle possibilità di ricevere contributi pubblici da parte delle coo-

operative sociali. "Non bisogna dimenticare in proposito - afferma Piuzzi - che queste sono imprese, ma con forte carattere sociale e che, perciò non si confrontano con il mercato ad armi pari.

Il sostegno pubblico è dunque vitale e indispensabile. Prima di essere imprese, le cooperative sociali rappresentano dei forti momenti aggregativi per la promozio-

ne umana e l'integrazione sociale delle persone" Poi, è necessario modificare l'articolo 6 della nuova legge regionale che vincola le cooperative sociali al rispetto di tutte le clausole contrattuali nei confronti dei lavoratori inseriti in organico. Secondo l'assessore provinciale, ciò significherebbe la morte delle piccole cooperative sociali che non saranno in grado di rispettare i parametri.

CIVIDALE - PROGETTO UNESCO

Pronto entro l'anno il dossier

Sarà pronto con ogni probabilità entro l'anno il dossier da presentare a Parigi nella sede dell'Unesco per la candidatura a Patrimonio dell'Umanità delle preziose testimonianze longobarde custodite dalla città di Cividale del Friuli.

Un lavoro complesso e articolato quello che ruota attorno alla compilazione dell'importante documento; l'iter prevede il coinvolgimento di diversi specialisti di settore. Cividale è parte integrante del progetto con il Tempietto longobardo annesso al Monastero di Santa Maria in Valle, con alcuni reperti di enorme valore custoditi nel Museo del Duomo - in particolare il Battistero di Callisto e l'Altare del Duca Ratchis -, e altrettanti preziosi reperti visibili oggi nelle sale del Museo Archeologico Nazionale. Un patrimonio che non ha eguali, soprattutto per quel che concerne gli stucchi del Tempietto, con una delicata teoria di personaggi che dominano la saletta principale, meta di migliaia di visitatori. Il progetto cividalese Unesco nasce e si sviluppa in sistema: lo affiancano, infatti, come zone di grande



I pregevoli stucchi del Tempietto Longobardo

interesse, i siti di San Salvatore in Santa Giulia a Brescia - oggi sede espositiva d'eccellenza - e quello Castelseprio di Varese con il complesso della Chiesa Foris Portas. Si tratta delle prime sedi di potere del popolo longobardo, cui si affiancheranno, all'interno del piano Unesco, le cosiddette buffer zone, ovvero aree limitrofe di interesse storico e archeologico; nel caso della Città ducale i siti compresi sono quelli del centro protagonisti dalla frequentazione romana. Gli ultimi incontri tra enti coinvolti nel piano risalgono a dicembre e alla secon-

da metà di gennaio. "Alla fine del 2006 - spiega il sindaco di Cividale, Attilio Vuga - un'importante riunione si è tenuta nella nostra città; vi hanno partecipato quasi tutti gli enti interessati. A seguito, il Ministero - Lista Unesco -, ha inviato a tutti i referenti una nota contenente uno schema di protocollo di intesa tra istituzioni; l'approvazione del documento porta alla condivisione delle progettualità e all'impegno per arrivare alla predisposizione del dossier". L'okay è già arrivato dalle tre città. A gennaio una nuova riunione si è tenuta, invece, a Brescia,

con la responsabile dell'Ufficio Lista Patrimonio dell'Umanità Unesco e le relative Soprintendenze, anche per delimitare le buffer zone; percorso importante quello dell'individuazione delle figure che si occuperanno, nello specifico, di urbanistica, conservazione e restauro, valorizzazione, fondi di finanziamento europei e marketing territoriale. Saranno formati due gruppi di lavoro, uno scientifico e uno per il piano di gestione che poi, in precisi tempi, stenderanno unitariamente il dossier.

P.T.

TARCENTO

Premio Epifania

Tarcento riconosce il valore dell'imprenditoria, la capacità di farsi conoscere anche all'estero e lo spirito di rinnovamento e innovazione. Per il Premio Epifania 2007, Comune e Pro loco hanno scelto di assegnare la prestigiosa pergamena a Lucio Peressi, 75 anni, originario di Barazzetto di Coseano e residente a Udine, di Primo Ivo Di Luca, nato a Codroipo nel 1937, oggi residente a Toronto, in Canada, di Enore Deotto, classe 1923, originario di Verzegnis e residente a Milano, e di Gianpiero Benedetti, 64 anni, nato a Udine e residente a Tricesimo. Peressi è stato una delle personalità maggiormente impegnate

per l'introduzione del friulano nella scuola e per il suo utilizzo didattico; Di Luca emigra in Canada nel '54 come operaio; in quella terra avvia la sua attività imprenditoriale edile che riscuote grande successo tanto che negli anni '60 realizza più di 11 mila abitazioni nell'Ontario; Benedetti ha rilanciato il gruppo Danieli a livello internazionale facendolo divenire uno dei tre maggiori competitori mondiali nel settore degli impianti siderurgici; Deotto è stato dirigente dell'Olivetti, presidente della Smu oltre che, dal '43 al '45, partigiano combattente nella Osoppo.

Paola Treppo



I premiati con il Venerando di Tarcento

ENOGASTRONOMIA



Cina, Corea del Sud e Australia nel "mirino" del Consorzio di San Daniele del Friuli

Un prosciutto da Far East

Il 2006 ha regalato soddisfazioni con un incremento delle vendite pari all'8%

di Giada Bravo

Il 2007 per il Consorzio del prosciutto di San Daniele del Friuli sarà l'anno dell'affettato in vaschette, prodotto e confezionato soltanto in Friuli, e della conquista di nuovi mercati come la Cina, la Corea del Sud e l'Australia. Parola del direttore Mario Cichetti che non nasconde affatto la propria soddisfazione per l'andamento del mercato nel corso del 2006 durante il quale si è registrato un incremento della produzione del 3,3% e durante il quale è stato pure confermato il trend delle vendite attorno al +8% (+5% negli Stati Uniti d'America e +8% in Giappone); i dodici mesi appena trascorsi hanno poi segnato anche la riconferma sull'export (18%) su una produzione totale annua pari a 2 milioni 652 mila 995 prosciutti prodotti. "Siamo più che compiaciuti del bilancio relativo al 2006 - precisa il direttore Mario Cichetti - perché abbiamo riscontrato molte soddisfazioni grazie ad



Il direttore Mario Cichetti

un andamento produttivo che ha saputo conquistare nuove nicchie di mercato

Per questo nel 2007 riconfermeremo il nostro modo di operare che ha saputo portare ottimi risultati". Ecco perché nel 2007 tra gli obiettivi principali del Consorzio di San Daniele c'è la volontà di consolidare la produzione ormai raggiunta cercando di presidiare il mercato nazionale, che è poi il mercato di riferimento, puntando l'attenzione sulla produzio-

ne di affettato confezionato nelle vaschette che è molto richiesto anche all'estero.

"Questo prodotto particolare, che è anche un nuovo modo di considerare il consumo del nostro prosciutto - continua a spiegare il direttore Cichetti -, sarà guardato con un occhio di preferenza.

La richiesta delle fette chiuse nelle confezioni, infatti, cresce a dismisura già da quattro anni a questa parte tanto che nel 2006 abbiamo raggiunto un numero da non sottovalutare affatto: 50 mila vaschette prodotte, con un incremento del 12,3% rispetto al 2005, e ben 110 mila prosciutti affettati proprio per questo specifico utilizzo". Ma le strategie di marketing per continuare a far conoscere ed apprezzare il prosciutto di San Daniele in Italia e nel mondo non finiscono qui.

Il Consorzio punterà molto anche sull'utilizzo della divulgazione delle informazioni a mezzo stampa, sulle campagne pubblicitarie e sulla partecipazione ad eventi e promo-



Lo scorso anno sono state prodotte 50 mila vaschette, con un incremento del 12,3% rispetto al 2005, e sono stati affettati ben 110 mila prosciutti proprio per questo specifico utilizzo

zioni organizzare non solo a livello nazionale ma anche in altri paesi d'Europa e del resto del mondo. "Stiamo approvando - dice ancora Cichetti - i piani di produzione per il 2007. Di sicuro riconfermeremo

le campagne informative e le presenze del prosciutto di San Daniele nel corso di eventi organizzati su tutto il territorio nazionale.

Per quanto riguarda Francia e Germania, invece, ci concentreremo

sulla diffusione delle informazioni sui nostri prodotti attraverso i media mentre presenzieremo alle fiere e alle promozioni sul posto pianificate in Russia, negli Usa, in Giappone e in Corea del Sud".

L'OSTERIA DI TANCREDI

Nel locale piccolo c'è il buon cibo

di Bruno Peloi

Nel cuore antico di San Daniele c'è un locale meritevole d'esser frequentato: L'Osteria di Tancredi. Calda, ospitale, fatta apposta per discorrere mentre si sorseggia il tajut, ma al contempo piccolo spazio ideale per mangiare genuino e bere corretto. Una vera propria "bomboniera", nata nel 2002, omaggio di una figlia al ricordo di papà Tancredi (ecco spiegato il nome dell'ambiente).

