

Udine **Economia**

Novembre 2008 - N. 10

Mensile di attualità economica e culturale della Camera di Commercio di Udine



Camera di Commercio
Udine

Registrazione Tribunale
di Udine n. 7 del 18 Febbraio 1984
Spedizione in Abbonamento Postale - 45% -
art. 2 comma 20/b legge 662/96 Filiale di Udine

Taxe percue - Tassa riscossa
33100 Udine - Italy - Pubblicità inferiore al 70%
Per la pubblicità rivolgersi a: EURONEWS
Telefono 0432-512270 - 0432-292399 - 0432-202813



**Campioni
d'impresa**
pag. ► 2



**Vicini al
territorio**
pag. ► 3



**Un sistema
che regge**
pag. ► 14



a pagina 20-21

Costo della vita: che fare?

di Enzo Rullani*

Sintesi della riflessione proposta in occasione della 55^a Premiazione del Lavoro e del Progresso Economico.

L'esperienza della crisi finanziaria ha mutato la nostra percezione del mondo. Si è detto e si è scritto: "niente resterà come prima". Giusto, ma in che senso? La sensazione che ho, in questi giorni, è che il modo di pensare la crisi sia pericolosamente inclinato verso il registro della nostalgia. Questa diffidenza è sbagliata per due ragioni: prima di tutto perché consegna alla crisi attuale un ruolo da "fine del mondo", oltre la quale c'è l'eclissi della modernità e il ritorno alla conservazione di sé stessi, senza innovazione; in secondo luogo, perché la crisi può essere un momento di apprendi-

"La modernità non è finita, sta solo cambiando pelle"

mento, se la sua esperienza ci aiuta a immaginare una forma diversa - e possibile - di modernità. Il fatto nuovo è che questa crisi, più vasta e rapida di altre, ci dà il segno di quanto la modernità sia diventata insostenibile, a causa del suo stesso successo. Ora abbiamo insomma bisogno non solo di tecnologie più efficienti e di capitali più importanti, ma anche di una base più estesa e intensa di intelligenza collettiva. A questo fine, è necessario che la società in cui viviamo - nonostante l'individualismo e il cinismo che la caratte-

rezza - esca dalla crisi recuperando la sua capacità di pensare e agire in rete, condividendo passioni, significati, progetti e rischi. Una rete fatta di persone attive, intelligenti, che non si lasciano guidare dal mercato, dalla tecnologia, dalle norme e da altri automatismi. Ma che, al contrario, li sanno usare, imparando insieme a guidarli. Che tipo di intelligenza fluida e di intelligenza tecnica bisogna formare, negli uomini e nelle imprese del Nordest, per consentire al nostro capitalismo personale di far valere, nella concorrenza, questa sua

maggiore "pratica" di uomini e di emozioni? Certo servono più ingegneri, più informatici, più esperti di management, contabilità, diritto e (anche!) finanza, perché bisogna presidiare senza debolezze i linguaggi formali che oggi danno accesso ai grandi circuiti mondiali della conoscenza e degli scambi. Deve dunque crescere, anche da noi, il livello generale di istruzione, arrivando alle soglie già raggiunte dai paesi più avanzati. Anche sul piano della ricerca bisogna cambiare la musica, perché - nella complessità dei nostri giorni - non ci può essere

un'economia dell'impresa diffusa senza una rete ugualmente pervasiva di ricerca diffusa. Ma questo è solo uno dei versanti su cui bisogna lavorare.

L'altro - non meno importante - è quello che riguarda l'intelligenza fluida che deve fornire alle imprese capacità maggiori di flessibilità e creatività. Anzi possiamo dire che i prodotti del made in Italy - che sono gran parte della produzione del Nordest - possono essere sostenibili nel lungo periodo solo se flessibilità e creatività saranno tali da compensare lo svantaggio di costo rispetto ai paesi

emergenti, diventati nuovi competitors sui nostri mercati. Se guardiamo al futuro, il Nordest potrebbe - sulla carta - acquisire una leadership sul terreno del capitale umano in forza delle preesistenti reti di capitalismo personale che ha coltivato e messo a frutto. Ma riuscirà davvero a farlo solo se risponde ai nuovi bisogni dell'impresa diffusa fornendo alle persone, che vogliono fare un investimento su sé stesse, la possibilità di seguire le loro idee e di coltivare le loro differenze, essendo riconosciute nella loro unicità. Non in modo individualistico, però, ma all'interno di una rete che costituisce il frame condiviso entro cui possa essere fatta questa esperienza del nuovo e questa assunzione di responsabilità.

* docente di
Economia della
Conoscenza alla
Venice International



**Salvare
l'università**
pag. ► 16



**Business
Canada**
pag. ► 18



**I mercati
della terra**
pag. ► 28

Al Teatro Giovanni da Udine, il Friuli ha festeggiato i suoi instancabili lavoratori

FOCUS ECONOMICO

PREMIAZIONI DEL LAVORO

Campioni d'impresa

Nel corso della serata è stato proposto un patto per il riscatto dell'intera economia

Rossano Cattivello

Il Friuli nella bufera economica guarda ai propri campioni d'impresa e, tra categorie e politica, stringe un patto per il rilancio.

La cerimonia di premiazione di maestri del mestiere, giovani promesse, brillanti aziende, svoltasi a Udine, è servita anche per lanciare un messaggio di coesione sociale e condivisione degli obiettivi per difendere il livello economico e il benessere diffuso, raggiunti dalla nostra regione. In un momento di forte turbolenza finanziaria e del mercato globale, infatti, il tessuto imprenditoriale friulano, come già dimostrato altre volte, ha nel proprio Dna la capacità di reagire, ma non deve essere ostacolato da ruggini e immobilismo del sistema pubblico.

Il presidente della Camera di Commercio, Giovanni Da Pozzo, ha proposto un patto per il riscatto, il presidente della Regione, Renzo Tondo, ha garantito il proprio sostegno. Nessuno ha ignorato che

saranno necessari sacrifici e che, oggi più che mai, è necessario ripensare il proprio modello di produzione e di consumo, dalle imprese alle famiglie.

zione della premiazione del lavoro e del progresso economico, svoltasi al teatro "Giovanni da Udine", non è stato altro, alla fine, che uno specchio

con i calli alle mani e uno sguardo al globale, sono un ottimo viatico per gli auspici di Da Pozzo e Tondo, come anche i giovani saliti sul palco, studenti o

momento ci aiuti a recuperare una prospettiva di crescita fondata sul sapere e sull'innovazione, sul rispetto delle risorse naturali, sulla buona occupa-



Il primo passo verso il rilancio, però, si chiama fiducia, in se stessi e nel sistema friulano. La sfilata di imprenditori, lavoratori e anche studenti alla cinquantacinquesima edi-

concreto di quanto enunciato al microfono dai vari rappresentanti istituzionali. Friulani che da operai creativi hanno generato imprese di successo, in patria e nel mondo. Gente

già imprenditori, sono garanzia di una nuova generazione pronta a raccogliere il testimone.

"Sono convinto - ha concluso il suo intervento Da Pozzo - che questo

zione e soprattutto ci sproni a coniugare saggezza, crescita economica e crescita sociale in un contesto capace di valorizzare le reti di conoscenza e relazioni".

I PREMIATI

Lavoratori: Rita Pittini, Francesco Martinis, Maria Nadia Mizzau, Carla Lividori, Alante Frezzan, Luciana Vidoni, Flavio Foschiani, Lucia Di Marco, Carlo Durisotti, Gianni Fagiolo, Guido Gover, Remigio Tosoratti

Studenti: Giacomo Del Nin, Gabriele Marta, Alberto Modonutti, Silvia Gerolin

Imprenditori: Pasquale Bruni, Pietro Bruseschi, Valdi Orlandi, Dario Rasseti, Ermes Vatri

Giovane imprenditore: Enrico Accetola
Imprenditore friulano all'estero: Sergio Durigon
Imprenditrice: Alessandra Lucca

Diploma d'onore: Norina Sguassero

Aziende: Friulana Bitumi, Legatoria Battiston, Naval Suppliers, Pitocco, Calzoleria Lombarda, Dreosso, Peverelli, Servizi Immobiliari, La Pigna, Albergo Scarpone, Barko, Albergo Leon Bianco, Campaner Gianfranco C.G., Gobitti Automazioni, Tecno mec, Turco Erminio, Az.agr. Castellani Dino, Az.agr. Marsoni G. e Torresin A., Az.agr. Gon Luciano, Floricoltura Tami

Premio internazionalizzazione: Az. Agr. La Tunella; Elettro tecnica Persello
Premio attività tradizionali e artistiche: De Antoni Maria Teresa, Studio Creativo
Premio cooperative: Cooperativa di consumo di Premariacco; Novipla
Premio Ambiente: Biocalor
Premio innovazione: Geass
Premio al gruppo: Uanetto

Targhe dell'eccellenza: nella ricerca Istituto di gnomica applicata; nell'internazionalizzazione Rizzani De Eccher; nella cultura Piero Villotta; nella scienza Miran Skrap; nell'economia Adalberto Valduga.

GLI INTERVENTI

Le priorità d'intervento in tre punti

"Strategico aiutare le imprese"

Quella in atto anche in Friuli è una selezione darwiniana, secondo il presidente camerale Giovanni Da Pozzo. "L'unica certezza oggi è l'incertezza" ha commentato, ricordando come "nel complesso, seppur a ritmo rallentato, il sistema imprenditoriale friulano continua ad allargare la sua base con l'energia prodotta da tre motori che agiscono nel medio e lungo periodo: ampliamento delle imprese in forma societaria, prolungata fase espansiva del settore dei servizi alle imprese e l'apporto delle ditte individuali costituite da immigrati". Servono, però, interventi coordinati e paralleli. Ognuno - istituzioni, privati e categorie, ma anche il credito - deve fare la sua parte secondo Da Pozzo. Da qui l'idea di un "patto" da suggellare su tre punti: sostegno alle imprese, impulso alle infrastrutture e snellimento della burocrazia.

"All'attuale situazione di emergenza - ha aggiunto il presidente della Camera di Commercio - si risponde stabilendo delle priorità d'intervento e in questo momento l'urgenza è determinata dal ne-



cessario, deciso ed efficace sostegno all'economia reale". Ossigeno, quindi, alle imprese e ai consumatori per far ripartire l'economia. L'occasione è servita al presidente della Regione, Renzo Tondo, per delineare le linee guida della sua politica economica.

"Aiutare le Pmi diventa strategico - ha dichiarato -: la Giunta regionale ha messo in cantiere un fondo di garanzia di 10 milioni. È un primo provvedimento che indica la strada da seguire. Abbiamo chiesto a Friulia di tornare a essere una banca che investe sul territorio assicurando alle imprese lo sviluppo finanziario partecipando al capitale di rischio. La Regione è indirizzata su tre

direttrici fondamentali: infrastrutture, innovazione e internazionalizzazione. Per quanto riguarda le infrastrutture, abbiamo assunto l'onere della scommessa sulla terza corsia della A4 per togliere il Friuli Venezia Giulia dalla marginalità; altre opere importanti potranno essere realizzate con risorse pubbliche e private. Far ricadere sull'economia una stagione di opere pubbliche significa fare della regione una straordinaria piattaforma logistica e nel contempo dare ossigeno alle imprese. Chiederemo agli enti locali lo stesso impegno, ragionando tutti assieme per opere infrastrutturali fondamentali allo sviluppo". Per l'innovazione Tondo ha, poi, auspicato che università e mondo del lavoro e della produzione si uniscano per lavorare sulla ricerca applicata, perché più ricerca significa più sviluppo. "Da terra di confine - ha concluso Tondo - siamo divenuti centro della nuova Europa e allora dobbiamo fare sistema per accompagnare le imprese all'estero, promuovendo il made in Friuli Venezia Giulia".

HANNO DETTO

"Insieme usciremo dalle difficoltà"



Giovanni Da Pozzo

"Serve un patto da suggellare su tre punti: sostegno alle imprese, impulso alle infrastrutture e snellimento della burocrazia".



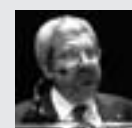
Renzo Tondo

"Da un sistema di risparmio semplice e concreto, siamo passati a forme illusorie di arricchimento: bisogna tornare alla realtà, imparando dagli errori e lavorando assieme per uscire dalle difficoltà".



Pietro Fontanini

"Stiamo attraversando qualche momento di difficoltà, ma la fermezza dei friulani premierà la nostra terra".



Furio Honsell

"Viviamo in un mondo complesso, nel quale i conflitti non si risolvono con le scorciatoie, ma con le idee, il ragionamento, la franchezza".

È partito con un incontro sul design, a Case di Manzano, un nuovo percorso della Cciaa

ATTUALITÀ

IL PROGETTO

Vicini al territorio

La prossima tappa, fissata per la primavera 2009, sarà dedicata al tema del turismo

Alberto Rochira

La funzione del design nella complessità del mondo contemporaneo: questo il tema dell'incontro, svoltosi a Manzano, che nel titolo, "Design for dinner", racchiude anche una nuova filosofia dell'Ente camerale udinese nel porsi in una relazione di ascolto e poi di servizio alle imprese.

"Una vera e propria serata per le imprese, perché le vere protagoniste sono state le realtà del nostro tessuto produttivo, con le loro storie ed esperienze".

Parola del presidente della Cciaa Giovanni Da Pozzo, che illustra la genesi dell'incontro e del progetto. "Avevamo preannunciato questi incontri in occasione di Friuli Doc - afferma, spiegando che, dopo la cancellazione della tradizionale cena delle categorie, si sarebbe dato avvio a un nuovo modo per incontrare gli imprenditori di tutti i settori merceologici all'interno dei loro mandamenti.

logici all'interno dei loro mandamenti.

Questo primo incontro a Case di Manzano rappresenta il primo passo di questo percorso - aggiunge -, che coincide con una modalità, diversa dal passato, di interpretare il ruolo della Camera quale ente pubblico economico: un ruolo attivo, propositivo, di vicinanza e servizio, declinato nella normalità di un rapporto quotidiano".

E, infatti, la Cciaa ha in cantiere per il momento due incontri l'anno, ciascuno dedicato ad uno specifico "focus", che in questo caso è stato il design.

"È la partenza di un percorso - afferma Da Pozzo - che vuole mettere la Cciaa in stretta relazione con il mondo produttivo. Vogliamo essere vicini alle imprese e andiamo, perciò, a trovarle per conoscerle e confrontarci. Lo facciamo in questi eventi, ma anche - precisa -, nel corso di tutto l'anno ad esempio con le mie visite alle aziende".

Il primo appuntamento è stato riservato al design, "perché - spiega il presidente dell'ente camerale udinese -, lo abbiamo individuato come concetto innovativo che bene si sposa con il settore della sedia e dell'arredamento". Ciò naturalmente, precisa Da Pozzo, non significa "che in quell'area, vocata anche per altri settori produttivi e di altissimo livello, come ad esempio la vitivinicoltura, non ci saranno incontri successivi dedicati ad altri aspetti e ad altre realtà".

Al centro del focus sul design, il processo d'innovazione in questo ambito e le esperienze delle aziende che operano nel settore. Un momento costruttivo, aperto al dibattito, ma soprattutto un modo per entrare in contatto diretto con le imprese e renderle prime attrici del proprio sviluppo. "Non solo quelle del comparto direttamente interessato - specifica Da Pozzo -, ma tutti gli imprenditori. Ciascun incontro - prosegue - pur essendo a te-



ma, non vuole escludere alcuno, anzi l'obiettivo è coinvolgere una platea di aziende che sia il più vasta possibile".

Dopo il design, la prossima tappa, già in fase di organizzazione, è fissata per la primavera 2009 nel mandamento di Latisana-

Lignano e sarà dedicata al tema del turismo, con particolare attenzione per la nautica. "Stiamo per istituire l'Assonautica provinciale - fa sapere il presidente - e la nautica è un settore importantissimo, in grande crescita, innovativo e legato al ter-

ritorio. Inoltre richiama tutti i comparti - prosegue Da Pozzo -, dal terziario-servizi all'artigianato, dal manifatturiero al turismo. Interessa persino l'agriturismo - aggiunge -, ad esempio con i percorsi inseriti negli itinerari dei diportisti".

L'INCONTRO A MANZANO

Le interviste

"Il designer? Un camaleonte"

Il design è un virus buono che deve contagiare tutti, imprenditori e consumatori".

Ne è convinto Matteo Ragni, product designer di fama e docente in prestigiosi istituti e università in Italia (Politecnico di Milano) e all'estero, uno dei relatori di spicco alla "serata delle imprese" dal titolo "Design for dinner" A fianco di Ragni, nell'incontro moderato da Aldo Colonetti, direttore della rivista "Ottagono", il designer udinese Francesco Messina, docente all'Università Iuav di Venezia, già art director della Biennale veneziana "Mi definisco un portatore sano di sano design", dice Ragni, premio Compasso d'Oro Adi per la forchetta-cucchiaio biodegradabile "Moscardino", ora nella Collezione Permanente del Design presso il Moma di New York. Sottolineando che "il designer deve essere una sorta di camaleonte, un animale che sa cambiare colore per adattarsi a diversi contesti, pur mantenendo la propria



Matteo Ragni

identità", Ragni poi dichiara la sua vocazione: "Sedurre le aziende, piuttosto che "stuprarle", come forse fanno alcuni dei miei colleghi più patinati". E precisa: "Credo nei rapporti di amicizia tra azienda e imprenditore, nella crescita reciproca piuttosto che nel colpo di fulmine che inizia e finisce con la storia di un solo prodotto". Un incontro, quello di Manzano, che è stato l'occasione per mettere a confronto alcune "Case histories" dei siste-

mi arredo e food&wine. In questi settori il design è un vettore che valorizza l'identità d'impresa e ne rafforza la competitività. Un concetto su cui si trova d'accordo Giampiero Billiani, amministratore delegato di Pedrali Lab, azienda vincitrice del premio "La sedia dell'anno àResidential" per due anni consecutivi, Nicola Buttolo, direttore generale di "Maxdesign", e Michele Grion, socio Natù, pure lui del manzanese.

"Per noi il design è un elemento di forte differenziazione che permea tutte le attività della nostra azienda, sia in senso produttivo che comunicativo", dichiara Billiani, ad di Pedrali Lab, azienda operativa dal 2006 e "costola" della nota Pedrali di Bergamo, che sviluppa una produzione in legno totalmente "design oriented".

"Grazie al design - aggiunge - in azienda prende forma un momento di scambio culturale fondamentale, l'incontro tra due mondi, quello della produzione e quello delle idee"

DESIGN, IL CHECK UP

Interessate 15 aziende

Valutare l'estetica e la comunicazione di prodotto nel tessuto delle medie imprese friulane, per scattare una fotografia dello stato dell'arte e comprendere quanto le aziende



Anna Lombardi

siano inclini a tradurre l'importanza del design in progetto concreto.

È questo l'obiettivo del check-up aziendale sul design affidato dalla Cciaa alla consulente Anna Lombardi.

Il check-up design, che si sta sviluppando

nell'ambito del progetto "Italian Way of Seating", e che proseguirà anche nel 2009, ha già interessato una quindicina di aziende.

Operativamente, Anna si è avvicinata ad aziende diverse.

"In tutte - dice la consulente - si rileva lo scarto tra l'intuizione aziendale, che porta a considerare il design un aspetto di importanza strategica, e la reale condizione dell'impresa, che si trova in difficoltà nel tradurre in modo costruttivo la consapevolezza acquisita".

Gli strumenti di cui le aziende dovrebbero dotarsi per superare il "gap" sono di volta in volta diversi, ma, precisa Anna Lombardi "la cosa più rilevante è metterli in relazione con la propria identità aziendale".

Per riuscire a farcela: "Bisogna individuare il design-mix adatto a quella particolare azienda. Non ha senso - esemplifica - reclutare un designer di grido, se l'azienda non è in grado di renderli visibile".

UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:

Daniele Damele

Caporedattore

Davide Vicedomini

Editore:

Camera di Commercio di Udine

Via Morpurgo 4 - 33100 Udine

Tel. 0432 273111/519

Progetto grafico:

Colorstudio

Impaginazione/Fotoliti:

Grafiche Filacorda - Udine

Stampa:

Editoriale Fvg

Fotoservizi:

Foto Agency Anteprima

Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprima

Per la pubblicità rivolgersi a:

EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-

202813

La tiratura del mese

di ottobre, è stata

di 52 mila copie

Entro Natale sarà definito il progetto di rilancio del Distretto. Lo start up previsto per il 2009

SPECIALE SEDIA

L'INTERVISTA

Sedia, si riparte

Ora si punta sull'internazionalizzazione ed alla creazione di un Centro Studi Promosedia

Rosalba Tello

È la prima volta che si riesce ad innestare una progettualità diversa, che mette in una discussione propositiva i vecchi strumenti di promozione, e non perché questi fossero inadeguati ma solo perché avevano esaurito il loro compito.

Con Matteo Tonon Promosedia inaugura un nuovo ciclo: dopo il confronto con le aziende del comparto, la società di promozione di Manzano ha presentato nei giorni scorsi con la Cciaa il progetto di rilancio del Distretto (da definire entro Natale) che sarà condiviso con la Regione. Un progetto non calato dall'alto, precisa il presidente di Promosedia, né scollegato dalle aziende, che anzi "riassume gli input del territorio e che ora illustreremo in una serie di incontri con le associazioni di categoria e le imprese".

Il dialogo, insomma, è ufficialmente aperto a 360 gradi. Lo start-up è previsto per il 2009; intanto occorre offrire iniezioni di fiducia a un comparto sofferente che sta cercando di superare problematiche strutturali legate alla sedia in legno e sta faticosamente scontando le conseguenze di 18 trimestri col segno meno.

Un distretto doppiamente colpito a causa della crisi finanziaria internazionale, che rende ancora più complicato uscire dall'empasse; secondo Tonon, però, è bene distinguere le due crisi



CHE COSA È PROMOSEDIA

25 anni di storia

Promosedia è una società consortile a capitale misto costituita nel 1983 per promuovere a livello internazionale la diffusione dei prodotti del Triangolo della Sedia.

La CCIAA di Udine, socio di maggioranza, detiene il 71,63% delle quote, il restante 28,37% è controllato da Associazioni di Categoria (2,09%), Istituti Finanziari e di Credito (Friulia 2,28%, Federazione banche di credito coop. Fvg 2,09%) e da aziende produttrici del Distretto (22,90%).

Il Consiglio d'Amministrazione della società è costituito da imprenditori del settore: presidente Matteo Tonon, vicepresidente Gianni Burlina, consiglieri Lorenzo Braidà, Ivano Fanzutto, Renato Filafarro, Luca Pizzamiglio, Eliso Tami; presidente del collegio sindacale Franco Asquini, sindaci Guido Fantini e Luca Vidoni.

Promosedia Spa si trova a Manzano in via Trieste 9/6, tel. 0432 745611, e-mail: promosedia@promosedia.it.

concomitanti, ed evitare di disperdere energie e risorse: l'una passa, l'altra, con l'impegno di tutti gli attori del distretto, si risolve. Si (ri)comincia allora elaborando un concreto progetto di rilancio promozionale del comparto e puntando alla valorizzazione delle imprese della sedia sui mercati internazionali.

È fondamentale ricreare un clima positivo: questo progetto individua nel legno un concetto che può contribuire a riaffermare la centralità del Distretto della Sedia come luogo di produzione di eccellenza".

Un nuovo ruolo, dunque, quello di Promosedia, presentato ai soci nei giorni scorsi dopo l'approvazione del Bilancio d'esercizio, chiuso al 30 giugno con un utile che l'Assemblea ha destinato a copertura parziale delle perdite rilevate nella precedente annualità; positivo anche il parere espresso dal Collegio Sindacale sull'operato della società di promozione, che cambia la propria strategia, rimodulando la "mission" aziendale in funzione del mutato quadro operativo nel quale si è impegnata.

Le linee guida del progetto di rilancio, formulato per il biennio 2009/2010, definiscono dunque il nuovo ruolo dell'ente di promozione e i programmi in sostegno della competitività delle aziende del comparto.

Un ruolo centrale è assegnato ad una strategia per la promozione sui mercati internazionali, alla definizione di un evento "di forte pro-



Matteo Tonon

vocazione" in occasione del prossimo Salone del Mobile di Milano ed alla creazione di un Centro Studi Promosedia."

La vera sfida, ora, è quella di ri-presentare la filiera Manzano come un modello vincente, cancellare l'etichetta negativa che il distretto si porta addosso da un po' di tempo, abbattere l'identificazione "Manzano uguale crisi sedia".

"Dobbiamo diventare nuovamente un comparto vittorioso - sollecita Tonon - emulando modelli vincenti, seguendo percorsi di promozione e di marketing territoriale che ci portino sulle piazze internazionali".

Certo, inutile negarlo, la "vecchia" Manzano, quella che ha "già dato" e non reputa positive le novità, esiste ancora, ma "sta a Promosedia - dice il suo presidente - concertare le diverse sensibilità e convogliare nella forma più corretta la volontà delle imprese, coinvolgendo i protagonisti sin dall'origine della promozione in modo da dare concreta vitalità al rilancio".

L'ALTRA NOVITÀ

Appuntamento non più annuale ma biennale alla Fiera

Nuovo modello di Salone

Il Salone Internazionale della Sedia deve essere completamente stravolto". Matteo Tonon bocchia la fiera, almeno quella ancora fedele alla vecchia formula "vetrina-esposizione", anche in considerazione del mutato scenario che il sistema fieristico sta vivendo a livello più generale, e contro-propone "eventi" che catturino l'attenzione di produttori e acquirenti.

"Il nuovo progetto di rilancio - spiega - affronta anche il tema Salone, che andrà sicuramente riformulato secondo un nuovo concept. La fiera do-

vrà essere convertita in fiera/mostra con un diverso appeal per espositori e visitatori. Lo sviluppo progettuale del nuovo Salone richiederà però del tempo, ed è per questo che, di concerto con tutti gli attori istituzionali coinvolti nella sua organizzazione, abbiamo deciso di annullare l'edizione 2009 e di lavorare per la manifestazione 2010, nell'ottica poi di farne un appuntamento biennale."

