

# UdineEconomia

Maggio 2009 - N. 5

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

**FRIULIA**



**"Mission" da rivedere**

pag. ► 3

**FIERA INFORMA**



**Scommessa vinta**

pag. ► 5

**CATAS**



**La qualità resiste**

pag. ► 14

## Le "ricette" contro la recessione

a pagg. 20-21



di Giovanni Da Pozzo\*

La Giornata dell'Economia è giunta quest'anno alla 7.a edizione confermandosi un appuntamento fondamentale, condiviso da tutto il sistema camerale, nel panorama dell'informazione economica nazionale e locale. La lettura dei dati, dei grafici e delle tabelle ci consente di definire lo stato di salute dell'economia friulana e di quella regionale. Nel loro complesso, si tratta di economie che, nonostante il periodo di recessione, mostrano significativi punti di forza nei processi di internazionalizzazione in atto, nella qualificazione dell'offerta e della domanda di manodopera, nello sviluppo delle attività di ricerca e innovazione, nella crescita qualitativa del sistema imprenditoriale friulano. Il 2008 non è stato un anno positivo, come non lo sono stati i primi 4 mesi

## «La crisi non cancella i nostri punti di forza»

del 2009. Nel 2008 la nostra provincia e il Friuli Venezia Giulia non sono riusciti a mantenere i trend di crescita dell'anno precedente: se il primo semestre è stato contraddistinto da una significativa dinamica dei prezzi, in particolare di quelli alimentari e delle materie prime, ma anche da un cambio dollaro/euro che ha penalizzato le esportazioni delle imprese europee, la seconda parte del 2008 (in particolare l'ultimo quadrimestre), ha evidenziato un netto rallentamento dell'economia locale. Non si tratta di da-

ti sorprendenti. L'economia italiana è in netta frenata: il consuntivo dell'ultimo trimestre 2009 rileva un Pil che cala dell'1,9%, in termini congiunturali, e del 2,6% in termini tendenziali. Ne consegue che la fase critica si protrarrà dopo questo difficile passaggio congiunturale e non risparmierà le economie del Nord Est, le quali pur presentando caratteri a-ciclici, come afferma l'Istituto Tagliacarne, ne rimarranno coinvolte. A subire maggiormente l'incertezza di questo periodo economico sono soprattutto gli aspiranti imprendi-

tori, come dimostra il drastico ridimensionamento delle iscrizioni camerali. La somma di due effetti, e cioè la sensibile riduzione delle cancellazioni e soprattutto la forte frenata delle nuove aperture rispetto allo stesso trimestre 2008, ha prodotto in provincia di Udine tra gennaio e marzo 2009 un saldo negativo di 598 unità - il più pesante degli ultimi 10 anni - pari a una riduzione dello stock dell'1%. Inoltre, se da un lato osserviamo con soddisfazione il trend positivo delle imprese che nascono in forma di società - segno

che il sistema imprenditoriale prosegue nel suo processo di ammodernamento e irrobustimento - dall'altro le difficoltà a carico delle imprese più piccole e dell'artigianato si fanno più acute e richiamano alla massima attenzione sul fronte del credito. L'altro dato significativo sono gli effetti sull'economia reale, in particolare sul mercato del lavoro, derivanti dalla crisi finanziaria internazionale (già nel 4.o trimestre 2008 si erano manifestati segnali di tensione). L'aggravarsi della crisi economica a livello internazionale nell'ultimo tri-

mestre del 2008 e nel primo trimestre del 2009 e le generalizzate difficoltà a prevedere la durata della crisi stessa, hanno portato a un diffuso ridimensionamento dei programmi di assunzione delle imprese per il 2009. In Italia il saldo occupazionale negativo attualmente previsto a livello nazionale, pari a poco meno di 220mila unità (circa -2,0% in termini relativi), è determinato prevalentemente da una riduzione dei flussi occupazionali in entrata, piuttosto che da un incremento delle uscite. Tale ridimensionamento delle assunzioni deriva, in particolare, dal mancato rinnovo di contratti a termine, dal blocco parziale o totale del naturale turnover per pensionamento e interessa soprattutto figure operaie e il personale non qualificato.

\* Presidente  
Cciaa UD

**PORTI FVG**



**Strategie di crescita**

pag. ► 16

**TURISMO**



**Un "mare" di offerte**

pag. ► 17

**CCIAA**



**Friuli tutto "da gustare"**

pag. ► 28

Si chiude con un avanzo di 3 milioni e 600 mila euro il bilancio del Consorzio

## FOCUS ECONOMICO

AUSSA CORNO

# La Ziac si allarga

Nell'ottica di una prossima ripresa sono stati acquistati terreni per le nuove aziende

Anna Casasola

Si è chiuso con un avanzo, al netto delle imposte, di 3 milioni e 600 mila euro il bilancio 2008 del Consorzio Aussa Corno.

«Un risultato più che positivo – sottolinea il presidente dell'ente consortile Cesare Strisino – che va considerato congiuntamente al generale miglioramento, rispetto all'esercizio precedente, dei principali indicatori economici».

Come un esercito che si prepara all'attacco, la Ziac sta affilando le armi per la ripresa. «In un momento di crisi economica internazionale come quello attuale – spiega Strisino –, vogliamo fare la nostra parte per dare una spinta propulsiva».

E questo attraverso la realizzazione di opere e interventi migliorativi, l'acquisizione di nuove aree e la promozione a livello nazionale del nostro polo industriale». Gli interventi che l'Aussa Corno ha già in cantiere, avranno ricadute positive da un lato per l'immissione di liquidità sul mercato e dall'altro in quanto permetteranno alla Ziac di essere pronta alla ripresa.

«Sono già stati attivati i progetti per la ristrutturazione della banchi-



na nell'area ex Eurofer e i lavori sono già in esecuzione – precisa Strisino -. A breve partiranno quelli per la caratterizzazione nelle aree pub-

bliche del sito inquinato grazie ai contributi pubblici ricevuti. E a seguito della sottoscrizione di un protocollo con l'Arpa, quest'ultima met-

terà a disposizione uomini e mezzi per collaborare alla realizzazione e al controllo dell'attività di caratterizzazione. Proseguono inoltre le operazioni per l'acquisizione di terreni da mettere a disposizione delle aziende: attualmente abbiamo già incrementato l'area di 230 mila metri quadri».

E va avanti anche l'attività dell'ente secondo le linee tracciate a dicembre.

«Nel 2009 daremo corso alle nuove gare per un valore di circa 29 milioni di euro. Sempre nell'ottica di una prossima ripresa – conclude Strisino –, stiamo attrezzando il porto con un nuovo piazzale ecologico per il deposito dei rottami».

### IN CIFRE

#### Nuove gare per 29 milioni di euro

Avanzo 2008: Lordo: € 5.368.000 - Netto: € 3.600.000

Ricavi 2008: € 17.500.000

Costi 2008: € 12.200.000

Patrimonio netto: € 19.200.000

Nuove aree acquisite: 230 mila metri quadrati

Nuove gare che saranno avviate nel 2009: 29 milioni di €

Nel corso dell'ultimo Cda, quale rappresentante di Assindustria, al dott. Adriano Luci è subentrata la dott.ssa Cristina Paporotto

UDINE MERCATI

Entro il 2011

## Progetto di ampliamento

Investire e ampliare per conquistare nuovi mercati. Sono i cardini per il futuro di Udine Mercati. Un futuro non molto lontano visto che tutto sarà realizzato entro il 2011. «Alla fine di aprile abbiamo chiuso il bilancio 2008 con un utile pari a quasi 34 mila euro al netto di imposte – spiega il direttore di Udine Mercati Andrea Sabot -. Per il prossimo anno la previsione è quella di andare circa a pareggio con l'aumento dei costi a 897 mila euro e con una previsione di ricavi per 899 mila euro». Complessivamente l'investimento pluriennale per trasformare Udine Mercati da semplice mercato a vera e propria piattaforma logistica di servizi sarà superiore a 6 milioni di euro. «A breve il Comune di Udine, proprietario della struttura, partirà con le procedure di gara per una prima tranche da 4 milioni di euro

– continua Sabot – per la realizzazione di un progetto di ampliamento, ristrutturazione logistica e viaria con nuovi ingressi e ottenimento del Cpi. Entro la fine di maggio saranno avviate le pro-



cedure per un'ulteriore gara d'appalto per la realizzazione di un primo lotto di piattaforme logistiche dotate di regolazione microclimatica per salvaguardare la catena del freddo per oltre 3 mila metri quadrati suddivisi in 3 lotti intercomunicanti di circa mille metri quadrati ciascuno.

L'APPUNTAMENTO A Udine il 4-5 giugno

## Internazionalizzazione a confronto

Si riunirà per la prima volta a Udine il 4 e il 5 giugno prossimi il Gruppo delle Strutture Camerali per l'Internazionalizzazione, un tavolo permanente di confronto costituito con lo scopo di mettere in comune il patrimonio di esperienza e conoscenza in materia di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, formato, appunto, dalle istituzioni camerali italiane (e dalle rispettive aziende speciali) più attive su questo fronte. Il gruppo, del quale fa parte, dal febbraio 2008, anche la Camera di Commercio udinese con l'azienda Imprese e territorio - I.Ter, si riunisce con cadenza trimestrale – l'ultima riunione si è tenuta in marzo a Fiuggi – in una delle città partecipanti. Questa

volta toccherà dunque a Udine, come d'abitudine con un doppio appuntamento: il 4 giugno riservato ai direttori delle Aziende speciali e il 5 giugno ai presidenti delle Camere coinvolte. «Si tratta di un incontro importante – ha spiegato il presidente della Cciaa udinese Giovanni Da Pozzo –, non solo perché per la prima volta sarà ospitato nella nostra città e nella nostra sede, ma perché ci permette di studiare, in modo molto operativo, sempre nuove opportunità per valorizzare le proposte di internazionalizzazione da rivolgere alle aziende. In questo modo, possiamo da un lato razionalizzare l'offerta, condividendo progetti e programmi, dall'altro aumentare al massimo le tipologie di suggerimenti

e iniziative per l'apertura all'estero delle nostre imprese». Grazie alle attività concertate dal gruppo, infatti, le Camere coinvolte sempre più ad ampio raggio. Solo per fare qualche esempio, è stato possibile anche per la Cciaa udinese aderire al Desk russo, aperto recentemente a Mosca attraverso Promofirenze, così come partecipare a una missione in Giappone o far arrivare alle nostre aziende Newsmercati, la newsletter che mantiene sempre aggiornate le imprese con le ultime informazioni su dogane, pagamenti, trasporti, contrattualistica, fiscalità, marchi e brevetti, nonché sulle iniziative a supporto del business internazionale.

Chiara Pippo

L'INAUGURAZIONE Sarà intitolata ad Adalberto Valduga

## Nuova sala convegni

Il 5 giugno sarà un giorno speciale, per la Camera di Commercio di Udine.

Perché si inaugurerà la sala convegni al secondo piano, nel rinnovato e attualissimo allestimento che l'ha vista protagonista principale dei corposi lavori degli ultimi mesi.

Ma, soprattutto, sarà un giorno speciale perché questa sala, sarà intitolata al past president Adalberto Valduga, scomparso all'inizio dell'anno e che proprio a Giovanni Da Pozzo aveva passato il testimone.

«Vuole essere – commenta Da Pozzo – un gesto d'affetto nei confronti una grande persona. È un gesto doveroso per chi ha fatto tanto per la Camera di Commercio, per il mondo economico e sociale friulano. Come ho già avuto modo di sottolineare, quan-



do una persona cara ci lascia, rimane un vuoto. La ricerca e la concretizzazione di un ricordo ci portano a colmarlo, evidenziando la sua vita. È facile ricordare la figura di Adalberto Valduga per le sue capacità imprenditoriali e per il suo acume, così come per le profonde e radicate qua-

lità umane».

Con questa intitolazione, dunque, «diamo vita a un nuovo ricordo – conclude Da Pozzo –, rendendolo concreto e visibile per tutti quelli che lavorano in Cciaa e per le tante persone che avranno occasione di frequentarla».

C.P.

La finanziaria della Regione al centro del confronto politico ed economico. Quali gli scenari futuri?

## FINANZA

### FRIULIA

# "Mission" da rivedere

Tra le proposte avanzate la modifica dello statuto e un maggior sostegno alle imprese

Rossano Cattivello

Qualsiasi ragionamento sul sostegno regionale all'economia, sia in tempi di sviluppo sia in quelli di crisi, non prescinde mai dalla Friulia.

In fin dei conti, rimane pur sempre una delle più importanti finanziarie locali di venture capital, grazie a un capitale attuale di circa 800 milioni di euro.

Il confronto politico si accende su quali strade debba percorrere per raggiungere questo obiettivo, quale tipo di operazioni debba cioè privilegiare.

Questione non semplice, in quanto la sua natura pubblico-privata impone spesso strategie contrastanti: salvare delle aziende e fare utili da ripartire tra i soci, in particolare gli investitori bancari e assicurativi.