Lei è Silvia Clochiatti, già contitolare (con la sorella Rosanna e il cognato Ugo Durigon) del ristorante Alle Vecchie Carceri. Tutto nasce quando la signora Silvia scopre che in via Monte Sabotino s'è reso libero uno splendido locale, in uno stabile cinquecentesco, in precedenza occupato da un panificio: travi e pavimento in legno, sassi a vista, originali colonne portanti in pietra. E dunque Silvia Clochiatti tenta l'avventura. "È stata una scommessa - dice - che oggi sono contenta d'aver fatto. Sono partita con l'idea di un'enoteca dove si servissero anche spuntini di pregio. Le nostre prime bandiere sono stati il crudo Co-

radazzi (18 mesi), i salumi caserecci o quelli di Lovison, lo speck Wolf di Sauris, le trote Pighin, gli insuperabili prodotti della Jolanda De Colò... Senza dimenticare il grande assortimento di formaggi, dall'Asino al Frant, dal Montasio fresco o stagionato alla mozzarella di bufala, al Gorgonzola, serviti con miele o composte varie (con base ananas, melone, susine, pere...). Aumentando le richieste, siamo poi arrivati ai primi piatti, friulani ma sfiziosi: gnocchi, minestre, zuppe, paste. Non potendoci fermare lì - prosegue Silvia Clochiatti -, ci siamo specializzati pure in alcuni secondi della tradizione nostrana: trippe, baccalà, coniglio, carni bovine e alcuni tipi di pesce.

Oggi, la cucina proposta dall'Osteria di Tancredi è molto attenta sia alle esigenze dell'ospite occasionale, il turista, sia a quelle del cliente habitué che frequenta il locale con idee ben precise.

Silvia Clochiatti è anche sommelier. E dunque le proposte enoiche sono sue. In mescolta, quattro prodotti sfusi: Tocai e Merlot de La Tunella; Cabernet Franc e Cabernet Sauvignon della Vigna della Rocca (sele-



A sinistra l'esterno dell'Osteria di Tancredi. A destra la proprietaria Silvia Clochiatti.



zione dei Ronchi di Manzano). Chi vuole la bottiglia, può scegliere tra circa 150 altre etichette, soprattutto di produttori friulani. Non mancano i nomi di vigneron toscani e piemontesi.

La signora Silvia è una factotum: in cucina "detta" la strada gastronomica da seguire: un imprinting che poi il cuoco Marco Tonasso esegue con bravura; in sala cura la clientela, la coccola quasi, facendosi aiutare dalla collaboratrice Fabiana Contardo.

E la clientela? "Bellissima gente - conclude Silvia Clochiatti -, armoniosa: viene da noi perché cerca la tranquillità. C'è una perfetta simbiosi tra gli avventori dell'enoteca e i clienti ai tavoli".

Nell'unica sala disponibile, c'è posto per non più di 22 commensali. Il costo di un pasto difficilmente supera i 25 euro (bevande escluse).

Un menù base potrebbe essere: antipasto (piatto misto di salumi), primo (zup-

pa d'orzo e fagioli con cotechino o tagliolini alla San Daniele), secondo (baccalà alla vicentina o guancia di manzo brasato allo Schioppettino) e dolce della casa. L'Osteria di Tancredi è al numero 10 di via Monte Sabotino, a San Daniele del Friuli. Facile da raggiungere: guardando il Duomo, a un centinaio di metri sulla sinistra. Telefono 0432-941594, fax 0432-943224. Chiusura: mercoledì. Sono accettate le carte di credito.

A CIVIDALE

Gubana da record

Un peso di 37 kg e un diametro di oltre un metro. Queste le misure della gubana prodotta dal forno Cattarossi di Cividale e presentata il 1° gennaio in degustazione presso il loggiato del municipio a tutti gli avventori dello storico Caffè S. Marco per un augurio di buon anno e per annunciare la 2° edizione del 'Gubana day' svoltasi il 27 e 28 gennaio.

Si è rinnovata così anche nel 2007, per volontà di alcuni esercizi pubblici cividalesi, la kermesse dedicata al dolce tipico delle Valli del Natosone.

Per rilanciare questa iniziativa è stata prodotta una enorme gubana da guinness dei primati che come già detto è stata esposta la sera di capodanno e poi offerta presso il loggiato del Municipio in degustazione agli avventori del Caffè S. Marco.

Il tutto annaffiato dalla grappa Most di Tosolini e dalle 'bollicine' friulane di Girolamo Dorigo e Piero Pittaro, che non sono voluti mancare al grande evento.

CAMERA DI COMMERCIO

Incontro proficuo tra le categorie friulane e l'ex ministro all'ambiente Matteoli

A confronto con Roma

Dai problemi energetici all'agricoltura: tutti i temi dibattuti nel corso della visita



L'ex ministro Matteoli (nella foto con il presidente della Cciao, Adalberto Valduga) ha posto l'attenzione sul risparmio energetico, le biomasse, ma anche sul nucleare

di Rosalba Tello

Ha apprezzato gli interventi delle categorie l'ex ministro all'ambiente Altero Matteoli, in visita in Friuli - su invito del senatore Collino - per incontrare autorità politiche ed economiche della regione. Il presidente del gruppo parla-

mentare dei finiani al Senato ha assicurato infatti che dagli incontri friulani scaturiranno spunti da dibattere a Roma. Il presidente della Cciao Adalberto Valduga, dal canto suo, ha spronato l'opposizione a divenire più incisiva nel governo del Paese, che resta "in attesa che qualcosa accada mentre l'econo-

mia attraversa una fase di stallo".

A Clocchiatti ("l'agricoltore deve pensare da imprenditore") e Pasti ("con l'aiuto di AN puntiamo a rimettere in discussione i limiti della zootecnia") Matteoli ha risposto, condividendo l'intervento della Clocchiatti, che gli agricoltori "devono credere

maggiormente nel risparmio energetico e nelle biomasse"; all'appello di Falleschini, che ha richiamato un ritorno al valore della famiglia, ha risposto che "se i figli non seguono le orme del padre qualcosa ha rotto gli equilibri". L'ex ministro si è poi soffermato sui problemi energetici del Paese, ribadendo che l'uscita dal nucleare "ci è costata cara", e che l'energia da fonti rinnovabili non basta. "Risposte concrete e puntuali - ha commentato l'assessore provinciale all'Ambiente Fabio Marchetti. - Ho gradito gli interventi dei rappresentanti di categoria, che hanno esposto considerazioni politiche di carattere generale. Da friulano sono quindi fiero dell'immagine che il nostro mondo imprenditoriale ha fatto emergere: questa è la mentalità che ci porterà a creare l'impianto di termovalorizzazione".

IL CONVEGNO

Il portale delle imprese

I servizi innovativi della Camera di Commercio di Udine.

È questo il titolo del convegno che avrà luogo nella sala convegni della Cciao di Udine il 6 febbraio alle ore 15.30 e che avrà lo scopo di illustrare l'impegno della Camera di Commercio nella promozione della semplificazione amministrativa attraverso l'utilizzo del Portale delle Imprese come strumento di e-government a vantaggio delle imprese, degli intermediari, delle associazioni di categoria, degli ordini professionali.

Attraverso la Carta Nazionale dei Servizi e le più diffuse smart card, infat-

ti, si accede ai servizi e alle procedure amministrative integrate del Portale, in una logica di "sportello virtuale" che agevola il rapporto tra gli operatori e la Pubblica Amministrazione.

In particolare verranno illustrati: il portale per le imprese (www.impresa.gov.it), la Carta Nazionale dei Servizi; la posta elettronica con valore legale quale strumento per la trasmissione legale dei documenti elettronici.

Informazioni ed adesioni presso l'Ufficio Firma Digitale della CCIAA: tel. 0432 273212; fax 0432 273548; e-mail firmadigitale@ud.camcom.it.



Lo sportello della Carta Nazionale dei Servizi della Cciao

ALBO INSTALLATORI DI IMPIANTI
Ennesima proroga

Ancora una volta l'albo degli installatori non riesce a partire. L'annunciato avvio, atteso per il 1° gennaio 2007, non c'è stato. La nor-

mativa prevede infatti che tutte le imprese installatrici di impianti in edifici debbano essere soggette alla disciplina della legge 46/1990 introducendo un

albo abilitante nel quale si dovranno iscrivere preventivamente tutti coloro che, in possesso dei requisiti professionali di legge, intenderanno esercitare l'attività di installazione, trasformazione, ampliamento e manutenzione di impianti elettrici, elettronici, di riscaldamento e

climatizzazione, idrosantari, a gas, di sollevamento e di protezione antincendio installati in tutti i tipi di edifici. Per il momento però si deve attendere l'emaneazione del regolamento, cosa che comunque il legislatore ha previsto non debba essere successiva al 31 maggio 2007.