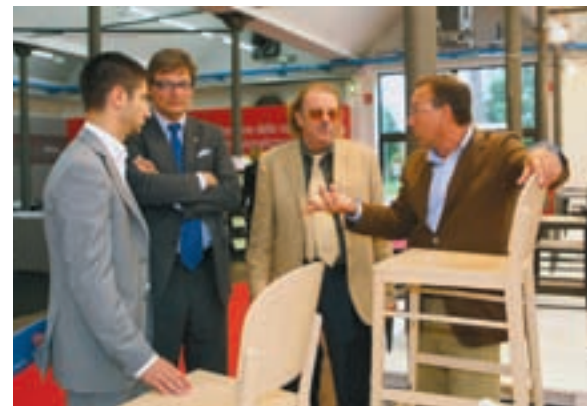
Secondo Tonon l'organizzazione del salone, gestito insieme ad Udine e Gorizia Fiere SpA, "non poteva più rappresenta-

re l'unico asset portante della società". Tutte le fiere del mobile - se si esclude la prestigiosa vetrina di Milano - sono in difficoltà, "ma focalizzando su una Biennale si dà almeno tempo alle nostre aziende di portare delle novità". Per il prossimo anno bisognerà creare un evento-ponte che supplisca alla prima assenza del tradizionale appuntamento di settembre con la sedia, "l'ideazione sarà a cura del centro studi di Promosedia; nei prossimi 6 mesi, col supporto di professionisti del settore, e col concreto appoggio di associazioni di ca-

Nel 2009 previsto un evento ponte

tegoria e delle imprese, verrà disegnato l'evento" che poi si aggancerà al salone 2010.

La ricerca di una nuova immagine che esuli dalla semplice esposizione monotematica di produttori "è un compito né semplice né veloce", ammette il presidente di Promosedia; intanto si parte da quello che non funziona più, appunto il modello-fiera classico: "senza



la presunzione di avere un'idea già pronta, ci muoviamo dalla volontà di cambiare ciò che non va più perché il mercato è cambiato".

E poi c'è Milano: appuntamento imperdibile anche per i produttori friulani, che al prossimo Salone dovranno presentare il distretto con una

nuova identità. "Pensiamo a un evento extrasalone, anche questo in via di definizione e affidato a uno studio di professionisti, che abbia un impatto provocatorio". Resta ferma la tradizione della seduta in legno, che non va rinnegata, e che "ancora valorizza il territorio e la storia del Friuli".

Dall'Etiopia alla conquista dell'America. La storia di un uomo che si è fatto da solo

IMPRESE

ROBERTO FINAZZI

Saldatura "mondiale"

L'azienda ha partecipato a diversi progetti, come la costruzione dello stadio di Johannesburg

Paola Treppo

Il prodotto dell'azienda "Roberto Finazzi" è la saldatura per eccellenza.

Di qualsiasi genere e diretta a mete che toccano tutto il mondo.

"I pezzi - spiega il titolare, Roberto Finazzi - arrivano da fuori già sagomati e tagliati.

Qui in officina proviamo a saldarli. Eseguiamo praticamente ogni genere di servizio in questo campo e siamo certificati". La Finazzi tratta parti di strutture in acciaio e ferro che poi vengono impiegate per costruire ponti di strade, sezioni dei palazzetti dal ghiaccio e del rugby coperti, riporti su valvole ad alta pressione che servono nel comparto degli oleodotti e dei gasdotti.

La Finazzi tratta parti di strutture in acciaio e ferro che poi vengono impiegate per costruire ponti di strade, come quello di Dallas

Altre saldature si eseguono per parti che vanno a integrare importanti centrali energetiche. "Per le porzioni legate ai serbatoi a pressione, per cui serve una certi-



ficazione speciale, siamo all'avanguardia; abbiamo ottenuto, infatti, il documento comprovante la nostra competenza dall'Asme, ovvero l'American system mechanical engineering. Si tratta di una certificazione importante che garantisce qualità a componenti di fusione che poi vanno anche far parte di raffinerie petrolio. Lavoriamo in tutto il mondo. Abbiamo partecipato a diversi progetti di grande rilievo, come alla costruzione dello stadio di Johannesburg, la città più popolosa del Sudafrica, e seconda città più popolosa nell'intera Africa subsahariana. Questo stadio sarà un teatro importante a livello internazionale perché andrà a ospita-

re i prossimi mondiali di calcio".

Dall'officina di via Rivignano di Varmo della Finazzi sono usciti lavori di precisione destinati anche ad altri impianti sportivi come lo stadio di rugby di Dublino.

"In questo momento stiamo operando su pezzi che saranno inviati oltre oceano, per la realizzazione di un ponte a Dallas, in Texas. È la prima volta che eseguiamo un lavoro destinato all'America e di questo siamo molto soddisfatti: i nostri orizzonti si ampliano".

Per quel che riguarda i serbatoi e gli scambiatori di calore, l'azienda "Renato Finazzi" ha lavorato per una centrale e per una raffineria di Bintulu,

in Malesia per la Shell. Finazzi si è fatto da solo e ha fatto la gavetta partendo dalla base, animato da un senso di riscatto e di rivalsa, ma anche dal suo grande attaccamento al lavoro.

Oggi è il titolare di una azienda che gode di fiducia e stima, che mira ad ampliarsi, ma ha cominciato come semplice operaio saldatore. Classe 1963, sposato, padre di tre figli piccoli, è nato in Etiopia da padre italiano e madre etiopica. Trasferitosi in Friuli, ha cominciato la formazione di settore a scuola: due anni nel collegio di Cividale del Friuli al Cfp, il Centro di formazione professionale.

"Ho terminato le lezioni del secondo anno di sabato e ho cominciato a lavorare il lunedì successivo. Mi ha aiutato mio fratello. All'inizio ho fatto il muratore: quattro mesi di manovale, a portare su e giù mattoni".

Di seguito è arrivata l'esperienza alla Mangiarotti di Pannellia di Sedegliano. È qui che Finazzi resta attivo dal 1980 al 1989.

"Ho fatto due anni di apprendistato e ho avuto la fortuna di conoscere una grande persona che mi ha dato una mano, insegnato e spiegato molto del lavoro. Del resto ho dato la mia disponibilità a ogni ora e ogni giorno, anche la domenica".

IN CIFRE

Verso Codroipo

Stabilimenti attivi	uno a Roverendo (90% della produz. per la Cimolai); uno a Varmo
Responsabili di officina	4
Dipendenti	al momento 27 persone cui si vanno ad aggiungere gli interinali e i collaboratori esterni che ammontano a una ventina tra uomini e donne
Il motto contro la crisi di questi tempi	"Dobbiamo tener duro e battersi: la Repubblica Italiana è fondata sul lavoro. Se fermano noi si ferma l'ossatura del Paese"
Previsioni	apertura di uno stabilimento di proprietà nel Pip di Codroipo (il capannone attuale è in affitto) con un aumento delle unità produttive del 15%

CURIOSITÀ

L'esperienza in Sicilia

Per conto della Mangiarotti, Finazzi ha lavorato in diversi cantieri italiani; tra questi si contano Firenze e soprattutto Longarone, nel Pordenonese. Qui l'imprenditore ha operato dopo il disastro causato dalla caduta della montagna del lago per il riassetto della sottostante centrale. Importante l'esperienza in Sicilia dove è stato attivo, nella centrale di Anapo, a Solarino, vicino a Catania: "Qui ci sono rimasto per due anni ed è proprio in questa regione che ho conseguito la mia piena maturità. Come trasferista, poi, ho avuto la possibilità di guadagnare qualcosa di più e di mettere in un po' di soldi; così ho potuto andare finalmente a trovare mia madre, in Etiopia".



VIVERE NEL LEGNO | L'arte della carpenteria da 700 anni a Sauris

Casa in tempi record

Avere la casa costruita in 4 giorni? Oggi è possibile grazie a Gianni & Michele Petris che a Sauris hanno attivato la loro ditta Vivere nel Legno.

Una continuità delle tradizioni più arcaiche attraverso le nuove generazioni, l'uso del legno rivisitato e adattato al presente attraverso il sapiente lavoro di un manipolo di carpentieri, giovani e coscienti della responsabilità di cui sono investiti.

Tradizione legata all'innovazione: da Sauris, dove la famiglia Petris vive da secoli, sino ai porti più distanti, leggende isole Tremoli, utilizzando sapientemente il legno, il più nobile dei materiali. Il forte legame con la loro terra si esprime

me attraverso le loro costruzioni che esaltano i tratti caratteristici e unici di quei luoghi posti a millequattrocento metri sul livello del mare.

Gianni e Michele Petris sono figli d'arte ed è proprio da loro padre che hanno imparato l'arte della carpenteria del legno, arte che è ben presto divenuta un lavoro che si esprime nella loro azienda "Costruiamo case di legno da 700 anni. La nostra famiglia è da generazioni legata alle tradizioni della nostra terra. Tutti i materiali impiegati nella realizzazione, dai legnami agli isolanti alle vernici sono controllati e rientrano oltre che nei parametri di legge anche in quelli morali dell'ecosostenibilità. La naturali-

tà appartiene al nostro Dna, solo che il presente soffoca queste sensazioni che poi riemergono imperiose non appena se ne presenta l'occasione: la casa di legno è un'occasione".

Le nuove tecnologie applicate ai materiali da costruzione hanno trovato nel legno, la chimica giusta per raggiungere standard di qualità elevatissimi, all'interno delle esigenze di sostenibilità e risparmio energetico richiesti oggi dal mercato. Vivere nel Legno abbina a tutto questo il plus valore della tradizione e del territorio, organici al modo di costruire dei fratelli Petris, frutto di decine di anni di esperienza con l'unica risorsa abbondante, duttile e fruibile pre-

sente in quei luoghi: il legno.

L'idea è che una casa fatta di legno piuttosto che di mattoni o cemento nella stragrande maggioranza delle persone sia sinonimo di precarietà e insicurezza.

"La tecnica che adottiamo (block bau) è antica e garantisce un isolamento sicuro anche grazie all'incastro a doppia maschiatura che impedisce agli agenti atmosferici di aggredire il legno in profondità. La tecnologia "bilama" permette una maggiore stabilità oltre alla possibilità di effettuare calcoli strutturali che diverranno obbligatori anche per gli edifici in legno come prevede la normativa europea".

Gino Grillo

Comunicazione, relazione, informazione si uniscono in un'azienda

IMPRESE

GRUPPO REM SPA

Da "sogno" a "realtà"

Costruirsi una credibilità è facile quando c'è alle spalle una pubblicità affidabile

Oscar Puntel

Un nome che ricorda quello di una fase del sonno, quando si sogna. Ma che è anche, in lingua latina, il caso accusativo della parola "cosa". I lineamenti arancione, soffiati dalla luce, mitigati dalla morbidezza delle linee degli arredi. Solo il preludio dell'hi tech, perché quello che non si vede, nella nuova sede di via Duodo a Udine, corre sotto i piedi. Al "Gruppo Rem spa", agenzia specialistica multisettore, i chilometri si materializzano nella cablatura. In pratica, un marasma di bit e dati che vengono processati, ordinati, trattati, nei cavi infiniti sotto il pavimento. Rem è uno e trino: comunicazione, relazione, informazione. Tante quante le "brand division" del gruppo, incapsulate dal giugno del 2004, come i pallini che ne rappresentano il logo: "Rem srl", agenzia di pubblicità, "Orange srl", agenzia di relazioni pubbliche e ufficio stampa e "Tangerin-e.com srl", web agency. "Blu" invece è la partecipata. Si occupa di comunicazione delle merceologie legate al mare negli eventi, con sede a Duino.



«Le vere vittorie sono quelle dei nostri piccoli clienti, che fanno un investimento affidandosi a noi per la pubblicità», avverte Pietro Lucchese, presidente e amministratore del gruppo. «Ci piace fare diventare importanti quelle aziende che hanno prodotti straordinari ma non hanno i mezzi per rendersi credibili e autorevoli. Siamo strutturati e completi, fra i più importanti del settore nel Nordest. La comunicazione crea valore e molto spesso aiuta i qualità intrinseche di un'impresa o di un prodotto».

I clienti sono internazionali, cercano "Rem" perché vogliono inserirsi sul mer-

cato italiano. Oppure sono italiani, ma vogliono affacciarsi all'estero. Arrivano dall'Europa e dai paesi arabi. Il caso più eclatante è per esempio quello di "Emirates", compagnia aerea di Dubai, che ha scelto il gruppo di Udine per lanciare la sua immagine in Italia. Nella gestione delle pubbliche relazioni e dell'ufficio stampa, è affiliato ad Assorel, associazione di categoria che raggruppa le 50 più importanti aziende di comunicazione e che ha in mano l'80% del fatturato di pr e ufficio stampa in Italia. «E' un network - commenta Lucchese - che è anche un marchio di garanzia per chi dall'esterno

vuol puntare su di noi».

Il fatturato di onorari si assesta sui 2,5 milioni di euro. Trentatré i dipendenti, dai creativi ai servizi generali. Dalla pubblicità alla gestione della comunicazione, dai siti web ai social network. Dai portali all'interattività. "Rem adv" vuol dire pubblicità. «La creatività è organizzata in sinergia con altre divisioni del Gruppo per assicurare alle campagne il miglior costo/impatto. Attraverso i suoi anni di esperienza, ha maturato una profonda competenza nella produzione cartacea e visiva», dice il presidente. "Orange pr" vuol generare consen-

so e notorietà, rivolgendosi a media e opinion maker, mentre "Tangerin-e.com srl" sfrutta le opportunità offerte dalle tecnologie digitali. La strategia è illuminante come l'arancione che aleggia nella sede. Ricorda Lucchese, che nel 1997, in tempi non sospetti, creò l'embrione "Rem": «Facciamo un'analisi preliminare nel senso che verificiamo quello di cui il cliente necessita, i suoi desideri, le aspettative. Insomma, elaboriamo una "diagnosi" dello stato della comunicazione. Poi studiamo un progetto strategico, a seconda della diversità dei nostri clienti, siano "Customer" o "business to business". Li aiutiamo a costruirsi una credibilità, una reputazione, con un percorso personalizzato. La pubblicità, in fondo, è costruzione di tecniche e di tattiche di vendita». Forse è proprio lì che si gioca il futuro: nel rapporto fra sogno e cosa, fra astrazione e concretezza. La ricerca, perché l'una si pieghi sull'altra. Un po' anche il paradigma di questa azienda. Nata dieci anni fa, con 10 addetti e una sola missione. Già allora puntava sull'interazione. Sembrava un sogno, appunto. Invece, oggi è già "cosa", realtà.

IN CIFRE

Quasi 100 clienti

50: Espressa in "Terabyte", è la capacità di memoria di hardware e software del server della Rem

85: Sono i clienti attivi a libro Iva del gruppo "Rem"

17: Sono i chilometri di cavi, stesi sotto i milleduecento mq della sede di Udine. Costituiscono la spina dorsale della dotazione tecnologica dell'agenzia

Altri dati azienda:

Fatturato: 2,5 ml. di euro
Dipendenti: 33
Metri quadrati azienda: 1.200 mq
Anno di nascita: 1997
Sito internet: www.grupporem.com

LEGOTECNICA

Società Cooperativa Sociale Onlus

Una "bella pagina" di solidarietà

La cooperativa sociale La Legotecnica è un'azienda specializzata in lavorazioni ausiliarie di tipografia e legatoria. Ma rilegare libri non è il suo obiettivo principale: lo scopo è l'inserimento lavorativo di persone diversamente abili o in stato di disagio sociale. L'azienda è fortemente orientata a valori apparentemente molto distanti dalle logiche del profitto, eppure ha saputo rimanere sempre al passo con la concorrenza. Come? Coniugando con intelligenza il suo impegno sociale con alti standard di qualità.

"Costituita a Udine nel 1980", racconta Ennio Valent, "molti dei suoi fondatori risiedevano presso la Comunità Piergiorgio, in quanto portatori di gravi svantaggi fisici. L'ideale di solidarietà reciproca per crearsi un'occupazione li portò a creare il progetto cooperativistico che tutt'ora esiste. L'azienda ha saputo dotarsi di quelle caratteristiche innovative necessarie per imporsi sul mercato senza tralasciare



Taglio del nastro all'inaugurazione della nuova linea di cucitura dei libri

la mission sociale, grazie all'acquisto di tecnologia fruibile da parte dei lavoratori in stato di svantaggio psico-fisico e sensoriale". Inizialmente gli spazi consistevano in un laboratorio con annesso ufficio e gli investimenti erano essenziali: una piegatrice, una brasseuratrice, un tagliacarte, una cucitrice, una accavallatrice e una pressa. Anno dopo anno La Legotecnica è cresciuta attraverso l'impegno di tutti, non da ultimi i suoi clienti. Oggi la sede è a Colloredo di Prato, in un immobile di proprietà adibito a capannone, ma-

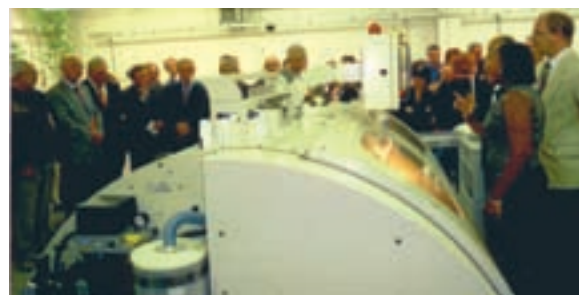
gazzino, uffici e dotato di ampio parcheggio. I maggiori spazi hanno dato la possibilità di aumentare sensibilmente la capacità produttiva.

"Negli ultimi cinque anni", continua Valent, "abbiamo acquistato impianti e macchinari per oltre 400.000 euro. L'ultimo importante traguardo è stato l'inaugurazione della nuova linea di cucitura dei libri, resa possibile grazie al contributo della Provincia di Udine e della Fondazione CRUP. I risultati di questi investimenti si vedono: il fatturato è aumentato di ol-

tre il 25% permettendoci di conquistare nuove quote di mercato! Ma quello che ci rende più orgogliosi è stato l'abbattimento delle barriere architettoniche che abbiamo ottenuto grazie all'ammodernamento dei locali occupati". La Legotecnica è presieduta da Franca Degano, coadiuvata dal Cda composto da Ida Stramare (vice-presidente), Marina Tuttino ed Ennio Valent. La compagnia sociale conta 11 soci lavoratori (di cui 5 in stato di svantaggio), 3 soci volontari (di cui 2 svantaggiati) e 2 work experiences seguite dal Civiform.

Si sta inoltre tenendo un corso di formazione professionale rivolto a 11 giovani diversamente abili, utenti del progetto Atena gestito dall'ASS n. 4 Medio Friuli. Grazie ai suoi partner, La Legotecnica si sente stimolata a predisporre per il futuro nuove attività: si sta progettando un centro diurno attiguo alla sede dell'azienda ed un laboratorio protetto, che daranno la possibilità agli utenti di avvicinarsi progressivamente all'ambiente di lavoro fino ad integrarsi completamente.

Martina Seleni



La nuova macchina da cucitura

CURIOSITÀ

A fianco degli azzurri

È un'azienda da Award, il gruppo "Rem" di Udine che ha collezionato ben sei premi e riconoscimenti. Questi: "Art Directors club" (1997); "Premio Progresso Economico" (2002); due "Media Key Awards" (2002 e 2003); "Nautica International media Award" (2008). Nel 2005, l'iscrizione ad Assorel, l'associazione di categoria che raccoglie le 50 aziende italiane più importanti nel settore pr e comunicazione. "Rem" ha saputo affermarsi nel settore moda, lusso e nautica da diporto. Nel 2000, una delle occasioni più importanti: la gestione della comunicazione degli azzurri in occasione dei Giochi olimpici di Sydney.

Anche la nostra regione ha contribuito al nuovo acceleratore di particelle del Cern di Ginevra

IMPRESE

AEROEL

"Big bang friulano"

L'azienda studia, progetta e costruisce micrometri a calibri a luce laser

Raffaella Mestroni

Tipico esempio di imprenditori friulani (lavorano molto, parlano poco, comunicano ancora meno), Antonio e Stefano Spizzamiglio sono diventati "famosi" per aver fornito al Cern di Ginevra uno strumento che è stato utilizzato nel nuovo acceleratore di particelle che simulerà il Big Bang. Scelti tra una decina di concorrenti, tra cui aziende di fama internazionale, sono stati scoperti grazie a Internet, come nelle migliori tradizioni, quando si tratta di realtà imprenditoriali impegnate in settori tecnologicamente avanzati. Antonio e Stefano Spizzamiglio, sono i titolari di Aeroel (presidente il primo, vice presidente il secondo), azienda che studia progetta e costruisce micrometri a calibri a luce laser, strumenti utilizzati in molti settori, dal nucleare all'energetico, dalle industrie automobilistiche a quella aeronautica, dal medicale agli



elettrodomestici. Componenti produttivi che richiedono misurazioni di alta precisione, effettuate senza contatto fisico su componenti meccanici in movimento, come le aste degli ammortizzatori, gli alberi motore, gli spinotti, i fili metallici o in gomma di qualsiasi diametro compreso all'interno dei fasci laser. Costituita nel 1978 la Aeroel agli albori aveva la sua sede nel cuore di

Udine, in via Della Vigna. Una sorta di laboratorio dove convivevano progettazione, realizzazione e uffici amministrativi. L'attività, considerata in quegli anni quasi sperimentale in Italia, ma già molto apprezzata dai clienti esteri, è rapidamente cresciuta e oggi Aeroel annovera clienti quali i Gruppi Michelin, Pirelli e Good Year, Peugeot, General electric, Bosch e, ultimo in or-

dine di tempo, il Cern. "Nel nostro settore - spiega Stefano Spizzamiglio - la competizione non è sul prezzo, ma sull'eccellenza, perché il mercato al quale ci rivolgiamo è fortemente di nicchia. Per questo ricerca e progettazione, in azienda, sono "la" priorità e in ricerca investiamo il 20% del fatturato. Non solo. La nostra carta vincente è sempre stata la capacità di offrire soluzioni su misura, studiando il problema che ci sottopone la singola azienda. Un'esigenza alla quale i gruppi più dimensionati non sono in grado di soddisfare". Con una ventina di dipendenti (la maggior parte dei quali sono ingegneri, fisici e periti) e un fatturato che alla fine del 2008 si attesterà sui 3 milioni di euro, Aeroel esporta il 50% dei suoi prodotti. Destinazione: Europa e Nord America principalmente. "Aree dove operano le imprese a più elevato contenuto tecnologico - precisa Spizzamiglio - con una forte esigenza di soluzioni al massimo livello".

Precisione al millimetro

Per fortuna, e per ora, non abbiamo bisogno delle banche". Lo afferma ridendo, Stefano Spizzamiglio, riferendosi alla attuale situazione del settore del credito. "Fino a qualche mese fa - spiega - eravamo letteralmente tempestati da telefonate di istituti bancari che ci offrivano le più svariate opportunità di finanziamento. Offerte cessate del tutto, dopo la crisi che ha coinvolto il settore". Le banche hanno stretto i cordoni della borsa, anzi, li hanno proprio sigillati. Un problema di non poco conto per le aziende, soprattutto se si trovano nella necessità di investire per fronteggiare un mercato in contrazione e non dispongono di capitali sufficienti. "L'auspicio - prosegue Spizzamiglio - è che la Regione prosegua sulla linea già intrapresa in questo ambito, e continui a sostenere chi ha le carte in regola". "Noi abbiamo usufruito dei contributi della legge 12 del 2002 - aggiunge - finalizzata a sostenere i progetti per migliorare l'efficienza dei prodotti. Il programma di lavoro più impegnativo, che stiamo portando a termine proprio grazie a questo provvedimento, punta a far sì che la precisione delle misurazioni non venga alterata dall'oscillazione della temperatura negli ambienti di lavoro. Può sembrare una cosa da poco per i non addetti ai lavori, in realtà è un elemento fondamentale nel miglioramento della qualità di alcuni prodotti".



CURIOSITÀ

50% di export

Costituita a Udine nel 1978, Aeroel ha sede nella Z.I. di Pradamano. Una ventina di dipendenti e una previsione di fatturato per la fine del 2008, di 3 milioni di euro, esporta oltre il 50% della produzione in Europa e nel Nord America. Fra i principali clienti annovera gruppi quali Michelin, Pirelli e Good Year, Peugeot, General electric, Bosch e, di recente, il Cern di Ginevra. Specializzata nella produzione di micrometri (strumenti utilizzati in ambito nucleare energetico, medicale, nella produzione di elettrodomestici e autovetture), attualmente sta lavorando a un progetto per la produzione di "nanometri", strumenti in grado di aumentare ancor di più il livello di precisione delle misurazioni. Oltre alla produzione, Aeroel è fortemente impegnata nel settore dell'assistenza, servizio che fidelizza più di ogni altro la clientela. Il committente, infatti, sa di poter avere un filo diretto con i progettisti, in caso di problemi, senza filtri di sorta, quali i distributori o i call center.

VERTEK

Leader regionale nell'Office Automation

Soluzioni evolute per l'ufficio

Sorta nel 1985, Vertek S.r.l. è un'azienda consolidata, che nel tempo ha saputo espandersi ed evolversi, divenendo leader regionale nell'Office Automation. Punto di riferimento Canon in Friuli Venezia Giulia, e, dal 2002 Canon Business Center, Vertek S.r.l. ha acquistato nel 2006 una nuova e più ampia struttura.

Gli operatori dell'azienda, costituita da circa 8-9 dipendenti, sono un team di tecnici e funzionari commerciali altamente specializza-

ti, in linea diretta e in continuo aggiornamento con Canon School. Capace di riunire i benefici dell'universo digitale a quelli del tradizionale archivio cartaceo, lo staff Vertek S.r.l. rimane a disposizione della clientela per fornire consulenze mirate in base alle singole specificità.