Il presidente della Regione, Renzo Tondo, ha avuto modo recentemente di ribadire che Friulia non deve fare utili, ma sostenere le imprese.

"Senza entrare nel merito dei giudizi sull'operato passato, adesso è necessario riportarla alla missione originale, investendo gli utili prodotti - ha dichiarato -. Friulia è meglio che pensi meno agli utili e più ad aumentare il numero di azien-



La sede di Friulia a Trieste

de partecipate. In quest'ottica, il cambio della governance è uno degli obiettivi perché non si interesserà più di alta finanza".

Oltre alla strategia, infatti, la discussione è aperta su chi la deve perseguire, ovvero sulle persone alla guida, attualmente ancora quelle nominate dalla precedente amministrazione regionale.

Anche le categorie economiche sono intervenute sul ruolo che in questo momento Friulia deve assumere.

Tra le proposte avanzate dal Comitato di monitoraggio dell'economia della Camera di Commercio di Udine c'è appunto quella di modifica dello statuto della finanziaria, consentendo a Friulia di superare il limite attuale d'intervento anche oltre il 51% del capitale sociale delle aziende partecipate, mantenendo il diritto di voto al 33% (lasciando pertanto la gestione ai soci privati) attraverso l'emissione di azioni convertibili.

In questa maniera, l'azione proposta diventerebbe essenziale nell'eventualità di casi di crisi delle aziende primarie.

Più in generale, il documento camerale chiede l'intervento sinergico di

Friulia assieme a Fri, Mediocredito e alla Legge 4 del 2005 a sostegno del tessuto produttivo locale, in particolare per sostenere la crescita dimensionale delle aziende.

Tutto questo, però, deve conciliarsi con altri interessi, altrettanto legittimi. Gli istituti di credito che hanno investito in Friulia Holding, infatti, intendono vedere remunerato il proprio investimento, come previsto dagli accordi parasciali sottoscritti con la Regione.

L'operazione, realizzata alla fine del 2005, aveva comportato un aumento di capitale della finanziaria regionale portando i soci privati a una quota del 20% e facendo

loro investire circa 120 milioni di euro.

La Regione aveva assicurato una redditività dell'investimento attorno al 7 per cento, che però fino a oggi si è rivelato ben al di sotto delle aspettative.

Gli accordi, inoltre, prevedono che allo scadere del patto parasociale, fissato inizialmente per il giugno 2008 ma prorogato di un anno, le banche possano venire liquidate traendo risorse finanziarie dalla privatizzazione di una quota di Autovie Venete oppure con il trasferimento di azioni della stessa concessionaria autostradale.

Gli investitori, quindi, attendono dalla Regione un chiarimento entro la fine di giugno.

### MEDIOCREDITO

Chiusura esercizio 2008

## Utile in calo, ma i risultati sono lusinghieri

**S**eppur con numeri e risultati lusinghieri sotto il profilo della gestione Mediocredito del Friuli Venezia Giulia ha chiuso l'esercizio 2008 con utile per oltre 11 milioni di euro ma in caduta del 11,53 per cento rispetto all'anno precedente quando avevano raggiunto quota 12 milioni. Il risultato della gestione operativa si è attestato sui 24,6 milioni, segnando un +3% rispetto a quanto registrato nel 2007; il risultato corrente al lordo della imposte ha raggiunto i 18 milioni (-5,02%); l'utile d'esercizio ha raggiunto quota 11.414.000 euro (-11,53%). Prendendo invece in considerazione gli interventi effettuati da Mediocredito con propri fondi, oltre che con fondi terzi in amministrazione e le operazioni finanziarie, le domande accolte sono ammontate a 796 milioni, mentre le operazioni perfezionate sono state pari a 849 milioni e le erogazioni, infine, hanno raggiunto i 609 milioni.



### PREVISIONI 2009

Fondazione Crup

## Parola d'ordine: sobrietà

**S**e il 2008 per la Fondazione Crup ha rappresentato un esercizio eccezionale con il record di 13,5 milioni di erogazioni assegnate, il 2009 sarà un anno all'insegna della sobrietà. Lo ha dichiarato Lionello D'Agostini, in occasione dell'approvazione del bilancio 2008. "Il nostro supporto - ha spiegato il presidente - non verrà certo meno, ma sarà concentrato su meno operazioni e più mirate, al fine di evitare al massimo la dispersione delle risorse." Approvato all'unanimità dal rinnovato organo di indirizzo, il bilancio della Fondazione Crup ha chiuso il 2008 con oltre 19 milioni di attivo, per un valore patrimoniale complessivo

### Il 2008 si chiude invece con oltre 19 milioni di attivo

pari a 450 milioni.

Aumentate - si apprende dal bilancio - anche le partecipazioni finanziarie, pari a 297 milioni (rispetto ai 136 del 1992). Le erogazioni, come si accennava, hanno raggiunto quota 13.532.851 (in crescita rispetto ai 12 milioni del 2007), a fronte di 857 domande accolte su un totale di oltre 1000 presentate; un risultato che ha fatto registrare il picco più alto a livello di distribuzione di risorse da parte della Fondazione

Crup nel corso dei 17 anni di esercizio. Dei 13 milioni di contributi distribuiti, oltre 11 sono stati destinati a favore di cinque settori d'intervento ritenuti strategici. Il comparto istruzione, educazione e formazione ha beneficiato di 1.695.523 euro per un totale di 67 progetti sostenuti. Oltre 2 milioni sono stati destinati al comparto salute pubblica, medicina preventiva e riabilitativa, 1.698.000 euro sono andati alla ricerca scientifica e tecnologica, oltre che 273.000 euro a beneficio dell'assistenza agli anziani. fare la parte del leone, con 5.715.350 euro erogati, - in continuità rispetto a quanto fatto negli anni passati -, resta sempre il set-



tore legato all'arte e alle attività culturali. Un 2009 all'insegna della sobrietà, si diceva. Non solo la crisi economica, che ha indotto la Fondazione Crup a pensare un'ottica d'intervento più mirata e volta ad arginare gli effetti della recessione sul territorio oltre che sul proprio bilancio, ma l'Ente di via Manin dovrà fare i conti anche con il mancato introito dei dividendi di Intesa San Paolo che rappresentano il 70% del patrimonio della Fondazione). Alla luce di ciò il

presidente D'Agostini ha annunciato che se da un lato in futuro ci saranno tagli alle consuete erogazioni, dall'altro si tratterà di non certo di esclusioni indiscriminate ma una selezione che punterà a sostenere le eccellenze. In tal senso il presidente ha confermato il proprio sostegno all'Ateneo friulano con 1,5 milioni l'anno, come pure lo stanziamento di 60 mila euro a favore delle popolazioni colpite dal terremoto in terra abruzzese.

Marina Torrissi

### 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:

Friulimmagine

#### Stampa:

Editoriale Fvg

#### Fotoservizi:

Foto Agency Anteprema

#### Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprema

#### Per la pubblicità rivolgersi a:

EURONEWS

Tel. 0432 512270-292399-

202813

La tiratura del mese

di aprile 2009, è stata

di 52 mila copie

Bilancio con il segno + per Udine e Gorizia Fiere. Vince la strategia dell'aggregazione



**BILANCIO 2008**

# Scommessa vinta

Fondamentali gli accordi con la fiera di Klagenfurt e la scelta di alcuni asset strategici

Davide Vicedomini

La scelta dell'aggregazione ha portato i suoi frutti. Il bilancio 2008 di Udine e Gorizia Fiere è infatti positivo. Non lo dicono solamente i numeri contrassegnati dal risultato netto finale (+141.712 euro rispetto al - 1.159.619 euro del 2007) ma anche il cambio di rotta del quartiere fieristico. Nel 2008 ci sono stati meno costi per manifestazioni dirette (4.830.885 contro i 4.080.065 del 2007) e per il personale dipendente (1.359.978 nel 2007; 1.146.530 nel 2008). Si è fatta inoltre "pulizia": sono stati cancellati alcuni eventi doppiati, si è puntato - e si punterà ancora - su alcuni asset fondamentali, come il settore agroalimentare, e si è agito sui costi. Ad illustrare i dati di bilancio è intervenuto l'Amministratore Delegato di Udine Gorizia Fiere, Claudio Gottardo, che ha voluto sottolineare "l'importanza del punto di arrivo dal quale oggi la Società può proiettarsi in avanti con maggiore determinazione e sicurezza nella definizione del piano triennale". E' vero: nell'ultimo anno è stata sacrificata l'immagine, ma non la concretezza, non il legame con il territorio, che anzi è stato potenziato. E lì sta anche la ricetta vincente. Meglio però non



Panoramica del quartiere fieristico udinese

dormire sonni tranquilli visto che, come ha sottolineato lo stesso amministratore delegato, per il 2009, mancheranno, come da nuovo programma, alcuni importanti eventi, portati a cadenza biennale (vedi Salone della Sedia, Innovaction), che apportavano un margine di contribuzione positivo e la cui mancanza inciderà in modo significativo nel conto economico di questo esercizio. Ma la Fiera è abituata a rimettersi in gioco. Lo stesso Presidente Zanirato ha sottolineato come "gli ostacoli e le problematiche che

in questo periodo abbiamo incontrato e affrontato ci hanno fatto pensare e porre in maniera positiva elaborando nuovi atteggiamenti, nuove capacità di reagire e anche nuove opportunità". Da qui una maggiore qualità, maggiori sinergie e collaborazioni che hanno portato lo scorso anno 500.000 visitatori ai numerosi eventi fieristici. I complimenti più vivi sono giunti dal Presidente della Camera di Commercio Giovanni Da Pozzo che ha sottolineato come "La Camera è vicina alla Fiera sostenendo azioni finaliz-

zate a valorizzare le eccellenze regionali come l'agroalimentare e l'arredo design» che, tradotti in termini fieristici, significa l'evento Good del prossimo ottobre e il nuovo format che assumerà il Salone della Sedia. Insomma molte e tante le novità anticipate anche dal direttore Maurizio Tripani "Il processo di internazionalizzazione della Fiera e dei suoi eventi sarà uno dei temi portanti. E' di questi giorni la firma dell'accordo di collaborazione tra la fiera di Udine e Klagenfurt per una serie di promozioni rivolte sia



Sergio Zanirato



Claudio Gottardo

agli espositori che ai visitatori agganciando questo scambio all'offerta turistica dei due territori. Non solo: sulla base delle indicazioni della Regione, si penserà al nuovo for-

mat e alla nuova valenza, più declinata verso le imprese, del salone Innovaction del 2010 e si getteranno le basi di un nuovo evento dedicato alla montagna".

**NUOVO ORGANIGRAMMA**

**Conferma per Zanirato**

**Presidente:**  
Sergio Zanirato

**Direttore:**  
Maurizio Tripani

**Vice presidenti:**  
Claudio Ferri  
Emilio Sgarlata

**Consiglieri:**  
Massimo Bassi, Paolo Cerutti, Zaccaria Cisilino, Rosanna Clocchiatti, Carlo Dall'Ava, Adriano Persi  
Pierluigi Zamò

**Amministratore delegato**  
Claudio Gottardo

**16-18 OTTOBRE**

A Udine Fiere il meglio dell'enogastronomia dell'Alpe Adria

## GOOD: a giugno la presentazione a Lubiana

GOOD - Salone dei prodotti e dei servizi della filiera agroalimentare ed enogastronomica dell'Alpe Adria, continua il suo percorso di promozione e di accreditamento sul territorio regionale, nazionale ed estero facendo convergere attorno a obiettivi chiave di promozione integrata e di sviluppo economico gli interessi, capacità e risorse di istituzioni, comitati, associazioni, categorie professionali, aziende, imprenditori e attori dell'enogastronomia e della ristorazione. Dal 16 al 18 ottobre, GOOD sarà infatti l'unico evento fieristico nel Nord Est rivolto al grande pubblico del consumatore finale,

ma anche agli operatori e agli appassionati del settore, offrendo insieme ad una panoramica di prodotti tipici e di eccellenze i riferimenti culturali, territoriali e tradizionali di provenienza. Ad evidenziare questo stretto e peculiare rapporto tra prodotto e territorio ci saranno eventi ed iniziative studiati ad hoc per creare quel filo importantissimo di conoscenza e fiducia tra l'offerta e la domanda: degustazioni, dimostrazioni e corsi di cucina frontali a rotazione a cui il pubblico potrà partecipare gratuitamente per essere protagonista dell'evento, per imparare, assaggiare e acquistare con maggior consapevolezza i prodotti di quali-

tà esposti negli stand rispettando le regole della stagionalità e della naturalità. Questa, in sintesi, l'impostazione la filosofia che caratterizzerà "il Mercato del gusto" di GOOD 2009, una delle tre macro-aree espositive ed esperienziali con cui il Salone entrerà in contatto diretto con il pubblico e le sue aspettative. Infatti il percorso nelle eccellenze dell'enogastronomia proseguirà con "Good L'Enoteca" che sempre nello spirito della conoscenza e del miglior approccio tra domanda e offerta darà visibilità al prestigioso giacimento culturale rappresentato dal vino con una panoramica che, dagli antichi agli autoctoni, offrirà una

qualificata selezione di etichette nazionali e internazionali. Degustare, servire, abbinare i vini dunque, ma anche - ... e qui entriamo nella terza macro-area del Salone - approfondire la conoscenza sulle tecniche e sui prodotti professionali esclusivi e di alta gamma nel "Good Professional" rivolto agli operatori del settore con spazi performance dedicati. Il progetto GOOD 2009 di Udine e Gorizia Fiere è condiviso, soprattutto nelle finalità che lo contraddistinguono come momento di raccordo, di sintesi e di promozione forte e unitaria per l'intero e complesso sistema agro-alimentare regionale accanto a quello nazionale e dell'area



Alpe Adria, da partner fondamentali: la Regione attraverso Turismo F.V.G., la Camera di Commercio di Udine e FriulAdria - Credit Agricole. L'impianto didattico e promozionale del programma eventi, che avrà tra i condimenti base il piacere per tutti di sperimentare con naturalezza e praticità quello che accadrà in Fiera durante GOOD, riprende e rafforza quella piattaforma di relazioni e di collaborazioni con il territorio, con realtà consolidate e accreditate tra le quali

Slow Food con i Mercati della Terra, le Città del Vino e l'A.I.S. nella sezione Enoteca, l'Associazione regionale delle Pro Loco e il Movimento Turismo del Vino F.V.G. per la promozione del territorio e del turismo enogastronomico. Il percorso promozionale di GOOD e la strategia del network territoriale proseguono oltre i confini con la presentazione del Salone alla stampa, stakeholder e opinion leader il 15 giugno a Lubiana nell'ambito del partenariato con la Cciaa di Udine.