PROPOSTE FORMATIVE PER FEBBRAIO 2007

Grazie al finanziamento di

Camera di Commercio
UdineFONDAZIONE
CRUP
CASSA DI RISPARMIO
DI UDINE E FORDENONE

L'Azienda Speciale Ricerca & Formazione della CCIAA di Udine organizza per febbraio 2007, due corsi di formazione gratuiti:

Valutazione e progettazione dei servizi turistici

OBIETTIVO

Progettare e sviluppare piani di comunicazione dei prodotti turistici, differenziando per budget e mezzo comunicativo; promuovere e gestire i rapporti con soggetti pubblici, privati e con associazioni di settore; analizzare il mercato e le offerte della concorrenza.

CONTENUTI

Il web per la promozione dei servizi turistici. Soluzioni metodologiche e tecnologiche per automatizzare i processi di business e per migliorare la conoscenza del cliente. Costruzione e gestione di un database di clienti. Il concetto di servizio. Costruzione della Customer Satisfaction. La conoscenza del territorio.

DESTINATARI

Operatore d'agenzia, programmatore turistico, promoter turistico, guida turistica, accompagnatore turistico, titolari di attività ricettive turistiche, in generale tutti i soggetti disoccupati/occupati che intendono svolgere un'attività nel campo turistico.

DURATA

60 ore

Tecnica di organizzazione e gestione degli eventi

OBIETTIVO

Acquisire le competenze pratiche e metodologiche per l'ideazione, l'organizzazione, la programmazione, la valorizzazione e la valutazione di un evento; applicare le regole formali e le nozioni basilari del cerimoniale.

CONTENUTI

L'evento come strumento di comunicazione globale per l'impresa. Progettazione, organizzazione e realizzazione di un evento. Strumenti e tecniche di misurazione dell'efficacia di un evento. La disciplina del Cerimoniale.

DESTINATARI

L'operatore congressuale, l'organizzatore congressuale, in generale tutti i soggetti disoccupati/occupati che intendono svolgere un'attività nel campo dell'organizzazione e della gestione degli eventi.

DURATA

36 ore

CORSI A PAGAMENTO

FORMAZIONE PER RSPP

Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale n.37 del 14 febbraio 2006, dal 15 febbraio 2006 è entrato in vigore l'accordo sancito dalla Conferenza Stato-Regioni sul "Decreto RSPP". Tale decreto stabilisce i percorsi formativi obbligatori per gli RSPP e gli ASPP, che devono essere avviati entro il 15 febbraio 2007.

In partenza a febbraio 2007:

Modulo B Aggiornamento Macro 1-2-6-8-9

Modulo B Aggiornamento Macro 3-4-5-7

Modulo C

FORMAZIONE PER IL DISTRETTO DELLA SEDIA

Nell'ambito del Piano Formativo Distretto della Sedia si comunica la partenza di

BUSINESS ENGLISH - livello base (48 ore), avvio il 05.02, Lun - Mer dalle 13.00 alle 15.00, iscrizioni entro il 2.02.07, sede del corso Promosedia, costo Euro 150,00

BUSINESS ENGLISH - livello intermedio (48 ore), avvio il 07.02, Mer - Ven dalle 9.00 alle 11.00, iscrizioni entro il 2.02.07, sede del corso Promosedia, costo Euro 150,00

COME COSTRUIRE E PROMUOVERE IL BRAND AZIENDALE (8 ore), 6 e 8.02, dalle 9.00 alle 13.00, iscrizioni entro il 2.02.07, sede del corso Azienda Speciale Ricerca & Formazione - CCIAA Udine, costo Euro 40,00



Vi segnaliamo inoltre che altre interessanti novità sono presenti sul sito www.ud.camcom.it (link Ricerca & Formazione)

CAMERA DI COMMERCIO



L'appello del presidente della Cciaa Adalberto Valduga affinché si realizzino le riforme

Una svolta nell'economia

Il futuro può essere roseo se ci sarà una condivisione di idee tra impresa e territorio

di Carlo T. Parmegiani

Dopo un anno positivo, la regione ed il Paese devono approfittare dei prossimi due-tre anni, per mettere in campo le riforme e i comportamenti virtuosi.

E questo l'invito lanciato dal presidente della Cciaa di Udine, Adalberto Valduga, durante la conferenza stampa di fine anno.

"Si chiude un anno positivo, ma le preoccupazioni non sono fugate - ha spiegato Valduga - Si registra, infatti, una significativa ripresa, ma che riguarda solo alcuni settori. Inoltre non stiamo facendo molto per prepararci al momento in cui il trend positivo cambierà. Fa poco la politica, fa poco la pubblica amministrazione, fa poco il sistema formativo che manca di meritocrazia, ma facciamo poco anche come imprenditori. Sono troppi quelli che cedono l'azienda scegliendo di godersi una ricca pensione". Proprio il venir meno di quella "condivisione" di vedute tra impresa e territorio sono un rischio molto forte per il futuro. «Non c'è una mission condivisa - sostiene -, mentre dobbiamo ritrovare la capacità di perseguire obiettivi comuni, perché non è possibile che



il presidente Valduga (qui insieme a Luci, Ferri, Da Pozzo e Zanirato) nel suo discorso ha posto l'accento sulla competitività dell'impresa

i litigi continui della politica e i veti incrociati bloccano lo sviluppo di infrastrutture come l'A28, gli elettrodotti o l'aeroporto regionale". Un comune sentire sarebbe, poi, utile, secondo Valduga, anche in altre situazioni in cui la "dimensione provinciale in una regione piccola spesso non consente adeguate sinergie ed economie di scala. Potremmo pensare ad un unico ente fiera regionale, così

come ad un'unica Camera di Commercio regionale e potremmo spingerci ad immaginare una Regione senza Province e con i comuni che si consorzino per determinate attività".

Hanno condiviso le osservazioni del presidente Valduga i consiglieri della Camera di Commercio, Adriano Luci, Giovanni Da Pozzo e Claudio Ferri. Luci ha posto l'accento sulla burocrazia farraginosa e sulla

rissosità politica. Da Pozzo, dopo aver salutato positivamente l'ingresso della Slovenia nell'euro che darà "possibilità di sviluppo al commercio e al turismo della nostra provincia" ha posto l'accento sulla valorizzazione delle eccellenze. Similmente Ferri ha evocato l'importanza della formazione per preparare i giovani ai cambiamenti che si prospettano nel prossimo futuro.

EMIRATI ARABI UNITI

Arredo e leisure in missione

L'Azienda Speciale Promozione della Camera di Commercio I.A.A. di Udine, in collaborazione con le associazioni di categoria della Provincia di Udine, intende organizzare nel corso del primo semestre 2007 una missione negli Emirati Arabi Uniti (E.A.U.) per le aziende attive nel settore arredo e leisure. La missione, che interesserà le città di Dubai e Abu Dhabi, vuole proporre un programma ad hoc di incontri singoli e controparti locali e appuntamenti collettivi con organi istituzionali e/o associativi. Il clima favorevole per gli affari negli ultimi trent'anni è stato favorito fin dalla costituzione della Federazione, comprendente sette Emirati (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Fujairah, Ras Al Khaimah, Umm al Quwain), che si è prefissata di far diventare gli E.A.U. un polo economico, turistico e commerciale nell'intera regione. La promozione della Provincia di Udine, vista in chiave di

cielo più' alto del mondo; The World, costruzione di 300 isole artificiali che riproducono i cinque continenti; Dubai Marina; Jumeirah Islands; Hydropolis Hotel, il primo albergo sott'acqua; Madinat Jumeirah; Dubai Festival City e, da ultimo, Dubailand e The Mall of the Emirates, che ha al suo interno una vera e propria pista da sci. Da fonti statistiche locali emerge che il numero di visitatori a Dubai è cresciuto da 3,6 milioni nel 2001 a 6,9 milioni nel 2006, con una crescita annuale del 15%, mentre 16 milioni di passeggeri hanno utilizzato l'aeroporto internazionale. Ancora, il governo di Dubai ha annunciato la costruzione del Dubai World Central, un secondo aeroporto presso la zona franca e il porto di Jebel Ali. Il Dubai Department of Tourism & Commerce Marketing ha reso noto che il tasso di occupazione delle stanze di hotel nel 2004 è stato dell'81,1%, generando un reddito pari a 1,5 milioni di

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

POLONIA - SUBFORNITURA
In Polonia produttore di abbigliamento femminile si offre per lavori in subfornitura. (Rif. 2007.01.01, BCD 20061179)

AGRICOLTURA

BULGARIA - SEMENTI
Azienda bulgara è interessata alla distribuzione di sementi di propria produzione. (Rif. 2007.01.02, BCD 200611890)

EDILIZIA

BULGARIA - MATERIALI DA COSTRUZIONE
Società specializzata nella commercializzazione di materiali da costruzione cerca accordi di collaborazione. (Rif. 2007.01.03, BCD 200610889)

POLONIA - RICERCA AGENTI

Azienda impegnata nella lavorazione di legname per carpenteria e prodotti in legno (rivestimenti interni ed esterni, pannelli, mobili, pavimenti, balaustre) è alla ricerca di agenti, rappresentanti e distributori. (Rif. 2007.01.04 BCD 200610906)

MECCANICA

TURCHIA - PARTI DI RICAMBIO
Ricerca di cooperazione per la commercializzazione di parti



di ricambio per trattori. (Rif. 2007.01.05 BCD 200610584)

SERVIZI

ROMANIA - RAPPRESENTANZE OFFRESI
Società romena specializzata in servizi di consulenza integrata d'affari offresi per rappresentanze nel mercato romeno. (Rif. 2007.01.06 BCD 200610926)

TURISMO

SPAGNA - CONSULENZE
Società di consulting operante nel settore turistico e tempo libero è interessata alla cooperazione per consulenze con comparti turistici per trasfe-



RELAY EIC IT388

rimento metodologie, know how. (Rif. 2007.01.07, BCD 200611025)

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

Per informazioni:
tel.0432/273826, fax 0432/503919
Email: eic388@ud.camcom.it

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.