Dai prodotti più semplici ai più moderni e complessi sistemi di stampa digitale in bianco e nero e a colori, dalle soluzioni per la gestione dei documenti a quelle per il workflow degli ambienti di produzione,

dalle strategie printing intelligence all'interfacimento in rete di stampanti digitali, il prodotto offerto mira al conseguimento di una riduzione dei costi di esecuzione e di consegna dei lavori. Il team tecnico è sempre a disposizione dei clienti per risolvere ogni que-

Anche il noleggio tra le offerte dell'azienda friulana

sto inerente all'uso e alla manutenzione dei sistemi multifunzione, alla taratura del colore, all'installazione, all'interfaccia e alla compatibilità con i programmi in uso.

Consapevole alle esigenze del mercato, Vertek S.r.l. offre alla clientela la possibilità di noleggio delle apparecchiature, dei sistemi evoluti e delle soluzioni ufficio.

"La Vertek è, inoltre molto attenta, alla qualità dei prodotti offerti", spiega il titolare Dario Melara, "Noi siamo



l'unica azienda, in Provincia di Udine che abbia la certificazione ISO 9001:2000, continua Dario Melara.

Sia in campo commerciale che istituzionale, indipendentemente dalle dimensioni strutturali dell'attività è in grado di fornire ad aziende

enti pubblici e privati gli strumenti utili per il perfezionamento della metodologia di lavoro e dei processi di gestione e archiviazione della documentazione, con un conseguente risparmio in termini di tempo e di costi di gestione.

Elisabetta Sacchi

La scelta vincente di un general manager austriaco che ha scelto nel 2005 di aprire a Tarvisio un'azienda di calzature

IMPRESE

MASAI ITALIA SRL

Al "passo" coi tempi

Oggi l'espansione ha raggiunto una distribuzione che conta 250 punti-vendita

Luciano Patat

Un'innovazione e una scommessa. L'idea rivoluzionaria è quella dell'ingegnere svizzero Karl Müller, che nel 1996 ha brevettato il sistema delle scarpe fisiologiche "MBT" (Masai Barefoot Technology), mentre la sfida è quella lanciata dal general manager Herbert Kristler, 41 anni, austriaco di Hermagor, che ha scelto Tarvisio come sede della "Masai Italia srl", l'azienda che distribuisce e promuove queste calzature. Già attivo nel settore delle scarpe, Herbert è rimasto "folgorato" dall'innovativa tecnologia MBT. Così, la succursale italiana della Swissmasai spa (la sede principale è in Svizzera, nel mondo sono dislocate 30 filiali), è diventata realtà in Valcanale nel 2005.

Non sarebbe stato più comodo scegliere, per esempio, Roma o Milano al posto di Tarvisio, dove possono incidere la distanza e i costi di trasporto?

«Ovunque tu vada in Italia - spiega Kristler - devi sempre viaggiare. A Coccau, poi, i costi di affitto degli immobili sono sicuramente più bassi che, per esempio, a Milano. Non si deve pensare alla Valcanale come decentrata rispetto all'Italia, ma come baricentrica all'Europa». L'attività italiana è iniziata quasi in sordina. A Camporosso (sede inizialmente designata prima di quella attuale) c'erano soltanto Herbert



CURIOSITÀ

Una suola benefica

Anti-shoe. Così si chiama la filosofia alla base delle scarpe MBT. Si tratta di calzature con suola curva multistrato (in fibre particolari, poliuretano e gomma) che hanno effetti benefici su arti inferiori, schiena, addome e anche sulla postura. In poche parole, i muscoli trascurati durante la normale deambulazione vengono attivati, così come la circolazione, il corpo acquista tonicità e la forma fisica viene migliorata. «Asfalto e cemento fanno "camminare" bene le automobili, ma sono un danno per l'essere umano - spiega Herbert Kristler - Con le nostre scarpe, si ammortizza il carico che grava sull'organismo, e anche il passo cambia. Gli effetti benefici partono dalla base del corpo». Lo spunto per questa idea innovativa nasce proprio dai Masai (da qui il nome dell'azienda), che hanno una postura perfettamente eretta.



IN CIFRE

Tra i clienti Al Pacino

Inizio attività	gennaio 2005
Estensione azienda	1000 metri quadrati
Dipendenti	14
Fatturato	160 milioni di euro (nel mondo)
Punti vendita in Italia	250
Clienti celebri in Italia e nel mondo	Al Pacino, Sylvester Stallone, Jovanotti, Paolo Berlusconi, Raul Bova
Indirizzi utili	Via Friuli - località autoporto Coccau, 33018 Tarvisio (Ud). Telefono: 0428/644198. Web: www.swissmasai.it

e un dipendente. L'ausilio dei rappresentanti ha aperto gradualmente la strada in tutta Italia, poi la comunicazione sui giornali ha dato un'ulteriore spinta all'azienda, sino ai giorni nostri, in cui l'espansione ha raggiunto una distribuzione selezionata che conta oggi 250 punti-vendita nella nostra Penisola. Nel 2009 sorgeranno i primi "MBT Corners" (saranno cinque, con la presenza a Milano, Roma e Torino), mentre l'anno successivo sarà il turno dei "Mono Brand Stores", negozi dedicati nelle più importanti città italiane. «Partecipiamo - dice il manager - a grandi eventi di promozione, come ad esempio a Milano e Firenze, dove si svolgono rinomate fiere dedica-

te alle scarpe. Ma siamo presenti inoltre anche ad altre manifestazioni, dove il consumatore può testare sul campo la "sensazione" che queste calzature ti danno».

Qual è il target di queste scarpe?

«Ci rivolgiamo - conclude Kristler - a consumatori innovativi ed evoluti. Hanno benefici sull'organismo, ma non sono soltanto per chi ha qualche problema. Sono ideali per chi vuole distinguersi, come testimoniato dal design non convenzionale dei nostri prodotti». La novità dell'inverno 2008 è rappresentata dagli stivali "Tambo", ma sono tre le linee MBT: si tratta di "casual", "athletics" e "profession", con differenti possibili fruitori.

PASTICCERIA SICILIANA

Da Bronte la scommessa vincente a Udine

Delizie per tutti i palati

Giuseppe esce dalla cucina, si asciuga le mani e si siede, cortesissimo, a spiegarti la sua passione: "Ho iniziato da ragazzino, a 13 anni, ho imparato, ho fatto la gavetta e poi, con mio fratello Salvatore, mia moglie Tiziana, mia cognata Nunzia, e due bravissimi collaboratori, Riccardo e una ragazza albanese, Mimosa, eccoci qui, in via Grazzano a Udine con la Pasticceria siciliana".

Giuseppe arriva da Bronte, provincia di Catania, Sicilia. Lì, nella città del pistacchio, i fratelli Gangi hanno fondato la loro pasticceria nel 1993. Poi, lasciata quell'attività in affitto d'azienda, hanno pensato di sbarcare al

Nord. Hanno dato un'occhiata a qualche città famosa - Milano e Bologna - ma hanno poi deciso di fermarsi a Udine. "E" stata la ricerca di un posto a misura di impresa ma soprattutto di famiglia - racconta Giuseppe -.

Al centro di tutto il rinomato pistacchio

Era necessario trovare un luogo dove si potesse lavorare al meglio e far vivere in armonia i nostri figli. E, dal 2001, siamo in Friuli con piena soddisfazione».

E' un servizio completo, quello dei fratelli Gangi.

Dal dolce al salato. Vini compresi. Per compleanni e feste di laurea. Anche a domicilio, "secondo le esigenze del cliente, basta un semplice contatto telefonico". Ovvio, il clou sono i dolci tipici siciliani, curati nei minimi particolari, mantenendo integri i sapori classici della pasticceria dell'isola, mescolando tradizione e innovazione.

Gli esempi? Dalla torta al pistacchio farcita con crema al pistacchio al cannolo siciliano di ricotta e pistacchio, dal panettone alla colomba pasquale, sempre con guarnizioni di pistacchio, dalle tradizionali paste al gelato e alle granite, "particolarmente apprezzate d'estate". Ma anche arancini salati, al

ragù, al burro, agli spinaci, alle melanzane, al salmone fino al riuscito esperimento dell'abbinamento con il prosciutto di San Daniele. E ancora pesto di pistacchio, stuzzicheria e delizie per rinfreschi. Il pistacchio, "l'oro verde" di Bronte, è al centro di tutto. Perché la pasticceria brontese, spiega Giuseppe Gangi, "produce frutti di alto pregio, dolci, delicati, aromatici, unici".

Ai piedi del vulcano Etna, quella coltura, di origini arabe, ha conosciuto un'enorme espansione: nella seconda metà dell'Ottocento interi pascoli e terreni incolti furono trasformati in pistacchietti e la pianta coltivata divenne il fulcro del siste-



ma agricolo ed economico dell'area.

Dalla Sicilia il corriere porta quella fondamentale materia prima a Udine e lì i quattro soci e i due collaboratori lavorano e servono delizie che i friulani hanno imparato con il tempo ad apprezzare. "All'inizio c'era un po' di titubanza - ricorda Giuseppe - ma in fretta le cose sono cambiate e la clientela è diventata numerosa e affezionata. Il cliente tipo? Le fa-

miglie. Papà, mamme e figli arrivano spesso assieme per gustare la nostra offerta di qualità". Una qualità notata anche dai media. La pasticceria siciliana di Udine è stata segnalata negli ultimi anni da Madame Figaro Japan, Verde oggi, Panorama Travel, Café sweets, Le strade del gusto, Il Glosario e presentata o citata in varie trasmissioni televisive nazionali e locali.

Marco Ballico

4 anni fa la svolta e l'inizio di una carriera come decoratrice d'interni

DONNE IMPRENDITRICI

ANTONIETTA NIMIS

Pareti con il marchio

Numerosi i clienti: ristoranti, abitazioni private, negozi, loft

Antonietta Nimis

Insudiciare con liquidi o materie appiccicose. E' la definizione, fornita dallo Zingarelli, della parola "imbrattare". Una definizione negativa, ma che Antonietta Nimis, giovane decoratrice friulana, utilizza sempre - con un'accezione assolutamente positiva - quando parla del suo lavoro. "La sento mia - spiega ridendo - e non ne conosco un'altra che si adatti di più. Quando mi trovo davanti a una parete bianca, io la imbratto, la riempio, la segno, la trasformo, la faccio vivere".

Ristoranti, abitazioni private, negozi, loft. Sono innumerevoli gli edifici che portano il segno di Antonietta, richiestissima decoratrice d'interni la cui carriera, in questo specifico ambito, è iniziata solo quattro anni fa. Un diploma all'istituto d'arte, un anno a Londra per imparare l'inglese e poi una serie di esperienze nel settore della stampa, della fotografia e dei video.

"Esperienze utilissime per crescere dal punto di vista professionale - sottolinea - ma che non mi soddisfacevano al cento per cento. La mia passione è sempre stata la pittura, in tutte le sue declinazioni. Un'arte che difficilmente pe-



Antonietta Nimis (foto di Alessandro Paderni)

rò ti consente di guadagnare a sufficienza, così l'ho sempre coltivata come elemento complementare. Facevo ritratti per gli amici, copie di quadri famosi su commissione, disegni e illustrazioni per qualche pubblicazione". Poi è arrivato l'impiego alla "Eye", azienda di Pasion di Prato attiva nel campo della fotografia e dei video. Un ambiente dinamico e in costante evoluzione, dove passavano moltissimi stylists, arredatori, art buyer.

Ed è arrivata la svol-

ta, quasi per caso, come spesso succede. Un allestitore di stand le chiede di dipingere alcuni pannelli per personalizzare lo spazio espositivo che sta preparando e, soddisfatto del risultato fa partire il passa parola. Nel giro di poco arrivano i primi clienti, inizialmente tutti legati all'ambiente delle esposizioni e delle rassegne fieristiche. Dipinge, anzi, imbratta, pannelli e pareti utilizzati negli allestimenti del Salone del Mobile di Milano, della fiera "Abitare il tempo" a Verona, col-

labora alla creazione delle scenografie di set fotografici e viene "scoperta" da architetti e arredatori che iniziano a commissionarle decorazioni per interni, dalle case private ai negozi. E' fatta. Quattro anni fa apre la partita Iva e, pur continuando a collaborare con lo studio "Eye", si mette in proprio. Oggi chi vuole rendere particolare il salotto, la cucina o la terrazza deve mettersi in lista d'attesa e avere pazienza.

Soddisfatta è soddisfatta, anche perché rie-

CURIOSITÀ

"Trasformista" di bagni

Un bagno piccolissimo in una casa parigina. Angusto. Senza luce naturale.

Insomma triste. Come trasformarlo? "La proprietaria dell'appartamento - spiega - mi ha lasciato carta bianca. Unica indicazione la sua predilezione per il turchese in tutte le gradazioni, un colore che amo moltissimo anche io perché mi fa pensare al mare". E allora via con le onde, i pesci colorati, le stelle marine. In un paio di giorni di lavoro la spoglia toilette è diventata un bellissimo acquario! Fondamentale, anche in questo mestiere, il ruolo della ricerca: i colori di oggi, infatti, permettono di fare tutto, asciugano rapidamente e sono facilmente copribili. "L'olio però resta la mia passione - ci tiene a precisare - lo puoi lavorare moltissimo, per giorni e giorni, finché non è asciutto, ottenendo risultati incredibili". Viaggia molto Antonietta, "perché il viaggio rappresenta il migliore accrescimento culturale e visivo. Io guardo, osservo e tendo a stilizzare tutto ciò che vedo, mi riempio di immagini, dettagli, particolari che conservo gelosamente e rielaboro non appena ne ho l'opportunità".

sce ad esprimere la sua creatività abbastanza liberamente.

Adora decorare le stanze dei bambini Antonietta, forse perché il suo spirito creativo si sintonizza subito con la fantasia e i sogni dei più piccoli. Uno dei prossimi lavori, a esempio, le è stato commissionato da una dentista che vorrebbe rendere più accogliente e accattiva-

vante la zona dello studio dedicata ai bimbi. "Mi ha raccontato - ricorda Antonietta - che anche lei ha un figlio piccolo. Lo chiama scherzosamente pinguino.

Un'affermazione che mi ha fatto immediatamente scattare la scintilla dell'ispirazione e le ho proposto di dipingere sulle pareti proprio dei pinguini".

EDITORIA

"Dentro i paesi - Znotraj vasi"

L'economia attraverso la fotografia

L'economia passa anche attraverso la fotografia che diventa documento, memoria, confronto, provocazione, protesta. Viviamo nel mondo delle immagini e quindi anche proporre fotografie che danno uno spaccato di una economia, in questo caso da sopravvivenza, fa parte di quella comunicazione alla base non solo dell'informazione, ma anche della documentazione vera e propria.

La comunicazione, in questo caso, è importante, basilare e scientificamente valida perché la fotografia svela i più intimi segreti e mette in luce le particolarità, le emergenze, i contorni di una società, come questa società è nata, vive, migliora. La fotografia, però, dimostra anche come parte della società arranca per vivere, con giornate

difficili, tempi difficili e gente che di questa economia al limite è rimasta vittima.

I fotoreportage su determinate aree di un territorio sono molto spesso organizzati per avere il massimo da uno strumento di comunicazione e diffusione. Rileggendo questi foto reportage, anche a distanza di anni, sorgono spontanee molte osservazioni, confronti e an-

che analisi tra passato e presente.

In questo contesto si inserisce il volume "Dentro i paesi - Znotraj vasi" di Riccardo Toffoletti che ripropone la sua indagine, condotta nel 1968, sulle valli del Natisone, "A leggere quelle pagine oggi, quarant'anni dopo - scrive nella presentazione Gian Paolo Gri, docente di antropologia all'Università di Udine -, non si

Il libro è un lavoro di indagine sulle valli del Natisone

capisce bene se si tratta di un'analisi-proposta seria, pensata e formulata in termini realistici, o non piuttosto di una provocazione giocata sul paradosso, come un pamphlet settecentesco carico di ironia nei confronti della supponenza efficientista e arrogante della political arithmetic".

Lo stesso autore, Riccardo Toffoletti, in un testo dal titolo "Ritorno d'immagini", spiega per punti come ha maturato e completato il suo lungo e organico lavoro di indagine dedicato alle Valli del Natisone, una zona che, quarant'anni fa, era di confine. Dalla voglia di

intraprendere particolari esperienze per pura passione e necessità sperimentale alla verginità fotografica dei luoghi, dagli ostacoli dovuti a quel "Vietato fotografare" delle servitù militari al dialogo con personalità di cultura e di vita per conoscere il popolo delle Valli, dal voler trasmettere i contenuti usando le immagini a far uscire la fotografia dalle pastoie dell'arte, dalla fiducia nell'oggettività della fotografia alla voglia di dimostrare, con evidenza, che anche dopo quarant'anni è rimasto inalterato lo spirito di servizio alla comunità delle Valli che ha destato molto interesse nella mostra presentata a Udine nel lontano 23 novembre 1968. La mostra, allora, visitata, discussa, ben segnalata dagli organi di informazione italiani e sloveni, è stata un



grande evento fuori dal coro. Felice idea è stata quella di riproporre questo "prodotto culturale", la mostra di fotografie e il libro, presentandoli a Cividale, Udine, alla Fondazione Museo Guatelli di Ozzano Taro (Parma) e nel Museo della vita contadina di Cjse Cocol a Fagagna. Il volume, con testi in italiano e sloveno, è stato realizzato in collaborazione con il Circolo di cultura "Ivan Trinko" e la Comunità montana del Torre, Natisone e Collio ed è prodotto in una coedizione tra la Cooperativa Most e Paolo Gaspari editore.

Silvano Bertossi



Altre due realtà sotto i riflettori della Camera di Commercio e del presidente Da Pozzo

SPECIALE AZIENDE ECCELLENTI

LA VISITA

Puntata numero quattro per le aziende friulane che si distinguono nel loro settore. Questa volta l'eccellenza tocca l'industria e l'agroalimentare

Chiara Pippo

Nuova "puntata", la numero 4, della rubrica di UdineEconomia dedicata alle visite alle aziende della provincia da parte del presidente della Camera di Commercio di Udine Giovanni Da Pozzo. Per questa nuova tappa delle eccellenze sono state selezionate altre due aziende: la Manifattura Tessile Friulana e l'Azienda agricola Pighin. Due nuove realtà di comparti diversi, dunque, una dell'industria e una dell'agroalimentare, fanno seguito alle due aziende visitate il mese scorso. Che erano, lo ricordiamo, la Rossi Fratelli srl di Variano di Basigliano, impresa edile che quest'anno festeggia i 40 anni di attività, e la Pilosio di Tavagnacco industria che, con un fatturato consolidato di 50 milioni di euro (di cui 37,5 solo nella sede udinese), rappresenta un'importantissima realtà italiana e internazionale nel settore delle attrezzature per costruzioni e manutenzioni.

La Manifattura Tessile Friulana, guidata da Nerino Gabino, ha sede a Percoto dal 1997, ma è nata nel 1973. L'azienda festeggia dunque quest'anno il 35esimo anniversario (evento che campeggia sul sito ufficiale, mtfriulana.it) ed è specializzata nella produzione di una vasta gamma di tessuti innovativi per le più diverse aree di applicazione, realizzati con la tecnologia della maglieria in catena. Con l'attenzione sempre puntata sull'innovazione, la formazione, la qualità e la ricerca.

Quindi l'azienda Pighin, che ha la sua sede principale in un'antica dimora a Risano, frazione di Pavia di Udine, e una pure a Spessa di Capriva. Le zone sono dunque quelle del Friuli Grave Doc e Doc Collio, per una vasta superficie ricamata di vigneti rigogliosi, gestita da Fernando e dai figli Raffaella e Roberto Pighin. L'azienda vinifica esclusivamente uve provenienti dai vigneti di proprietà: le cantine di Risano e Spessa sono attrezzate con le più moderne e avanzate tecnologie, coniugate perfettamente con il rispetto e l'esperienza della tradizione.

AZIENDA AGRICOLA PIGHIN

Fatturato da record per l'azienda di Tavagnacco

Vini in oltre 30 paesi

Un'elegante villa patrizia impreziosisce il numero 1 di Via Santissima Trinità, a Risano, richiamando subito alla mente due immagini: l'allegria e il sole.

Ingredienti perfetti per coccolare la distesa di vigneti dell'azienda agricola Pighin, che qui ha la sede principale dal 1963, cui si è aggiunta, dal '68, quella di Spessa di Capriva.

Due zone (150 ettari la prima e 30 la seconda) e due Doc (Friuli Grave e Collio), per una produzione vinicola che porta all'eccellenza l'azienda, fondata dai fratelli Luigi, Ercole e Fernando - che hanno rilevato e completamente ristrutturato una realtà vitivinicola risalente al XVII secolo -, e oggi guidata da Fernando con i figli Raffaella e Roberto.

L'azienda, visitata da Da Pozzo, vinifica esclusivamente le uve dei vigneti di proprietà.

Con una filosofia vincente: sposare l'innovazione tecnologica alla tradizione e alla qualità del lavoro dell'uomo. Una



Raffaella, Roberto e Ferdinando Pighin

"miscela esplosiva" tenacemente ravvivata dalla ricerca continua della qualità (in tutti i suoi presupposti) dei vini prodotti da una famiglia che è essa stessa garanzia d'eccellenza e che ha portato l'azienda ad affermarsi nei mercati internazionali: commercializza infatti in oltre 30 Paesi.

Entrambe le aziende agricole sono attrezzate con le più moderne e avanzate tecnologie,

ma tutto è declinato dall'esperienza della famiglia e dei collaboratori, per realizzare il connubio tra l'apertura al mondo e la conservazione di una marcata identità e tradizione.

Il sistema d'impianto dei vigneti è il Guyot, con una densità di 4200 ceppi/ettaro, sia nei terreni di Risano sia sulla collina di Capriva, dolcemente esposta a mezzogiorno.

Tra classico e avveniri-



La cantina

stico, è dunque ancor più suggestivo assaporare i nettari Pighin nella modernissima cantina ideata da Gino Valle, posando lo sguardo ai terreni e alla Villa Agricola che racchiude le antiche, affascinanti cantine per l'affinamento dei vini rossi, sede perfetta per ospitare clienti ed esperti, ma pure per abbracciare numerose iniziative culturali (vernissage, serate di poesia e musica, presen-

tazioni di libri...).

Ma quali assaporare? Per rimuovere subito l'imbarazzo della scelta, da provare senz'altro sono il pluripremiato rosso riserva "Villa Agricola", (70% refosco dal peduncolo rosso, 15 e 15 merlot e cabernet sauvignon), il Rosso e il Bianco delle Terre di Risano, quest'ultimo una miscela di tocai, pinot bianco e sauvignon dal sapore fresco e fruttato.

MANIFATTURA TESSILE FRIULANA

"Un'azienda di dimensioni contenute ma ben strutturata"

Tessuti speciali per mercati di nicchia

Festeggia il 35° anno di attività la Manifattura Tessile Friulana di Percoto, azienda associata a Confindustria che ha ricevuto la visita del presidente e del vicepresidente della Camera di Commercio di Udine, Giovanni Da Pozzo e Marco Bruscheschi, nell'ambito del "viaggio tra le eccellenze" della

provincia. «Un'azienda di dimensioni contenute, ma davvero ben strutturata», ha constatato Da Pozzo, rilevando l'elevato livello di specializzazione d'impresa nella fabbricazione, con la tecnologia della maglieria in catena, dei più vari tipi di tessuti in fibre sintetiche adatti a diversi settori d'utilizzo, dall'ar-

redamento alle attrezzature sportive (per la vela, ad esempio, o ancora le scarpe da tennis), dalle strutture espositive ai compositi (come strato rinforzante) per gli impieghi più variegati - addirittura per le automobili o le pale eoliche.

L'avventura aziendale, ha raccontato il titolare Nerino Gabino, è partita nel 1973. Negli anni la struttura si è notevolmente ampliata e ora la Manifattura Tessile Friulana è sita su terreno e fabbricato di proprietà, a Percoto, dal 1997.

L'azienda ha saputo strutturarsi puntualmente nel tempo ed esporta ora il 23-25% del prodotto, soprattutto negli Stati Uniti, nei Paesi Arabi, in Russia e in Australia.

Forte del fatto di aver scelto di specializzarsi in prodotti ritagliati per mercati di nicchia,

la Manifattura Tessile Friulana ha capito da subito l'importanza di essere presente a livello internazionale, sviluppando, nel contempo, e con costanza, materiali

L'azienda di Percoto festeggia i 35 anni di attività

sempre innovativi.

Dal 2000, l'azienda, che investe in impianti di produzione all'avanguardia e nella continua formazione di dipendenti e collaboratori, è certificata Uni En Iso 9001-2000. «Proponiamo tessuti non convenzionali con caratteristiche speciali - ha spiegato Nerino Gabino - per soddisfare e, anzi, anticipare le nuove esigenze del mercato e le richieste dei nostri clienti:



vantaggi competitivi che ci distinguono».

In tema di innovazione, il 2008 si è arricchito di nuovi prodotti, tra i quali un tessuto antifiama oscurante, realizzato in Trevira CS, tessuti tubolari per impieghi diversi e ulteriori tessuti innovativi in filati ad alta performance, che forniscono sempre soluzioni tessili all'avanguardia nelle diverse aree di applicazione.



Il 2008 non è stato un anno facile nemmeno per il mondo cooperativo. Ma non mancano i dati positivi

ATTUALITÀ

IL CONSUNTIVO

Un sistema che regge

Rimangono criticità nel settore caseario. In atto la razionalizzazione delle strutture produttive

Francesca Pelessoni

Il 2008 è stato un anno sicuramente non facile per i diversi comparti economici. Si parla ormai apertamente di crisi anche per il prossimo 2009, e ciò non potrà non coinvolgere anche il mondo cooperativo. "Certo il nostro movimento - spiega Gianpaolo Zamparo, presidente dell'Associazione cooperative friulane e componente del-

All'Assocoop di Udine hanno aderito 21 nuove realtà

la Giunta camerale della Cciaa di Udine -, proprio per la sua peculiarità di essere privo di finalità lucrative e mosso da intenti mutualistici e solidaristici, meglio si adatta alle 'turbolenze' macro economiche. Basti pensare che nel 2008 hanno aderito all'Assocoop di Udine 21 nuove cooperative, quasi tutte di nuova costituzione, a fronte di 10 cooperative cancellate perché sciolte".