Siti, portali, newsletter, e ancora, game dinamici e servizi fotografici: ecco come si è affermata una giovane azienda friulana

## IMPRESE

### DIREWEB



**Q**ualità progettuale e realizzativa ma anche flessibilità per progetti complessi e ambiziosi. È questo il motto per "direWeb", l'azienda che ha sede in via Paolo Sarpi a Udine e che dal 2001 si occupa di progettazioni grafiche e realizzazioni web multimediali.

L'obiettivo principale del gruppo, oramai consolidato e conosciuto un po' in tutta Italia, è quello di proporre al cliente soluzioni mirate, di elevata qualità progettuale e realizzativa, nell'ambito di prodotti multimediali come ad esempio siti web classici o dinamici, portali aziendali, newsletter, cdrom e dvd; non solo, l'azienda infatti si occupa anche di piattaforme web interattive (compresi social network e game dinamici).

«Col tempo – spiega Andrea Del Gobbo uno dei due soci di "direWeb" – è maturata la necessità anche di specializzarci nei progetti grafici tradizionali: dallo studio

del logo con fornitura del materiale coordinato, alle brochure, ai depliant. Questo perché il cliente preferisce avere un interlocutore unico. Nonostante questo però, siamo conosciuti soprattutto per la progettazione e la realizzazioni di pagine web».

L'azienda è formata da un piccolo gruppo di pensatori, designers, programmatori che con molta passione propongono soluzioni di qualità, attraverso tecnologie all'avanguardia e con un alto livello di personalizzazione.

«Fin dalla nostra nascita ci siamo occupati del progetto grafico, dell'interfaccia – continua Andrea Del Gobbo –.

Un tempo erano soprattutto tecnici ad occuparsi di questo genere di cose, noi in tal senso abbiamo apportato una novità: quella della cura del particolare. Ovviamente così facendo aumenta la complessità di realizzazione, di conseguenza ci vuole più tempo però

il prodotto finale è di indiscusso valore».

Per far fronte a picchi di lavoro, a richieste particolari, o semplicemente per lavorazioni che richiedono delle professionalità in diversi settori da quello in cui opera, "direWeb" ha costruito negli anni una fitta rete di collaborazioni. Servizi grafici, di programmazione, fotografici e copyri-

**Nata nel 2001, il gruppo è in grado di garantire anche uffici stampa e servizi di traduzione grazie alla rete di collaborazioni**

ght, di ufficio stampa e di traduzioni vengono garantiti al cliente attingendo da questa rete. Questa flessibilità aziendale, permette di organizzare gruppi di lavoro altamente qualificati

# Multimedia a Udine

che permettono di proporsi anche per progetti molto complessi e ambiziosi. «Un'azienda come la nostra – continua il responsabile – deve essere attentissima all'introduzione nel mercato di nuove tecnologie. È una rincorsa continua. Utilizziamo programmi tipici per la grafica e programmi per sviluppare i codici, studiamo e siamo sempre preparati sui nuovi linguaggi di programmazione».

Chiari anche gli obiettivi per il futuro visto la crescita costante che ha contraddistinto negli ultimi anni "direWeb". «Vogliamo crescere ancora molto sia a livello di professionalità che peraltro è già altissima, sia nel numero dei dipendenti. Soprattutto quest'ultima sfida non è semplice anche perché richiediamo personale altamente preparato, qualificato e con competenze davvero elevate».

Fiore all'occhiello dell'azienda è stata la progettazione e realizzazione del primo Social Network italiano dedicato al mondo bancario e finanziario.

Un lavoro soddisfacente ed estremamente complesso per il quale ci sono voluti un anno e tre mesi di lavoro ma il risultato è stato ottimo.

### IN CIFRE

## 30 nuovi clienti nel 2008

L'azienda "direWeb" è operativa da gennaio del 2001. I soci operativi sono Andrea Del Gobbo e Lucia Ardito. I due responsabili hanno alle dipendenze attualmente due persone, ma c'è tutta l'intenzione di integrare il personale in futuro con altri 5 dipendenti. L'80% degli introiti provengono direttamente dalla progettazione e realizzazione grafica di pagine web mentre il 20% dalla grafica tradizionale. Dalla sua nascita si sono rivolti a "direWeb" all'incirca 200 aziende, di cui più di una trentina nel solo ultimo anno.

### CURIOSITÀ

## Il primo social network finanziario

DireWeb nel marzo del 2009 ha realizzato il primo e unico Social Network italiano dedicato al mondo bancario e finanziario. Captha, società leader in Italia per la proposta di master specialistici in ambito bancario e finanziario, ha commissionato a direWeb, la progettazione e la realizzazione della piattaforma di networking. Tutta la gestione dei contenuti viene eseguita in parte dagli utenti registrati durante la navigazione on line, e per le parti di guide, help, info istituzionali, dell'amministratore del sistema, da un'area di backoffice. In partnership con partner locale per l'amministrazione, "direWeb" ha curato e seguito direttamente tutti gli aspetti progettuali e realizzativi, dando vita ad un progetto di elevato spessore tecnologico e di contenuto.

### PRATIC

Tra le realtà di riferimento del settore sia in Italia che all'estero

## All'aria aperta... sotto la tenda

**P**er quasi mezzo secolo Pratic ha segnato la storia della tenda da sole fin dal primo prototipo realizzato grazie all'intuizione dei fratelli Bruno e Giuseppe Orioli, che iniziano la loro attività nel 1960 in un laboratorio di tendaggi e tappezzerie. Col tempo, rispondendo alle richieste più complesse e innovative del mercato, decidono di dedicarsi in maniera esclusiva alla produzione di tende da sole. L'azienda, guidata oggi dai fratelli Dino ed Edi Orioli, rispettivamente presidente e vicepresidente dell'azienda, è tra le realtà di riferimento del settore sia in Italia che all'estero. Pratic, che ha sede a Martignacco e i cui stabilimenti si estendono su una superficie comples-

siva pari a circa 9000 mq., conta in totale ottanta dipendenti. Lo stabilimento attuale sarà sostituito dalla nuova sede di Fagagna che verrà completata en-

**E' recente la presentazione di EvoEnergy, la prima tenda da sole che produce energia per la casa fino a un massimo di 2,2 Kw**

tro il 2011 e che rappresenterà il simbolo della mission e dello sviluppo dell'azienda. Fiore all'occhiello della società friulana è Pratic Concept, l'area

ricerca e sviluppo, composta da personale di elevata professionalità specializzato nello sviluppo e nella progettazione di nuovi prodotti. Il ciclo produttivo è completamente interno all'azienda, che reperisce esternamente solo le materie prime quali alluminio, tessuti e sistemi di automazione. L'ampia gamma di prodotti Pratic comprende tutti i tipi di tende da sole: dalle innovative tende estensibili e a cassonetto alle tradizionali cappottine realizzate per la prima volta nel 1960, dai sistemi "a rullo" per terrazzi e balconi alle strutture speciali per grandi coperture che proteggono da sole, pioggia e vento, fino alle moderne coperture per esterno della linea Tecnic. E' recente la presentazione in

anteprima mondiale assoluta di EvoEnergy, la prima tenda da sole che produce energia per la casa fino a un massimo di 2,2 Kw., il fabbisogno sufficiente per un'abitazione standard composta da quattro persone.

La società di Martignacco è presente sia in Italia, in particolare nelle regioni del Centro-Nord, che in Europa. Le aree in cui Pratic è maggiormente presente sul fronte internazionale sono i Paesi dell'Europa centrale quali Olanda, Francia, Belgio, Austria e Germania, l'area del nord Europa con Danimarca e Norvegia e Australia e Stati Uniti per quanto riguarda l'area extra UE. Molto importanti gli sforzi commerciali che l'azienda sta mettendo in atto nell'area del Me-



Ampia la gamma di prodotti. Nella foto le moderne coperture per esterno della linea Tecnic

diterraneo con particolare riferimento al mercato spagnolo.

Pratic sta raccogliendo nell'anno in corso gli sforzi commerciali e gli investimenti in ricerca e innovazione profusi negli ultimi anni: l'azienda ha chiuso il 2008 con un fatturato pari a 13 mln di euro, in crescita del 20 per cento rispetto al valore dell'anno precedente. «Stiamo assistendo a un aumento esponenziale degli ordini – spiega il vicepresidente dell'azienda Edi Orioli. Il trend di crescita dell'azienda è in controtendenza rispetto

al mercato in cui la crisi non ha mancato di farsi sentire».

L'azienda non produce solo tende per case private: sono soprattutto gli esercizi pubblici ad essere interessati all'arredamento degli spazi esterni, con progetti che vogliono promuovere al meglio la cultura del vivere all'aria aperta nel rispetto dell'architettura degli edifici. Non a caso, le soluzioni Pratic sono presenti, tra gli altri, nei ristoranti più esclusivi e nelle piazze di Positano, Dubrovnik e Trieste.

**Irene Giurovich**

Sono sempre più le piccole imprese in alta montagna ad altissimo tasso tecnologico

## IMPRESE

FAM-MEC SRL

# "Luci" sulla Carnia

L'azienda progetta attrezzature per i fanali d'auto e produce prototipi e master fresati

David Zanirato

La Fam srl, acronimo di Five Axis Milling ossia "Lavorazioni a cinque assi" fa parte della schiera delle sempre più apprezzate piccole imprese ad altissimo tasso tecnologico sviluppatesi negli ultimi anni lungo la piana di Amaro, in Carnia.

È nata a fine 2001 dall'unione dei due soci fondatori, Pietro Cimenti (già attivo attraverso la ditta Futura nel settore progettazione meccanica) e Fabrizio Brolo (impegnato nel settore delle lavorazioni meccaniche) che vista la crescente richiesta da parte dei loro clienti di un servizio che dalla progettazione portasse alla consegna di prodotti finiti, hanno deciso di costituire questa nuova realtà con la partecipazione nel capitale sociale di Agemont prima, della Barazzutti srl successivamente con conseguente necessità di allargamento degli spazi produttivi ed il trasferimento nella nuova sede, sempre ad Amaro, ma in un capannone autonomo, in Via Valli di Carnia, n.9/4.

La Fam srl si inserisce nel contesto regionale friulano, tradizionalmente indirizzato verso le lavorazioni meccaniche, con una specializzazione nei prodotti di precisione di elevata qualità

perseguendo la rispettiva mission attraverso tre fasi: la progettazione di attrezzature specificamente per il settore dell'automotive, ovvero

fanali di auto, griglie e plance, con la produzione vera e propria attraverso frese professionali di calibri di controllo, prototipi e master fresati, e quindi

per finire la loro verifica e misurazione in termini di controllo qualità e dimensionamento.

"Un mercato il nostro per conto terzi ma altamente di nicchia - svela Pietro Cimenti - un mercato che è esploso proprio ad inizio anni 2000 quando siamo partiti e che ora sempre più si sta specializzando a livello qualitativo, in quanto la richiesta dei nostri clienti si è fatta via via più completa ed esigente: prevalente sulle diverse fasi aziendali è sicuramente l'ambito progettuale che investe gran parte delle maestranze, quindi la produzione vera e propria e per finire il meccanismo di controllo; un percorso il nostro sempre condiviso in ogni passaggio con lo stesso cliente.

I principali committenti che si servono della Fam si chiamano Automotive Lighting, Plastal, Borromini, Novotec, Lames e la stessa Barazzutti srl, imprese operanti principalmente nel Triestino.