IRLANDA

IRLANDA - NAVAN ARREDI ED ATTREZZATURE VARIE
Bando di gara per forniture arredi e attrezzature varie.

Termine per il ricevimento delle offerte o delle domande di partecipazione: 01.03.2007, ore 12.00.
Lingua o lingue: inglese.

FRANCIA - GRAMAT

GRECIA - ARTA MATERIALE ORTOPEDICO
Materiale di gara per forniture materiale ortopedico. Termine per il ricevimento delle offerte o delle domande di partecipazione: 05.03.2007, ore 14.00.
Lingua o lingue: greco.



produzione e commercializzazione di prodotti arredo e leisure, ben si lega con l'obiettivo degli E.A.U. nello sviluppo dei comparti non legati al greggio.

Il settore turistico contribuisce notevolmente alla struttura del PIL: Abu Dhabi e Sharjah sono stati promossi come destinazione di turismo culturale, mentre Dubai promuove il turismo con la presenza di alberghi di lusso e centri commerciali di altissimo livello.

Diversi sono i motivi che pongono gli E.A.U., in particolare Dubai, in primo piano grazie ai loro progetti avveniristici: The Palm Islands (tre allo stato attuale); Dubai International City; Burj Dubai, il gratta-

dollari; nel lungo periodo, nel 2010, sono attesi fino a 15 milioni di turisti.

Nel 2006 il numero di camere d'albergo disponibili a Dubai si è attestato su 26.000. A maggio di quest'anno Dubai Holding ha annunciato un grandioso progetto di sviluppo alberghiero, denominato Bawadi, con 29.000 stanze di lusso. Il governo di Dubai avrà bisogno di 70.000 stanze entro il 2015.

A breve sarà disponibile il programma della missione. Le aziende interessate sono invitate a contattare l'ufficio Internazionalizzazione dell'Azienda Speciale Promozione della Camera di Commercio di Udine (tel. 0432-273295; e-mail progettinfo@ud.camcom.it)

CONFIDI COMMERCIO

Avviato lo studio per l'aggregazione fra i Confidi Commercio di Udine e Pordenone

Prove di grande intesa

La nuova realtà del settore terziario sarà la più grande d'Italia come mezzi

Prove tecniche di aggregazione fra Confidi commercio della provincia di Udine e Congafi commercio della provincia di Pordenone. Le due realtà che complessivamente associano 6 mila 190 imprese (3mila 812 il primo e 2 mila 378 il secondo), hanno infatti deciso di intraprendere un percorso comune per verificare la possibilità di arrivare a una fusione. Il primo passo è stato l'affidamento, al professor Stefano Miani, professore associato Università di Udine, facoltà di Economia, e profondo conoscitore delle problematiche relative all'evoluzione dei Confidi, di uno studio ad hoc per individuare il modello più funzionale da utilizzare.

"L'aggregazione fra le due realtà - spiegano il presidente del Confidi commercio di Udine Giovanni da Pozzo e il presidente del Congafi commercio di Pordenone Roberto Cao - che peraltro non preclude ulteriori accorpamenti, in futuro, anche con settori diversi, porterà alla nascita di un Confidi con mezzi patrimoniali che superano i 30 milioni di euro, una dotazione che farà della nuova realtà, la prima in Italia come mezzi".

Un segnale importante, quello lanciato dalle due strutture, nate principalmente per erogare garanzie, me divenute, nel corso degli anni, dei veri e propri centri di consulenza e assistenza alle piccole e medie imprese del settore commercio, turismo e ser-



A destra la sede del Confidi Commercio Udine in via Carducci 22. Sopra, il presidente Giovanni Da Pozzo.



vizi, in grado di elaborare prodotti mirati, anche di tipo finanziario evoluto, per sostenere il consolidamento e lo sviluppo delle aziende. Decisamente positivo il bilancio 2005 del Confidi commercio di Udine: oltre 60 milioni di euro le garanzie in essere e quasi 32 milioni di euro, nel complesso, le garanzie erogate. Trend in crescita per quanto riguarda l'entità media delle singole operazioni, passate da 26 a 27 milioni di euro.

Altrettanto soddisfacenti i risultati registrati nel primo semestre 2006, periodo che ha registrato 156 nuove iscrizioni, di cui 78 start up, e 21 milioni 972 mila euro di deliberato per 545 garanzie.

Particolarmente interessante, secondo il presiden-

te Da Pozzo, il dato riguardante gli start up aziendali "che rappresentano quasi il 50% delle nuove iscrizioni".

Analoga la situazione del Congafi commercio di Pordenone, che nel bilancio 2005 vede circa 44 milioni di garanzie in essere alla

IL SITO

www.confidi.udine.it

Uno spazio web funzionale e ricco di informazioni, semplice nella grafica e intuitivo per navigare agevolmente, il sito del Confidi commercio grazie a una struttura snella e molto chiara, mette in primo piano le nuove convenzioni, e gli obiettivi della società, per aiutare l'utente a capire subito le opportunità offerte.

Menù essenziale, illustrazione completa dei finanziamenti a disposizione e modulistica on line per velocizzare le operazioni. Costantemente aggiornato, il sito rappresenta lo strumento più diretto e immediato per accedere a tutte le informazioni e le novità che possono agevolare l'imprenditore nello svolgimento delle sue attività quotidiane.

chiusura dell'ultimo esercizio, di cui i due terzi per operazioni sul medio termine, mentre un terzo è rappresentato dall'operatività sul breve.

Particolarmente significativi alcuni dati sull'attività del Congafi nel corso del corrente anno. Ad oggi

sono iscritti nel libro soci 122 nuove aziende con un incremento di oltre il 21% rispetto allo stesso periodo del 2005, di cui il 36% è rappresentato da start up. Nel contempo le garanzie erogate nel corso dell'esercizio 2006, al momento registrano nel compless-

so un incremento del 5% rispetto all'anno precedente con un importo medio per operazione di oltre 46 mila euro.

Questi dati, da soli, testimoniano l'esigenza particolarmente sentita dalle aziende di appoggiarsi a una struttura finanziaria, come il Confidi, con oltre 30 anni di esperienza che può sostenerle nei momenti più significativi della vita aziendale.

La possibile fusione fra le due realtà finanziarie più importanti del settore terziario delle provincie di Udine e Pordenone, non potrà che dare un significativo impulso all'attività dei Confidi in attesa di affrontare le sfide future, quali Basilea 2 e l'inevitabile evoluzione del mercato delle garanzie.

BASILEA 2

Incontri sul territorio per informare le imprese

Una delle novità più significative in arrivo quest'anno, sarà l'applicazione delle norme contenute nell'accordo di Basilea 2, norme che rivoluzioneranno il rapporto banca cliente.

Nel gennaio del 2001, il Comitato di Basilea (organismo di consultazione che opera in seno alla Banca dei Regolamenti Internazionali) ha formulato una proposta per la revisione della normativa in vigore riguardante i requisiti patrimoniali delle banche. Il nuovo accordo, che diventerà operativo nel 2007, andrà a sostituire quello precedente (Basilea 1) risalente al 1988.

L'obiettivo principale di Basilea 2, è quello della modernizzazione delle im-

prese bancarie da un lato e di quelle industriali e dei servizi dall'altro. Nonostante la complessità delle regolamentazioni sul capitale di vigilanza delle banche, è opinione comune che, per quanto riguarda gli istituti bancari, Basilea 2 rappresenti effettivamente un'opportunità di crescita notevole. Altrettanto positivi, ma solo se le aziende non si faranno trovare impreparate, gli effetti dell'accordo sul tessuto delle piccole e medie imprese che, in Italia, rappresentano di fatto la maggioranza delle attività produttive.