Forti criticità sono presenti nel comparto agricolo con il crollo dei prez-



zi delle materie prime, quali i cereali e il latte. "In quest'ambito - prosegue Zamparo - Confcooperative ha portato all'attenzione della classe politica regionale la necessità di interventi finanziari volti a sostenere in particolare gli essiccatoi, una misura che in un momento di carenza di credito potrebbe soste-

nere gran parte della cerealicoltura".

Anche il settore lattiero caseario è in sofferenza per la forti fluttuazioni dei prezzi del latte sui mercati e la sempre più ridotta marginalità dei prodotti lattiero-caseari. "Stiamo spingendo verso una migliore razionalizzazione delle strutture produttive per abbattere

i costi di trasformazione, una maggiore azione promozionale e una migliore strutturazione commerciale per ridurre la lunghezza della filiera e poter raggiungere, almeno per alcuni prodotti, anche mercati internazionali sulla scia di quanto fatto per il formaggio Grana".

Impegnata al fianco delle cooperative operanti nella cooperazione sociale e nella produzione lavoro e servizi, nel 2008 Assocoop ha attivato, oltre a iniziative politico-sindacali, azioni di formazione dei operatori tramite l'Irecoop, il progetto Firm in collaborazione con l'Area Science Park, il Progetto Turismo Integrato (PTI) per la promozione di sistemi integrati di offerta turistica e il progetto MUUU...OVIAMOCI, per far conoscere ai giovani i prodotti delle lat-terie.

"Nonostante i tempi non particolarmente facili - conclude Zamparo - il sistema cooperativo ha dimostrato di reggere. Certo è necessario continuare con tenacia sulla strada del rafforzamento delle imprese, favorendo processi aggregativi, di integrazione e capitalizzazione".

IN CIFRE

Più di 1000 aziende associate

Secondo i dati 2007 forniti da Legacoop Fvg, i soci ammontano a 330.941, gli addetti a 13.700. L'Agci riunisce attualmente un centinaio di cooperative che impegnano in totale un migliaio di lavoratori. Per quanto riguarda invece le società cooperative aderenti all'Associazione Cooperative Friulane, organo territoriale aderente a Confcooperative, in provincia di Udine sono 350, di cui circa 290 in attività, le restanti in fase di avvio o giunte al termine della propria funzione. Il numero dei soci supera le 61 mila unità, mentre gli occupati sono circa 6.300, di cui 3.800 soci lavoratori, la restante parte dipendenti.

"Il peso del nostro movimento sull'economia provinciale - evidenzia Zamparo - ammonta a più di 600 milioni di euro, escludendo dal calcolo le banche di credito cooperativo. Il sistema delle banche di credito cooperativo è uno dei pilastri della cooperazione di Confcooperative e oggi



Gianpaolo Zamparo (Assocoop)

le Bcc rappresentano una fetta importante del credito provinciale e regionale. Ad Udine vi sono 7 realtà con più di 24 mila soci, 700 addetti circa, una raccolta totale di circa 4 milioni di euro ed una massa operativa di più di 6".

Secondo le stime a livello regionale le tre centrali cooperative contano 1077 associati, 23.238 occupati e un fatturato di



Renzo Marinig (Legacoop)

2.138.545.520 euro. Nella lettura dei dati complessivi, però, va tenuto conto che sono presenti casi di doppia o tripla iscrizione a più centrali e che nel numero dei soci si annoverano i clienti delle coop di consumo e le banche di credito cooperativo. Come evidenzia infatti Adino Cisilino dell'Agci "un altro nodo ancora irrisolto è il futuro del modello di rappresentanza, nato su base tripartita in tempi di una dialettica ideologica oggi del tutto superata. Nel nostro mondo associativo le fughe in avanti e il convincimento da primi della classe non producono effetti positivi. Confermiamo la necessità di procedere con un'aggregazione delle realtà più significative verso la creazione di una cooperazione unitaria. Le adesioni multiple e, comunque, non omogenee delle singole cooperative dovranno trovare un movimento di riconduzione alla sigla dell'adesione primaria ed evitare, così, doppie adesioni che non permettono di individuare problemi comuni, per poi affrontarli e risolverli". La recente apertura dei rappresentanti nazionali e regionali delle altre due centrali cooperative all'ipotesi di unificazione, secondo Agci, è positivo, ma non può risolversi in una mera contrattazione tra i loro vertici sulla spartizione delle poltrone nel nuovo organismo.



Adino Cisilino (Agci)

GLI INTERVENTI

Contro la crisi finanziaria

"Urgente un intervento creditizio"

Il sistema cooperativo del Friuli Venezia Giulia ha notevoli potenzialità da poter ancora esprimere - spiega il presidente regionale Agci Adino Cisilino -, ma ha bisogno di strumenti legislativi e finanziari per accelerare il processo di riorganizzazione competitiva, che porti all'aggregazione delle società e allo sviluppo di nuovi sbocchi commerciali. Senza dimenticare il ruolo sociale, oltre che economico, che le coop svolgono nei diversi ambiti del disagio".

Quanto mai urgente, secondo l'Agci, è un intervento sul terreno creditizio: la mancanza di liquidità del sistema bancario ha portato a una drastica riduzione delle erogazioni finanziarie al sistema produttivo ed economico e ad essere più danneggiate sono proprio le coop.

"Sono necessari interventi rapidi anche sugli strumenti finanziari e di



garanzia a disposizione del settore, ovvero Finreco e Agrifidi - conclude Cisilino -, così da poter dare un adeguato sostegno alle imprese coop ad affrontare questo insidioso momento. Inoltre, anche per il sistema cooperativo della garanzia fidi è necessario avviare collaborazioni nello scenario di tutto il Nordest".

Sostegno alle imprese, garanzie per l'accesso al credito e rafforzamento del Finreco sono le richieste avanzate an-

che da Legacoop Fvg, impegnata durante l'anno che sta per concludersi su più fronti: i progetti legati all'energia e alle fonti rinnovabili, lo sviluppo della filiera agroalimentare, il riciclo dei rifiuti, le relazioni transfrontaliere.

"In questa fase di calo dei consumi e di difficoltà sul credito - sottolinea il presidente regionale Renzo Marinig - c'è bisogno di un sostegno di carattere finanziario. Stiamo lavorando con il

sistema bancario regionale affinché non venga meno il credito al settore cooperativo".

L'agricoltura è un settore che sta vivendo un momento di particolare difficoltà, per questo secondo Marinig è necessario "puntare sull'aggregazione e sui progetti di filiera agroalimentare". A tal proposito è già in fase avanzata di sperimentazione il progetto legato alla filiera del pane, prodotto con farine di frumento made in Fvg macinate in regione e commercializzato, in questa fase di testazione, in cinque negozi Coop.

Ricambio generazionale, innovazione e formazione dei giovani sono gli obiettivi sui quali Legacoop continua a lavorare, guardando contemporaneamente al dialogo con le altre centrali cooperative che condividono la necessità di procedere verso la creazione di una cooperazione unitaria.

Le categorie si stringono attorno al suo Ateneo nel momento più difficile della sua storia

UNIVERSITÀ

IL PATTO

Salvare l'Università

L'impegno di tutti a rafforzare il trasferimento della conoscenza per lo sviluppo economico

Cristian Rigo

Il Friuli torna a stringersi attorno alla sua università. «L'allarme è reale - ha assicurato il rettore Cristiana Compagno -, a seguito dei tagli introdotti dal Governo, nel 2010 il sistema crollerà e Udine non riuscirà a pagare gli stipendi ai suoi dipendenti». Ecco perché i rappresentanti delle più alte espressioni istituzionali, politiche, ec-

Sempre più importante il legame ricerca e impresa: ben 18 gli spin off attivi e 12 le aziende nate con Technoseed

clesiali, economiche, sindacali e culturali hanno sottoscritto di nuovo, oggi come 30 anni fa il Patto a sostegno dell'università. Quell'università che, come ha ricordato il presidente della Camera di commercio, Giovanni Da Pozzo, «ha sempre dato un grandissimo contributo nel trasferire la conoscenza ai Centri di ricerca e quindi alle imprese, facendo crescere concretamente la no-

stra economia».

Con il nuovo Patto, l'Università di Udine si impegna a rafforzare la sua terza missione, dopo quelle della ricerca e della didattica, e cioè quella del trasferimento della conoscenza per lo sviluppo culturale, economico e sociale dei territori e verso una crescente internazionalizzazione. Una strada già intrapresa dall'ateneo che negli ultimi 10 anni ha depositato più di 50 brevetti.

Investimenti che non si sono tradotti solo nel deposito dei brevetti ma che hanno trovato corrispondenza anche con i risultati ottenuti dall'incubatore d'impresa Technoseed e dal parco scientifico e tecnologico, oltre che dal numero degli spin-off attivi, ben 18. Non solo alta formazione quindi, ma anche ricerca e «invenzioni» in grado di far nascere nuove imprese.

Sono infatti 12 le imprese nate con l'impulso di Technoseed, l'incubatore d'impresa gestito da Friuli Innovazione: il rapporto tra l'università e il territorio, tra l'università e le imprese, è diventato sempre più stretto. E in futuro lo sarà ancora di più visto l'impegno della società friulana a sostenere l'ateneo. Un impegno che

è stato firmato dal presidente della Provincia, Pietro Fontanini, dal sindaco del capoluogo, Furio Honsell, dall'arcivescovo, monsignor Pietro Brolo e dai rappresentanti della Camera di commercio, del Consorzio universitario, del Comitato per l'università friulana, del Comitato per l'autonomia e il rilancio del Friuli, della Società filologica friulana, della Confindustria, dell'Associazione piccole e medie industrie, della Coldiretti, della Confagricoltura, della Confartigianato, della Confcommercio, delle Confcooperative, della Legacoop, della Cgil udinese e Bassa Friulana e dell'Alto Friuli, della Uil di Gorizia e Udine, delle Bcc, delle Acli, della Banca di Cividale, del Comitato 428 e dell'Ente Friuli nel mondo. Con questa firma, il Friuli chiede che vengano rinnovati i valori fondativi dell'università territoriale, sollecita la modifica dei criteri di assegnazione del Fondo di finanziamento ordinario (Ffo), suddiviso ancora sulla base della situazione analizzata nel 2001, e chiede alla Regione di soccorrere l'università con una legge ad hoc.



IN CIFRE

Finanziamenti solo per 9mila studenti

Oggi l'università conta circa 17mila studenti, ma secondo il rettore Cristiana Compagno i finanziamenti che arrivano dal Ministero ne tengono in considerazione soltanto 9mila. Perché i parametri di riferimento sono fermi al 2001. Ma in sette anni l'ateneo friulano è cresciuto parecchio. Nell'anno scolastico 2007-2008 risultavano iscritti 16.408 studenti (di cui: 13.909 nella sede di Udine, 1591 in quella di Gorizia e 908 iscritti a Pordenone) ma le iscrizioni al primo anno dei corsi di laurea per il 2008/09 sono state 4.054 e i laureati mediamente sono invece circa 3mila ogni anno. L'organico degli insegnanti annovera invece 487 docenti, 243 ricercatori, 456 dottorandi, 264 assegnisti di ricerca suddivisi in 10 facoltà, 44 corsi di laurea triennale e 49 corsi di laurea specialistiche. Nel 2003, il centro di ricerca Friuli innovazione, nato per favorire la collaborazione tra l'università e il sistema produttivo del territorio friulano e trasferire alle imprese l'innovazione tecnologica e scientifica, ha assunto anche il compito di gestire il progetto del Parco scientifico e tecnologico Luigi Danieli, altro passaggio fondamentale nella crescita dell'ateneo.

TRENTENNALE DI PROTESTA

Gli studenti sfilano in piazza

“Dal 2001 mancano all'appello 95 milioni di euro”

Un trentennale di festa (poca) e protesta (tanta).

Ma soprattutto di apprensione e mobilitazione.

Con gli studenti che sfilano in piazza insieme ai docenti per protestare contro i tagli del Governo che - dicono - mettono a rischio il futuro dell'università del Friuli.

E mentre la comunità accademica si dice pronta a devolvere una giornata di stipendio all'ateneo friulano, l'ateneo chiude per ferie.

Dal 24 dicembre al 6 gennaio, per la prima volta nella storia dell'università, gli studenti non potranno utilizzare le sale studio mentre docenti e ricercatori non potranno lavorare nei laboratori dei Rizzi piuttosto che di palazzo Antonini a meno che non lo facciano al freddo. E senza personale tecnico-amministrativo. Tutti in ferie, per ri-



sparmiare. Un risparmio simbolico che di certo non basterà a sanare i conti dell'ateneo.

Conti in rosso. Perché in trent'anni l'università di Udine ha visto lievitare

il numero dei tecnici amministrativi da 35 a 602 unità e quello di docenti, dottorandi, ricercatori e assegnisti da 37 a 1.459.

Oggi l'ateneo friulano

laurea circa 3 mila studenti ogni anno e mette in condizione gli studenti di conseguire il titolo e terminare gli studi prima della maggior parte della altre università ita-

Dal 24 dicembre al 6 gennaio, per la prima volta, gli studenti non potranno utilizzare le sale studio

liane.

Ma nonostante gli sforzi compiuti per migliorare la qualità dell'offerta e dei servizi, il giovane ateneo è costretto a fare i conti con un Fondo di finanziamento ordinario (Ffo) che gli assegnerà 15 milioni di euro in meno rispetto a quello che meriterebbe secondo i parametri stabiliti dai regolamenti.

«Dal 2001 - ha denunciato in più occasioni il rettore, Cristiana Compagno - mancano all'appello 95 milioni di euro». Insomma l'università è cresciuta, ma nessuno sembra essersene accorto e i fondi sono rimasti sem-

pre gli stessi. E oggi non bastano più.

«Siamo il quarto ateneo più sottofinanziato d'Italia - ha detto la Compagno - e se al sottofinanziamento cronico si uniranno i tagli previsti dal decreto Tremonti (dai 5 agli 8 milioni da qui al 2013), l'Università di Udine sarà al collasso finanziario nel 2010».

Secondo il rettore quindi l'università friulana non arriverà nemmeno alla fine dei 5 anni di tagli. Si fermerà prima.

Nonostante il programma di razionalizzazione già messo in atto che, tra l'altro, prevede il blocco dei concorsi di docenti e ricercatori e tre tavoli già avviati per le razionalizzazioni integrative con l'ateneo triestino. Oltre all'accorpamento degli uffici dell'amministrazione centrale e dei dipartimenti e la razionalizzazione dell'offerta didattica. Tutto inutile. Ecco perché c'è poco da festeggiare.

A febbraio prevista la visita della delegazione russa

CAMERA DI COMMERCIO

INCOMING

Meccanica emergente

Verrà organizzato un seminario per presentare le opportunità nelle aree in via di sviluppo

Ilaria Gonano

Operano nel settore della meccanica i componenti delle due delegazioni provenienti dalla Russia e dai paesi del Centro Est Europa che la Cciaa di Udine, in collaborazione con l'intero sistema camerale regionale, ospiterà nel mese di febbraio 2009.

L'arrivo degli operatori è inserito tra le attività dei rispettivi progetti di internazionalizzazione: Russia (3a annualità del programma finanziato dalla Convenzione tra l'Ice e la Regione Fvg) e "Centro Est Europa - Fare business nel mercato comune" (presentato ai sensi della L.R. n°1/2005 dalla Cciaa di Udine quale capofila delle Camere di commercio della regione).

Durante la visita della delegazione russa che sarà composta da importatori di macchine utensili, macchine agricole e macchine per la lavora-

zione del legno (interessati a valutare l'acquisto di nuovi macchinari prodotti in regione), rappresentanti di grandi realtà russe anche statali (intenzionate ad ampliare il proprio parco macchine o con necessità di riparare macchine usate), importatori o utilizzatori finali di componentistica meccanica, l'ente camerale friulano organizzerà un

Rientra tra le attività in programma anche la visita a Samulegno

seminario per la presentazione delle opportunità commerciali nelle regioni di Ekaterinburg, Perm e Krasnodar. Si tratta di aree emergenti, meno note rispetto a Mosca o San Pietroburgo, ma in forte sviluppo dove si concentrano spazi operativi interessanti per le aziende regionali della mecca-

ca. L'incoming degli operatori russi è finalizzato a favorire un'ulteriore rafforzamento dei rapporti commerciali tra le aziende dei due Paesi e proprio per questo la delegazione avrà l'opportunità di conoscere più da vicino il sistema produttivo regionale tramite visite ad hoc alle imprese e incontri business to business. Rientra tra le attività in programma, anche la visita (curata dalla Cciaa di Pordenone) a Samulegno, il Salone biennale delle tecnologie e delle macchine per la lavorazione del legno, tra le principali manifestazioni dedicate al settore che si terrà a Pordenone dal 12 al 15 febbraio 2009.

Ed è sempre la meccanica, il comparto che vanta il maggior numero di "transazioni" commerciali anche con l'Europa Centro Orientale, mercato di riferimento per l'economia della nostra regione.

E da quest'area, sem-

pre nel mese di febbraio, arriverà a Udine una delegazione formata da importatori, agenti e produttori attivi nei settori dell'utensileria meccanica, della climatizzazione, dell'impiantistica e delle attrezzature in Polonia, Repubblica Ceca e Slovacca, Ucraina e Romania.

La visita si inserisce nelle attività del progetto gestito dalla Cciaa di Udine in collaborazione con l'intero sistema camerale regionale e finalizzato a consolidare le relazioni già in essere e a stabilire nuove e proficue collaborazioni. Agli ospiti verranno presentate le realtà di spicco operative in Friuli Venezia Giulia, i Parchi scientifici e tecnologici nonché i principali laboratori di ricerca.

Per ulteriori informazioni contattare l'ufficio internazionalizzazione (0432 273230/295 per la Russia, 0432 273826/516 per il Centro Est Europeo).



RUSSIA 2

Settore alimentare

Percorso formativo

Investire in formazione per conquistare il mercato russo.

E quanto propongono le Camere di Commercio di Udine e Pordenone, in collaborazione con l'Istituto per il commercio estero (Ice) e il sistema camerale regionale, alle imprese del Friuli Venezia Giulia attive nei comparti dell'agroalimentare e dell'arredo.

Il mercato ex sovietico dei beni di consumo è durevole, infatti, è uno tra i più dinamici al mondo: nei primi quattro mesi del 2008, è cresciuto del 15,6% rispetto allo stesso periodo del 2007; un incremento determinato, in particolare, dall'aumento del potere d'acquisto della classe media, la cui richiesta non viene completamente soddisfatta dalla produzione locale. Secondo i dati pubblicati dalla rivista "Diritto&Economia in Russia e Csi", le esportazioni italiane (e, sulla stessa lunghezza d'onda, quelle regionali) si concentrano soprattutto nel settore della meccanica e dell'impiantistica, seguiti dall'abbigliamento, mentre l'export dei prodotti alimentari occupa una quota ancora modesta rispetto alle potenzialità. Per promuovere in modo ottimale sul mercato russo i prodotti agroalimentari e i complementi d'arredo "made in Fvg", gli enti camerale hanno messo a punto, nell'ambito della terza annualità del Progetto Russia, un percorso formativo e di aggiornamento rivolto ad agenti e rappresentanti dell'ex

Unione sovietica che già collaborano con le aziende regionali.

Obiettivi dell'iniziativa, rafforzare il rapporto di collaborazione tra operatori russi e le imprese del Friuli Venezia Giulia; promuovere tra gli agenti la conoscenza delle eccellenze del Fvg, contribuendo alla loro fidelizzazione con le aziende del territorio attraverso un benefit formativo di alto livello.

La presentazione del corso è in programma per venerdì 12 dicembre alle ore 9

Il programma di attività, che prevede un approfondimento teorico sui principi di marketing (a curare le lezioni sarà Alfonso Pace, fondatore e presidente della società di consulenza e formazione Nestplan Europe) e una parte di pratica "sul campo" con esercitazioni e visite aziendali, si svolgerà a febbraio 2009 e avrà una durata di una settimana.

La presentazione del corso (che sarà avviato con almeno 7 adesioni) è in programma per venerdì 12 dicembre alle ore 9, nella sede della Cciaa di Udine (Sala A, II piano). Per informazioni e per partecipare all'iniziativa, contattare l'ufficio Internazionalizzazione (tel. 0432 273844; e-mail: progetti.info@ud.camcom.it).

HONG KONG

Progetto e opportunità per il settore vitivinicolo

La nuova frontiera dell'export friulano in Estremo Oriente

È Hong Kong la nuova frontiera dell'export friulano.

Il mercato dell'Estremo Oriente può rappresentare, infatti, uno sbocco interessante per le aziende della provincia di Udine (le esportazioni provinciali verso Hong Kong, nel 2007, hanno superato i 10 milioni 600 mila euro), specie per quelle operative nel settore vitivinicolo.

Da aprile 2008, infatti, il governo di Hong Kong ha ufficialmente abolito la tassa sull'importazione di alcolici a bassa gradazione, vino e birra tra tutti: una misura che facilita l'esportazione dei vini "made in Fvg" verso lo Stato asiatico.

Il mercato ha tutte le carte in regola, quindi, per diventare l'epicentro della distribuzione vitivinicola nell'Estremo Oriente, in particolare verso il territorio cinese. Su queste basi, l'Azienda Speciale Promozione della Cciaa di Udine ha sviluppato un progetto di animazione economica per far conoscere alle aziende friulane le opportunità commercia-

li offerte da Hong Kong. Nel contesto dell'iniziativa, supportata anche dalla Regione FVG, verrà avviata la collaborazione con il "Fogolar furlan" di Hong Kong che permetterà di sviluppare delle relazioni durature con i coreggionali già attivi nel Paese asiatico, nonché con le istituzioni lo-

cali. Tra le attività in calendario, l'organizzazione di un incontro tecnico in videoconferenza, durante il quale le imprese udinesi potranno confrontarsi con gli operatori friulani a Hong Kong sui settori legale, agroalimentare e della subfornitura. Nella primavera del 2009, poi, una delegazione tec-

nica partirà alla volta di Hong Kong per valutare l'effettivo ruolo di "hub" del vino del Paese asiatico, nonché le opportunità per sviluppare un programma di iniziative sulla scia dei risultati conseguiti durante il Progetto Cina dal 2004 al 2007.

Marzia Paron



Un convegno mette in luce i vantaggi per le nostre aziende in Nord America

INTERNAZIONALIZZAZIONE

BUSINESS IN CANADA

Partner naturale per il Friuli

Uno sguardo attento alle opportunità di business per le imprese regionali in Canada, un'area con ampi spazi e possibilità operative da cogliere e mettere a frutto attraverso mirate strategie di internazionalizzazione. Con questo obiettivo è stato organizzato il Business Forum Canada - Friuli Venezia Giulia: territori protagonisti di sviluppo, l'iniziativa inserita nell'ambito del progetto Sviluppo della presenza delle pmi del Friuli Venezia Giulia in Canada cofinanziato dalla

Opportunità in vista per il vino, l'arredo, la meccanica, il turismo e la nautica. In primavera prevista una missione

L.R. 1/2005 e gestito dalla Cciao di Udine con la collaborazione dell'intero sistema camerale regionale. Articolati su tre giornate, gli approfondimenti hanno proposto una panoramica dettagliata sulle dinamiche interne al Paese nordamericano e sulle op-

portunità d'affari per le aziende regionali nei vari settori produttivi, dal vino all'arredo, dalla meccanica, al turismo alla nautica. "Nel 2007 la nostra regione - ha affermato il presidente della Cciao di Udine, Giovanni Da Pozzo nell'introduzione i lavori del convegno d'apertura al quale è intervenuto anche il vicepresidente della Giunta regionale, Luca Ciriani che ha parlato del Canada come di un partner quasi naturale per il Friuli - ha esportato prodotti in Canada per oltre 48 milioni di euro. Un buon risultato ma si può fare ancora di più". "I focus proposti in questo Business Forum, tappa intermedia di un progetto partito nel giugno di quest'anno con una missione scouting che, si ripeterà il prossimo anno (26 maggio - 2 giugno 2009) assumendo una dimensione più operativa-economica - ha aggiunto Da Pozzo - hanno l'intento di far conoscere alle aziende le opportunità d'affari di mercati ancora poco praticati, nella convinzione, condivisa anche dalla Regione, che proprio i processi d'in-

ternazionalizzazione possano rappresentare una delle strategie da mettere in atto per far ripartire il motore della nostra economia". L'attenzione della Cciao di Udine è concentrata su due specifiche aree: l'Ontario, roccaforte dell'economia tradizionale, del manifatturiero e della logistica e il British Columbia, più terziarizzata e molto avanti nei settori delle tecnologie e delle comunicazioni, con rapporti privilegiati con gli Usa e la città di Vancouver che, oltre a essere la sede dei Giochi olimpici invernali del 2010 è anche una porta di accesso ai mercati dell'Asia. Nel seminario di presentazione, attraverso le relazioni di Khawar Nasim, Ministro Consigliere dell'Ambasciata del Canada, Celso Boscariol della Camera di commercio Italiana in Canada, Corrado Paina segretario generale della Camera di Commercio Italiana di Toronto, Monika Evans del Ministero dello sviluppo Economico e Joel Adams dell'Università dell'Ontario occidentale, sono state messe in luce le caratteristiche in-

terne alle regioni del West e dell'East Canada mentre sui rapporti che già intercorrono tra i due Paesi, attraverso la rete dei Fogolaris Furlans si sono soffermati Ivano Cargnello, presidente della Federazione dei Fogolaris Furlans del Canada e Giorgio Santuz, presidente dell'Ente Friuli nel Mondo. Le caratteristiche interne al mercato canadese sono state analizzate durante i focus settoriali dai quali è emerso che il Canada è un'area interessante.