Da poco a queste si sono affiancate anche la Magna in Austria e l'Automotive in Russia permettendo così alla Fam di poter espandere i propri mercati di riferimento anche all'estero.

In parte la crisi generale che ha colpito in particolare modo il settore automobilistico si è fatta sentire anche su



### IN CIFRE

## Fatturato oltre il milione

La Fam srl, nata a fine 2001, attualmente insediata presso lo stabilimento di Via Valli di Carnia ad Amaro (Ud) a livello societario conta tre partecipazioni, quelle di Pietro Cimenti, Fabrizio Brolo e della Barazzutti srl. Occupa 14 addetti, quattro impegnati nell'area di progettazione, due nell'area Cam, due dediti al controllo qualità e controllo dimensionale, quattro operai per la fase produttiva e due amministrativi. Il fatturato annuale sia nel 2007 che nel 2008 ha raggiunto il milione di euro. Contatti: 0433468721; fax: +39 0433466987; E-mail informazioni: info@fam-mec.com

### CURIOSITÀ

## Progettazione a 3D

Il vero punto di forza delle lavorazioni meccaniche della Fam srl non sono tanto i macchinari e le frese tradizionali che incarnano tecnologie alla portata di tutti, ma piuttosto l'area di sviluppo della progettazione che opera con modellazione 3D attraverso 4 stazioni Catia versioni V5 e V4; a seguire il processo investe l'area CAM che segue ed affianca l'officina con due stazioni per la realizzazione dei percorsi utensili e porta quindi il tutto a concludersi con il reparto produttivo composto da due frese a 5 assi, una a 3 assi ed un tornio dai quali escono i calibri di controllo ed i prototipi.

Il servizio fornito quindi è minuzioso e particolareggiato, capace di supportare le esigenze del cliente attraverso un'interazione costante fatta di scambio informativo ed offerta di consulenza ed assistenza direttamente sul posto.



questa dinamica realtà che comunque in questi mesi "ha sempre lavorato" spiega ancora Cimenti annunciando come obiettivo futuro la volontà di "continuare ad operare in questo settore e spe-

cializzarsi ulteriormente" senza diversificare quindi, ampliando poi la clientela estera, prerogativa programmata per fine anno ma data l'incertezza attuale dei mercati, rinviata al 2010.

### BEANTECH

Produttività e qualità analizzate attraverso un unico software

## Il "cervellone" delle imprese

Un software per "leggere" le imprese in tempo reale: analizzare ai raggi "X" tutta la fase di produzione monitorando la qualità dei prodotti e persino il rendimento di ogni singolo operaio, controllare la distribuzione e tutti i passaggi di filiera fino a raggiungere il consumatore. Per capire come e dove intervenire con l'obiettivo veder crescere qualità e produttività. Ma anche per progettare gli investimenti simulando scenari futuri.

Tutto con un unico software fatto su misura. Che trasforma i dati aziendali in informazioni. A realizzarlo è la Beantech di Colloredo di Monte Albano, nata da un'idea e dal lavoro di due cervelli friulani che rispondono ai nomi di Fabiano Benedetti e Massimiliano Anziutti. Due cervel-

li nati e cresciuti in Fvg che nel 2001 hanno investito in un sogno che oggi è vicino a diventare realtà: in sette anni infatti il fatturato della Beantech è passato da 30mila a 1,6 milioni di euro. E insieme ai due soci/amici oggi lavorano altre 30 persone

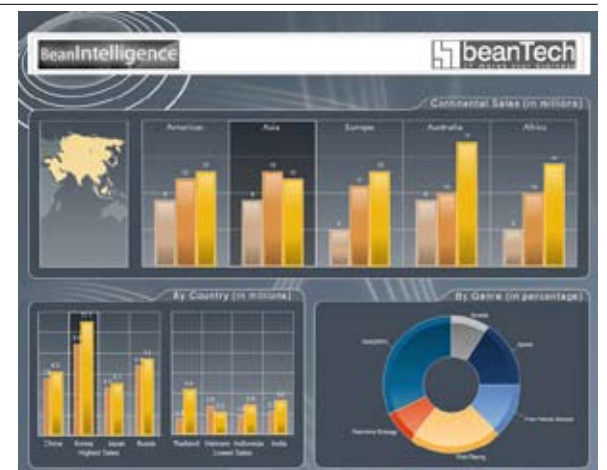
**Il laboratorio di ricerca è accreditato dal ministero dell'istruzione**

di cui 20 dipendenti tutti giovanissimi e quasi tutti laureati all'università di Udine in ingegneria gestionale, informatica, economia, matematica, statistica. Alla sede friulana si è aggiunta da poco una fi-

liale in Veneto e sono state sviluppate diverse partnership di prestigio.

A incominciare da quella con il Ministero dell'istruzione e della ricerca che ha accreditato il laboratorio di ricerca della Beantech. "Tutto è iniziato grazie a un contributo che il Fondo per l'innovazione del Ministero per lo sviluppo economico ci ha assegnato premiando un nostro progetto - rivela il presidente Fabiano Benedetti, ingegnere friulano di 39 anni - e poi, grazie all'accreditamento che deve essere confermato ogni anno c'è la possibilità di accedere a contributi per lo sviluppo di progetti tecnologicamente avanzati". Come quelli della Beantech che sono stati sviluppati in collaborazione con grandi realtà: prima fra tutte la Danieli. "Sono

due le società del Gruppo Danieli con cui operiamo in partnership - racconta Benedetti - Danieli Automation di Buttrio e More di Gemona. Grazie a questa collaborazione abbiamo dato vita a un sistema di analisi che offre una visione completa del processo produttivo: interfacciando il nostro software ai loro sistemi è possibile pianificare e ottimizzare tutti i processi di produzione. Beantech ha messo la componente tecnologica, Danieli la conoscenza e il know-how dei processi". Ma il sistema produttivo è solo uno dei tanti settori che può essere "letto" dai software Beantech. "I dati che le aziende hanno a disposizione sono tantissimi - spiega Benedetti -, dal settore acquisti a quello direzionale, dal commerciale al finanziario, dai trasporti alla lo-



gistica per non parlare dell'area vendita. Analizzando questi dati è possibile per esempio capire dove conviene piazzare un determinato prodotto, a quali clienti e quando, ma anche avere un'analisi accurata della situazione economica e risparmiare tempo ed energia". Soprattutto per le Piccole e medie imprese Beantech fornisce un sistema integrato gestionale completo venduto grazie a una partnership commerciale con la tedesca Sap (un colosso del settore). Poi ci sono i prodotti studiati ad hoc per grandi aziende, grazie anche agli strumenti di business intelligence forniti da Microsoft. E la Beantech continua a crescere. "Sono appena tornato da Bilbao - conclude Benedetti - dove insieme a un grande realtà stiamo mettendo a punto un software per analizzare la qualità dell'acciaio". Con l'aiuto della tecnologia insomma, si può anche dare un calcio alla crisi.

**Cristian Rigo**

Raccolta differenziata più agevole grazie ai contenitori per i rifiuti che portano una firma eccellente

## IMPRESE

MATTIUSI ECOLOGIA

# Ambiente pulito

La gamma dei prodotti è ampia: dal cassonetto stradale al sacchetto biodegradabile

Tommaso Botto

Potremmo dire che è un marchio diffuso in ogni via: infatti Mattiussi Ecologia Spa, azienda friulana fondata da Valter Mattiussi, produce contenitori, sistemi e strumenti per la raccolta dei rifiuti. Le due ali aziendali, l'una rivolta al mercato dell'arredo urbano, l'altra all'homelife (casa e ufficio), si rivolgono da sempre al delicato segmento della raccolta differenziata, rendendola più agevole, sicura ed intelligente.

L'ampia gamma di prodotti, che vanno dal cassonetto stradale al sacchetto biodegradabile monouso per la raccolta della frazione organica, dai contenitori a campana ai sistemi urbani a scomparsa (sotto il manto stradale!), dichiara l'alta specializzazione ed il risultato tecnologico raggiunti.

Un'esperienza che si rafforza, di anno in anno, attraverso la professionalità del team operativo e le molteplici idee innovative, sia in fase progettuale che in fase di produzione. Mattiussi Ecologia fornisce contenitori robusti e funzionali, prodotti in materiale plastico vergine o riciclato e riciclabile al 100%.

Introducendo soluzioni sempre innovative, rispettose dell'uomo e dell'ambiente, si è negli anni affermata nel contesto internazionale, ispirandosi



Sopra: la serie di raccoglitori Minimax Plus. Sotto: un composter

## CURIOSITÀ

### Contenitori "britannici"

Mattiussi Ecologia apre una filiale nel cuore di Londra. Mattiussi UK si rivolgerà direttamente, senza intermediari, alle realtà britanniche che si occupano di raccolta differenziata porta a porta e in particolare dell'organico, presentando la nuova linea di prodotti Minimax+ in occasione della fiera "Futuresource" dal 9 all'11 giugno. Si tratta di una nuova gamma di contenitori, studiata nel suo insieme (da 7 a 50 litri) per garantire contemporaneamente grande funzionalità e particolare robustezza. Studiata per il sistema porta a porta, impilabile e dotata di manico anti-randagismo, si rivela facilmente maneggevole per gli operatori. Minimax+ Reflector costituisce l'evoluzione della specie, il risultato di un attento studio compiuto all'interno di un laboratorio ottico friulano, capace di rendere il prodotto riconoscibile anche in notturna, grazie all'applicazione di uno speciale catadiotro professionale.



## IN CIFRE

Certificata da 10 anni

1983	Nascita azienda
1990	Aprire il core business al compostaggio domestico
2000	Certificazione ambientale Iso 14001
Fatturato annuo	15 milioni di euro (l'estero incide per il 20%)
Dipendenti	35

sempre alla natura ed interpretando il settore dei rifiuti con lo stile del design italiano e la razionalità, via obbligata in un contesto così strettamente connesso all'igiene, alla salute ambientale ma anche al "colpo d'occhio".

"Pensare l'ambiente, cogliendo le differenze; realizzare strumenti che, oltre alla funzionalità, ispirino bellezza; progettare le forme, adeguandole alle aspettative di praticità e benessere; studiare i materiali e la loro essenza; perseguire la ricerca verso nuove soluzioni": questo è il must aziendale.

Il sistema di raccolta porta a porta integrato richiede l'utilizzo di contenitori che abbiano caratteristiche tecniche ta-

li da permettere un buon funzionamento del servizio: ergonomici, pratici, da posizionare sia in interni sia in esterni, si rivelano autentici alleati nella raccolta differenziata, in casa come in ufficio.

Tutti i contenitori possono essere dotati di codice a barre o di transponder per l'identificazione a fini statistici o di tariffazione puntuale: ad ogni svuotamento i dati vengono scaricati sul computer e permettono di calcolare la tariffa sulla base del numero degli svuotamenti. Questo sistema ormai già adottato da diversi comuni in Italia ha dato ottimi risultati. Idee, etica e praticità: un mix vincente per consolidare esperienza ed affidabilità, guardando al domani.

## BRAVI

Cinque società e tre punti vendite in Friuli

# Punto di riferimento per abbigliamento e calzatura

Due generazioni di commercianti. Un ricambio riuscito. Una crescita esponenziale, cinque società e tre punti vendita ubicati nel cuore del Friuli, oggi sempre più punti di riferimento nel settore dell'abbigliamento e delle calzature. Questo è il Gruppo Bravi (www.gruppobravi.com), destinato a tagliare il prossimo anno il prestigioso traguardo dei 35 anni di attività. L'ultima sede, quella di Buttrio, che ha da poco festeggiato i dieci anni di attività e che già sta pensando ad ampliarsi e ulteriormente innovarsi anche nel ricordo di Luca, giovane e brillante imprenditore della

famiglia, tragicamente scomparso pochi anni fa. Alle spalle una data chiave, il 1976, l'anno del terremoto. La sede storica di Gemona completamente ricostruita è l'inizio della storia. Bravi è una famiglia di commercianti veneti, originari di Motta di Livenza. La prima attività in Friuli negli Sessanta, a Resiutta, la partenza dal nulla. Nel 1975, a Gemona, nasce la prima grande azienda di famiglia, gestita da Roberto e Liviano - fratelli - e dal cugino Loredano. Si occupano di moda. Una passione. Ma, un anno dopo, la scossa del 6 maggio. La sede crolla, una vita di sacrifici azzerata in

pochi istanti, l'immediata voglia di ricominciare. I Bravi si rimboccano le maniche e due anni dopo inaugurano il negozio ricostruito. La ripartenza, alla quale fanno seguito tre decenni di lavoro, di crescita e di successi. "Nel 1976 - ricorda il figlio di Loredano, Gianpietro, oggi responsabile del punto vendita di Gemona - abbiamo inaugurato il secondo punto vendita a Pozzuolo; nel 2005 la sede di Gemona è stata rinnovata nell'immagine e raddoppiata nella superficie, che oggi raggiunge i 10mila metri quadrati con una offerta merceologica sempre più ampia per soddisfare nel miglior mo-

do possibile le esigenze dei nostri clienti. Complessivamente, il nostro Gruppo può vantare al momento oltre 22.000 metri quadri di superfici di vendita". Clientela disseminata non solo in tutta la regione, ma proveniente anche da oltre confine (Austria e Slovenia). "Il nostro punto di forza - spiega Gianpietro - rimane la conduzione a carattere familiare, mantenendo nel tempo qualità, prezzi e un servizio sempre all'altezza delle aspettative. Tutti i nostri punti vendita sono concepiti per assecondare in eguale misura le avanzate politiche di marketing delle più prestigiose marche del setto-



Il reparto arredo casa

re della moda, attraverso la creazione di esclusivi spazi espositivi finalizzati a trasmettere al cliente l'immagine vincente delle griffe più affermate. L'obiettivo - spiega ancora Gianpietro - è quello di servire allo stesso modo la clientela di tre diverse aree della regione". La gestione dei punti vendita di Gemona è affidata, oltre che a Gianpietro e al papà Loredano, agli zii Roberto e Liviano, alla zia Maria e alla cugina Monia. A Buttrio conducono la sorella Alessandra

e la cugina Susanna, figlia di Roberto. A Pozzuolo ecco le mogli di Loredano, Noemi, e di Roberto, Iria. A collaborare con loro un centinaio di dipendenti. Tutti impegnati a respingere i venti di crisi: "Servizio e professionalità sono la nostra forza, il rapporto umano con il cliente rimane sempre saldissimo e la gestione risulta dinamica e innovativa - sottolinea Gianpietro - il nostro obiettivo è crescere, nel segno della continuità".