C'è una sorta di perplessità, da parte degli imprenditori di fronte ai cambiamenti in arrivo, e la preoccupazione riguarda prin-

cipalmente l'accesso al credito. Un ruolo di primo piano, in questo scenario sarà, ancora una volta quello dei Confidi che, in base ai dettami della nuova legge, che ne ha riorganizzato la struttura, diventeranno organismi (anche in forma bancaria) specializzati nella prestazione di garanzie. A questo tema il Confidi, in collaborazione con la Federazione delle Banche di Credito Cooperativo, dedica una serie di sei appuntamenti "Come cambia il sistema delle garanzie con Basilea 2" organizzati sul territorio. Partiti il 30 novembre 2006 si concluderanno nel mese di febbraio 2007. È un'occasione importante - sottolinea il presidente del Confidi Giovanni Da Pozzo -

per capire se l'impresa è pronta ad affrontare le nuove modalità di accesso al credito che l'applicazione di Basilea 2 comporterà. Un momento di confronto e di approfondimento durante il quale i partecipanti potranno chiarire i dubbi e le incertezze in merito, approfittando della presenza in sala di un esperto messo a disposizione delle Bcc".

Oltre agli incontri formativi, il Confidi Commercio ha anche predisposto un manuale su Basilea 2, un vademecum per aiutare gli imprenditori a orientarsi in questo nuovo scenario. Completo ma semplice da consultare, verrà distribuito gratuitamente ai soci del Confidi e agli iscritti a Confcommercio.



Le norme di Basilea 2 rivoluzioneranno il rapporto banca-cliente

INDUSTRIA



Conferenza di Paniccia tra ottimismo e critiche alla politica fiscale del governo

Il pericolo numero uno

Un impedimento al consolidarsi della ripresa

di Francesco Cosatti

Piccole Imprese in ripresa, spaventa però il fisco. Segnali di ottimismo per il futuro quelli che si intravedono nelle oltre 900 associate dell'Api di Udine; il rischio è che però la politica fiscale del Paese impedisca di proseguire lungo il cammino iniziato nel 2006. Questo in sintesi il discorso di inizio anno del presidente dell'Associazione Piccole Imprese di Udine Massimo Paniccia.

«A dicembre - ha detto Paniccia - gli investimenti fissi si sono rivelati superiori alle previsioni di inizio anno. E questo è l'indice dell'ottimismo degli imprenditori. Nella seconda metà dell'anno, oltre il 50% delle nostre aziende hanno dichiarato un aumento degli ordini e crediamo che questa spinta alla crescita continuerà anche nel 2007».

Che il momento sia favorevole lo si capisce anche dai dati che snocciola Paniccia: «La Cassa integrazione in regione è diminuita del 30%. Hanno fatto ricorso alla cassa integrazione ordinaria 28 aziende con un totale di 678 dipendenti di cui interessati 482, e per un tempo complessivo di 373 settimane; alla cassa integrazione straordinaria hanno invece fatto ricorso 5 aziende e 82 dipendenti. La mobilità ha riguardato 16 aziende con 184 lavoratori interessati su un totale di 444 impiegati». Ma qua-



Il presidente dell'Api Udine, Massimo Paniccia, al centro, ha evidenziato nel suo discorso che, nella seconda metà del 2006, oltre il 50% delle aziende ha avuto un aumento degli ordini

li sono i settori in crescita e quelli che presentano ancora difficoltà? «Il comparto della meccanica, dell'abbigliamento, l'alimentare e il tessile sono in crescita, momento più difficile invece per il settore del legno e della sedia».

Ciò che spaventa le aziende è la soluzione del caso Tfr - ha continuato - rischia di minare la struttura patrimoniale di molte imprese. Se per quelle con meno di 50 dipendenti le cose non dovrebbero mutare di molto, per tutte le altre si dovranno fare delle scelte. Mancano però quella trasparenza e chiarezza nelle regole che serve agli imprenditori per investire

e crescere». Sempre sul tema fiscalità Paniccia ha indicato tre strade al governo Prodi per aiutare le imprese: «La detassazione degli utili reinvestiti in azienda, la detrazione degli straordinari e maggiori sforzi, come quelli che si sono compiuti qua in regione a favore della formazione e della crescita dimensionale».

Altro tema che incide sull'andamento economico è quello dell'energia, sul quale Paniccia è intervenuto anche perché numero uno della multiutility giuliano-veneta Acegas-Aps. «Ben vengano sia gli operatori stranieri nel mercato italiano, come GazProm o Gas de France e si alla realizzazione di rigassificatori in modo

da dare così il via a una vera liberalizzazione del mercato». Il nucleare? «È stata una scelta sbagliata dire no al nucleare - ha detto il presidente dell'Api - che sarebbe stata una soluzione ai molti problemi di energia di cui soffre il nostro paese, anche perché adesso provate a pensare cosa vorrebbe dire provare a realizzarne una in regione...». Ultime battute sul campanilismo regionali tra Trieste e Udine: «Da un punto di vista sportivo ci può stare - chiude Paniccia - anche se io non lo avverto molto. Trovo però che Trieste sia una città più pronta ad accogliere. Non so se a Udine nel 1999 avrebbero nominato presidente della Crup un triestino».

TERMOVALORIZZATORE

Tanta energia, nessun odore

Non si conosce ancora dove si farà, neppure se si farà. Ma la presentazione ha colpito addetti ai lavori e amministratori locali. Perché i numeri sono sicuramente d'impatto: si parla di un impianto di termovalorizzazione, del tipo "a griglia raffreddato ad acqua" e alimentato da CDR (frazione combustibile recuperata dal trattamento dei rifiuti solidi urbani) e in parte da rifiuti assimilabili agli urbani, per una portata complessiva di 120 mila tonnellate di rifiuti l'anno.

L'impianto sarà pure in grado di produrre energia elettrica per una potenza pari a 110 mila megawatt all'anno, al netto degli autoconsumi, energia vendibile sul mercato.

Ancora numeri, quelli illustrati dall'Ardea, il Consorzio di imprese friulane che si propone di investire tra gli 85 e i 100 milioni di euro per l'impianto, e dal partner tecnologico dell'iniziativa, la Ladurner Spa di Lana (Bolzano), che ha l'esclusiva per l'Italia della società austriaca "Austrian Energy & Environment", leader mondiale nella progettazione e costruzione di impianti di termovalorizzazione: il termovalorizzatore pensato per la provincia di Udine consentirebbe di ridurre il materiale da spedire in discarica addirittura al 3-4% e di rispettare rigorosamente le norme in termini di inquinamento. «Il sistema di combustione a griglia, con raffreddamento ad acqua - riassume l'ingegnere Lukas Ladurner -, è il più applicato al mondo».

Per fare un paio di esempi tocchiamo un livello di polveri sottili di 1 microgrammo per metro cubo

contro i 10 di legge, mentre le diossine si fermerebbero a 0,01 microgrammi contro 0,1. Non aspettatevi odori e preparatevi a notevoli potenzialità: stimiamo che si possano conferire annualmente all'impianto 80 mila tonnellate di scarti degli Rsu e 40 mila di rifiuti industriali (Rsa)". Le aziende promotrici - Ecoenergy Spa di Pradamano, Friul Julia Appalti Srl di Povoletto, Gesteco Spa di Povoletto e Ifim Srl di Udine - hanno gettato le basi del progetto nel marzo del 2005, approdando nella primavera 2006 a una convenzione che ha formalizzato la loro unione nell'associazione temporanea di imprese Consorzio Ardea. In Assindustria, nel giorno



della presentazione dell'iniziativa, c'erano i sindaci (convinti ma desiderosi di conoscere i costi per le loro amministrazioni) ma non la Provincia, che a fine mese incontrerà comunque i rappresentanti del Consorzio Ardea.

Si fa, non si fa, e dove? «Lubicazione dell'impianto - afferma Giancarlo Toso, legale rappresentante del Consorzio - dipende dalle indicazioni che vorrà darci proprio la Provincia. I costi? Saremo concorrenziali».

Marco Ballico

ASSINDUSTRIA TOLMEZZO

"Montagna in ripresa"

L'andamento dell'economia della nostra montagna evidenzia una situazione di recupero. Importanti situazioni di crisi sono state superate nel settore della carta ed in quello della seconda lavorazione dei metalli. E probabile che la durissima "selezione naturale" abbia esaurito la sua fase più acuta».

È quanto ha dichiarato Nicola Plazzotta, capodelegazione di Tolmezzo degli Industriali di Udine, nel corso dell'incontro-consuntivo di fine anno

Plazzotta nel suo discorso si è soffermato in particolare sul nuovo "progetto montagna" evidenziando l'opportunità che "i documenti predisposti dalla Comunità Montana della Carnia vadano rafforzati", ha ricordato la positiva esperienza di otto imprese



Nicola Plazzotta

LEGGE FINANZIARIA

"Occasione perduta"

È un guazzabuglio fiscale di una disorganicità preoccupante. È l'ennesima occasione mancata per mettere ordine alla materia. Con questa critica, però, non vogliamo legittimare comportamenti di autodeterminazione da parte del contribuente del giusto livello di tassazione».