Il vino italiano e friulano è richiesto e apprezzato dai canadesi, ma per poter ampliare la sua diffusione sul mercato, è necessaria una promozione più mirata. Le prospettive sono buone specie per i vini bianchi favoriti da un generale aumento dei consumi. Per sfondare, però, i nostri bianchi devono essere sostenuti da forti investimenti pubblicitari e una buona proposta di etichettatura e imballaggio. I bianchi friulani di nicchia (Ribolla gialla, Friulano, Traminer), potrebbero essere apprezzati come innovativi dai consumatori canadesi. Nella classifica dei primi 20 vini italiani più venduti in quel Paese figurano otto marche di Pinot grigio che, il consumatore d'oltre oceano sta un po' abbandonando.

L'INCONTRO

La Julia in Cciao

Incontro istituzionale tra il vicecomandante della Brigata Alpina "Julia", Gianfranco Rossi, e il presidente della Camera di Commercio di Udine Giovanni Da Pozzo. Di origini padovane, il generale di Brigata nella primavera del 2009 subentrerà all'attuale comandante Paolo Serra alla guida della "Julia". "La Brigata e la sua Fanfara sono un simbolo importante per il Friuli - ha commentato il presidente Da Pozzo, sottolineando l'impegno profuso dai militari a favore di popolazioni in situazioni precarie. Massima disponibilità da parte dell'ente camerale, poi, ha assicurato Da Pozzo "a collaborare nella realizzazione di attività congiunte".



Camera di Commercio
Udine
Azienda Speciale Promozione

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE...

progetti.info@ud.camcom.it - tel. 0432 273516/826 - via Morpurgo 4 - 33100 Udine

informa

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO
Progetto "The Italian way of seating"	Check up aziendali sul design arredo	cadenza mensile	CCIAA Udine
Progetto India: Attività rivolte alla PMI dei settori meccanica e subfornitura, arredo e prodotti per l'edilizia, agroindustria, ricerca e sviluppo (ambiente, ICT) www.ud.camcom.it	Check up aziendali multisettoriali	cadenza mensile	CCIAA Udine
Progetto Russia: iniziative di animazione economica a favore delle PMI della regione Fvg che intendono operare in Russia www.ud.camcom.it	Incoming settore meccanica Giornata paese Regioni emergenti: Perm, Krasnodar, Kaliningrad	16-21 febbraio	CCIAA Udine
	Missione agroalimentare	16-20 febbraio	San Pietroburgo
	Percorso formativo volto al miglioramento della distribuzione dei prodotti regionali	26-30 gennaio 1-3 febbraio	
	Check up aziendali	cadenza mensile	CCIAA Udine
Progetto Centro est Europa Attività di internazionalizzazione nei mercati dei paesi: Bulgaria, Repubbliche Baltiche (Estonia, Lettonia e Lituania), Polonia, Repubblica Repubblica Slovacca, Romania, Ucraina e Ungheria	Incoming operatori settore meccanica e ambiente	11-15 febbraio	CCIAA Udine
	Check up aziendali	cadenza mensile	CCIAA Udine
Progetto Emirati	Check up aziendali	cadenza mensile	CCIAA Udine
Progetto Canada	Check up aziendali	cadenza mensile	CCIAA Udine
	Missione multisettoriale	26 maggio - 2 giugno	Vancouver - Toronto

Venezuela e Cile. La storia di un'impresa vocata alla vendita all'estero "nel rispetto della propria terra

INTERNAZIONALIZZAZIONE

ARRMET

Export e territorio

L'amministratore delegato "La nostra azienda è nata a Manzano e resterà a Manzano"

Alessandro Cesare

È legata al metallo l'identità di Arrmet srl, l'azienda di Manzano che opera nel settore dell'arredamento dal 1960.

Le prime sedie infatti erano costituite soltanto in metallo, per evolversi nel corso degli anni con l'aggiunta della plastica, seguendo così le nuove tendenze dettate dal design.

Un modo per differenziarsi, in un mercato che non permetteva più di distinguersi per i prodotti considerati "di utilità". «In questa fase, avvenuta alla fine degli anni '90 - ha spiegato Daniele Venturato, amministratore delegato di Arrmet srl - abbiamo creato il marchio "Area declic", dedicandolo proprio alle nuove vocazioni stilistiche del mercato.

Il nostro obiettivo era quello di cercare una nostra identità di stile, per dar vita ad un valore aggiunto per i nostri prodotti, innovativi e differenziati rispetto al marchio tradizionale».

E così Arrmet si è scissa in "area declic" e "in-day".

Il primo si rivolge ad un mercato più attento all'innovazione e alla funzionalità e si sostituisce alla vecchia collezione design da vivere.

Il secondo invece si propone con prodotti più tradizionali che rappresentano la produzione storica di Arrmet. Un marchio, quest'ultimo, al quale in futuro sarà dato nuovo impulso e nuovo slancio.

Una realtà produttiva che realizza gran parte dei propri prodotti "in casa", potendo contare anche su un'officina in proprio.

Il 95% della produzione infatti avviene in Italia, con qualche realizzazione minima di parti in legno nei paesi dell'Europa dell'Est. «La nostra azienda - ha precisato Venturato - è nata a Manzano e resterà a Manzano». Un'intenzione ribadita anche dalla scelta di aprire, entro il marzo 2009, un nuovo capannone in quella che una volta era la capitale della sedia, per riservarlo all'attività di officina.

Arrmet è un'azienda caratterizzata da una grande propensione per l'export.

Ben il 70% del suo fatturato infatti è realizzato con clienti esteri, mentre soltanto il restante 30% è frutto di scambi sul territorio nazionale.

Il ventaglio di clienti è



piuttosto variegato, trattandosi della grande distribuzione, del singolo negoziante o del grossista.

«I nostri prodotti - ha affermato Venturato - sono venduti soprattutto in Francia, in Russia e in Inghilterra, e alcune commesse le abbiamo fatte anche in Canada, Cile, Messico e Venezuela.

Complessivamente - ha aggiunto - abbiamo contatti con quasi 50 paesi in tutto il mondo». A spiegare il "segreto" di una tale capillarità è sempre l'amministratore delegato di Arrmet: «Non bastano le qua-

lità del prodotto, come l'estetica e l'ergonomia, e nemmeno un prezzo interessante.

A fare la differenza è la capacità di vendere i vari prodotti.

Un fattore che per un'azienda piccola come la nostra può diventare un problema, senza una rete commerciale diffusa.

Fortunatamente - ha concluso - internet costituisce, in questo ambito, uno straordinario alleato per farsi conoscere d'ovunque a prezzi modici.

Basta sapere come muoversi».

CURIOSITÀ

Nel 2009 un nuovo capannone

La Arrmet è un'azienda sana, con un fatturato di quasi 7 milioni di euro e con circa 40 dipendenti. Entro il marzo 2009 a poche centinaia di metri dall'attuale sede di via Alessandro Volta a Manzano, sorgerà un capannone di 4 mila metri quadrati, destinato ad ospitare l'officina. Una scelta ben precisa, quella fatta dalla famiglia Venturato, che però non sta ricevendo alcun sostegno da parte delle istituzioni: «È paradossale, ma non abbiamo ricevuto alcun tipo di incentivo per il nostro investimento - ha commentato l'amministratore delegato della Arrmet, Daniele Venturato - né sgravi fiscali. Andiamo avanti lo stesso, però in un momento come questo, ci saremmo aspettati qualche sostegno in più. Dopotutto era già stato fatto in passato, quando il mercato non attraversava una crisi di queste dimensioni».



IN CIFRE

Doppio marchio

Marchi	2 (Area Declic e Inday)
Dipendenti	40
Superficie di vendita e produzione	9 mila metri quadrati
Capannoni	2 (uno sarà agibile dal marzo 2009)
Fatturato	7 milioni di euro
Export	70%
Info	www.areadeclic.com mail@arrmet.it tel 0432 937065/66/67 fax 0432 740102

COMMERCIO ESTERO Stati Uniti, nuove disposizioni

Esportazioni di prodotti alimentari

La Food and Drug Administration e l'Ufficio Protezione del Confine e Doganale degli Stati Uniti annunciano l'adozione del regolamento definitivo e la guida per la "Comunicazione anticipata di arrivo per le importazioni di prodotti alimentari". Lo dà notizia il sito <http://www.cfsan.fda.gov/~dms/cfsup189.html>, il quale sottolinea che questo regolamento rientra nelle azioni previste dal «Bioterrorism Act del 2002», per proteggere l'approvvigionamento alimentare degli Stati Uniti dal terrorismo e da altre emergenze in campo alimentare.

Il regolamento definitivo, che entrerà in vigore dal 6 maggio 2009, modifica il regolamento "ad interim" in alcune parti. Rimangono invariate le scadenze temporali entro cui inviare la comunicazione anticipata di arrivo; viene introdotta la possibilità di inoltrare la comunicazione anticipata fino a quindici giorni di calendario prima della data prevista di arrivo; è previsto un sistema alternativo di identificazione del produttore quando non è noto il numero di registrazione che identifica il produttore stesso; e infine chi presenta la comunicazione anticipata deve comunicare il numero di registrazione dell'impianto connesso con il prodotto alimentare.

Secondo i dati forniti da Vinitaly, nel 2007 il consumo complessivo di vino negli Stati Uniti sembra aver battuto un nuovo re-



cord, arrivando, secondo le stime, a 340 milioni di casse (da 9 litri ciascuna) e sfondando il tetto dei 30 milioni di ettolitri. La crescita prevista per i prossimi anni è vicina al 4% annuo e questo dovrebbe portare nel 2011 a oltre 32,5 milioni di ettolitri il fabbisogno del mercato Usa. Il trend di aumento del consumo unitario è previsto invece pari al 2,6% l'anno, e porterà nello stesso periodo dagli attuali 12,9 a 14,8 i litri di vino pro capite.

Nel 2007 l'import totale di vino negli Stati Uniti è ammontato a poco meno di 7,6 milioni di ettolitri per un valore pari a quasi 3,6 miliardi di dollari, aggiunge Vinitaly, e l'incremento in volume rispetto al 2006 è stato del 9,6%, mentre quello in valore è stato del 12,1%. L'incidenza dei vini esteri sul mercato americano ha così raggiunto il 25%. Nel 2008 la forte turbolenza economica partita proprio dagli Usa sta condizionando fortemente gli acquisti di vini d'importazione, diventati più cari anche per

effetto della forte rivalutazione dell'euro rispetto al dollaro. Si è perciò dovuto registrare un calo complessivo dell'8,6% degli arrivi dall'estero in termini di quantità, scesi a 4,58 milioni di ettolitri, anche se con un aumento del 3% in valore nei primi otto mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2007. L'export italiano verso gli Usa (1,45 milioni di ettolitri) ha subito una contrazione del 5,6% in volume, conclude Vinitaly, ma un incremento del 6,8% in valore (circa 789,56 milioni di dollari). In Friuli-Venezia Giulia le esportazioni di vino hanno subito un vero e proprio boom: secondo i dati Istat nel primo semestre 2008 le vendite all'estero sono aumentate del 7,9% rispetto lo stesso periodo dello scorso anno, con un valore pari a 38,5 milioni di euro. CCIAA di Udine - Ufficio Commercio estero - Via Mompurgo 4 - 33100 Udine - Tel. 0432 273502-281 Fax 0432 509469 e-mail: commercioestero@ud.camcom.it

Come contrastare la crisi e garantire l'accesso al credito a imprese e cittadini. L'inchiesta da parte del nostro mensile

SPECIALE COSTO DELLA VITA

INTERVISTA A ROBERTO DAL MAS

Fuori dal tunnel "se o

C.T. Parmegiani

Quanto è profonda la crisi? Ci sarà una stretta creditizia?

Come si possono aiutare imprese e famiglie a superarla? UdineEconomia ne ha parlato con Roberto Dal Mas, presidente della commissione regionale per il Friuli Venezia Giulia dell'Associazione Bancaria Italiana e direttore generale di CariFvg.

Presidente Dal Mas quanto è profonda la crisi in Italia?

In questi casi per esprimere un'opinione sensata ci si può affidare solo ai numeri e i numeri forniti dalle diverse autorità preposte dicono che il Pil nazionale nei primi tre trimestri 2008 è stato pari a zero o negativo e quindi siamo, tecnicamente, in recessione.

Abbiamo toccato il fondo o dobbiamo aspettarci ulteriori peggioramenti?

Difficile anche in questo caso esprimere opinioni. Guardando alla storia sappiamo che non si esce da una fase di recessione come questa nell'ambito di un orizzonte temporale di un trimestre. Secondo tutte le principali previsioni, nel 2009 avremo una crescita zero, con una forte riduzione degli investimenti. Solo a cavallo fra il primo e il secondo semestre 2010

I CONFIDI

Domande in costante aumento

Uno strumento fondamentale

Crisi finanziaria, la soluzione passa attraverso i Confidi. Lo provano le domande giunte che, negli ultimi due mesi, sono aumentate. I Confidi - otto in regione - nascono per tutelare, assistere e favorire le imprese socie nelle loro attività economiche, fornendo garanzia mutualistica per l'acquisizione di finanziamenti, linee di credito, leasing e assistenza tecnica e finanziaria.

A questi obiettivi si aggiunge quello di ampliare le capacità di mercato o di consolidare la struttura dell'impresa. Grazie ai Confidi è possibile ottenere una garanzia fidejussoria con percentuali importanti sull'importo finanziato dalla banca, facilitando quindi l'accesso al credito e aumentando il potere contrattuale di ogni singolo socio. I tassi sono agevolati e convenzionati con condizioni molto vantaggiose, con la certezza che per tutta la durata della garanzia saranno applicati quelli previsti dalla convenzione Confidi/banca. In settembre e ottobre le domande sono cresciute: il Commercio è passato negli ultimi due mesi e mezzo da 36 milioni 392 mila euro a 43 milioni 363 (+19,16%); l'Industria da quasi 39 milioni a 50 milioni e mezzo (+30,31%) e l'Artigianato da 50 milioni a oltre 61 (+21,95%).

Diminuiscono, invece, da 875 mila euro a 120 mila i fondi concessi da Finreco. E nelle settimane scorse la Regione Friuli Venezia Giulia ha promosso, in collaborazione con Friulia, Mediocredito e i Confidi regionali, un Fondo di garanzia rischi per fidi, prestiti e mutui contratti dalle piccole e medie imprese.

Lo strumento, che avrà una consistenza iniziale di 10 milioni di euro, permetterà di ampliare le garanzie già oggi prestate dai Confidi regionali per il 50 per cento dell'importo, per arrivare fino a circa il 70 per cento.

si dovrebbe vedere una ripresa.

Cosa si può fare per contrastare la crisi?

Mi sembra che a livello nazionale siano sempre più le voci secondo le quali contro questa fase di recessione l'unica strada da intraprendere è quella di mettere in moto i grandi investimenti, le grandi opere abbandonando la rigidità sul debito per

qualche tempo.

Molti temono che una contrazione del credito possa aggravare la situazione?

Non mi pare che sia più questo il tema sul tavolo. In alcuni casi c'è solo una ridefinizione dei margini, concordata con i clienti, perchè eravamo arrivati a un livello di vendita del denaro che in alcuni casi, per alcuni istituti di credito, era

fatto 'sottocosto'. C'è, poi, una grande disponibilità delle forze in campo a mettere mano al portafoglio per finanziare gli investimenti.

Per forze in campo intende le banche?

Sì. Tutto il sistema del credito ha dichiarato la propria disponibilità, supportata anche dalle azioni del Governo, dicendosi pronto a garantire la liquidità necessaria



per supportare i finanziamenti.

C'è chi sostiene che il sistema bancario sia stato preso quasi alla sprovvista e che la crisi delle banche italiane non sarebbe ancora emersa in tutta la sua gravità...

Certamente quanto è successo è stato un momento di discontinuità del sistema finanziario. Tutti si aspettavano che

la crisi dei mutui subprime scavalasse l'oceano, ma nessuno si aspettava che negli Usa raggiungesse la dimensione attuale. Credo, però, che il sistema bancario italiano sia solido e che non ci dovrebbero essere ulteriori sorprese, non quantomeno a livello sistemico. Anzi tutto il sistema sta dimostrando una forte volontà di collaborazione con le contro-

LE CATEGORIE

Cosa ne pensano i presidenti e i direttori delle associazioni economiche

Accesso al credito, distinguo su chi lo deve

Dalle istituzioni alle banche, passando per le imprese, sul "fare ognuno la propria parte", tutti sono naturalmente d'accordo.

Perchè sulla scialuppa di salvataggio varata davanti alla ingestibile crisi internazionale che si è affacciata anche in Regione, lo spazio di manovra è stretto, l'equilibrio precario, e se cade in acqua qualcuno, potrebbe trascinarne con se anche altri. Garantire l'accesso al credito per è diventato primario e fondamentale, su quale strada svilupparlo sorgono invece i distinguo.

"Bene ha fatto la Regione a prevedere in Finanziaria la prima tranche di risorse per i finanziamenti di garanzia alle imprese - commenta il presidente di Confartigianato Udine **Carlo Faleschini** - una



Adriano Luci

misura questa indispensabile e vitale soprattutto per i piccoli imprenditori che soffrono di sottocapitalizzazione e che già erano affaticati da una congiuntura difficile. Ma ora per rendere di immediato effetto la misura c'è la necessità che quelle risorse vengano

ripartite equamente e gestite direttamente dai Confidi delle varie categorie, strumenti che in Regione hanno da sempre dimostrato efficienza ed efficacia nell'azione a sostegno delle imprese, privilegiando un rapporto diretto e personale con gli imprenditori".

Ma per gli artigiani "anche il governo nazionale deve vigilare e fissare regole precise per le banche, che dopo aver ottenuto significativi aiuti, ora non possono nella maniera più assoluta riversare le proprie difficoltà di cassa sugli imprenditori magari stritolandoli con meccanismi più rapidi di rientro dei capitali prestati".

Anche per **Adriano Luci**, presidente di Confindustria Udine, "il supporto del sistema Confidi è fondamentale ma con

l'entità della crisi forse non sufficiente, proprio per questo è urgente che le risorse liberate vengano subito immesse in favore delle imprese per capire i primi effetti e quindi agire poi di conseguenza con ulteriori strumenti. Nel contempo anche attraverso Mediocredito e Friulia auspichiamo si producano risposte forti ed importanti per il comparto industriale. Fare sistema, nel vero senso della parola, tra tutti gli attori economici ed istituzionali locali dovrà essere sullo sfondo la strategia predominante".

Per l'Associazione delle piccole e medie industrie di Udine, che nelle settimane scorse ha presentato uno studio congiunturale sui propri associati "è chiaro che la crisi ha investito la nostra eco-



Carlo Faleschini

nomia produttiva ma ci sono margini per il recupero, soprattutto se il sistema pubblico e quello bancario faranno la loro parte". Per il presidente **Massimo Paniccia** sulla questione "aiuti alle imprese", a chi gli faceva notare che i Confidi avrebbero preferito gesti-

re direttamente i 10 milioni che la Regione Fvg vuole mettere a garanzia dei finanziamenti alle imprese ha risposto che "è sbagliato creare contenziosi inutili. I fondi di garanzia non sono senza soldi, quindi non c'è l'urgenza di coprire situazioni particolari. Leggittimo è il fatto che la Regione voglia controllare un proprio sistema di garanzia".

L'associazione delle Cooperative friulane con il presidente **Giampaolo Zamparo**, illustra come ora più che mai "diventa strategico rafforzare il ruolo e l'operatività di Finreco nel rilascio delle garanzie al sistema bancario e nell'accelerare le procedure che consentano alla Finanziaria del movimento cooperativo di riattivarsi nella piena operatività del fondo

Le banche si dicono pronte a garantire la liquidità necessaria per supportare i finanziamenti

SPECIALE COSTO DELLA VITA

ognuno farà la sua parte"



parti, anche attraverso gli accordi che si stanno definendo con Confindustria e altre istituzioni, per aiutare le imprese. Una recessione di lungo periodo e una messa in crisi delle imprese clienti, infatti, ricadrebbe inevitabilmente anche sulle banche.

Oltre alle imprese, anche le famiglie temono la contrazione del credito. Le può

rassicurare?

Certamente. Molti gruppi bancari, compreso il nostro, hanno già dichiarato di essere disponibili a mantenere inalterati i fondi dedicati al finanziamento dei mutui e delle famiglie, così come a valutare le posizioni personali di debito rimodulando i rimborsi sulla base delle effettive possibilità dei clienti.

gestire

servizi attualmente sospesa. Il sistema bancario andrebbe sollecitato a sospendere le richieste di rientro alle micro, piccole e medie imprese. Esistono inoltre i problemi di quelle imprese cooperative che operano nell'indotto e che subiscono la deriva della crisi delle imprese committenti senza poter accedere agli ammortizzatori sociali e senza alcuna misura alternativa ai licenziamenti. Sul fronte degli appalti infine andrebbe previsto l'obbligo dell'adeguamento automatico dei prezzi in presenza di un incremento del costo del lavoro".

"Sembrerà paradossale - ha spiegato **Elsa Bigai** per la Coldiretti - ma in questo momento ci sono molte imprese che per affrontare la crisi vogliono investire. Nel contempo il



Elsa Bigai

sostegno agli investimenti deve avvenire anche con risposte efficienti dell'apparato regionale. Serve dunque un'azione coraggiosa di riorganizzazione e di messa in efficienza con la costituzione di un organismo pagatore regionale".

David Zanirato

LA CAMERA DI COMMERCIO

Per fronteggiare la crisi

Due comitati per il monitoraggio

La Camera di Commercio sempre più portavoce delle istanze del mondo economico. E sempre più propositiva, responsabilmente, nei confronti della Regione. Specie in un momento di crisi economica come l'attuale.

Una crisi tenuta sotto osservazione fin dai primi istanti, ma non solo: una crisi per cui la Cciao si è attivata da subito. «Tutto ciò che la Camera ha fatto finora - spiega il presidente Giovanni Da Pozzo - trova nuove ragioni e una spinta più forte per reagire a un contesto completamente inedito e a un clima d'incertezza da sconfiggere, trovando le vie per creare ulteriore valore per imprese e territorio». Dopo il Patto per l'Economia con la Regione, lanciato alle recenti Premiazioni del Lavoro, sono subito stati istituiti due comitati per il monitoraggio, ma soprattutto per essere propositivi, sulle più urgenti istanze economiche. Uno per il credito, settore strategico per dare ossigeno all'economia reale che rischia ripercussioni a causa della crisi finanziaria; e uno per l'economia tout court.

«E' una volontà che si concretizza - spiega Da Pozzo -: presentare cioè alla Regione in modo unitario la posizione dell'economia friulana per trovare le soluzioni partendo dalle istanze di chi questa realtà la vive quotidianamente». Questo approccio nuovo, fortemente attivo, è la base da cui traggono forza le linee strategiche di mandato, portate avanti da Da Pozzo e fatte proprie da consiglio e giunta camerale: linee profilate, fin dalle premesse, come risposte della Cciao alla situazione generale, che ha riflessi significativi sull'economia locale. «Commercio al dettaglio in difficoltà - precisa il presidente -, aumento del ricorso alla Cassa integrazione guadagni, stretta creditizia: sono solo alcuni aspetti che raccogliamo. E su cui vogliamo intervenire». Un primo gruppo d'iniziativa straordinaria è legato alla situazione dell'economia globale: interventi a sostegno del Distretto della sedia e degli altri di-

stretti, di rivitalizzazione dei centri storici, di creazione di un nuovo marchio per il Friuli. Dalla crisi traggono impulso e ulteriore ragione d'essere tradizionali filoni d'in-

Il primo comitato è per il credito, il secondo per l'economia tout court

tervento della Camera. Internazionalizzazione, dunque, nuove strategie di promozione del territorio e formazione, più strutturata in funzione delle esigenze delle imprese; semplificazione e razionalizzazione interna; valorizzazione delle relazioni con associazioni di categoria e altre istituzioni. Trait d'union: la diffusione di un'economia delle eccellenze, intesa come cuore dell'attività promozionale e come vero e proprio mood per "vivere" il tessuto imprenditoriale provinciale. Questi punti cardine delle linee guida mirano a potenziare le caratteristiche tipiche dell'economia friulana e a dare all'Ente un'organizzazione all'avanguardia, pronta a rispondere in tempi sempre più celeri alle richieste dell'impresa.

«Eccellenza» è sempre stato un termine implicito nell'attività camerale, e ora lo vogliamo esplicitare - spiega Da Pozzo -. Vogliamo cioè interpretare ciò che già esiste nella nostra economia, che non è fatta solo di alcune grandi imprese con brand noti a livello internazionale, ma da molte piccole realtà magari poco conosciute, che però competono nel mondo e sono leader in mercati di nicchia».

Sul tema internazionalizzazione, la Camera si propone, anche per i prossimi anni, di sostenerla attraverso eventi fieristici, formazione specifica, incontri mirati fra imprese friulane ed estere, sia in Friuli che all'estero. «Anche qui - dice Da Pozzo - possiamo usare come vocabolario un sistema di eccellenze in cui valorizzare sin-

goli produttori e prodotti». Particolare attenzione sarà rivolta alla nascente Euroregione, con ulteriori forme di interazione fra economie contermini. Iniziative di forte impatto - Premiazioni, partecipazione a Friuli Doc... - daranno poi un grande contributo alla valorizzazione del territorio.

«Impegno specifico - aggiunge ancora il presidente - va riservato alle diverse realtà provinciali, in cui incontrare le imprese rappresentative dell'area. E la Camera, dunque, che deve muo-

ta a strumenti alternativi di risoluzione delle controversie, come la conciliazione; la cultura brevettuale sarà pure valorizzata come essenziale per la qualità e l'innovazione. Inoltre, «va rimodulata - dice Da Pozzo - la filosofia di rappresentazione dei dati economici, e legata con più efficacia allo scenario economico, dando all'impresa nuovi strumenti per le sue scelte».

Le linee strategiche si soffermano poi sulle partecipazioni della Camera. «Partecipazioni - spiega



Giovanni Da Pozzo

versi sul territorio, per affiancare le aziende nel contesto in cui esse operano». Aggregazioni fra imprese o percorsi comuni saranno poi stimolati e sostenuti; la sinergia con le associazioni di categoria, dunque, è principio fondamentale, e la realizzazione di attività in partenariato è una forma speciale di questa sinergia, per ridurre la parcellizzazione d'iniziativa e cooperare valorizzando competenze reciproche. «Mettendo in pratica, cioè - puntualizza Da Pozzo -, quel "fare sistema" così spesso solo dichiarato».