Marco Ballico

Una cascata, un giardino orientale, una palestra e c'è anche la playstation: quando il lavoro si mescola al benessere

## IMPRESE

### EMPORIO ADV

# Nuovo look per l'Emporio

Giada Bravo

Chi sostiene che l'ambiente ideale di lavoro non esiste, presto dovrà ricredersi.

Basta immaginare un loft di 1.400 metri quadrati distribuito su due livelli e progettato per porre al centro della realtà d'impresa il lavoratore e il soddisfacimento dei suoi bisogni.

Se a ciò poi si aggiungono anche comfort, benessere, design e tecnologie d'ultima generazione, non resta che domandarsi chi sia riuscito a riunire insieme tutto questo. E la risposta è una sola: Emporio Adv, l'agenzia udinese di comunicazione integrata e marketing che già dai primi giorni di giugno abbandonerà

l'edificio che la ospitava in via Cadore per traslocare a Feletto Umberto a Tavagnacco, nella nuova sede di via Buonarroti 41.

All'interno della struttura, tutti gli spazi sono stati concepiti secondo ciò che nel linguaggio tecnico può essere definito "wellness work".

"La vera forza di Emporio Adv, che tra i tanti clienti vanta gli Aeroporti di Venezia e di Treviso, Acqua&Sapone di Padova, Azienda Speciale Villa Manin, Alukomen (Slovenia) e Genia di Milano - spiega il CEO Enrico Accettola -, sono i miei collaboratori. Ecco perché ho deciso di investire oltre 2 milioni di euro in una struttura unica nel suo genere, all'interno della quale ben 400

metri quadrati sono interamente dedicati al benessere dei miei collaboratori."

Nulla quindi è stato lasciato al caso, a cominciare dall'ingresso che vanta un giardino d'impronta orientale e una cascata che si rigenera continuamente per proseguire poi con due livelli interni studiati per mescolare postazioni di lavoro a diverse aree tematiche: quella per le riunioni e per i cocktail in mezzo a palme alte 3 metri, quella per i corsi di formazione, quella per la lettura, quella per il food&beverage (completa di cucina, ta-

voli e sgabelli per pranzi ed eventuali cene), quella per la palestra Technogym (completa di attrezzi per il fitness, bagni e spogliatoi) e infine quella per il relax, zona munita di cromoterapia con comodi divanetti, videogiochi, flipper, calcetto balilla, tv, WI e playstation. Il tutto fondendo armonicamente elementi d'arredo contemporaneo piuttosto minimali di Issy (che giocano sull'abbinamento di vetro, legno, acciaio e cemento) ad altri, più decorativi, che compongono un vero e proprio percorso espositivo tra sculture e pitture realizzate da quotati artisti dell'Estre-



La nuova sede si svilupperà su due livelli per un totale di 1400 metri quadri

mo Oriente.

"La nostra idea d'arredo è vicina alla natura e al benessere - continua a spiegare Accettola -. Per questo abbiamo scelto tavoli in mogano massiccio e teak, tappeti erbosi per coprire alcune parti eccessivamente "fredde", materiali fonoassorbenti (brevettato da Fantoni) che limitano i rumori e un innovativo sistema

di areazione attraverso il quale è stato possibile creare un microclima ad hoc per ottimizzare la salubrità degli ambienti.

Abbiamo pensato attentamente anche all'aspetto cromatico scegliendo il grigio e il nero come colori predominanti nelle aree operative mentre il rosso e il bianco nelle aree di ristoro e di relax".



### IN CIFRE

#### 2 milioni di investimento

1999	l'anno di fondazione
10	gli anni d'attività
2.700 milioni di €	il fatturato del 2008
oltre 2 milioni di €	l'investimento per la nuova sede
1.400 mq	lo spazio complessivo della nuova sede all'interno della quale 400 metri quadrati sono dedicati ai collaboratori
2.000 mq	l'area esterna destinata al parcheggio e all'area verde
20	il totale dei dipendenti e dei collaboratori, soci esclusi

### CURIOSITÀ

#### 10 anni di attività

Emporio Adv, agenzia udinese specializzata in comunicazione e marketing, compie dieci anni d'attività. Nata dalla passione del giovane imprenditore Enrico Accettola, si sviluppa in quattro aree operative principali suddivise tra marketing e strategic planning, comunicazione pubblicitaria above e below the line, web e multimedia, ufficio stampa e relazioni pubbliche. La gestione e il management di Accettola è aperta al confronto, sensibile alle sfide e alle nuove opportunità in cui è fondamentale calibrare un processo di comunicazione su misura. Dal 1999 l'agenzia è in costante crescita di fatturato, negli ultimi anni pari al 30% annuo.

### LE GRU

Allevamento di trote a Camino al Tagliamento

# Alta tecnologia ittica per una qualità controllata

Se l'argomento in Friuli è quello delle allevamenti delle trote un punto sicuro di riferimento è l'azienda agricola Le Gru a Camino al Tagliamento in località Glaunicco. Titolare dell'azienda è il signor Pier Domenico Stefanuto, alla guida dell'allevamento da quasi trent'anni che ci ha descritto l'azienda e, in particolare, di che cosa si occupa: "Le gru si estende per 12 ettari - racconta - e ha 72 vasche da 400 mq. All'azienda Le Gru si pratica elusivamente l'allevamento delle trote: attingiamo l'acqua dal Varmo in una posizione molto vicina alla sorgente".

Parlando invece dell'attività dell'azienda, Le Gru inizia il suo percorso nel 1966 con la ricerca dei terreni ottimali dove poter impiantare un allevamento per l'allevamento delle trote.

"una volta trovato il posto giusto - racconta ancora Pier Domenico Stefanuto - l'azienda si è poi rivolta alla ricerca continua di tecnologie che razionalizzassero al meglio la produzione

**Un punto di forza di Le Gru è il controllo dell'alimentazione che avviene in maniera automatica**

e che facessero in modo di poter ottenere un prodotto di qualità controllata e certificata. Quello che abbiamo sempre avuto con obiettivo - aggiunge - è stato il massimo rispetto per l'ambiente ed il territorio in genere".

Entrando nello specifico dell'allevamento nel



L'azienda si estende per 12 ettari e ha 72 vasche da 400 mq

corso degli anni la produzione ittica è cambiata per adeguarsi alle nuove richieste del mercato passando da taglie di pesci piccoli 180/220 g che erano indirizzate soprattutto verso la Francia alle trote salmoneate di 6 etti /1 kg che invece sono destinate prevalentemente alla grande distri-

buzione italiana.

"La produzione ha cambiato taglia - specifica ancora il titolare di Le Gru - per adeguarsi alle richieste del mercato nazionale ed internazionale ma sono state soprattutto le nuove tecnologie il nostro fiore all'occhiello come azienda".

Un altro punto di for-

za di Le Gru è il controllo dell'alimentazione che avviene in maniera automatica durante l'arco delle ore di luce di una giornata. "Funziona così - spiega ancora Pier Domenico - la trota tende a mangiare soprattutto la mattina e al tramonto e quindi le razioni che poi gli diamo sono state precedentemente regolate e programmate in questo senso. Le razioni inoltre sono pensate per produrre esemplari meno grassi e in questo modo si ottengono anche ottimi risultati a livello di esemplari con livelli elevati di Omega 3, sostanza che, come tutti sappiamo, aiuta a combattere i radicali liberi". Anche il personale dell'azienda è specializzato e infatti è stato scelto in base alla preparazione professionale ma soprattutto in base alla sensibilità: "è importantissimo - conclude il titolare di Le Gru

- che il personale sia formato sul ciclo di allevamento e di vita del prodotto che trattiamo. Per questo motivo molta cura è dedicata proprio alla preparazione in loco di chi lavora nell'azienda. La produzione della trota infatti non è stagionale ma sul mercato c'è bisogno che ci sia sempre e dunque ci occupiamo di seguire contemporaneamente più cicli di allevamento con un grande impegno e soprattutto passione".

Grazie all'impegno e alla serietà di Le Gru il Friuli Venezia Giulia si può considerare ai primi posti se si considerano gli allevamenti europei e certamente la provincia di Udine è al primo posto a livello regionale grazie ad un primato che dati questi standard continuerà ad essere tale per moltissimi anni a venire.

**Valentina Coluccia**



Missione Messico e Perù, intervista al capodelegazione Roberto Snaidero

## ATTUALITÀ

"LA CASA ITALIANA"

# Made in Italy in mostra

La filiera del sistema arredo sbarca in Sud America con una singolare iniziativa

Flavio Cavinato

**D**opo il successo ottenuto a San Paolo del Brasile, "La Casa Italiana" è approdata in Messico dove la vedrà protagonista fino a Luglio con due grandi mostre: la prima ospitata presso il prestigioso Museo Franz Mayer di Città del Messico e successivamente presso il Centro de las Artes di Monterrey. "La Casa Italiana", iniziativa promossa dal Ministero dello Sviluppo Economico e da ICE-Istituto nazionale per il Commercio Estero, è una mostra



**Presidente Snaidero, com'è il mercato messicano?**

«Il Messico con i suoi oltre cento milioni di abitanti, rappresenta un mercato dalla grande potenzialità per il Made in Italy. Questo paese è stato spesso trascurato da molte imprese italiane, tuttavia mi sono reso conto che è un mercato nel quale con i nostri prodotti possiamo dare un grosso contributo all'economia italiana, perché veniamo incontro alla soddisfazione del consumatore messicano».

**Quante aziende friulane hanno partecipato a questa missione?**

«C'erano solo la Gervasoni e la Snaidero».

**Cosa fare per aumentare questi numeri?**

«A mio avviso l'errore che hanno commesso le nostre imprese è stato quello di non aver creato in passato un'immagine che oggi sta avendo il suo ritorno. Nei miei interventi presso il Triangolo della Sedia ho sempre dichiarato che pochissime aziende hanno investito nel settore marketing. E oggi purtroppo le conseguenze si vedono».

**Dove sta la forza del Messico?**

«Quello messicano è un mercato che ha delle potenzialità non solamente interne al suo paese, ma anche per la vicinanza con

**Messico e Perù sono due mercati molto interessanti ma spesso trascurati dalle aziende italiane**

gli Stati Uniti. Questa è la forza del Messico. E poi nell'ambito dell'America latina è uno dei pochissimi paesi nel quale le tasse di importazione sono pari a zero. Questo favorisce un po' l'esportazione dall'Italia verso quella nazione, ma non è questo che risolve il problema,



sia ben chiaro. Il mercato messicano non è ancora maturo, pur tuttavia si presta ad accettare il prodotto italiano».

**Quali sono i punti di appoggio per esportare in quel paese?**

«In questo senso l'Ufficio ICE di Città del Messico è strutturato per aiutare le imprese italiane. Il suo direttore, dott. Andrea Ferrari, è un personaggio veramente preparato per queste opportunità. Desidero precisare che le aziende non possono pretendere di avere delle risposte immediate. Auspicio invece un rapporto di collaborazione tra le Camere di Commercio e l'ICE, per evitare missioni solitarie, e utilizzare i centoventi Uffici ICE spar-

si nel mondo, e non solo Città del Messico, per un proficuo rapporto di sinergie».

**Che novità sono emerse invece dalla missione in Perù?**

«In Perù siamo stati impegnati al "Foro Perù-Italia" con la presenza del Presidente della Repubblica e del Presidente del Consiglio dei Ministri peruviani, del Sottosegretario degli Affari Esteri Vincenzo Scotti, del Presidente della Commissione Affari esteri del Senato Lamberto Dini, e altre personalità istituzionali. Sono rimasto molto colpito perché c'erano settantacinque imprese italiane, nessuna friulana, e 410 imprese peruviane. A mio parere non è un paese nel

quale il nostro prodotto finito possa avere un suo mercato, però è un mercato di materie prime».