È questo in sintesi il parere sulla Legge Finanziaria 2007 del presidente dell'Assindustria friulana Giovanni Fantoni, nell'aprire il tradizionale appuntamento di approfondimento promosso dall'Assindustria in collaborazione con l'Ordine dei Dottori Commercialisti e i Collegio dei Ragionieri del Friuli.

Roberto Lunelli, presidente regionale e consigliere nazionale dell'Associazione Nazionale Tributa-

risti Italiani ha rincarato la dose. «Stiamo parlando di un unico articolo di 1364 commi che, solo per leggerlo, richiede 68 ore di tempo, pari a una lettura quotidiana di 6 ore per 12 giorni consecutivi. È impossibile, quindi, che i Parlamentari abbiano potuto leggere l'articolato per intero».

Non solo. Lunelli si è soffermato pure sulle cosiddette "quattro stagioni di Visco".

«Il fatto è che il contribuente e il tecnico non si trovano di fronte ad un'unica legge in quanto c'è già stata una frettolosa manovra d'estate, che è stata poi corretta dalla manovra d'autunno e integrata dalla manovra d'inverno in attesa dell'uscita in primavera di un'ulteriore manovra correttiva».



La conferenza stampa tenuta dall'Ardea

COMMERCIO

Intervista a Franco Mattiussi: "Confcommercio protagonista di un turismo di sistema"

Bando ai campanilismi

Il vicepresidente dei commercianti friulani condivide la promozione unica regionale



Il turismo è elemento strategico per l'economia del Friuli Venezia Giulia. Confcommercio, primo attore di questo settore attraverso la sua forza organizzativa, si ripropone come interlocutore attento e propositivo, aperto al dialogo e al confronto". Parole di Franco Mattiussi, vicepresidente della Confcommercio provinciale di Udine, responsabile del settore Turismo.

Un'importanza, quella del turismo, testimoniata dalle cifre: Jean-François Omnes, vicecapo dell'Unità Turismo della Commissione europea, parla del 5-6% del Pil della Ue considerando solamente le imprese scoline del settore turistico, come alberghi e agenzie di viaggi, e segnala che quelle stesse imprese costituiscono il 7% del totale dei posti di lavoro dell'Unione.

"Il peso di Confcommercio - spiega Mattiussi - è uno stimolo a essere veri protagonisti del sistema turistico regionale". Ed è dav-



Alberghi e agenzie di viaggi garantiscono il 5-6% del Pil dell'Unione Europea.

vero in un'ottica di sistema che si deve guardare, partendo da una considerazione di fondo: "Il comparto turistico non redistribuisce reddito ma lo produce e necessita dunque di strategie che un'associazione come la nostra può, anzi deve contribuire a suggerire".

Quali, dunque, le proposte? Il turismo va innanzi-

tutto promosso in forma integrata: lo sta facendo la Regione, lo fa da ancora più anni Confcommercio.

Condividendo la linea programmatica della promozione regionale unica, rileva ancora Mattiussi, "è necessario insistere su uno sviluppo turistico che prescindendo dalla logica dei campanili e che tenga conto del-



la dimensione della realtà regionale".

La nostra realtà, precisa ulteriormente, come la maggior parte del settore ricettivo italiano, è fatta di imprese di piccole dimensioni, "perché questo è stato il sistema di sviluppo sostenibile, questo è il nostro tessuto, questo è il sistema che ha permesso al nostro

Paese di essere ai vertici del turismo mondiale e al Friuli Venezia Giulia di diventare una vetrina di grande rilievo". Il modello di sviluppo "va dunque mirato sul nostro modo di essere, deve essere ambizioso ma supportabile, deve saper coinvolgere gli operatori". Nulla, però, si im-

provvisa. "Confcommercio si muove su più fronti - prosegue Mattiussi - : organizza corsi di formazione, che sono la miglior strada verso la qualità del servizio, e punta a formare le nuove classi dirigenti, veri e propri manager che possano prendere in mano con professionalità aziende turistiche moderne, capaci di coniugare la tradizione alle esigenze di un turista che, negli anni, va cambiando: merito di YouMust, il master universitario di primo livello in Sviluppo turistico del territorio attivato dalla facoltà di Economia dell'Università friulana".

E ancora, tra le proposte della Confederazione, l'input a intensificare la sinergia tra turismo e patrimonio culturale, una "miniera" potenziale anche sul piano dell'occupazione.

Tutti argomenti che Confcommercio propone con la convinzione di poter essere un valore aggiunto per queste iniziative. E, attraverso questo valore aggiunto, convinta di poter favorire iniziative imprenditoriali di successo.

LE CONVENZIONI

Sconti vantaggiosi a tutti gli associati

Confcommercio provinciale di Udine comunica ai propri associati di aver realizzato con alcune realtà operanti nel territorio della regione (e non solo) un pacchetto di convenzioni che, dal 2007, può costituire un valore aggiunto ai servizi normalmente offerti dall'organizzazione e agli altri benefit assicurati dalla sede di Roma.

Le convenzioni assicurano sconti e agevolazioni a tutti i soci di Confcommercio Udine in regola col versamento della quota associativa 2007, che potranno beneficiare dei vari accordi realizzati presentando semplicemente la tessera associativa 2007. Le convenzioni spaziano dal tempo libero ai divertimenti, dalla cura del corpo a quella della salute (diversamente dalle proposte della Confcommercio nazionale, maggiormente legate alla gestione aziendale) e sono state realizzate per l'anno in corso - con riserva di ampliarle e di apportare in futuro le necessarie integrazioni e correzioni - cercando di evitare situazioni di conflittualità con le imprese associate.

Gli accordi (oltre una dozzina) hanno un contenuto economico significativo per



Skipass ridotti per chi è socio di Confcommercio

esigenze che si possono definire primarie (per due settimane di vacanza in un appartamento al mare si possono risparmiare dai 120-150 ai 250 euro e oltre) e in alcuni casi garantiscono sconti interessanti o, per le cure termali, trattamenti gratuiti.

In altri casi sono possibili riduzioni per centinaia di euro (ad esempio per la pubblicità radiofonica) e pure agevolazioni superiori ai 1.000-1.500 euro, rispetto alle tariffe ordinarie, per coloro che volessero avvicinarsi ad attività sportive in strutture di assoluto prestigio (iniziare a giocare a golf

al Golf Club di Lignano nei 3 mesi del corso e frequentare la struttura per un paio di volte al mese nel rimanente periodo del primo anno significa sopportare un costo di circa 300 euro risparmiandone 1.500).

Uno degli accordi più importanti è stato sottoscritto con la Promotur. Gli associati a Confcommercio Udine potranno infatti pagare 21 euro (anziché 28, meno 25%) per lo Skipass giornaliero nei poli di Tarvisio, Zoncolan e Piancavallo e 17 euro (anziché 24, meno 30%) a Forni di Sopra e Sella Nevea. Ma non manca

neppure l'accordo con la Pramollo Ski Arena che prevede la fornitura dello Skipass giornaliero al prezzo di 29 euro anziché di 36 (con i vantaggi di una riduzione di circa il 20% sulla tariffa ordinaria e di non fare la coda agli impianti).

Gli Skipass di Pramollo si possono ritirare presso la sede della Confcommercio di Udine e in tutti gli uffici mandamentali, mentre per quelli di Promotur è necessario esibire la tessera Confcommercio 2007, da ritirare sempre presso gli uffici dell'associazione. Per informazioni telefonare allo 0432/538714.

LA NOVITÀ

Comitato di conciliazione

Confcommercio, Federconsumatori e Adiconsum insieme per le controversie venditore - cliente.

Un prodotto che non rispetta le indicazioni date al momento dell'acquisto. Un capo di vestito o una calzatura con qualche difetto. Un articolo che si deteriora prima del previsto. Inconvenienti che possono capitare indipendentemente dalla volontà di chi vende. Tra commerciante e cliente, a volte, possono nascere controversie che finiscono con il danneggiare l'una e l'altra parte.

E allora, allo scopo di risolvere amichevolmente - e comunque in piena giustizia ed equità - le questioni legate alla mancata soddisfazione del cliente, Confcommercio provinciale di Udine ha messo in cantiere, d'intesa con le due associazioni di tutela del consumatore, Federconsumatori e Adiconsum, un progetto che può contribuire a rinsaldare il rapporto di fiducia tra chi sta dietro e chi sta davanti al bancone.

"Abbiamo infatti ritenuto opportuno - spiega il presidente provinciale Giovanni Da Pozzo - ideare un organismo di concilia-

zione per le controversie, una sorta di comitato/commissione che, una volta costituito, vedrà Confcommercio e le associazioni dei consumatori verificare caso per caso con l'intento di condividere una soluzione comune, il più possibile equa.