Altra parola d'ordine: semplificare. Minimizzare cioè costi e tempi per le imprese, obiettivo da perseguire sul livello delle norme e delle procedure amministrative. Anche la ristrutturazione degli uffici va vista in questa chiave, per un migliore servizio all'utenza.

Tra le competenze già sviluppate dalla Cciao, particolare luce sarà da-

il presidente - che danno alla Cciao la responsabilità di esercitare il proprio ruolo attivamente, anche fornendo direttive strategiche ove esse sono più significative, come in Promosedia, Asdi e Udine e Gorizia Fiere».

Un capitolo a sé prende la razionalizzazione dell'Ente. Saranno riorganizzate le aree di responsabilità da giugno 2009; progressivamente dimezzato il numero di dirigenti; ridotto gradualmente il personale non dirigente senza incidere sull'output dei processi. Le Aziende speciali - Promozione, Formazione e Ambiente - saranno dapprima portate a 4; con l'obiettivo, in prospettiva di breve-medio termine, di razionalizzare e concentrare le funzioni in 2 sole: una per l'economia, operante per il mondo delle imprese e incentrata sull'attività economica, e una per le funzioni amministrative delegate e i rapporti burocratici con la Regione.

Chiara Pippo

Successo per i corsi dedicati all'uso di strumenti extragiudiziali di gestione dei conflitti

CAMERA DI COMMERCIO

IL PERCORSO DI FORMAZIONE

Guida alla conciliazione

L'iniziativa ha visto la partecipazione di 30 persone tra avvocati, commercialisti e notai

Si è appena concluso con successo il percorso di formazione per conciliatori in materia societaria tenuto presso la Camera di Commercio di Udine ed organizzato con la collaborazione scientifica dell'ISDACI, Istituto per lo Studio e la Diffusione dell'Arbitrato e del Diritto Commerciale Internazionale di Milano accreditato dal Ministero della Giustizia quale ente abilitato a tenere corsi di formazione per conciliatori in ambito societario e voluto dall'ente camerale, su sollecitazione dei diversi ordini professionali, a seguito dell'iscrizione ottenuta dello Sportello di Conciliazione al n.26 del Registro degli Organismi di conciliazione abilitati a gestire procedure conciliative in materia societaria ai sensi e per gli effetti di cui al D. Lgs. n. 5/2003.

Rivolto principalmente a professionisti iscritti in albi professionali di materie giuridiche o economiche con anzianità inferiore ai 15 anni, l'iniziativa ha visto la partecipazione di 30 persone tra avvocati, commercialisti e notai, oltre che laureati in materie economiche e giuridiche, e non ha mancato di annoverare tra gli iscritti professionisti di lun-



ga esperienza che hanno scelto di aggiungere alla propria pluriennale esperienza un corso specifico che li avvicinasse a questo nuovo istituto.

Il suo scopo è fornire una conoscenza, altamente professionale, della conciliazione.

Il suo scopo è quello di introdurre i corsisti all'uso di strumenti extragiudiziali di gestione dei conflitti, in modo da offrire un'opportunità di ulteriore elevata qualificazione professionale, sia per i fini della richiesta di iscrizione ad organismi di Conciliazione pubblici

e privati ed anche ai fini della richiesta di accreditamento presso il Servizio di Conciliazione delle Camere di Commercio, che risponderanno in base alla propria discrezionalità.

Il percorso formativo si è articolato in una parte giuridico/teorica dedicata alla trattazione della conciliazione con un approfondimento sulla materia societaria ed una pratica sulle tecniche di conciliazione, con esercitazioni e simulazioni basate su controversie reali.

Sono infatti ben sette, tra ottobre e novembre,

i giorni di lezioni per gli "allievi", con 10 moduli per un totale di 44 ore di lezione, di cui 4 conclusive riservate alla valutazione finale dei partecipanti.

Docenti d'alto livello per la teoria, dal Prof. Cesare Vaccà, Professore Associato di Istituzioni di Diritto Privato, Università degli Studi di Milano-Bicocca, che ha fornito un inquadramento normativo della conciliazione quale metodo alternativo di risoluzione delle controversie, all'avvocato Andrea Bandini, Conciliatore presso la Camera Arbitrale di Roma, che ha approfondito in particolare le tematiche legate al conflitto, alle tecniche di conciliazione e alle caratteristiche delle diverse fasi della procedura conciliativa.

L'avvocato Nicola Soldati, Docente di Diritto Commerciale e Diritto Fallimentare all'Università degli Studi di Bologna ed Avvocato in Modena infine ha approfondito la tematica della riforma societaria e la conciliazione stragiudiziale societaria (d.lgs. 17 gennaio 2003, n.5) concludendo con un approfondimento sulle regole e strategie di conciliazione mediante esercitazioni pratiche guidate con il coinvolgimento di-

retto dei partecipanti che si sono dovuti, quindi, calare nel ruolo di conciliatore e mettere a punto le tecniche di negoziazione per la soluzione di un caso concreto.

Nel corso delle lezioni non sono mancati vivaci dibattiti tra i partecipanti che hanno dimostrato un vivo interesse per l'isti-

Sono infatti ben sette, tra ottobre e novembre, i giorni di lezioni per gli "allievi"

tuto, destinato ad evolversi sempre più per rispondere ad esigenze di gestione efficace del contenzioso.

Superato positivamente l'esame finale, la formazione sarà regolarmente certificata da un apposito attestato che, unitamente al possesso degli altri requisiti previsti, consentirà di richiedere l'iscrizione nelle liste dei conciliatori di organismi pubblici e privati iscritti nel Registro, secondo quanto stabilito dal Decreto 24 luglio 2006 del Ministero della Giustizia.

NOVITA

Nasce Assonautica

Mercoledì 10 dicembre alle 12, nella sala convegni Infopoint Turismo Fug di Lignano Sabbiadoro, verrà costituita la sezione provinciale dell'Assonautica. L'associazione farà capo all'Assonautica nazionale, nell'intento di promuovere e favorire lo sviluppo della nautica da diporto e del turismo nautico nonché tutelare gli interessi dei numerosi operatori del diportismo nautico. L'attivazione di Assonautica Udine si colloca nell'ambito delle attività già messe in campo dalla Cciaa per sostenere il settore, tra cui rientra anche la realizzazione del dvd multilingue. Per info: tel. 0432 273 272 e-mail: promozione@ud.camcom.it.

USI E CONSUETUDINI

Osservazioni fino al 12 dicembre

La Cciaa di Udine deve provvedere, con riferimento al periodo 1997/2006, alla "Revisione della Raccolta degli Usi e Consuetudini della provincia di Udine", la pubblicazione che registra gli usi relativi all'agricoltura, industria e commercio della territorio provinciale. L'accertamento periodico degli usi costituisce infatti uno degli adempimenti istituzionali dell'Ente camerale: la raccolta risulta un valido strumento che, rappresentando l'evolversi dei comportamenti di fatto registrati nei diversi settori dell'economia, fornisce delle utili indicazioni a tutti gli operatori economici, nonché concreti vantaggi per la loro attività. La Giunta della Cciaa, il 20 ottobre scorso, ha approvato lo schema del testo della nuova Raccolta, che può essere consultata in copia all'albo dei Comuni della provincia o direttamente alla Cciaa. C'è ancora tempo (l'ultimo giorno utile è il 12 dicembre) per inviare eventuali, motivate e documentate osservazioni, nonché proposte di modificazione e integrazione di questi usi. Tutti i suggerimenti potranno essere inoltrati alla Camera di Commercio, all'Ufficio Arbitrato e Conciliazione, via Morpurgo 4, Udine, ufficio cui è possibile rivolgersi per ottenere tutte le informazioni in merito (tel 0432.273204 210; fax 0432.509469; e-mail: arbitrato@ud.camcom.it). Gli usi normativi o consuetudine, previsti dalla raccolta, sono una fonte-fatto produttiva di norme giuridiche. L'uso non è fonte cui si può ricorrere per integrare tutte le lacune delle leggi; al di fuori di un esplicito richiamo, opera solo quando manca del tutto la legge disciplinante una materia.

CONVEGNO SUL CODICE DOGANALE

Atti scaricabili dal sito

Sono scaricabili dal sito web della Cciaa di Udine (www.ud.camcom.it/internazionaliz/frame.htm) gli atti del convegno sul nuovo Codice doganale comunitario. Organizzato nel mese di ottobre, l'incontro ha messo in luce le novità introdotte dai regolamenti 648/2005 e 1875/2006 che, dal primo gennaio 2008, implementano il Codice. Novità che, sul sito camerale, sono illustrate nell'area "Documentazione" della sezione Internazionalizzazione e Commercio estero: da qui, è possibile accedere a una ricca modulistica e alle relazioni degli esperti intervenuti all'incontro. Tra questi, Franco Beniamino Todde, coordinatore del nucleo regionale per il rilascio dello status di Operatore economico autorizzato (Aeo), e Graziella Peressini, responsabile della gestione tributi dell'Ufficio Dogane di Udine. Ampio spazio, nel materiale on line, alla figura di Operatore economico autorizzato (sono scaricabili anche i form per presentare la richiesta all'Agenzia delle dogane) e ai vantaggi che la sua introduzione ha apportato alle procedure doganali. L'ottenimento dello status consente alle aziende di essere dei partner credibili nelle transazioni commerciali, facilitando l'iter di quest'ultime in termini di semplificazione e velocità dei controlli.



M.P.

CUSTOMER SATISFACTION

Questionari agli utenti

Ascoltare le opinioni degli utenti per migliorare l'offerta dei servizi camerale. È l'obiettivo delle indagini di customer satisfaction (Csi) che la Cciaa di Udine ha avviato per valutare il livello di soddisfazione dei clienti relativamente alle proprie attività. Sei gli uffici interessati dall'analisi (Registro Imprese, Sviluppo Imprese, Carte tachigrafiche, Internazionalizzazione, Brevetti e Carburanti), basata sul confronto tra il livello della qualità attesa e di quella effettivamente percepita dagli utenti i quali, da novembre fino al 31 dicembre, saranno intervistati tramite questionario ai singoli sportelli oppure attraverso intervista telefonica (in questo caso, sarà inviata una comunicazione di preavviso). I questionari proposti affrontano diversi aspetti, tra cui la completezza e la tempestività delle informazioni fornite, lasciando anche spazio a suggerimenti e opinioni personali. Una volta raccolte, le risposte verranno esaminate in modo del tutto anonimo e senza fini fiscali o amministrativi. I dati finali, rielaborati in un indice sintetico, saranno messi a disposizione degli uffici coinvolti per il miglioramento dei propri servizi e per monitorare nel tempo la capacità di risposta dell'amministrazione alle esigenze dei cittadini e delle imprese. Per info contattare la Cciaa di Udine (tel. 0432 273543-273227).



M.P.

Prende sempre più piede un servizio offerto dalla Cciaa e rivolto agli imprenditori e agli inventori

CAMERA DI COMMERCIO

PUNTO BREVETTI E MARCHI

La vetrina delle idee

Dal dicembre 2004, sono state esaminate e svolte 59 richieste, 36 provenienti da privati

Un servizio di consulenza su tutti gli aspetti tecnico-legali riguardanti i brevetti e i marchi d'impresa. È il Punto Orientamento Brevetti e Marchi della Camera di Commercio di Udine, sede, attivata a partire dal dicembre del 2004, che si occupa appunto di fornire tutti gli approfondimenti in materia; il servizio è realizzato sulla base delle esigenze evidenziate dal richiedente nella sua domanda e comprende una ampia panoramica anche sulla tutela comunitaria e internazionale. A livello regionale la Cciaa di Udine è stata la prima a proporre questo servizio, che è ora in fase di attivazione anche in altri Enti camerali, sia della regione sia nazionali.

L'opportunità è rivolta da un lato all'imprenditore, nel caso intendesse valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale, dall'altro anche all'inventore che volesse capire le difficoltà, le prospettive, i costi e i benefici di una propria idea o progetto. Più in generale, possono rivolgersi al Punto Ori-



tamento Brevetti le associazioni di categoria che desiderano ampliare l'offerta dei servizi alla propria utenza, nonché tutti coloro che vogliono conoscere sinteticamente gli strumenti a disposizione per sfruttare al meglio la propria creatività e inventiva progettuale. La consulenza è organizzata e gestita dall'Ufficio brevetti: basta fissare un appuntamento e il servizio viene normalmente erogato ogni ultimo lune-

di del mese, alle 14.30. È necessario compilare un apposito modello (disponibile anche sul sito internet, all'indirizzo <http://www.ud.camcom.it/servizi/fr26.htm>), che va restituito all'ufficio brevetti anche via fax o e-mail. Sulla richiesta, l'interessato dovrà riportare una sintetica spiegazione del problema riscontrato.

Il servizio di consulenza è effettuato nella sede dell'Ente camerale, alla presenza di un addetto

dell'ufficio brevetti ed è offerto all'utenza gratuitamente. Si attua, concretamente, con un unico incontro individuale (della durata indicativa di mezz'ora) ed è realizzato, alternativamente, da professionisti specializzati, ovvero dai consulenti in proprietà industriale che operano nella provincia di Udine (in questo caso hanno aderito 3 studi specializzati).

La consulenza va intesa esclusivamente a scopo

informativo e orientativo: all'utente viene chiarito infatti che la consulenza non costituisce un parere professionale esaustivo. Dal dicembre 2004, sono state esaminate e svolte 59 richieste, delle quali 36 provenienti da privati e 23 da ditte, con un boom in corrispondenza proprio del primo anno d'attività, vista la peculiarità del servizio offerto.

Solo nel 2008, a oggi, le richieste sono state 15. Tutti i fruitori hanno manifestato interesse e hanno fornito commenti positivi.

L'Ufficio Brevetti si trova nella sede centrale della Cciaa, a Udine in Via Morpurgo 4 (tel. 0432.273271; fax 0432.509469; e-mail: brevetti@ud.camcom.it)

L'orario di apertura degli sportelli al pubblico è il seguente: da lunedì a giovedì dalle 8.30 alle 12.30 e dalle 14.30 alle 15.30; il venerdì dalle 8.30 alle 12.30. Per il deposito di marchi e brevetti, invece, l'orario di apertura al pubblico dell'Ufficio Brevetti è da lunedì a venerdì, dalle 9 alle 12.

PROD. ELETTRICI

Controlli a campione

Il Ministero dello Sviluppo Economico vigila sui prodotti elettrici a bassa tensione e si avvale, per il controllo, delle Cciaa e altre Pa. La Camera di Udine effettuerà in dicembre alcune verifiche a campione, che si potranno attuare presso il costruttore, i grossisti, gli importatori, i commercianti.

La normativa riguarda i prodotti elettrici a bassa tensione, cioè materiali da utilizzare a una tensione nominale tra 50 e 1.000 Volt in corrente alternata, e 75 e 1.500 Volt in corrente continua, con alcune eccezioni.



Camera di Commercio Udine
Azienda Speciale Promozione

RICERCA & FORMAZIONE

Viale Palmanova, 1/3 - Udine - Tel 0432 526333
www.ricercaeformazione.it - ricercaeformazione@ud.camcom.it

informa

[formazione per lavorare in sicurezza]

La formazione, in quanto agente primario di cambiamento culturale, è strumento basilare di impulso al processo di acquisizione della sicurezza come componente essenziale della qualità della vita lavorativa.

[fare business nel mondo]

Il catalogo sull'internazionalizzazione ha lo scopo di fornire strumenti utili alle aziende affinché siano in grado di identificare opportunità, rischi e strategie per penetrare i mercati internazionali e quindi per vincere la sfida proposta dal nuovo scenario economico.

[un investimento per il tuo futuro]

La Work Experience è uno stage che si rivolge a maggiorenni privi di occupazione, residenti in FVG, per favorire l'ingresso nel mondo del lavoro attraverso un periodo azienda.

[titoli dei corsi]

[Addetti alle misure di primo soccorso delle aziende rientranti nella tipologia B e C (D.M.388/2003)]

CALENDARIO - Durata 12 ore
05-12-19 dicembre 2008 dalle 9.00 alle 13.00

[Datori di lavoro con funzioni di RSPP]

CALENDARIO - Durata 16 ore
02-09-16-18 dicembre dalle 17.30 alle 21.30

[Aspetti fiscali nelle operazioni con l'estero]

CALENDARIO - Durata 8 ore
01-02 dicembre 2008
dalle 9.00 alle 13.00

[L'analisi del mercato e il piano di marketing per paese]

CALENDARIO - Durata 4 ore
gennaio 2009
In fase di programmazione le seguenti schede paese: Russia, Emirati Arabi.

[Gestione del contatto interculturale]

CALENDARIO - Durata 6 ore
gennaio 2009

[Addetto ufficio marketing]

CALENDARIO - Durata 6 mesi (840 ore full time)
dicembre 2008 - maggio 2009

Borsa di studio

L'esperienza è finanziata da una borsa di studio del Fondo Sociale Europeo, erogata attraverso la Regione FVG. Indennità oraria di presenza di € 4,50.

Destinatari

Disoccupati in possesso di qualifica professionale o diploma di scuola media superiore.

Modalità di presentazione delle candidature alla selezione

Entro il 03 dicembre 2008 iscrizioni on line alla Work Experience registrando i dati direttamente sul sito; Inviare a Ricerca & Formazione:
- Curriculum Vitae in formato europeo;
- Autocertificazione dello stato di disoccupazione.

[informazioni]

Visita il sito:
www.ricercaeformazione.it

[sede]

Azienda Speciale Ricerca & Formazione
Viale Palmanova, 1/3 - 33100 Udine
Tel. 0432 526333
Fax 0432 624253
www.ricercaeformazione.it
ricercaeformazione@ud.camcom.it

I percorsi formativi sono realizzati grazie al cofinanziamento di:



La Cciaa garantisce la verifica periodica di strumenti fino alla portata massima di 30 kg

CAMERA DI COMMERCIO

UFFICIO METRICO

Il "peso" dei prodotti

Marzia Paron

Benzina, fruttivendoli, negozianti. Sono solo alcuni tra gli operatori commerciali tenuti a rispettare un obbligo fondamentale: la verifica periodica degli strumenti di misura.

Bilance da banco nei negozi di alimentari, pesche pubbliche, distributori di carburante sono soggetti per legge, a verifiche e controlli periodici regolamentati dal Decreto ministeriale 182/2000.

Tale normativa obbliga gli utenti metrici (coloro che, utilizzano i dispositivi per le misurazioni e le operazioni di pesatura) a sottoporre alla verifica periodica tutti gli strumenti di misura utilizzati, un compito che rientra tra le funzioni dell'Ufficio metrico della Cciaa di Udine.

Per strumenti di misura s'intendono le misure di capacità diverse da quelle di vetro, terracotta e simili, nonché gli strumenti per pesare o per misurare diversi dalle misure lineari e la cui utilizzazione riguarda la determinazione della quantità e/o del prezzo nelle transazioni commerciali, inclusi quelli impiegati in operazioni di pesatura e misurazione correlate alla determinazione di un qualunque tipo di corrispettivo: prezzo, multa, tariffa, tassa, indennità o compenso di tipo analogo.

Tutti i dispositivi che

A essere soggetti ai controlli bilance da banco, pese pubbliche, distributori di carburante



rientrano nelle categorie sopraelencate devono essere sottoposti a verifica periodica, la quale può avvenire nel luogo di utilizzo degli strumenti (la ditta interessata deve far pervenire la richiesta all'Ufficio metrico) oppure, su appuntamento, nella sede dell'ente camerale udinese.

La Cciaa garantisce la verifica periodica di strumenti per pesare fino alla portata massima di 30 kg. Per strumenti di portata massima superio-

re e per particolari categorie di strumenti, per la cui verifica è necessario l'impiego di attrezzature non in dotazione all'ufficio metrico, l'utente deve rivolgersi al proprio manutentore fabbricante metrico, indicandone il nominativo.

L'utente metrico provvederà a contattare lo stesso manutentore e l'Ufficio metrico per concordare la data della verifica. La scadenza di validità della verifica periodica è indicata su un'apposita etichetta di

colore verde, che l'ispettore appone sullo strumento di misura a controllo avvenuto. L'utente metrico, poi, dovrà successivamente inoltrare la richiesta di verifica alla Cciaa entro il termine indicato sull'etichetta.

Le operazioni di controllo periodico degli strumenti di misura possono essere effettuate anche da laboratori autorizzati dalla Cciaa, al costo fissato dai laboratori stessi. La mancata presentazione degli strumenti alla ve-

rifica periodica comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa da 516 a 1.549 euro per gli strumenti per pesare a funzionamento non automatico e da 103 a 619 euro per gli strumenti diversi dalle bilance non automatiche.

Nel caso in cui un operatore commerciale acquisti nuovi strumenti di misurazione, già sottoposti alla verifica prima e al primo controllo periodico dal fabbricante (e quindi muniti di apposita etichetta verde con la data di scadenza), l'utente o il fornitore dello strumento devono comunicare all'ufficio metrico i dati degli strumenti con il termine di scadenza.

Dopo ogni intervento o riparazione che comporti la rimozione dei sigilli, lo strumento deve essere sottoposto a una nuova verifica periodica. In questo caso, il modulo di richiesta dovrà contenere anche la dichiarazione di responsabilità del riparatore autorizzato che ha effettuato l'intervento. La richiesta potrà essere presentata sia dall'utente metrico sia dal ripara-

tore: quest'ultimo agisce in nome e per conto dell'utente metrico, responsabile degli obblighi di legge. Gli strumenti in riparazione possono essere detenuti dall'utente nel luogo dell'attività, purché non utilizzati. Una volta aggiustati, i dispositivi potranno essere utilizzati previa richiesta di una nuova verifica periodica.

Obblighi degli utenti metrici

- Garantire il corretto funzionamento degli strumenti, conservando ogni documento correlato;

- Mantenere l'integrità dell'etichetta di verifica periodica, e di ogni altro marchio, sigillo di garanzia anche di tipo elettronico o elemento di protezione;

- Evitare l'utilizzo di strumenti non conformi, difettosi o inaffidabili dal punto di vista metrologico;

- All'interno del punto vendita, le bilance devono essere poste in modo da consentire all'acquirente la visione immediata del peso, e della parte frontale e laterale della bilancia stessa;

- Nel caso di vendita di prodotti e merci a peso, la misurazione della quantità deve essere effettuata al netto della tara, utilizzando uno strumento idoneo alla visualizzazione del peso netto.

Per informazioni, rivolgersi all'ufficio metrico della Cciaa di Udine (tel. 0432 273513-273529).

PUNTO NUOVA IMPRESA

Lo sportello dell'Ente stila un bilancio del 2008

Oltre 200 aspiranti imprenditrici

Assistenza e affiancamento per aspiranti e neo imprenditrici (o imprenditori) nel delicato momento dello start up aziendale. È quanto mette in campo il Punto Nuova Impresa della Camera di Commercio di Udine, nell'ambito della sua missione di diffusione della cultura imprenditoriale e del sostegno all'imprenditoria giovanile e femminile.

Il Punto è infatti lo "sportello" dell'Ente camerale udinese, nato nel 1994, cui può rivolgersi chi vuole aprire un'impresa, per ottenere informazioni e formazione su tutti gli adempimenti necessari a dare avvio all'attività e a gestirne i primi momenti. Indicazioni sui requisiti, l'iter burocratico e l'orientamento aziendale, nel panorama

delle agevolazioni e degli incentivi a favore delle imprese, è curato direttamente dall'ufficio, mentre le informazioni su marketing, consulenza del lavoro, motivazione e orientamento, bilancio e contabilità, adempimenti fiscali, sono forniti avvalendosi anche di consulenti specifici, legati alle esigenze emerse dalle richieste delle persone che si rivolgono a noi.

Per quanto riguarda l'accompagnamento nello start up aziendale, il Punto Nuova Impresa mette a disposizione un servizio, completamente gratuito, di consulenza e di assistenza tecnica, opportunità che permette di analizzare gli aspetti più complessi della gestione dell'impresa. Il percorso consiste sostanzialmente in consulenze gratuite

fornite da professionisti e consulenti d'impresa che ciascun interessato può utilizzare in funzione delle proprie necessità, ottenendo suggerimenti sui punti critici della propria idea imprenditoriale.

Ecco, concretamente, come si svolge: si comincia con la fase di analisi del progetto d'impresa, con uno studio preliminare dei suoi aspetti di coerenza tra soggetto, idea e ambiente, e si prosegue con ulteriori sessioni di approfondimento su aspetti più tecnici, quali la scelta della forma giuridica, l'analisi del mercato e delle politiche di marketing, gli adempimenti e gli obblighi fiscali e burocratici, ma anche l'analisi dell'equilibrio economico-finanziario e il reperimento del capitale, nonché il dirit-

to del lavoro e della sicurezza sociale.

Nel 2008 le persone che si sono rivolte allo sportello sono state oltre 800, dato in netta crescita rispetto all'anno precedente. Nell'ambito dell'ultimo progetto, partito a ottobre 2007 per il biennio 2007/2008, hanno beneficiato 202 donne, di cui 156 nel 2008.

L'iniziativa si concluderà il 31 dicembre e tutti gli aspiranti e neo imprenditori/imprenditrici interessati a cogliere l'opportunità possono contattare l'Ufficio del Punto Nuova Impresa, al terzo piano della sede centrale della Camera di Commercio di Udine, in via Morpurgo 4 (telefono 0432.273508-273540; fax 0432.509469; E-mail: nuovaimpresa@ud.camcom.it).