**E quindi?**

«Ritengo che un paese sia vincente quando ha le materie prime, o accordi per ottenerle. Non ci si arricchisce solo esportando il prodotto finito, ma anche con la disponibilità di materie prime da poter utilizzare per la trasformazione. Io penso che la Camera di Commercio di Udine, vocata a dare un contributo a livello di posizionamento del prodotto finito, potrebbe essere anche quel "faro" per il reperimento delle materie prime alle imprese friulane, sfruttando quindi le molte opportunità su questo versante».

**La mostra è articolata su una superficie di 450 metri quadri**

articolata su una superficie di 450 mq che celebra il Made in Italy in tutta la filiera del sistema arredo: dagli infissi ai mobili, dai tessuti all'oggettistica, dall'illuminazione alla tecnologia domotica.

Roberto Snaidero, consigliere di amministrazione dell'ICE, è stato nominato capo della delegazione che ha inaugurato la mostra.

EDITORIA

"Gli occhi su Timau"

## Piccole risorse, grande umanità

**L**a fotografia racconta, documenta e ferma la nostra storia. La quotidianità, la gente, l'ambiente, il territorio, le risorse vengono immortalate da un semplice clic. Dentro quel clic c'è tutto: l'uomo, come vive, dove vive.

Oreste Unfer ha coronato un sogno, quello di documentare, con un certosino lavoro fotografico, la "sua" Timau con incontri, volti e sguardi di paesani, piccole e grandi storie di persone abituate a vivere con poche risorse ma molta umanità.

Unfer nasce a Roma nel 1931. Giovannissimo resta orfano di madre e viene accolto a Timau in casa dei nonni paterni. Trascorre tutta l'infanzia e l'adolescenza a Timau, poi, dopo il servizio militare, segue il nonno a Bolzano dove impara il mestiere di muratore, lavoro che lo porterà in Svizzera.

Legatissimo a Timau e con la grande passione



**Nel libro vengono raccontate storie di vita di montagna dalla monticazione nelle malghe al trasporto del legname**

per la fotografia ha pensato di riprendere gli atteggiamenti e, in un certo senso, anche le storie, di timavesi che ha conosciuto e dai quali ha ricevuto pagine di saggezza, rassegnazione e volontà di andare avanti.

Oltre alle immagini, le-

**Oltre alle immagini, Oreste Unfer scrive alcune note legate al tempo, a partire dagli anni Quaranta per arrivare agli anni Sessanta**

gate tutte a quel vivere in montagna, Oreste Unfer scrive alcune note legate al tempo, a partire dagli anni Quaranta per arrivare agli anni Sessanta e concludere con un saluto che così suona: "Dopo tutto, come si può dimenticare Timau?": L'autore sostiene di soffermarsi spesso su cose del passato, su certe decisioni prese che hanno cambiato il modo di vivere, sugli errori commessi che si potevano evitare, ma anche sulle buone decisioni che hanno reso la vita più gioiosa.

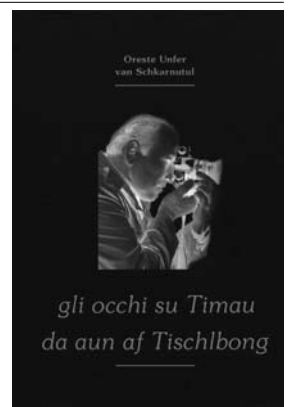
Il periodo che ha tra-

scorso a Timau lo ha marcato come un ferro rovente. Ora vive a Mulhouse e, ogni volta che ritorna a Timau dice fra sé e sé lasciandola: "Ciao Timau, forse questa è l'ultima volta che ti vedo":

Non è proprio così perché Unfer, con le sue immagini, la può rivedere ogni giorno e la fa conoscere e scoprire a quanti non conoscono quella montagna che non regala niente e che tutto quello che si vuole ottenere da essa richiede un duro lavoro.

Un documento, quindi, importante per una piccola comunità come Timau e le cose raccontate nel libro non sono insignificanti, anzi.

La monticazione nelle malghe, la raccolta delle patate, il taglio del fieno, il trasporto del legname su una sgangherata Ape, Gino che prepara nuove gerle, l'operatore ecologico, il vigile, il sindaco di Paluzza com-



mentador Matiz, il prete, il calzolaio, il pizzaiolo Innocente Mentil e l'arrotino Benvenuto Morocutti di Murzalis. Una festa per tutti i bambini quando arrivava in piazza a Timau l'arrotino e la gente che portava coltelli, forbici da affilare e ombrelli da riparare. Le case di Timau fanno da sfondo e scenografia alle storie fotografiche e scritte di Unfer. A pagina 144 c'è una immagine che riprende due callose mani femminili, mani che hanno lavorato due vite.

I testi sono in italiano e in timavese. Il libro è una testimonianza unica e vera di Timau.

**Silvano Bertossi**

Un'altra realtà imprenditoriale selezionata per la visita della Camera di Commercio

## AZIENDE ECCELLENTI

### LA PRESENTAZIONE

# Il benessere della persona passa attraverso la salute. Federfarma si pone leader di questo settore con i rimedi naturali, cosmetici e supplementi naturali

Adriano Del Fabro

**S**i arricchisce la rubrica di Udine Economia riservata alle aziende dell'eccellenza della provincia. Un'altra realtà imprenditoriale, infatti, è stata selezionata per questa nuova presentazione.

Si tratta della Farmaderbe di Pradamano che si occupa della distribuzione, in Italia e in mezzo mondo, di rimedi naturali, cosmetici e supplementi dietetici.

Queste azienda segna una nuova tappa nel percorso delle eccellenze, tappa che la volta scorsa (tre mesi fa) era stata caratterizzata dalla visita ad altre due importanti realtà produttive.

La prima è stata la Coopca, la più importante cooperativa di consumo della regione. Nata nel 1906, è diventata subito strumento di progresso civile in Carnia.

Ora, conta più di 700 dipendenti e continua a credere nei suoi valori base: solidarietà, difesa del potere d'acquisto dei consumatori e partecipazione attiva dei soci.

Dopo l'apertura, nel 2003, del primo Ipermercato nel nuovo Centro Commerciale "Le Valli di Carnia" ad Amaro, la Coopca ha continuato la propria espansione verso Trieste, Montebelluna, Rosà e Limena.

A fine 2008, a comple-



L'azienda, nata nel 2000, è gestita dalla famiglia Venturini.

tamento delle celebrazioni del proprio centenario, la cooperativa ha ristrutturato la sede storica nel centro di Tolmezzo dove ha collocato un negozio di oggettistica e casalinghi d'eccellenza: "Chelonia".

La seconda visita è stata invece effettuata a Udine, presso la Bottega della Pipa di Giuseppe Fiorica e della moglie Florena che han-

no appena festeggiato il decennale dell'apertura. La famiglia è arrivata a Udine dalla Sicilia negli anni '90.

Nel '99 la svolta, intraprendendo una carriera radicata sulla passione di Giuseppe per le pipe.

E, da subito, con l'intenzione di distinguersi con una proposta originale caratterizzata dalla valorizzazione della tradizione, presentando una

produzione artigianale di elevata qualità che ha permesso alla Bottega di mettersi in luce anche oltre i confini regionali.

"Voi proponete un modo veramente nuovo di risolvere i problemi sanitari delle persone", ha detto il presidente camerale Giovanni Da Pozzo al termine della visita alla Farmaderbe di Pradamano.

E, visitando il magazzino di 4 mila metri quadrati che mette in fila e in ordine sulle scaffalature ben due mila referenze, non si può non convenire.

L'azienda, nata nel 2000 sulla trasforma-

**Il magazzino è grande 4 mila metri quadrati e mette in fila e dispone di ben due mila referenze**

zione della più "antica" Farmosantaria fondata nel 1986, è gestita dalla famiglia Venturini.

Il papà Manlio, infatti, ha con sé i figli Diletta (laureata in Scienze della comunicazione) e Gabriele (farmacista) che collaborano a far funzionare l'azienda e i suoi 30 dipendenti come un orologio svizzero. Farmaderbe non produce nulla in

proprio anche se dispone di un laboratorio perfettamente attrezzato per confezionare, all'occorrenza, piccole quantità di prodotto.

A proprio marchio, fa preparare dalle aziende leader italiane, ogni sorta di flacone, capsula, filtro, pastiglia di origine assolutamente naturale e approvata dai competenti organismi sanitari italiani (Ministero della salute), utili a migliorare la salute delle persone e a mantenerne lo stato di benessere.

"Da qui è bandita l'improvvisazione - ci tiene a precisare Manlio Venturini -. Ogni nostro prodotto ha un'efficacia dimostrata, altrimenti i nostri clienti non li accetterebbero più una seconda volta". Un'affermazione condivisa dal consigliere camerale Giorgio Colutta, vignaiolo e farmacista, che accompagnava il presidente Da Pozzo durante la sua visita.

Gran parte del fatturato è realizzato in Italia, ma mercati importanti sono pure gli altri Paesi europei (Spagna, Grecia), Dubai e i Paesi arabi in genere. I prodotti di punta sono certamente gli integratori alimentari che, da soli, realizzano il 65-70% delle vendite di Farmaderbe. Poi, c'è molto altro: dalle tisane alle tinture per i capelli; dagli abbronzanti

**Gran parte del fatturato è realizzato in Italia, ma mercati importanti sono pure gli altri Paesi europei (Spagna, Grecia), Dubai e i Paesi arabi in genere**

ai prodotti per neonati e bambini.

Per gestire al meglio la comunicazione dei prodotti, l'azienda dispone di un proprio studio grafico interno che ne mette a punto la giusta immagine ("veramente gradevole", ha affermato Da Pozzo), con una attenzione importante verso le descrizioni in almeno quattro lingue.

"La crisi c'è per tutti - ha spiegato Venturini -, ma noi operiamo in un settore dove la qualità viene premiata". Una tensione verso l'eccellenza, quella di Farmaderbe, che non si ferma mai, visto che ogni anno vengono testati, ridefiniti o inseriti in catalogo almeno una ventina di nuovi prodotti, molti con la certificazione "biologica".

"La gente è particolarmente sensibile alle controindicazioni dei farmaci - conclude Venturini - e noi utilizziamo solo estratti naturali testati".

### LEGGE ANTICRISI I commenti

## 400 milioni per le Pmi

**I**l Consiglio regionale del Friuli Venezia Giulia ha approvato il disegno di legge anti-crisi che assegna, tra l'altro, 400 milioni di euro a favore delle piccole e medie imprese. Questi i commenti. **Alessandro Colautti:** Complessivamente, parliamo di 400 milioni di euro: 200 milioni per i fondi di rotazione, 150 milioni per l'acquisto di obbligazioni emesse dalle banche, per il mobilizzo dei crediti, e 50 milioni convogliati nel fondo esistente della legge 4/2005. Non è più soltanto un fondo di cogaranzia con i Confidi ma diventa un fondo che consente il rilascio di garanzie dirette con un effetto moltiplicatore 10." Importi rilevanti ma, nel concreto, destinati a che cosa? **Massimo Blasoni:** "Il concetto è questo: poter allungare il debito



e garantire liquidità addizionale, dilatare il consolidato medio di passività a breve, passando dai 18 ai 60 mesi, quindi una sostanziale dilazione degli impegni finanziari anche a lungo termine, come la possibilità di un congelamento biennale delle rate. I provvedimenti rafforzano gli strumenti di accesso al credito: garantire que-

ste opportunità è il modo migliore per dare forza alle aziende. Abbiamo voluto anche ridurre le procedure legate alle istruttorie (che attualmente sono tre: banca, Confidi e Regione) ed ampliare la platea dei possibili richiedenti (ad esempio, l'attuale regolamento esclude le imprese in difficoltà)".

**Tommaso Botto**

### ASSO CONFIDI Nomina al vertice

## Incarico nazionale

**P**restigioso riconoscimento per l'amministratore delegato di Confidi Friuli Giovanni Da Pozzo, nominato presidente di Asso Confidi nazionale, il coordinamento italiano delle associazioni di rappresentanza dei Confidi.

"Si tratta di un incarico importante per il nostro territorio - rileva il presidente Da Pozzo -, a testimonianza di una tradizione di grande impegno e professionalità dei Confidi regionali.

Con questa carica non viene premiata solo la persona ma un sistema che si colloca tra i migliori d'Italia in tutti i comparti, avendo dimostrato di saper rispondere in tempi rapidi alle esigenze delle imprese".