È un'iniziativa che ci preme particolarmente: la clientela resta senza alcun dubbio il patrimonio principale delle nostre attività commerciali".

Un incontro ha messo recentemente i ferri in acqua, alla presenza, oltre che di Da Pozzo, del presidente del mandamento di Tarvisio Mario Ulian e del direttore Guido Fantini per Confcommercio, di Rita Bertossi per la Federconsumatori e di Sergio Marsilio, Saverio De Ruggiero, Giuseppe Salvatore Fazio per Adiconsum, che hanno sottolineato la condivisione dell'iniziativa.

Nelle prossime settimane le tre associazioni udinesi lavoreranno per definire i dettagli dell'operazione.

"L'obiettivo è quello di uno strumento, che non sostituisce conciliazione e arbitrato della Cciaa - precisa Bertossi -, per tentare di risolvere le vertenze in maniera snella e rapida".

ARTIGIANATO

“Sportello innovazione” e Club degli innovatori”: gli artigiani ingranano la quinta

Il nuovo che avanza

Sono numerose le aziende con soli 5-10 dipendenti a presentare progetti di successo

di Adriano Del Fabro

Il popolo artigiano è in forte movimento. Lo testimonia l'attività dello “Sportello Innovazione” e del “Club degli innovatori” messi in piedi quasi due anni fa dall'Associazione. A Udine, lo Sportello ha registrato il contatto di oltre 110 aziende e le domande di finanziamento avanzate alla Regione sono più che raddoppiate, superando il numero di 60. Le tante progettualità prevedono investimenti medi di 200 mila euro per complessivi 6 milioni di euro di intervento regionale. Le aziende più innovative sono quelle legate ai settori informatici ed elettronici, poi ci sono le manifatturiere (macchine speciali ecc.), quelle dei servizi (logistica ecc.), quelle che lavorano legno e metalli e quelle della meccanica.

Chi è e com'è l'innovatore-tipo di Confartigianato? “La cosa interessante – raccontano Salvatore Cane e Luca Nardone che seguono gli innovatori dell'associazione – è che non esiste l'innovatore-tipo. Tutte le nostre imprese sono estremamente attente alle nuove conoscenze e opportunità. Anche quelle piccolissime. Non è raro il caso che a presentare dei formidabili progetti siano aziende con 5-10 dipendenti. A volte si tratta di imprenditori sensibili al



Lo stand di Confartigianato in occasione della prima edizione di Innovaction. Nel Salone del 2007 (15-18 febbraio) l'Associazione prevede di occupare il doppio dello spazio con un proprio stand di 140 metri quadrati. Sopra, il club degli innovatori

nuovo – proseguono – altre di giovani che subentrano nella gestione aziendale e si dimostrano particolarmente attenti alle problematiche del mercato.”

L'accelerazione verso l'innovazione, dicono in Confartigianato, viene seguita pure con tutta una serie di attività e collaborazioni di accompagnamento. C'è, a esempio, lo Sportello all'interno del Parco scientifico tecnologico “Luigi Danieli” di Udine, in collaborazione con l'Università. C'è pure una convenzione stipulata con l'Area Science Park di Trieste per il necessario servizio di consulenza e assistenza in particolare

per il settore nautico e la stretta collaborazione con uno studio professionale relativamente alla promozione dell'utilizzo dei brevetti e alla diffusione della tutela delle opere d'ingegno.

Dopo il successo riscontrato dalla presenza di Confartigianato all'interno della prima edizione di InnovAction, lo scorso anno, nel Salone del 2007 (15-18 febbraio) l'Associazione prevede di occupare il doppio dello spazio con un proprio stand di 140 metri quadrati. A fianco, una decina di aziende si proporranno singolarmente, ma con lo spirito della rete e

del fare sistema. Uno spirito che, anche grazie al tema dell'innovazione, sta facendo breccia nel cuore delle imprese artigiane friulane che hanno sempre vissuto le proprie vicende con un forte senso di individualità impresso nel loro Dna. Ma il Salone udinese non sarà solo l'occasione per “mostrare” quello che Confartigianato ha fatto e fa per l'innovazione. Sarà pure un momento di scambio d'esperienze e conoscenza reciproca tra imprese grazie all'organizzazione di una serie di incontri dedicati e seminari specialistici programmati all'interno del salone.

L'ACCORDO

“Donne impresa”

L'attività di impresa è più facile per le artigiane e le imprenditrici associate a Confartigianato. È stato rinnovato l'accordo “Donne Impresa” fra Confartigianato Udine e le Banche di Credito cooperativo friulane con la collaborazione di Congafi Artigianato. In base all'accordo le BCC mettono a disposizione dell'imprenditoria femminile un plafond di 5 milioni di euro. Oltre a finanziamenti a condizioni vantaggiose (Euribor + 0,95 per gli investimenti strutturali), l'accordo prevede che, in caso di imprese individuali gestite da donne e qualora queste siano nell'impossibilità di proseguire l'attività per problematiche connesse alla maternità o

per problemi di salute propri o dei familiari, per 6 mesi, senza alcuna maggioranza, vengano sospese le rate di pagamento dei finanziamenti contratti per le finalità di investimento.

“L'accordo – spiegano Edgarda Fiorini, presidente di Donne Impresa e Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato Udine – è nato con l'obiettivo di regolare gli affidamenti e i finanziamenti per lo sviluppo dell'imprenditoria femminile”.

Soddisfatto anche Daniele Nonino, presidente del Congafi Artigianato di Udine che ha sottolineato l'importanza di questo accordo per superare le difficoltà che le imprese al femminile possono incontrare nel loro sviluppo.



Foto di gruppo dopo l'accordo firmato tra Bcc e Confartigianato

DISTRETTO DELLA NAUTICA

Regione favorevole

È stata accolta con soddisfazione da parte della CNA provinciale di Udine la presa di posizione della giunta regionale a favore della costituzione di un Distretto regionale dei Servizi alla Nautica.

“Dal canto nostro – ha commentato Giovanni Forcione, direttore della CNA provinciale di Udine – continuiamo a ribadire l'importanza di un settore così nevralgico per l'economia regionale e per il turismo locale ed internazionale. Le cifre sono sotto gli occhi di tutti: dalle foci del Tagliamento a Muggia si contano circa una sessantina tra marine, darsene, e porti turistici, 23mila posti barca, 75 mila imbarcazioni, 500 imprese di servizio alla nautica ed oltre 5 mila addetti nell'indotto complessivo. “Adesso – aggiunge Forcione – occorre coagulare forze, risorse e soggetti che concorrano al lancio del Di-

stretto”. Il direttore della CNA vedrebbe poi di buon grado una sinergia con il Distretto Tecnologico della Navalmeccanica. “Credo – suggerisce Forcione – che potrebbe essere utile parlare di un unico Distretto, da noi ribattezzato “Economia del Mare”, che dovrebbe ricomprendere tutte le attività navali e da diporto della nostra costa nonché aprirsi e integrarsi con altre inizia-

tive analoghe che si stanno sviluppando nel medio-alto Adriatico.

“L'intento – precisa la CNA – è quello di offrire servizi sempre più qualificati per assistere i clienti presenti nelle varie marine territoriali e di avere la capacità di attrarre altri, esterni, così da non disperdere le competenze acquisite, che sono molte e di buona qualità”.



ESCO FVG SRL

Il risparmio energetico

Fra i maggiori problemi che affliggono in questi anni il pianeta sono la carenza di energie ed i mutamenti climatici. Questi due problemi sono tra di loro strettamente connessi.

Infatti gran parte dell'energia, ben l'89,8%, è prodotta bruciando combustibili fossili. La loro combustione libera in atmosfera anidride carbonica, componente principale dei gas serra, che sono i maggiori responsabili dell'innalzamento della temperatura del pianeta. Il nostro Paese, dal canto suo, si ritrova a dover importare l'85% del proprio fabbisogno energetico. Occorre far ricorso così ad altre fonti energetiche ecosostenibili quali le energie rinnovabili (bio masse, vento, sole...). Ma, quello che è più a portata di mano è il risparmio energetico, che vuol dire utilizzare meglio l'energia.

Per questo nasce ESCO Friuli Venezia Giulia s.r.l., un'impresa che offre una gamma completa di Servizi Energetici integrati (dalla diagnosi energetica al finanziamento dei progetti, dall'installazione alla manutenzione degli impianti), che hanno la caratteristica peculiare di generare risparmio energetico-economico tale da ripagare gli investimenti effettuati entro un periodo relativamente breve.

Promotori di questa società sono Cna provincia di Udine, Exe (Ecologia per Esempio) - società patrocinata dalla Provincia di Udine ed Escò Italia, mentre tra i fondatori si annoverano Amga, Coldiretti Fvg, C.i.a Udine (Conf. Italiana Coltivatori), Cisver (Com.to Italiano per lo Sviluppo Energie Rinnovabili), Cooperativa Noncello, Comunità Collinare Fvg, Autoservis (Automobile Club di Udine), Ziu (Con-

sorzio Sviluppo Industriale del Friuli Centrale), Cipaf (Consorzio Sviluppo Industriale ed Economico della Zona Pedemontana Alto Friuli), Concooperative.