CIFRE DEL 2008

419 ore di consulenza

oltre 800	le persone rivoltesi all'ufficio
156	il numero di donne che hanno seguito un percorso di consulenza
419	le ore di consulenza erogate
76	le ore di consulenza ancora da realizzare entro la fine dell'anno, che saranno rivolte anche ai giovani
3	il numero dei laboratori creativi organizzati
6	il numero dei professionisti coinvolti
20	le imprese coinvolte nel passaggio generazionale che hanno seguito un piano personale

Cresce il giro d'affari dell'enologia in giro per il mondo, merito anche degli strumenti di promozione

CAMERA DI COMMERCIO

LA GUIDA

Vini friulani in Russia

Il compendio dell'apprezzato vademecum del buon bere è stato presentato a San Pietroburgo

Ilaria Gonano

Cresce la diffusione dei vini friulani in Russia. Nel confronto tra il 2006 e il 2007, emerge che le bottiglie regionali inserite nei canali di vendita dell'ex Unione Sovietica sono aumentate del 74,9% per un giro d'affari di oltre un milione 530 mila euro.

Nel biennio, inoltre, si evidenzia anche una crescita del prezzo medio, passato da 10,05 a 11,07 euro al litro (dati elaborati dall'Istituto per il commercio estero-sede regionale per il Fvg, su indagini Istat).

Le etichette friulane trovano collocazione per la maggior parte nella grande distribuzione e nelle enoteche, ma anche nei ristoranti. Si collocano nella fascia alta e medio-alta del mercato e godono, come tutti i vini italiani, di una buona immagine.

L'incremento dei vini Made in Fvg nei circuiti distributivi della Federazione Russa (nono mercato di riferimento per l'export di vini friulani con una quota del 2,12%; in cima al classifica si posizionano gli Stati Uniti, seguiti da Germania, Re-



gno Unito, Austria, Canada, Svizzera, Brasile e Giappone) si inserisce in un'ormai stabile tendenza a un maggior consumo di vino e a un interesse crescente verso tutti gli aspetti che riguardano il settore: per la classe media russa, infatti, intendono di vino, conoscerne le regole del consumo, le

più famose regioni vitivinicole, i produttori e le marche, aumenta il prestigio sociale.

Il consumo di vino diventa quindi una questione di status symbol, condizione che porterà, secondo gli esperti a un'ulteriore richiesta di vini costosi e di alta qualità (nel 2007, l'import di

vino in Russia è aumentato del 42%, passando da 543 a 772 milioni di dollari. L'Italia è il terzo paese esportatore dopo Francia e Spagna, con un giro d'affari di circa 120 milioni di dollari).

La gamma a disposizione dei consumatori diventerà quindi sempre più ampia tanto da ren-

dere necessario l'utilizzo di strumenti di promozione e di marketing mirati per poter distinguere le diverse produzioni sul mercato.

Il Friuli Venezia Giulia dispone già di un ottimo biglietto da visita: si tratta della Guida ai Vini del Fvg nella sua versione in lingua russa.

E proprio in questi giorni, il compendio dell'apprezzatissimo vademecum del buon bere è stato presentato a San Pietroburgo, a una cinquantina di operatori del settore tra sommelier, rappresentanti della grande distribuzione, ristoratori, importatori nonché giornalisti della stampa specializzata.

A illustrare la pubblicazione, un'edizione che ha già riscontrato il plauso dei sommelier dell'ex Unione sovietica, sono stati Giorgio Colutta, presidente di Confagricoltura Fvg nonché membro della Giunta della Cciaa di Udine e Sergio Lucchetta in rappresentanza dell'ente camerale di Pordenone. Walter Filipputti, invece, ha descritto le caratteristiche del territorio regionale soffermandosi in particolare sulle varietà enologiche del Fvg.

La versione russa della Guida Ai Vini presenta le caratteristiche del settore vitivinicolo che riguardano la descrizione dei vitigni, le Doc, il sistema dei Consorzi e la vinificazione.

Alla pubblicazione, è abbinato un cd che raccoglie le schede delle aziende vitivinicole recensite nell'edizione 2008 della Guida.

All'evento (al quale è seguita una degustazione) sono intervenuti anche Adriano Massone, direttore dell'Ice di San Pietroburgo, e Igor Sharbatov, presidente della locale associazione dei sommelier che durante il suo intervento ha ripercorso le tappe salienti della sua visita in Friuli Venezia Giulia, visita organizzata nell'ambito del progetto Russia, il programma coordinato dalla Cciaa di Udine e Pordenone in collaborazione con gli enti camerale di Trieste e Gorizia che ha ricevuto il sostegno della Regione e dell'Ice.

Rientrano tra le attività del progetto in programma per i primi mesi del 2009, una missione dedicata al settore agroalimentare e un incoming di operatori della meccanica.

MERCATI DELLA TERRA

Il commento dopo i primi appuntamenti

Prodotti a ruba e tanti consensi

Borse piene, grande afflusso di visitatori e pioggia di consensi per i primi due appuntamenti con i "Mercati della Terra", la formula del mercato contadino marchiata Slow Food che ha preso il via a San Daniele del Friuli grazie alla positiva collaborazione avviata tra Cciaa di Udine, Parco Agroalimentare di San Daniele, Comune, Coldiretti e Confagricoltura. Se il buongiorno si vede dal mattino, insomma, per il farmer's market della cittadina collinare (il primo in Fvg e il secondo in Italia nell'ambito della rete di mercati organizzati da Slow Food), il futuro è decisamente roseo. Ne è convinto Giulio Colomba, dirigente Slow Food Fvg.

"L'iniziativa ha riscosso un'ottima adesione da parte dei visitatori -



spiega Colomba -, un riscontro positivo che conferma l'apprezzamento verso questa modalità d'acquisto in cui si favorisce il contatto diretto tra produttori e consumatori; si creano nuovi legami, si diffonde una nuova cultura alimentare e una conoscenza più approfondita delle specificità espresse dal ter-

ritorio".

Ampia partecipazione pure tra i produttori dislocati tra la Loggia della biblioteca Guarneriana e la piazza antistante il duomo dove è stata posizionata una tensostruttura. Tra i due "poli" sono stati collocati anche due gazebo ed è stata individuata una postazione per la bancarella del

pesce.

"Abbiamo adottato alcuni accorgimenti di tipo logistico per migliorare la fruizione del mercato - aggiunge Colomba - e potenziato l'offerta di ortaggi per garantire una maggiore disponibilità di questi prodotti andati a ruba nella prima giornata".

Le 40 realtà che hanno aderito alla proposta di Slow Food rappresentano tutte le categorie merceologiche del settore agroalimentare e tra i prodotti non mancano le "chicche" come il formaggio frant, presidio Slow Food, proposto da Pietro Gortani. "E' considerato l'oggetto del desiderio" - commenta Gortani - ma non ne disponiamo tutti i mesi dell'anno, una "carezza" legata inevitabilmente alla stagionalità delle produzioni, concetto che i Mercati della Terra consentono di mette-



Francesca Ruffini "C'è sempre più attenzione verso i prodotti locali"

re in evidenza e di trasferire ai consumatori". Ma l'appuntamento mensile con l'iniziativa di Slow Food presenta anche altri vantaggi. "Permette, agli acquirenti - fa notare Francesca Ruffini che produce e trasforma orticole - di potersi rifornire" sempre nello stesso luogo e di conoscere più a fondo nuove realtà. Nelle prime due giornate del Mercato, infatti, abbiamo riscontrato tra i consumatori una volontà a

informarsi. Un atteggiamento che testimonia la diffusione di una cultura sempre più attenta ai prodotti locali". "Abbiamo creato nuovi contatti - commenta entusiasta Raffaele Flabiano, allevatore di San Daniele - e alcuni clienti che non ci conoscevano, la settimana successiva al mercato hanno visitato l'azienda per vedere "dal vivo" tutta la filiera produttiva."

Appuntamento da non perdere insomma a San Daniele: la prossima occasione per fare una spesa "mirata" è sabato 20 dicembre quando le bancarelle si tratteranno fino alle 19 e la proposta alimentare sarà calibrata in vista dei menù di natalizi.

I.G.

Friuli e Veneto al lavoro per tutelare il nome del noto bianco frizzante

ENOGASTRONOMIA

IL PROSECCO

Doc interregionale

Al Comitato nazionale vini chiedono firme e impegni precisi. I tempi stringono

Adriano Del Fabro

Decisamente, i tempi per l'ottenimento della Doc interregionale del Prosecco si stanno facendo stretti. "Se entro fine febbraio tutte le carte firmate non sono sul tavolo del Comitato nazionale vini - ha spiegato recentemente Domenico Mastrogianni della Confederazione italiana agricoltori e membro del Comitato - sarà quasi impossibile giungere all'approvazione della nuova Doc a livello ministeriale entro il 31 luglio.

Dal 1° agosto, poi, scatterà la nuova regolamentazione europea per le denominazioni e tutto sarà più complicato (e costoso), perché sarà gestito direttamente da Bruxelles." Quello che serve da subito, dunque, è l'accordo tra tutte le parti in causa (comune di Trieste compreso, poiché nel suo territorio è inserita la frazione di Prosecco), con le relative firme e assunzioni di responsabilità.

"Bisogna mettersi rapidamente al lavoro, tutti insieme - ha commentato Ennio Benedetti, presidente regionale della Cia -, su questa che tutti i vitivinicoltori del Friuli Venezia Giulia considerano un'opportunità." Nasce da tali considerazioni la necessità della tutela del nome del vino che deve avere un preciso riferimento geografico recuperabile in maniera plausibile solo agganciandosi alla specifica frazione triestina e alla storia vissuta lì dal vitigno Glera. Pare ormai accertato, infatti, che il vino Pucino di cui scrive Plinio il Vecchio e molto gradito all'imperatrice romana Livia (moglie di Augusto), fosse un bian-



co identificato con l'antica Glera. Era coltivato sui terrazzamenti triestini e lo studio del suo dna, ha portato il professor Antonio Calò a firmare questa tesi.

Dal Carso e da Prosecco, la coltivazione della Glera si è spinta verso occidente fino a raggiungere i colli Trevigiani ed Euganei che gli hanno dato una fama e una gloria che non può essere dimenticata. Gli operatori veneti, infatti, stanno lavorando per trovare una soluzione al problema e consentire, contemporaneamente, l'allargamento della zona di coltivazione; la difesa del nome geografico di Prosecco (come vuole l'Unione europea e come la vicenda Tokaj-Tokaj ha insegnato) e la tutela del lavoro di coloro i quali hanno investito sul vitigno negli anni passati, decretandone il successo.

Si tratta, dunque, di un ritorno alle origini che coinvolgerebbe, oltre ad alcune province del Veneto, pure quelle

di Pordenone, Udine e, naturalmente, Trieste. Nella doc Carso, pur non essendo consentito dal disciplinare, alcuni produttori già imbottigliano l'autoctono Glera/Prosecco e lavorano, motivati, alla sua valorizzazione. Si tratta di una pianta di vigore medio la cui uva matura nella seconda decade di settembre, con una normale resistenza alle principali malattie. La versione del vino più conosciuta è quella frizzante, ma esiste pure una versione tranquilla, dalla struttura leggera.

Le amministrazioni regionali del Friuli Venezia Giulia e del Veneto, d'accordo con il Ministero delle risorse agricole alimentari, hanno già avviato i processi necessari al riconoscimento della Doc interregionale, ma al Comitato nazionale vini, chiedono firme e impegni precisi: bisogna andare oltre le dichiarazioni d'intenti o la buona volontà rimane tale, lasciando sul campo un'altra opportunità persa.

RISTORANTE DEL MESE

Il Principato di Ariis

Banchetti "nobili"

Cibi e bevande di qualità, proposti a prezzo corretto. Accattivante presentazione dei piatti. Ottimo servizio, prestato da personale competente, ben disposto al sorriso e a coccolare il cliente.

E, questa, una piccola "carta d'identità" del Principato, locanda con alloggio situata ad Ariis, frazione di Rivignano. Siamo in un comune ricco di tradizioni gastronomiche, nel cuore del Parco dello Stella. Qui, gran parte delle terre, da sempre, sono appartenute a famiglie nobili.

Le ricette si rifanno all'antica tradizione friulana

E forse il nome "Principato" deriva proprio da tale considerazione. Oggi il locale è retto da due giovani: Tiziana Papait e Claudio Marson.

La cucina è curata personalmente da Claudio, giovane chef con idee chiare. La scelta delle materie prime è rivolta prevalentemente a prodotti locali. I fornitori sono aziende specializzate, selezionate per le garanzie di sicurezza che offrono.

Le ricette del Principato si rifanno all'antica tradizione friulana, però sono rivisitate, per renderle moderne sia nella presentazione sia nel rispetto della leggerezza dei piatti oggi richiesta.

"Va sottolineato - afferma con orgoglio Tiziana Papait - che un punto di forza del nostro lavoro sono i banchetti: da quelli più piccoli (battesimi, comunioni... che proponiamo a partire da 25-30 euro a persona) a quelli più impegnativi (come i matrimoni, da 50-80 euro)".

Il locale privilegia le portate di carne, in questa stagione in particolare quelle di selvaggina; tuttavia non mancano quelle di pesce. E ci sono pure menù particolari: uno per ospiti vegetariani, uno di cromoterapia in cucina (il colore "rosso" come scelta del Principato), uno di degustazione e uno per gli amanti del bosco.

La "casa" produce in proprio il pane, i grissini, le paste fresche, i dolci. Il menù è ricco: tante portate, descritte bene e con buongusto nella carta. C'è un'ampia scelta di formaggi e di oli, nonché un ricchissimo carrello di dolci (almeno una ventina di tipi).

Tiziana e Claudio sono convinti che "l'influsso determinante della buona cucina favorisce quella serenità della mente, quella benevolenza dei pensieri, quell'indulgenza per i difetti del prosimo che costituiscono la sola vera forma di ottimismo".

Ecco dunque alcuni esempi di cosa essi propongono in questo periodo per essere coerenti con l'assunto.

Tra una dozzina di antipasti, suggeriamo Salame nostrano cotto nel tecin con finissima di ci-

polla all'aceto e polenta gialla. Tra gli altrettanto primi, Quadrati di pasta all'uovo al profumo di castagne con cuori di carciofo e taleggio. Più di venti i secondi: tra questi i classici bocconcini di cervo in salmì con polentina tenera. I contorni variano di giorno in giorno. Pure i dessert sono aggiornati costantemente.

Oltre che dell'albergo e della sala, Tiziana si occupa pure della carta dei vini (circa 100 etichette: friulane, italiane in genere, bollicine varie e Champagne). Con le portate sono suggeriti abbinamenti in bottiglia o a calice. In miscita i prodotti dell'azienda agricola Filippi di Zellina (San Giorgio di Nogaro, Doc Annia). Infine, c'è una ricchissima carta dei liquori e delle grappe.

Bruno Peloi



IN CIFRE

Più di 200 coperti

Località	Ariis di Rivignano, in via Chiesa, 2
Gestori	dal 2003 gestori del locale sono Tiziana Papait e Claudio Marson
Sale	4, una da 80 posti, due da 25, una da 50; altri 50 coperti in giardino
Prezzo medio di un pasto	tra i 25 e i 35 euro, bevande incluse
Turno di riposo	sabato a pranzo e martedì sera
Parcheggio	Non ci sono problemi di parcheggio
Prenotazioni	Nei fine settimana è gradita la prenotazione
Camere	9 arredate in legno massiccio e dotate di tutti i comfort moderni. Sani disponibili per 45 euro la singola, 80 la doppia
Contatti	Tel. 0432 775008 - fax 0432 774715 www.principatodiariis.it principatodiariis@tiscali.it

IN CIFRE

160 milioni di bottiglie all'anno

Fatturato mondiale	330 milioni di euro
Bottiglie	160 milioni ("solo" 57 milioni prodotte nella Doc)
Ettari in Veneto	4.600 (4.300 ettari a Conegliano-Valdobbiadene, con il suo Superiore di Cartizze) 300 ettari nella "Montello e Colli Asolani"
In Friuli Venezia Giulia	meno di 300 ettari
In Italia	Ben 10 mila
Nel mondo	Altri 3 mila ettari (di cui 2 mila nella sola Romania)
Export	In 60 Paesi; le ricerche di mercato indicano la possibilità di soddisfare una richiesta superiore all'attuale di circa il 30%

Finanziamento straordinario di liquidità grazie all'intesa con le Bcc. 4 miliardi a disposizione

CONFIDI COMMERCIO

IL PRODOTTO

L'accordo anti-crisi

CARATTERISTICHE

Beneficiari: imprese associate al Consorzio

Tasso di interesse: variabile, pari all'Euribor (360) a 3 mesi, media mensile di ogni mese e con validità per il mese successivo, con troncamento alla seconda cifra dopo la virgola e arrotondamento ai 5 centesimi superiori, maggiorato di 0,90 punti

Garanzia Confidi: 70%

Forma tecnica: liberamente concordata tra le parti

Durata finanziamento: massima di 12 mesi, con possibilità di estinzione anticipata

Rientri: mensili

Estinzione anticipata: senza penali

Una crisi più o meno inattesa, sicuramente pesante, di difficile soluzione, di cui non si conoscono i tempi di durata.

La situazione economica internazionale ha inevitabilmente iniziato ad avere riflessi negativi anche sul territorio locale, in particolare per il settore delle piccole e medie imprese, quelle che rappresentano la parte numericamente più significativa del tessuto imprenditoriale friulano.

Ecco che il sistema Confidi - Confidi Udine (commercio), Confidi Industria e Confidimprese Fvg (artigianato) -, in accordo con la Federazione della Banche di Credito cooperativo del Friuli Venezia Giulia, promuove il "Finanziamento straordinario di li-

quidità", presentato nella Sala giunta della Camera di commercio di Udine da Michele Bortolussi, presidente di Confidi Industria, Giovanni Da Pozzo, presidente di Confidi Udine, Italo Del Negro, presidente della Federazione regionale Bcc, Daniele Nonino, presidente di Confidimprese Fvg artigiano.

Si tratta di un prodotto - proposto dal sistema delle Bcc, 4 miliardi di euro a disposizione - pensato per sostenere le pmi nell'attuale fase negativa del ciclo economico, "una risposta pratica e rapida soprattutto in un momento di straordinaria difficoltà per il "piccolo" come quello che stiamo vivendo", spiegano i protagonisti di un accordo che vede i Confidi affiancare il sistema bancario del Credito coopera-

tivo mettendo sul tavolo le loro principali caratteristiche: flessibilità, decisioni immediate, conoscenza e conseguente capacità di supporto alle pmi.

In conferenza stampa Da Pozzo ha sottolineato la "coesione del mondo produttivo nelle situazioni di difficoltà", mentre Bortolussi ha rilevato la "coraggiosa presenza del sistema Confidi in una fase in cui il rischio aumenta".

Nonino ha quindi sottolineato "la semplicità del prodotto, che è il suo valore aggiunto" e Del Negro ha rilevato "la pronta disponibilità delle Bcc: Non siamo nei giochi della finanza, siamo solo, da sempre, al fianco delle imprese".

E ancora dice Da Pozzo: "Abbiamo ricevuto una proposta delle Bcc



Il Finanziamento è stato presentato nella Sala giunta della Camera di commercio di Udine

e siamo stati ben lieti di accettarla, perché le imprese hanno bisogno di fatti concreti e immediati".

Le imprese, aggiunge Bortolussi, "hanno bisogno di tempi rapidi, perché i problemi di liquidità sono reali, a causa dell'aumento dei tassi e della riduzione dei fidi". Se il presidente dei Confidi artigiani Nonino punta l'obiettivo sulle "esigenze di capitalizzazione", tutti concordano sull'esigenza di "forme di credito semplici e rapidamente accessibili". Quelle che promette il presi-

dente delle Bcc Italo dal Negro, assicurando che "tutte le 16 banche aderenti alla nostra rete regionale sono pronte a partire da subito".

Quanto al tetto dei 4 miliardi, appena uno in meno di quello annunciato dal gruppo San Paolo Intesa a livello nazionale, Del Negro lo spiega coi numeri: "Abbiamo 17,5 miliardi di patrimonio libero, impieghi in crescita del 16% e una raccolta che fa segnare un incremento esponenziale, perché non siamo coinvolti nei giochi della grande finanza".

DANNI DA MALTEMPO

Sostegno al commercio

Un finanziamento specifico per chi ha subito danni causati dal maltempo di agosto. Con un tasso variabile pari all'Euribor + 0,60 punti di spread, un importo massimo di 50mila euro e una durata di 36 mesi. Sono i numeri principali della convenzione siglata giovedì 11 settembre dal presidente di Confidi Udine Giovanni Da Pozzo e dal direttore generale della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia Roberto Dal Mas.

Vista la violenta ondata di maltempo dello scorso agosto, con danni rilevati in diverse località del territorio regionale, Confidi Udine e Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia hanno inteso offrire un ulteriore strumento di supporto al settore del commercio. Si tratta di un'offerta creditizia dell'istituto bancario volta ad alleviare i disagi economici delle aziende colpite, agevolando il riassetto delle attività, la ricostituzione delle scorte, il riequilibrio finanziario, gli eventuali nuovi investimenti. Da parte di Confidi Udine vi è la concessione di garanzie integrative a supporto delle richieste di finanziamento.

Le parti, si legge nella convenzione, concordano la forma tecnica del finanziamento (chirografario), il prodotto ("Investimenti business" o "Liquidità Business"), l'importo massimo (50mila euro, salvo deroghe da concordare di volta in volta), il tasso (variabile pari all'Euribor+0,60), la durata (36 mesi, comprensiva di eventuale preammortamento, per un massimo di 6 mesi), l'ammortamento (rate trimestrali), la garanzia Confidi (pari all'80%).

"È un altro intervento importante a favore dell'imprenditoria commerciale locale - osserva il presidente Da Pozzo -, colpita da un evento imprevisto. Con questo finanziamento sarà possibile in tempi più ridotti attuare l'effetto dei danni subiti e ripartire con la solita dinamicità". "Come banca del territorio del Friuli Venezia Giulia - aggiunge il direttore Dal Mas - vogliamo confermare una tradizione di impegno e attenzione nei confronti delle esigenze della comunità regionale.



Per questo abbiamo deciso di mettere prontamente a disposizione uno speciale finanziamento per le aziende colpite, con durata massima 36 mesi, condizioni agevolate e un iter snello e semplificato.

Nelle nostre filiali è a disposizione personale dedicato in grado di dare informazioni e assistenza completa sui finanziamenti".

BANDO CAMERALE Imprenditoria giovanile e femminile

Tassi ridotti con garanzia Confidi

Confidi Udine supporta un'iniziativa della Camera di commercio di Udine e della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia a sostegno e per lo sviluppo delle rete imprenditoriale regionale, in particolare quella femminile e giovanile.

L'operazione è stata attivata attraverso un bando camerale che vede l'istituto bancario rendersi disponibile per un anticipo dei contributi previsti, anticipo che potrà essere erogato all'impresa non appena pubblicata la graduatoria di ammissione.

L'affidamento, della durata di 6-9 mesi e con un tasso variabile pari all'Euribor 3 mesi più 1 un punto di spread, prevede un'apertura di credito in conto corrente a scadenza fissa.

La Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, sempre per il sostegno dei piani finanziari delle nuove imprese rientranti nei parametri definiti dal bando, propone inoltre un'ulteriore tipologia di finanziamento - per un importo massimo di 75mila euro, che potrà



avere una durata fino a 5 anni se chirografario e fino a 10 anni se ipotecario, con tassi di particolare favore qualora sia assistito da garanzia Confidi. Se presente garanzia Confidi pari al 50% o superiore, infatti, lo spread applicato sarà pari a 1,10 punti percentuali nel caso di mutuo chirografario e a 0,90 nel caso di ipotecario.

"Si tratta di supporti importanti - osserva il presidente Giovanni Da Pozzo - nei confronti di settori dell'imprenditoria che possono risultare tra i più dinamici del tes-

suto economico locale". "L'iniziativa rappresenta un ulteriore segnale di attenzione al territorio da parte della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia - aggiungono il presidente Carlo Appiotti e il direttore generale Roberto Dal Mas - soprattutto in considerazione del ruolo cruciale giocato dalla nuova imprenditoria e da quella femminile, perno fondante per la crescita del tessuto economico e sociale della nostra regione di domani, al quale guardiamo con grande attenzione e sensibilità".

Stagnazione, non ancora recessione: il messaggio arriva dall'Api che ha sondato l'umore degli imprenditori

INDUSTRIA

L'INDAGINE

La ricetta delle Pmi

Per uscire dalla crisi i piccoli industriali chiedono sostegno al credito e infrastrutture

Marina Torrisi

La situazione è critica, non c'è dubbio. Viviamo in una crisi che presenta i contorni della stagnazione ma non ancora della recessione. Parole di Massimo Paniccia, presidente dell'Associazione Piccole e Medie Imprese della Provincia di Udine.

È la prospettiva che emerge da un'indagine condotta dall'Ufficio Studi dell'Api nella prima settimana di novembre, volta a sondare sensazioni, umori e le attese a oltre un mese dallo scoppio della crisi che ha investito la finanza e le borse internazionali, oltre che a valutare le ricadute sull'economia locale.

L'indagine, condotta tramite la somministrazione di un questionario di otto domande a un campione di 169 aziende appartenenti al settore manifatturiero con sede sul territorio, ha evidenziato come le conseguenze della crisi finanziaria comincino a lasciare il segno anche sull'economia reale delle piccole e medie industrie friulane.

La situazione che ne emerge appare critica, ma non ancora, secondo il presidente Paniccia,



Massimo Paniccia

del tutto compromessa.

Da un alto c'è la piena consapevolezza che l'economia friulana non sarà risparmiata dalla crisi della finanza, dall'altro, pur non mancando qualche segnale di tenuta, c'è un sentire comune improntato al pessimismo.

Un pessimismo che si rilette nel timore espresso dagli intervistati per una recessione o una stagnazione, avvertita come imminente, anche se ci sono anche quanti confidano in una futura ri-

L'indagine è stata condotta tramite un questionario composto da otto domande ad un campione di 169 aziende

presa. Eppure secondo Massimo Paniccia "la situazione non è catastrofica, pur nel contesto di

una crisi mondiale che sta colpendo duramente le imprese friulane". È in particolare il risultato relativo al rapporto banca-impresa a riservare sorprese.

Dall'indagine emerge che per la maggioranza degli imprenditori (il 62%) non sono stati registrati mutamenti rispetto alla situazione ante-crisi.