Asso Confidi riunisce le federazioni dei consorzi di garanzia fidi operanti nei settori agricoltura, artigianato, commercio e industria: .  
Un'aggregazione di oltre 406 Confidi di tutta l'Italia capace di rilasciare oltre 200mila garanzie nel 2008 a favore di 1 milione 130mila imprese. Il volume di garanzie in essere di Asso Confidi, interlocutore diretta della Banca d'Italia, ammonta a quasi 25 miliardi di euro. Da Pozzo succede al lombardo Roberto Villa, il suo mandato durerà due anni. Il programma? "Ci troveremo ad affrontare nel brevissimo le problematiche inerenti la revisione dei parametri per la trasformazione in intermediario finanziario, come peraltro previsto dalle nuove disposizioni di vigilanza per i Confidi - spiega

Da Pozzo - e, sempre con la Banca d'Italia, verificheremo la possibilità di modificare i criteri contabili Ias riferiti ai bilanci dei Consorzi fidi.

Approfondiremo quindi, nel coordinamento delle regioni, le diverse impostazioni territoriali poste in essere sul sistema delle garanzie".

Nei primi tre mesi del 2009 Confidi Friuli ha deliberato 333 garanzie, quasi il 24% in più del primo trimestre 2008. Un ottimo risultato.

Molto netto anche l'incremento degli importi (su cui la garanzia Confidi si aggira attorno al 50%).

In totale, tra imprese dell'industria e del commercio, si tocca quota 27.762.250 euro, il 53% in più rispetto ai 18.141.364 euro del primo trimestre 2008.

Si chiude con un buon risultato il 2008 del centro ricerca del legno arredo a San Giovanni al Natisone

**SEDIA**

**CATAS**

# La qualità resiste

L'attività delle prove, pur subendo una flessione, rimane su valori molto elevati

Paola Treppo

Nel 2008 il settore del legno-arredo ha mostrato un andamento che si può considerare positivo nel primo semestre per poi evidenziare una drastica caduta, soprattutto da settembre fino alla fine dell'anno. Questa situazione negativa si è ulteriormente aggravata nei primi mesi del 2009. Indagini fatte a livello imprenditoriale portano i più ottimisti a credere che siano negative anche le attese, almeno per il secondo semestre del 2009. "In una situazione generale negativa, il Distretto della sedia mostra una realtà ancora peggiore sia



**L'Ad Speranza: "Nonostante prospettive non certo favorevoli, la nostra società prosegue nella politica di integrazione con altre realtà"**

in termini di quantità di produzione che di occupati, superata forse solo dal distretto pugliese dell'imbottito - dice Angelo Speranza, amministratore delegato di Catas -. Quel che è ancor più grave è che questa situazione negativa si protrae da almeno sette anni. Un termometro è dato dall'esportazione di mobili della provincia di Udine che mostra un dato significativo di negatività per i primi nove mesi del 2008, contro risultati positivi delle altre province, eccetto quella di Matera. Purtroppo le previsioni per il 2009 mostrano se-

gnali di un peggioramento generale. Anche il Catas ha subito questa situazione di crisi soprattutto per ciò che riguarda l'attività delle prove che hanno subito una lieve flessione, pur rimanendo su valori assoluti molto elevati. Dal punto di vista economico la situazione è ancora sostanzialmente positiva per un maggior valor aggiunto medio delle prove singole e per aver sviluppato utili attività collaterali. Nonostante queste prospettive non certo favorevoli, la nostra società ha cercato comunque di proseguire nella sua politica di integrazione con altre realtà, per raggiungere una crescita dimensionale che, sola, può migliorare sensibilmente il fatturato, avendo ormai raggiunto una quota di mercato difficilmente superabile. Le oltre 1.200 aziende abbonate ne sono una dimostrazione". La società si è sforzata, anche durante l'esercizio 2008, di consolidare e rafforzare le basi su cui si fonda il successo del-

**Di recente il centro ha assorbito nella società l'azienda speciale ambiente della Camera di commercio**

la sua attività, che sono principalmente: presenza sul mercato (ampliando le opportunità dei servizi), garanzie alla clientela di servizio efficiente e di qualità (proponendo uno stile di relazione basato sulla trasparenza, sulla fiducia e sulla disponibilità), cura nella formazione del personale (perché assicuri costantemente professionalità e, insieme, cortesia e competenza), mantenimento nel presidiare i comitati tecnici internazionali, europei e italiani in cui si definiscono le norme tecniche, portare la dovuta attenzione e prudenza alle richieste di forniture di laboratori di prova chiavi in mano.

## IN CIFRE

### 1200 Catas' members

1969	Anno di fondazione
1994	Anno in cui Catas diventa società a responsabilità limitata
31	I collaboratori attualmente occupati
4,1 milioni di euro	I ricavi raggiunti nel 2008
18	Gli anni di accreditamento
1600	I clienti (di queste oltre 1.200 sono "Catas members", cioè aziende che hanno un rapporto continuo con l'Istituto)
24.500	Le prove eseguite nel 2008
95	Le certificazioni di prodotto
3	I centri operativi: San Giovanni al Natisone, il secondo a Lissone, il terzo rappresenta la partecipazione di Catas nel laboratorio cileno "Catas-Chile".

**ASDI**

Novità non solo al vertice

## In arrivo la bacheca lavoro

«**V**a creata quella sinergia tra amministrazioni comunali, la Provincia, la Regione, gli imprenditori e le associazioni sindacali e non, per lanciare le nuove sfide che aspettano il distretto della Sedia». Così il neo presidente dell'Asdi Sedia Giusto Maurig si è presentato a Manzano al consiglio di amministrazione. Circa le future sfide che dovranno essere affrontate, il neo-presidente rammenta innanzi tutto il vero ruolo dell'Asdi: «è un



Il neo presidente Giusto Maurig

organo sopra le parti e dovrà essere da stimolo e da coordinamento dei progetti del territorio. Attraverso l'Asdi gli enti locali potranno attuare quella politica economica necessaria per sostenere con forza il distretto." E già giungono le prime proposte concrete: "oltre al perfezionamento del sito asdisedia.com, in queste settimane ha preso il via un progetto informativo distrettuale, denominato "Asdi Lab", il cui obiettivo è fornire risposte concrete a quanti desiderino conoscere le opportunità che il Distretto della sedia può offrire. Abbiamo poi ultimato la "Biblio-Chair", una raccolta di monografie, riviste nazionali ed internazionali relative al mondo del design e della sedia. Nelle prossime settimane sarà inoltre attivata, sia online che fisicamente, una bacheca lavoro che riporti i vari annunci di lavoro presenti nel territorio degli 11 Comuni".

**SALONE DEL MOBILE DI MILANO**

I commenti

## "Riscontro superiore alle aspettative"

Milano è sempre Milano, e l'appel del Salone del Mobile non si tocca. "E' in assoluto la manifestazione del settore più importante a livello mondiale - afferma Franco Buttazzoni, vicepresidente di Confartigianato Udine -, ed è la manifestazione leader". Ma...? "Ma per i visitatori, in questi tempi di crisi, la città è diventata proibitiva, e se un'azienda giapponese fino a qualche anno fa portava al Salone 5-6 operatori adesso ne arriva con un paio". "Eravamo preoccupati - continua Buttazzoni -, parecchi clienti ci avevano comunicato che non sarebbero passati, ma chi ha scelto di visitarci era molto motivato. Per valutare i risultati bisognerà però attendere un semestre". Bene, comunque, l'allestimento voluto da Promosedia e Cciaa sui Navigli: il "Floating chairs" ha dato visibilità ai friulani e ai loro padiglioni piuttosto decentrati e logisticamente non propizi al passaggio; ma chi aveva visto l'allestimento li ha poi raggiunti ugualmente. Ma dopo l'immagine, ben progettata e curata, devono seguire i fatti: "Dobbiamo unirli, bisogna che ce lo mettiamo in testa: il grup-



Il floating Chairs, l'allestimento voluto da Promosedia e Cciaa sui Navigli

po comincia da esserci, ma è un inizio migliorabile e deve essere la nostra strategia". "Eravamo andati a Milano sottotono - ammette Gianni Burlina del gruppo legno e arredo dell'Api -, invece il riscontro è stato un po' superiore alle aspettative, certo sono mancate fette di mercato importanti come i russi, pochissimi anche gli americani. Il motivo è che Milano è troppo cara, starci un giorno costa circa 500 euro" Giudizio sufficiente, alla fine: "abbiamo cercato l'unione tra noi friulani, ma non sembra vi sia un grande spirito associativo. C'è chi è venuto in collettiva per poi spostarsi, anche

solo di 10 metri, per starcene da solo". Gli sforzi di Promosedia si sono visti, ma il comparto, conferma il presidente Matteo Tonon, è ancora fermo: difficile essere ottimisti. "Gli operatori specializzati - distributori, importatori, interior designer - stanno vivendo, come tutti, la crisi in prima persona. Si attende ora che riparta il contract, ma la gestione della crisi è tuttora difficile". La discesa, almeno, pare sia finita: "ciò permette se non altro una pianificazione teorica del secondo semestre. E forse questo è l'unico dato non negativo".

Rosalba Tello

La contrazione dei traffici registrata nei primi mesi dell'anno non cambia i progetti degli scali marittimi

## INFRASTRUTTURE

### IL SISTEMA PORTUALE

# Strategie di crescita

A Marzo registrati segnali di crescita. Previsti nuovi investimenti a breve-medio termine

Sonia Sicco

Per il sistema portuale del Friuli Venezia Giulia il 2009 è iniziato in salita. La tempesta perfetta della crisi ha lasciato un solco profondo negli scali marittimi di porto Nogaro, Monfalcone e Trieste. Ma la contrazione dei traffici registrata nei primi mesi dell'anno non cambia i progetti di crescita. Come nel caso di Porto Nogaro. Il sistema portuale friulano ha chiuso il primo trimestre 2009 con un 42,3% di movimentazione merci in meno al 2008. Pur essendo in linea con il trend regionale, il dato potrebbe significare per gli operatori problemi di carattere occupazionale, anche se marzo ha fatto registrare qualche segnale di ripresa. Gennaio ha chiuso con un -42,5% e febbraio è stato ancora più nero (-47,1%), mentre marzo ha registrato una performance lievemente migliore, grazie ad -36,6%. Secondo quanto affermato dal presidente del Consorzio Aussa Corno, Cesare Strisino, il calo dei traffici dello scalo sangiorgino è da considerare in linea con il momento e la situazione degli altri scali. La risposta del porto alla crisi è significativa: nuovi investimenti per far lavorare Porto Nogaro in



Il calo a Trieste riguarda in particolare il settore Ro-Ro, con una riduzione di 10 mila autotreni e 250 mila tonnellate in meno, con perdite rispettivamente del 26% e del 27%

modo "industriale" dando impulso a tutta l'economia del territorio e alle imprese insediate. Si tratta di investimenti a breve-medio termine con 6 milioni di euro di opere da realizzarsi nel 2009. Tra queste, in particolare, figurano la costruzione della terza banchina e del nuovo centro direzionale portuale. Azioni importanti ma vane - secondo l'autorità portuale - se non accompagnate dagli interventi di dragaggio del canale commerciale, affinché le navi che oggi fanno rotta su altri scali e che hanno pescaggi superiori ai 6 metri di Porto Nogaro possano essere dirottate sullo scalo friulano

incrementando i traffici. Di segno negativo anche la prestazione del porto di Monfalcone. I dati del primo bimestre e del secondo mese 2009 hanno confermato i primi effetti del calo della produzione industriale sull'attività del porto, che pur aveva chiuso il 2008 con un buon dato (4 milioni tonnellate di merci movimentate). Gennaio ha confermato gli influssi negativi e dei consumi (-23,48%) sul totale di sbarchi e imbarchi, rispetto al dato dello stesso mese 2008. E

**A Porto Nogaro ci sarà la costruzione della terza banchina. Ma c'è attesa per i dragaggi**

febbraio ha confermato il trend, con la movimentazione di 245.230 tonnellate contro le 365.720 dello stesso mese 2008, pari a -32,95%. Un dato positivo nel bimestre riguarda lo sbarco della cellulosa, che ha registrato il 13,71% in più. Stringe la cinghia anche Trieste, che nei primi due mesi dell'anno ha registrato una diminuzione del 13,4% i traffici rispetto allo stesso periodo del 2008. Secondo i dati forniti dall'Autorità portuale, nel periodo sono state movimentate 6,822 milioni di tonnellate di merce: nel primo bimestre 2008 era transitato un milione di merci in più. Il calo riguarda in particolare il settore Ro-Ro, con una riduzione di 10 mila autotreni e 250 mila tonnellate in meno, con perdite rispettivamente del 26% e del 27%. L'attenzione di tutti si concentra nei prossimi mesi del 2009, in attesa di segnali che marchino l'inversione della tendenza negativa.