I cardini dell'attività dell'impresa Escò Fvg sono composti da tre punti di forza:

1) essere remunerata in base al risparmio conseguito (questo meccanismo permette la nascita di un mercato dell'efficienza energetica, in cui il bene oggetto di scambio tra venditore e consumatore è il risparmio Energetico);

2) Finanziare o procurare il finanziamento per il progetto (Escò infatti è in grado di coprire il costo iniziale dell'installazione; i costi dei servizi annessi; i costi di gestione, manutenzione, monitoraggio, verifica, ecc. per tutta la durata del contratto);

3) Garantire al cliente il risparmio energetico

AGRICOLTURA

Luci e ombre delle manovre economiche nazionale e regionale analizzate da Coldiretti

Finanziarie in chiaroscuro

Delusione per le norme in tema di assunzione di manodopera e l'eccessiva burocrazia



Coldiretti Udine registra luci e ombre sia sulla finanziaria nazionale che regionale, su cui era riposta grande attesa.

I provvedimenti che il governo nazionale e regionale assumono, con particolare riguardo a quelli di natura strutturale, hanno un ruolo fondamentale nel supportare la crescita delle imprese agricole che, come tutte le altre imprese, devono confrontarsi con i problemi consueti del mercato e di un mercato globalizzato che impone di recuperare competitività sfruttando tutte le leve disponibili.

Per quanto riguarda la finanziaria nazionale, molti sono i commi che impattano sul settore agricolo. I provvedimenti di natura strutturale, è stato ampiamente detto, sono carenti in generale e anche sul fronte agricolo. Modesto sarà l'impatto positivo del cuneo fiscale sulle imprese agricole assuntrici di manodopera perché i dipendenti a tempo indeterminato sono la minor quota, viste le esigenze di manodopera extra aziendale che si collegano alla raccolta dei prodotti.

Per restare in tema di risorse umane, non vanno nel segno atteso le norme in tema di assunzione di manodopera. Per le piccole imprese il tema non risolve - anzi aggravato -, è l'eccesso di adempimenti

AGRICOLTURA DI MONTAGNA

"Legge da applicare"

Cer quanto riguarda le aree montane e svantaggiate, Coldiretti esprime parere positivo sul finanziamento, seppure un po' limitato, sulla legge regionale che regola la razionalizzazione fondiaria e promuove le attività agricole. "Si tratta di una legge innovativa, che va nel senso della devoluzione e della sussidiarietà - commenta Bigai. - Questo provvedimento rappresenta il primo passo della nostra iniziativa politica e sindacale. Ora bi-

sogna creare le condizioni affinché sia applicata al territorio.

In particolare serve un'azione di sensibilizzazione sia nei confronti degli imprenditori agricoli e dei proprietari, ma soprattutto nei confronti dei sindaci e delle amministrazioni comunali, ai quali, di fatto, viene affidato il compito di affrontare il problema della razionalizzazione fondiaria, in quanto protagonisti della gestione dei propri territori e programmatori dello sviluppo".

obbligatori. Ferme restando le necessità di legalità e regolarità del lavoro, Coldiretti si sta impegnando per rivedere alcune procedure insostenibili, così come previste, per le imprese.

Interessanti sono gli aggiornamenti alla legge di orientamento (d.leg. 228/01) che definisce civilisticamente l'agricoltura multifunzionale (che produce, trasforma, commercializza prodotti agricoli, ma realizza servizi ambientali e territoriali): queste correzioni prevedono uno spazio maggiore alla vendita diretta dei prodotti e alle convenzioni ambientali per

la gestione del verde del territorio tra pubblica amministrazione e imprese agricole.

Positiva - in verità più in termini di principio che di risorse - la serie di articoli in tema di bioenergie e fonti rinnovabili. Significative le opportunità per le imprese agricole che ne possono derivare e le ricadute positive per la società, in termini di valore ambientale.

Sul fronte regionale, oltre ad un incremento di risorse, Coldiretti Udine ritiene estremamente positivo l'investimento annuale e pluriennale in tema di risparmio della risorsa ac-



Coldiretti Udine ritiene assolutamente strategico prevedere risorse per la riconversione degli impianti irrigui ormai obsoleti. Nel riquadro il direttore Elsa Bigai

qua: non può esistere agricoltura di qualità, né territorio, senza la disponibilità di acqua. Impegno di cittadini ed imprenditori deve essere l'uso ottimale della risorsa. Assolutamente strategico prevedere risorse per la riconversione degli impianti irrigui ormai obsoleti che consentiranno risparmio e nel contempo estensione dei comprensori irrigui.

Di segno opposto è il giudizio sulle risorse destinate alla semplificazione amministrativa.

"L'eccesso di burocrazia è uno dei grandi ostacoli al miglioramento di competitività - evidenzia Elsa

Bigai, direttore di Coldiretti Udine -. La nostra organizzazione contava di vedere risorse coerenti alla costituzione e al funzionamento dell' 'Organismo pagatore regionale': le imprese hanno bisogno di tempi brevi nell'erogazione delle risorse comunitarie, e di avere una riduzione degli intermediari amministrativi.

L'assenza di risorse è grave, come preoccupante è il modestissimo investimento sui Centri assistenza aziendale, strumenti per realizzare la tanto auspicata sussidiarietà orizzontale tra pubblico e privato".

La finanziaria regionale 2007 ha dato modo di riscontrare il trasferimento di risorse e competenze agli enti locali in materia di agriturismo, agricoltura biologica, agevolazioni per la proprietà contadina (Ppc), a seguito di provvedimenti precedenti: non sempre però avvicinare tutti i servizi ai cittadini e alle imprese consente risposte più efficienti. È davvero opportuno che Province e Comuni si strutturino per fare attività ben rodute e che già ben funzionano a livello regionale?

Aspettiamo adesso il Programma di sviluppo rurale 2007.

FONTI RINNOVABILI AGRICOLE

Siglato l'accordo per i biocarburanti

sviluppo dell'energia verde e dell'agricoltura nel rispetto ambientale. "L'accordo, siglato con le organizzazioni agricole, punta alla realizzazione di una filiera nazionale, in termini di gestione e coordinamento, delle agroenergie rappresentando una grande opportunità per il settore agricolo con positive ricadute in termini ambientali, sociali ed economici - afferma Gianfranco Drigo, vicedirettore Coldiretti Udine".

Infatti la dipendenza dell'Italia dalle fonti energetiche non rinnovabili (oltre il 90%) risulta essere ancora forte con dirette, ovvie conseguenze legate al prezzo del petrolio, alla situazione geopolitica delle aree di approvvigionamento, all'impegno conseguente alla ratifica del protocollo di Kyoto, alla necessità di porre in atto comportamenti

che portino a ridurre gli effetti inquinanti legato al quasi assoluto utilizzo di fonti fossili. Le parti direttamente interessate dal contratto sono le Organizzazioni agricole, l'Unione seminatrici, Assobiodiesel,

Assocostieri e Assitol. L'accordo quadro prevede per il 2007 la coltivazione di semi oleosi a fini energetici - come colza e girasole -, per 70 mila ettari dai quali è possibile ottenere 70 mila tonnellate di biodiesel

che, integrati nel normale carburante, garantiscono l'autonomia energetica per 20 mila chilometri l'anno per tre milioni di veicoli. Il programma si spinge oltre prevedendo il raggiungimento, per il 2010, di 240

mila ettari con un risparmio di 250 mila tonnellate equivalente petrolio con una riduzione delle emissioni di gas responsabili dell'effetto serra di oltre il 70%.

"L'accordo, come concepito, rappresenta il primo passo verso lo sviluppo di una filiera energetica integrata in cui il settore agricolo non venga considerato solo come semplice produttore di materia prima vegetale ma divenga, a tutti gli effetti, parte attiva di un processo ad alta integrazione capace di valorizzare adeguatamente il prodotto agricolo - commenta Drigo. - È necessario pertanto puntare a sviluppare azioni che vedano gli agricoltori organizzarsi in forme associate per poter adeguatamente pesare in un sistema in cui gli interessi risultano essere compositi".



L'accordo quadro prevede per il 2007 la coltivazione di semi oleosi a fini energetici - come colza e girasole -, per 70 mila ettari dai quali è possibile ottenere 70 mila tonnellate di biodiesel



Il vice direttore di Coldiretti Udine, Gianfranco Drigo

Nel giorno stesso in cui il rapporto della Commissione Europea sull'energia evidenziava il ritardo dell'Italia nell'impegno alla riduzione dell'emissione di gas ad effetto serra, il Ministro per le politiche agricole sottoscriveva il contratto quadro di filiera per lo sviluppo dei biocarburanti. Di fatto è stato scritto un nuovo capitolo sul fronte dello