Al contrario, per una minoranza composta dal 38% degli intervistati i mutamenti sono intervenuti traducendosi in aumenti delle richieste di garanzie (per il 25%), dei tassi di interesse applicati (per il 38%), in maggiori incidenze delle commissioni (per il 21%) e, in qualche caso, in una restrizione degli affidamenti (per il 16%).

A proposito invece delle misure di politica economica da mettere in atto da parte dell'amministrazione pubblica, la necessità più sentita dagli imprenditori (pari al 37% sul totale) riguarda le politiche per il sostegno del credito, seguita da investimenti pubblici in infrastrutture (25%), da un sostegno ai consumi (22%) e, infine, dalla riduzione alla spesa corrente (10%).

RAPPORTO BANCA IMPRESE

Il 62% non vede mutamenti

62%	la percentuale degli imprenditori che non vedono mutamenti rispetto alla situazione ante crisi
38%	la percentuale degli imprenditori che vedono mutamenti in peggio
Di questi	il 25% per gli aumenti delle richieste di garanzie Il 38% per gli aumenti dei tassi d'interesse Il 21% per le maggiori incidenze delle commissioni Il 16% per la restrizione degli affidamenti



Roberto Snaidero

L'INTERVISTA

A tu per tu con Roberto Snaidero, presidente Catas

Certificazioni all'origine, partendo dall'Egitto

ci invidia. Io penso che il Catas possa avere, oltre al know-how che l'imprenditore richiede per la certificazione, anche i requisiti tali per diventare una sorta di "guardia" del mercato per i prodotti che entrano nel nostro paese».

Che obiettivi vi potete quindi?

«L'obiettivo è quello di essere un punto di riferimento per le imprese del legno-arredo in Italia, ma anche fuori dal nostro paese. Abbiamo diverse operazioni in corso per tutelare e sviluppare le funzioni del Catas, e credo che non ci si possa limitare a rimanere nell'ambito territoriale, ma bisogna guardare esternamente. E qui devo ringraziare il presidente della Camera di Commercio, in qualità di socio di maggioranza del Catas, che mi ha dato "il via libera" su questi progetti assie-

me alla Federlegno-Arredo ed agli altri azionisti di riferimento, proprio per dare un'immagine del distretto della sedia ancora positivo».

Ci può dare qualche anticipazione?

«È evidente che non possiamo controllare tutti i prodotti che arrivano nel nostro paese, pur tuttavia dobbiamo anticipare i problemi che potrebbero sorgere dalla qualità dei beni che importiamo. La certificazione è una questione seria che riguarda prima di tutto il consumatore. Assieme all'ing. Speranza abbiamo fatto un accordo con un laboratorio prove in Egitto, in cui andremo a certificare il prodotto all'origine senza aspettare che arrivi nel nostro mercato».

Perché avete scelto l'Egitto?

«Prima perché sono stati loro a cercarci, e poi perché riteniamo che

l'Egitto sia un paese che abbia una grossa manualità e know-how nel settore del legno-arredo, e che sta aumentando l'esportazione verso il mercato italiano. Pertanto i loro materiali devono essere aggiornati, configurati e raffrontati con i parametri dei nostri prodotti qui in Italia».

Invece qual'è il significato dell'accordo con il Cnr?

«L'accordo che Federlegno-Arredo ha stipulato con il Cnr, per il tramite del Catas, è stata una pietra miliare nel campo della certificazione sulle costruzioni in legno. Come Catas vogliamo entrare in maniera "pesante" su questo specifico settore, che attualmente non seguiamo, ma che riteniamo sia essenziale per le imprese friulane e nazionali».

In un quadro generale ci può stare anche

una collaborazione Catas-Promosedia?

«Sono due attività completamente diverse: Catas fa certificazione di prodotto, Promosedia invece ha seguito fino ad ora la promozione. Pur tuttavia sono convinto che il Catas può dare ancora molto a Promosedia nel campo del know-how».

Ritengo invece che Promosedia debba agganciarci a un progetto legato alla Federlegno-Arredo che, con le sue strutture e la sua organizzazione, ha modo di muoversi più facilmente nel campo internazionale e dei media. Non credo che possa avere più significato fare un Salone della Sedia a Udine perché la gente non viene. I buyer del settore preferiscono recarsi a Milano al Salone del Mobile, piuttosto che alle fiere di Dubai e di Mosca».

Flavio Cavinato

Fin dal lontano 1969, anno della sua istituzione, la funzione del Catas è sempre stata quella di favorire lo sviluppo tecnologico delle imprese italiane del legno, del mobile e dell'arredamento, tanto da diventare il punto di riferimento per oltre mille imprese del settore.

Presidente Snaidero, si può dire che il Catas sia una "mosca bianca" nel distretto della sedia?

«Il Catas è un laboratorio prove nel settore del legno-arredo e con orgoglio posso affermare che

gli associati Federlegno-Arredo di Confindustria, hanno recentemente dichiarato che il Catas è uno dei migliori laboratori del settore presenti nel panorama nazionale».

Dove sono i margini di crescita?

«Sottolineo innanzitutto che questa azienda vive di "luce propria", e cioè senza finanziamenti pubblici né quant'altro, e con un bilancio positivo. Sono convinto che il Catas possa essere un ente certificatore a salvaguardia dei consumatori, con dei professionisti veramente validi che il mercato

I contenuti della riforma del commercio trova favorevole Confcommercio Udine

COMMERCIO

IL COMMENTO

Una legge che soddisfa

Arriva un giudizio soddisfatto dal fronte provinciale di Confcommercio Udine sui contenuti della riforma del commercio approvata in Consiglio regionale.

Il presidente Giovanni Da Pozzo sottolinea "la coerenza dimostrata dal presidente della Regione Renzo Tondo che, nonostante le forti e contrastanti pressioni provenienti da più parti del territorio, ha difeso, assieme all'assessore Luca Ciriani, l'impostazio-

La legge approvata in consiglio è rispondente all'accordo realizzato a livello sindacale

ne dell'articolato senza concedere deroghe che ne avrebbero stravolto il senso. Il lavoro di concertazione ha dato i suoi frutti: alla fine, la legge approvata in Consiglio è

Il Presidente regionale Giuseppe Pavan: "Rimarremo vigili quando tra un anno terminerà la fase di sperimentazione"

rispondente all'accordo che avevamo realizzato a livello sindacale, presenti Confcommercio, Confeferenti e le categorie di Cgil, Cisl e Uil".

"Quello che emerge dal voto in aula - dice il presidente regionale Pavan - è un testo che riesce a mediare in maniera efficace tra le esigenze di imprenditori, lavoratori e consumatori". Certo, prosegue Pavan, "Confcommercio avrebbe voluto un ulteriore contenimento delle domeniche di apertura vista la nostra coerente posizione di sempre, che considera la giornata festiva come tempo di riposo e da dedicare alla famiglia.

Ma, rispetto alla filosofia delle legge precedente, le cose sono sostanzial-

mente cambiate, e proprio nella direzione delle nostre richieste.

Rimarremo vigili quando tra un anno terminerà la fase di sperimentazione della legge e ci potrà essere la tentazione di rivedere il tetto". Quanto al nodo dei saldi, puntualizza ancora Pavan, "Confcommercio ritiene che le finestre invernale ed estiva previste dalla giunta a correzione dell'impostazione iniziale di liberalizzazione siano un compromesso accettabile".

Il testo di legge fissa a 29 il tetto di domeniche di apertura per i centri commerciali e i negozi lontani dai centri storici delle città (25 festività più le domeniche di dicembre). E ancora sono state ampliate le finestre

per i saldi e classificati turistici solo i comuni di Lignano e Grado. Inoltre, è data libertà di apertura agli esercizi commerciali situati nei centri storici e a quelli isolati con superficie di vendita non superiore ai 400 metri quadrati, ovunque si trovino nel territorio comunale.

Il periodo dei saldi stagionali è stabilito, a facoltà dell'esercente, con il solo vincolo del rispetto degli spazi temporali definiti per legge.

E ancora la nuova legge targata Luca Ciriani prevede la moratoria sulla grande distribuzione per due anni fino al 2010, in vista della definizione del nuovo Piano della grande distribuzione.

Infine, la riforma istituisce il Fondo a sostegno delle Pmi regionali e consente alle imprese di superare il divieto di cumulo fra gli incentivi regionali per le attività di ricerca e sviluppo e i crediti d'imposta previsti, per gli stessi interventi, dalla Finanziaria nazionale del 2007.



Giuseppe Pavan

GRUPPO TERZIARIO DONNA

Un utile confronto con l'Associazione Morava

Missione in Cechia e Slovacchia

Sono rientrate dalla missione in Repubblica Ceca e Slovacchia.

"Una presenza significativa per un utile confronto con l'Associazione Morava delle donne imprenditrici e manager di altri Paesi", sintetizza Tiziana Valle, presiden-

cessità delle imprenditrici, favorire la crescita professionale, culturale e personale delle iscritte, promuovere all'estero l'immagine di serietà, operosità e vicinanza alla società civile insita nello spirito dell'imprenditoria femminile del Terziario.

"Quest'anno - spiega

L'attenzione nel 2008 è stata puntata al mercato estero

la presidente Valle - abbiamo poi volto particolare attenzione alle im-

prenditrici straniere e ai rapporti commerciali tra il nostro e altri mercati esteri.

Il 2008 è infatti l'Anno Europeo per il dialogo interculturale e questo ci permette di realizzare azioni e proporre progetti anche andando oltre i confini nazionali".

Tra gli scopi del gruppo incentivare lo spirito di aggregazione tra le associazioni

te del Gruppo Terziario Donna, espressione dell'impresa al femminile del commercio, del turismo e dei servizi della provincia di Udine.

Gli scopi del gruppo? Promuovere lo sviluppo dell'imprenditoria femminile sostenendone l'affermazione negli ambiti sociali e istituzionali, agire per incentivare lo spirito di aggregazione tra le associazioni contribuendo alla soluzione di problematiche comuni, agire per l'adeguamento delle politiche alle ne-



PRESIDENTI DI MANDAMENTO

Incontro con le tre "new entry"

Una riunione per presentare e dare il benvenuto ai tre nuovi presidenti di mandamento. Ma anche per fare il punto della situazione sull'aggiornamento delle normative, sulla legge del commercio, sulle manifestazioni sul territorio.

Il presidente provinciale di Confcommercio Udine Giovanni Da Pozzo, i vicepresidenti Pietro Cosatti e Cristiano Perosa, il presidente onorario Claudio Ferri, il direttore Guido Fantini, presente per l'occasione anche il presidente regionale Giuseppe Pavan, si sono incontrati in sala Pratesi nella sede udinese dell'associazione.

Alla presentazione di Perosa è seguito il dibattito che ha visto i leader territoriali di Confcommercio intervenire sui temi di attualità anche in una visione di prospettiva. Preoccupazione, in particolare, è emersa per la riduzione sempre più marcata del potere d'acquisto della famiglie che - ha osservato il presi-

dente Da Pozzo - influisce per la prima volta anche sull'offerta di fascia alta.

Nei giorni in cui l'iter della riforma sul commercio era arrivata all'altezza dell'attività di commissione, Pavan ha quindi illustrato la posizione di Confcommercio, "una posizione - ha osservato - che è rimasta sempre coerente con la filosofia di fondo di un'associazione che ritiene la domenica il momento del riposo e della famiglia ma che comprende anche perfettamente le esigenze del mercato e dei consumatori". A fine incontro il presidente Ferri ha consegnato il simbolo di Confcommercio ai tre presidenti recentemente eletti: Denis Andrian (Cervignano), Antonio Dalla Mora (Latisana), Emanuele Gerardi (Campofornido). "Sono certo che saprete integrarvi al meglio nella squadra di Confcommercio - ha sottolineato Da Pozzo - dando un contributo di idee e iniziative".

Il tema della sicurezza è sempre più sentito all'interno di Confartigianato

ARTIGIANATO

LA PRESENTAZIONE DEI DATI

Infortunati in calo

Chieste all'Inail riduzioni automatiche dei premi per le imprese artigiane virtuose

È calato il numero di infortuni denunciati dalle aziende artigiane della provincia di Udine nel periodo 2003-2007. Una flessione ancora più marcata nel settore del legno e affini. Il dato è stato diffuso da Confartigianato Udine nel corso di una conferenza stampa nel corso della quale il responsabile dell'Ufficio Studi Nicola Serio ha spiegato che "nelle aziende artigiane della provincia di Udine si è verificato un calo del 18,5% nel numero degli infortuni e addirittura del 40,7% in quelle del legno. Un dato nettamente migliore sia agli altri settori dell'artigianato sia alle imprese non artigiane del settore legno". In Friuli il numero di eventi su 1000 addetti è minore (47,2 per mille) rispetto sia a dati regionali (48,2 per mille) sia a quelli nazionali (51,8 per mille).

"Questi dati - ha spiegato Mauro Damiani, capo categoria del legno di Confartigianato Udine - sono il frutto dell'accresciuta sensibilità degli operatori del settore verso i temi della sicurezza, delle azioni di formazione e aggiornamento organizzate anche da Confartigianato Udine per gli imprenditori e i loro collaboratori, oltre che dell'introduzione di macchinari più moderni". Solo negli ultimi due anni Confartigianato Udine ha organizzato oltre 150 corsi su argomenti legati alla sicurezza ai quali hanno partecipato



IN CIFRE

-40,7% nel settore legno

Infortuni aziende artigiane	- 18,5%
Settore legno	- 40,7%
In Friuli su 1000 addetti	47,2 per mille
In Regione su 1000 addetti	48,2 per mille
In Italia su 1000 addetti	51,8 per mille
Oltre 150 corsi	Oltre 2500 partecipanti

più di 2500 addetti.

"I risultati più positivi ed incoraggianti - ha aggiunto il vice capo categoria del legno, Patrizio De Stalis - si ottengono nelle aziende dove l'imprenditore è coinvolto attivamente nella valutazione dei rischi aziendali. È fondamentale il lavoro svolto nell'artigianato in questi anni per ridurre gli infortuni, al punto che ormai si parla di una cultura della sicurezza sempre più diffusa, condivisa, soprattutto dalle nuove generazioni di imprenditori. Alla luce di questi risultati sosteniamo la necessità di una sostanziale riduzione degli adempimenti burocratici, organizzando meglio la documentazione richiesta, eliminando i doppi e prevedendo norme e regolamenti pensati con maggiore attenzione alle piccole imprese artigiane". Confartigianato Udine ha lanciato anche la proposta di ridurre i premi Inail, introducendo

un nuovo meccanismo incentivante che vada a premiare in modo semplice e automatico le aziende virtuose. Una richiesta ritenuta interessante dal direttore dell'Inail di Udine Cristiana Capobianchi che ha sottolineato nel suo

Negli ultimi due anni l'associazione ha organizzato oltre 150 corsi su argomenti legati alla sicurezza

intervento l'importanza di non abbassare la guardia sui temi della sicurezza e salute nei luoghi di lavoro, senza peraltro accendere i toni della comunicazione. Alla conferenza stampa sono anche intervenuti il vice presidente vicario di Confartigianato Udine Franco Buttazzoni e il direttore Gian Luca Gortani.

GIOVANI IMPRENDITORI

Tour tra le eccellenze del territorio

Prima visita all'Aeroel di Pradamano

Il Gruppo Giovani della CNA, costituitosi lo scorso marzo, va alla scoperta delle eccellenze del territorio.

Obiettivo: apprendere e poi mettere a disposizione cultura, conoscenze, esperienze e strumenti pratici a sostegno delle attività imprenditoriali delle nuove generazioni di artigiani.

Prima tappa del "tour" alla ditta Aeroel (Applicazioni e Realizzazioni Ottico-Elettroniche) di Pradamano; qui una delegazione dei giovani della CNA - il presidente Gruppo Giovani Imprenditori Gabriele Rosso, i vice presidenti Acutis, Bellini, Fonzar e

Il presidente Rosso "Abbiamo appreso l'atteggiamento statunitense della felicità del condividere"

la referente Di Maria - ha preso contatto con le best practices dell'azienda.

Accolti dal presidente Antonio Spizzamiglio, hanno avuto l'opportunità di conoscere direttamente dall'esperienza del titolare la storia e lo sviluppo dell'azienda, nata nel 1978 dalla passione dei

suoi fondatori per il mondo dell'aeronautica e delle tecnologie connesse alla costruzione, alla ricerca e allo sviluppo di sistemi e propulsori.

Il confronto con il modello americano, che vede come fornitori ultra specializzati della NASA ed altre importanti istituzioni civili e militari alcune piccolissime imprese, costituite anche solo da due persone, rinforza nel tempo la convinzione di Spizzamiglio riguardo l'efficacia del lavoro anche di piccole realtà se orientato all'eccellenza.

L'AEROEL conta oggi una ventina di addetti, tutti altamente specia-

lizzati, ed è condotta da due soci, fattura circa 3 milioni all'anno.

"Abbiamo appreso in quest'azienda - riferisce Rosso - l'atteggiamento statunitense della "felicità del condividere"; uno stimolo che ha condotto Spizzamiglio ad avviare la propria attività in un settore innovativo, che conta un solo precedente a livello globale, concentrandosi su un'unica tipologia di prodotto che obbliga oggi l'azienda ad essere costantemente i numeri uno.

Un'esperienza da cui noi giovani della CNA dobbiamo trarre esempio: imprese come l'AEROEL



Enrico Bellini, Gabriele Rosso, Antonio Spizzamiglio e Massimo Fonzar

continua Rosso - dovrebbero essere presenti nelle scuole e negli istituti per il suo valore anche sociale, vista la quantità di messaggi positivi che, soprattutto alla luce dell'attuale situazione economica, apporta con l'esempio concreto di 30 anni di attività eccellente.

Comprendere il valore delle idee, trovare il coraggio per tramutarle in impresa, avere l'entusiasmo per condurle giorno per giorno, essere felici

di condividerne i successi, sono insegnamenti preziosi di cui dovremmo tener conto".

Il Gruppo Giovani continuerà le visite in altre aziende eccellenti, per carpire esperienza ed entusiasmo a chi prima di loro ce l'ha fatta: "un terzo dei titolari delle imprese della CNA - conclude Rosso - ha meno di 40 anni: scoprendo le best practices del territorio non possiamo che imparare e crescere".

Un'indagine della Coldiretti denuncia la speculazione in un ambito importante per le imprese agricole

AGRICOLTURA

LA SITUAZIONE

Terreni a peso d'oro

Bigai "È un ostacolo all'ingresso dei giovani imprenditori che decidono di investire"

La speculazione si sposta sui terreni agricoli. Lo denuncia la Coldiretti a seguito dei risultati dell'indagine commissionata all'Swg.

"L'indagine Coldiretti/Swg - commenta la presidente della Coldiretti di Udine Rosanna Clocchiatti - è stata realizzata per verificare l'impatto della crisi finanziaria sull'economia reale delle imprese agricole. Da questa è emerso che i terreni agricoli battono l'oro nella classifica degli investimenti giudicati più sicuri dagli italiani e vengono per questo scelti come bene rifugio alternativo agli investimenti più tradizionali. Questo fenomeno - continua - fa schizzare le quotazioni verso l'alto".

Su questo ragionamento entra nel merito il direttore della Coldiretti Elsa Bigai che spiega: "Il terreno è un costo per le imprese agricole che devono crescere e svilupparsi e l'aumento delle quotazioni rischia di trasformarsi in un ulteriore onere che si somma a quello della stretta creditizia. Questa situazione - aggiunge il direttore - è un ostacolo all'ingresso di quei giovani imprenditori agricoli che decidono di investire, con una scel-

ta imprenditoriale che risponde, tra l'altro, al crescente interesse per la campagna e, con esso, al bisogno di sicurezza alimentare e ambientale da

ta per unità di superficie dalla nostra agricoltura, è oltre il triplo di quello Usa, doppio di quella inglese, e superiore del 70 per cento di quelli di

ne delle misure del cosiddetto pacchetto giovani. Servono cioè - rileva il direttore - strumenti di mercato innovativi, capaci di mettere insieme pubbli-



parte dei cittadini, e che va in direzione opposta - rileva la Bigai - rispetto a chi punta su rendite fondiari che non creano né sviluppo né occupazione".

In Italia il valore aggiunto in ettari, ovvero la ricchezza netta prodot-

ta in Francia e Spagna.

"Da questi dati - aggiunge la Bigai - nasce la necessità di adottare una serie di politiche capaci di creare reale sviluppo e di tenere il passo con il dinamismo degli imprenditori under 35, a cominciare dall'attuazio-

ne e privato e di migliorare l'accesso al credito alle giovani imprese agricole, favorendo così - conclude la Bigai - il ricambio generazionale, attraverso l'adozione di prodotti destinati sia alle imprese in start up che ai passaggi generazionali".

IN CIFRE

Prezzi bassi solo sulla carta

I prezzi sono fissati da una apposita commissione provinciale. Questa predispone delle tabelle che esprimono il concetto di valore medio di riferimento che riguarda i prezzi degli espropri dei terreni agricoli. Lo stesso territorio provinciale è suddiviso in cosiddette regioni agrarie, in base alle caratteristiche dei terreni e alla loro vocazione agricola. La provincia di Udine ne ha 15, Pordenone 5 e Gorizia 3.

I prezzi fissati dalla commissione della provincia friulana sono i più bassi. Vanno dai 38 mila ai 45 mila euro per i vigneti, livelli nettamente inferiori alle quotazioni di mercato soprattutto per le zone vocate basti pensare all'area del cividalese. Stessi livelli per i frutteti, mentre i seminativi (cereali) oscillano dai 19 mila euro della montagna ai 33 della bassa. La forbice dei prezzi per la provincia di Gorizia si attesta dai 100 ai 150 mila euro per i vigneti in collina (i prezzi di mercato risultano però superiori) agli 80, 100 mila euro della pianura. Per i seminativi i prezzi vanno dai 40 ai 50 mila euro. Per la provincia di Pordenone, la commissione ha fissato per i vigneti 45 mila euro per l'area collinare montana e 70 mila euro per la pianura. I prezzi si attestano agli stessi livelli per i frutteti. Per quanto riguarda i seminativi i prezzi vanno dai 20 ai 45 mila euro. Questi dati sono tuttavia indicativi. I prezzi di mercato, infatti, non tengono conto sia delle tabelle fissate dalla commissione espropri sia del concetto della territorialità individuata con le cosiddette regioni agrarie. Il mercato oggi è strano e qualcuno lo definisce eccentrico e in definitiva penalizza di fatto le imprese agricole che usano il terreno come strumento di lavoro e non come bene di investimento fine a se stesso.

CONFAGRICOLTURA "Agriturismo Vino e Sapori in Provincia di Udine"

Esce la nuova guida di Agritourist

Agriturismi che offrono ospitalità e ristorazione di qualità, aziende vitivinicole, fattorie didattiche, ed ancora produttori di frutta e di ortaggi, di grappe e di aceto balsamico, di farine speciali, dolci, pasta, insaccati, conserve e marmellate ed altre prelibatezze: questo l'invitante panorama offerto dalla nuova Guida di Agritourist Udine, "Agriturismo Vino e Sapori in Provincia di Udine ed in Friuli Venezia Giulia", data alle stampe proprio in questi giorni.

La nuova pubblicazione, che vede la luce anche grazie anche al contributo della CCIAA provinciale, della Provincia di Udine e della Banca di Cividale, e cade in occasione dei quarant'anni di fondazione di Agritourist in Friuli Venezia Giulia, raccoglie aziende associate ad Agritourist e a Confagricoltura

che hanno voluto unirsi per promuovere insieme le proprie attività agrituristiche e/o produttive di elevata qualità. Questo gruppo di imprese pluriattive ha un'idea in comune: in un "mondo globale", la promozione di un'azienda agricola e agrituristiche può passare solo attraverso la valorizzazione complessiva del proprio territorio, e viceversa la promozione di un territorio è più facile quando un gruppo di imprese riesce a creare una "rete" di proposte e servizi che sia maggiormente attraente per il turista e consumatore.

La guida è facilmente consultabile dal turista italiano e straniero. Un turista motivato, a cui offrire non solo l'agriturismo ma un'ampia gamma di proposte qualità, che rendano il suo soggiorno in Provincia ed in Regione un'esperienza ricca ed

interessante.

L'obiettivo che Agritourist si è prefissato con questa pubblicazione è quello di perseguire una promozione comune delle aziende partecipanti sia all'interno della Regione che al di fuori di essa. Una prima tiratura in 10.000 copie verrà distribuita direttamente presso le aziende partecipanti, ed attraverso i punti I.A.T. regionali.

Il secondo fondamentale canale di distribuzione saranno le fiere nazionali ed internazionali, i workshop e gli eventi a carattere turistico, dove l'offerta aggregata viene meglio valorizzata ed il pubblico partecipante è particolarmente motivato. Già ai primi di Novembre la guida è stata distribuita in anteprima al salone Agri&Tour di Arezzo e al WTM di Londra riscuotendo un ottimo successo. Le prossime

mete saranno le Fiere del Turismo di Vienna, Monaco, Berlino e la BIT di Milano.

Il piccolo catalogo di eccellenze si presenta con una grafica accattivante, è ricco di foto e di informazioni sintetiche ma chiare sui servizi ed i prodotti offerti dalle aziende, ed è trilingue (l'Italiano è affiancato da una traduzione pressoché integrale in Inglese e Tedesco); 96 pagine a colori corredate da una mappa con la collocazione geografica delle aziende, e tutte le indicazioni per trovare degli ottimi prodotti; ed ancora informazioni su dove passare delle vacanze tranquille con la famiglia o dove trovare una dimora storica che metta a disposizione delle sale per eventi, concerti, matrimoni o congressi.

La guida, che sarà presentata alla stampa nazionale il 2 dicembre a



Roma, verrà presentata ufficialmente alla stampa friulana il 4 Dicembre, con una conferenza stampa che si terrà alle ore 12.00 presso la sede della Provincia di Udine, nella sala del Consiglio, alla presenza dell'asses-

sore all'agricoltura Marcorig ed al presidente di Confagricoltura FVG Colutta in rappresentanza della CCIAA.

Alessandra da Porto
Presidente
Agritourist FVG