### IN CIFRE

#### Merci, crolli vicino al 50%

##### PORTO NOGARO

Primo trimestre 2009 - 42,3% di movimentazione merci rispetto al 2008. Possibili ricadute in termini occupazionali. Gennaio ha chiuso con -42,5%, febbraio con -47,1% e marzo -36,6%. Il calo dei traffici dello scalo sangiorgino è da considerare in linea con il momento e la situazione degli altri scali. Politica di investimenti a breve-medio termine con 6 milioni di euro di opere da realizzarsi nel 2009

##### PORTO DI MONFALCONE

Bilancio 2008: 4 milioni tonnellate di merci movimentate. Gennaio ha chiuso con -23,48% sul totale di sbarchi e imbarchi, rispetto al dato dello stesso mese 2008. Febbraio conferma trend con movimentazione di 245.230 tonnellate contro le 365.720 dello stesso mese 2008, pari a -32,95%. Dato positivo nel bimestre: sbarco della cellulosa (+13,71%)

##### PORTO DI TRIESTE

Negativi primi due mesi 2009: -13,4% i traffici rispetto allo stesso periodo del 2008. Secondo Autorità portuale, primo bimestre ha movimentato 6,822 milioni di tonnellate di merce. In calo settore Ro-Ro, con una riduzione di 10 mila autotreni e 250 mila tonnellate in meno, con perdite rispettivamente del 26% e del 27%.

### INTERPORTO

Lo scalo friulano si prepara al rilancio

## Si punta al rialzo nei mercati del Sud est Europa

L'interporto "Alpe Adria" di Cervignano si prepara alla ripresa. Di fronte all'ondata della crisi globale del traffico merci lo scalo friulano reagisce costruendo le premesse per il rilancio di quello che è considerato il retroporto naturale del Molo VII di Trieste e del Porto di Monfalcone, con i quali ha saldato una sinergia volta a fare sistema.

**La crisi.** I primi segnali della sofferenza si registrano nell'ottobre 2008. A gennaio 2009 i contorni divengono netti, con un calo del 25% del volume d'affari rispetto allo stesso mese del 2008. A febbraio si registrano i primi segnali di miglioramento. L'interporto, guidato dalla società "Friuli Terminal Gate" (società costituita da Trieste Marine Terminal, Cemat ed Eu-

rofer) presieduta da Riccardo Scaramelli, si prepara a rimettere in moto lo scalo guardando a nuove alleanze, forte della recente acquisizione di traffici provenienti dai Paesi esteri, in particolare Austria e Ungheria.

**Dopo la crisi si prevede l'avvio di una nuova fase che porterà a movimentare 90mila contenitori tre anni dopo**

**I numeri.** Nel 2008 sono stati movimentati 4.216 vagoni per carico convenzionale e 9.380 contenitori. A fine 2009 la società conta di movi-

mentare lo stesso traffico di contenitori, mentre prevede una riduzione per i vagoni convenzionali quantificata tra il 7 e il 10%.

**La situazione.** Un bilancio dal quale partire non appena la situazione economica lo consentirà. Attuando politiche ben definite. Naturale retroporto naturale del Molo VII di Trieste e del Porto di Monfalcone, per lo scalo cervignanesi si prevede, a distanza di 6 mesi dalla fine delle turbolenze, l'avvio di una nuova fase che porterà a movimentare - secondo le stime - circa 30mila contenitori, con un target di 90mila contenitori tre anni dopo. Rimane difficile fare invece previsioni per quanto riguarda il traffico convenzionale, legato all'andamento economico dei maggiori fruitori dello Scalo, acciaierie e



cartiere in primis.

**Il futuro.** La Friuli Terminal Gate punta al rialzo nei mercati dell'area Sud-Est Europa, da sviluppare in quanto piazza emergente per l'Europa, e dei quali sia il Molo VII che il Porto di Monfalcone sono il naturale "gate" marittimo da e per l'Oriente, in particolare per il Nord Africa e il Medio Oriente. Una prospettiva che prevede legami forti le altre realtà vicine

per creare un sistema logistico dell'Alto Adriatico che da Rijeka arriva a Venezia. Un quadro che si sposa con la politica di sostegno e di sviluppo messa in campo dalla società Interporto Spa, presieduta da Salvatore Spitaleri, e composta da Friulia, quale azionista di riferimento (81,63%), Comune di Cervignano (4,08%), Raccordi Ferroviari (12,24%) e Terminal Fernetti (2,04%).

### IN CIFRE

Nel 2008  
4216 vagoni

Gennaio 2009: -25% rispetto stesso mese 2008

Nel 2008 movimentati 4.216 vagoni per carico convenzionale e 9.380 contenitori

Le stime per fine 2009 sono movimentazione volumi 2008 e riduzione vagoni convenzionali quantificata tra il 7 e il 10%.

A 6 mesi uscita crisi si prevede fase che movimenterà circa 30mila contenitori, con un target di 90mila contenitori tre anni dopo

La società di gestione Friuli Terminal Gate punta al rialzo nei mercati dell'area Sud-Est Europa e Nord Africa e il Medio Oriente

Visione operativa di sistema con scali marittimi Alto Adriatico, da Rijeka a Venezia

L'assessore regionale Luca Ciriani anticipa le prospettive turistiche e gli obiettivi per questa estate

## TURISMO

L'INTERVISTA

# Un "mare" di offerte

La punta di diamante è Music&Live, ma c'è anche la Fvgcard con entrata gratuita ai musei

Martina Seleni

In un contesto nazionale in cui il mercato turistico dà forti segnali di difficoltà, il Friuli-Venezia Giulia continua a tenere. Con un incremento del 2,8% negli arrivi e del 1,8% nelle presenze, la stagione turistica dei primi nove mesi del 2008 si è attestata a livelli confortanti. La stagione invernale, poi, è stata a dir poco brillante, segnando un aumento del 22% in relazione ad entrambi gli in-



Dopo le mareggiate il pontile di Lignano Pineta è stato ricostruito a tempo di record

**In occasione dei mega-concerti allo Stadio Friuli le strutture d'alloggio offriranno ai fruitori del pacchetto la gratuità per i bambini inferiori ai 12 anni**

del Friuli Venezia Giulia, complice la distribuzione sul territorio effettuata dagli infopoint TurismoFVG. Nei ponti del 25 aprile e del primo maggio gli infopoint hanno registrato un fortissimo afflusso di richie-

ste riguardanti tutti i servizi di TurismoFVG, dall'FVGcard alle visite guidate, alle audioguide. Forti di questo risultato, il passo successivo è l'ampliamento dell'offerta: TurismoFVG sta promuovendo, ad esempio,

una serie di nuove visite guidate del Carso che alle bellezze naturali uniscono delle soste per degustazioni in aziende di prodotti tipici.

**Quali saranno i principali eventi sportivi e musicali?**

Innanzitutto gli altri appuntamenti musicali di Music&live: ad esempio i concerti dei Chickenfoot, dei Jethro Tull, o di Laura Pausini. O ancora gli spettacoli di Momix, Zelig e di Roberto Bolle. Anche gli appuntamenti sportivi non mancheranno: a fine mese Lignano ospiterà i Campionati nazionali universitari, e nel corso dell'estate altri eventi di livello internazionale, come i campionati di rugby e calcio da spiaggia. Ci saranno poi anche eventi particolarmente originali, come il Magraid: una corsa nella steppa organizzata nei magredi in provincia di Pordenone.

**Quali saranno invece le principali offerte di tipo culturale?**

Ancora una volta le visite guidate sono una risorsa fondamentale per la promozione culturale del territorio: Trieste, Aquileia, Udine, Splimbergo sono solo alcune delle località interessate



Luca Ciriani

da questo tipo di iniziativa, a cui i turisti in possesso di FVGcard hanno accesso gratuito. La tessera elettronica, poi, consente l'entrata gratuita anche ai numerosi musei della regione.

Il club di prodotto "Weekend a Udine" e "Weekend a Pordenone" di TurismoFVG offrono a prezzi molto convenienti un alloggio nel fine settimana negli hotel convenzionati, dando in omaggio una FVGcard da 48 ore a Udine e una confezione regalo di prodotti tipici a Pordenone.

Entrambi i club garantiscono la gratuità per i bambini di età inferiore ai 12 anni. Non si contano, poi, gli eventi che le realtà locali organizzano su tutta la regione: penso a rassegne di alto livello culturale, come Udin&jazz.

**Se è vero che i turisti continuano a riempire le stanze degli alberghi, è anche vero che tendono a risparmiare sugli acquisti. La normativa regionale in merito alle aperture e alle chiusure obbligatorie degli esercizi commerciali può in qualche modo svantaggiare i commercianti in tal senso?**

La normativa tiene in considerazione le necessità imposte dal turismo e di fatto non limita l'attività commerciale dei centri turistici regionali, anzi la favorisce: i commercianti di Grado e Lignano Sabbiadoro, considerate località a prevalente economia turistica, determineranno liberamente l'orario di apertura e di chiusura sia nei giorni feriali sia in quelli domenicali e festivi. Lo stesso potranno fare gli esercenti di tutte le altre località della Regione, nel caso in cui la loro attività sia collocata all'interno del centro storico (definito dal Comune) oppure, se esterna al centro storico, nel caso di esercizi non inclusi in un centro commerciale e di metratura inferiore ai 400 metri quadrati.

dicatori. Abbiamo chiesto all'Assessore regionale alle Attività Produttive, Luca Ciriani, di anticiparci le prospettive per l'estate.

**Quali politiche andrebbero adottate per raddoppiare tale successo anche durante la stagione estiva?**

La nostra punta di diamante per l'estate è l'offerta Music&live, che porterà sul territorio regionale eventi di respiro internazionale, come i grandi concerti di Madonna, Springsteen e Coldplay, con il ritorno d'immagine che ne deriva: i fan che alloggeranno per tre notti nelle strutture convenzionate con l'offerta avranno in omaggio un biglietto per la curva del concerto o uno sconto del 50% per la tribuna.

Per promuovere le località estive stiamo inoltre concordando con i consorzi locali dei pacchetti promocommerciali che offrano prezzi convenienti mantenendo una qualità elevata: per attrarre un target familiare, le strutture d'alloggio offriranno ai fruitori del pacchetto la gratuità per i bambini inferiori ai 12 anni. Si tratta di un innalzamento notevole del limite, di solito fissato a sei anni.

**La Regione offre strumenti come la FVG Card e propone pacchetti turistici a tema. Qual è il riscontro di tali iniziative?**

FVGcard è ormai uno strumento consolidato per la promozione

## LIGNANO SABBIAADORO

Le novità della stagione appena iniziata

# Nuovi servizi e infrastrutture

Dopo i piomboni di pubblico e turisti tra la fine di aprile e l'inizio di maggio - grazie a un vero e proprio anticipo d'estate - Lignano Sabbiadoro attende con ansia che la stagione balneare 2009, entri nel vivo.

**Dopo il passante di Mestre arriva anche il nuovo casello di Ronchis. Inaugurazione il 12 giugno**

**Lignano 2009** La ricetta di Lignano per la nuova stagione è il contenimento dei costi e l'innovazione di servizi e attività per i turisti. Bambini, famiglie e giovani. Ogni fascia d'età deve essere "coccolata" a seconda delle diverse esigenze.

**Promozione** A Lignano sperano che il grande lavoro promosso dagli enti locali con turismo FVG e la camera di commercio di Udine in prima fila, dia i frutti sperati. Sia attraverso la promozione del territorio nell'Europa dell'est (novità dell'an-

no e la Polonia) grazie a pubblicazioni specifiche e road show nei migliori alberghi del circuito, ma soprattutto attraverso il web. Internet non è solo futuro, ma anche presente per far conoscere alberghi e attività della costa friulana.

**Nuove infrastrutture** Rispetto alla stagione passata raggiungere Lignano sarà più semplice e veloce. Grazie al nuovo passante di Mestre che rende molto più agevole il passaggio delle auto da e per la Lombardia, senza le interminabili code della tangenziale di Mestre. "Un tempo - spiega Giorgio Ardito di Lignano Pineta Spa - i vacanzieri della Lombardia sapevano quando partivano ma non quando arrivavano. L'apertura della nuova bretella rende più veloce il movimento da e verso Lignano". E poi dal 12 giugno l'apertura del nuovo casello di Ronchis. Una nuova porta d'ingresso che farà dimenticare i disagi alla circolazione in ingresso a Lignano Sabbiadoro.

**Novità** Il nuovo pontile è il fiore all'occhiello della spiaggia di Pineta. Ma non sono mancati i lavori di ristrutturazione e manutenzione. "Sono stati costruiti 26 nuovi



Un'immagine dell'inaugurazione della stagione balneare a Lignano

scivoli dai marciapiedi, - continua Ardito - e ancora un ascensore che porta dalla spiaggia alla passeggiata sopraelevata tra il Kursaal e piazza Marcello d'Olivio. Sono stati aperti 12 nuovi bagni e allargata la terrazza del bar all'ufficio numero 2. Per quanto riguarda le novità in spiaggia per il 2009 segnaliamo il Nordic walking, una sorta di sci di fondo da spiaggia che piace molto alle coppie e ai giovani. Confermatisimi poi i corsi di Acquagym e Bodytonic".

**Super arena** A Lignano Sabbiadoro tra gli uffici 6 e 7, casa degli eventi sarà la Beach Arena. In collaborazione con il comune di Lignano Sabbiadoro, dal 20 luglio al

16 agosto 2009 verrà allestita una vera e propria "Città dello sport su sabbia" con attività sportive gratuite per tutti gli ospiti, lezioni di tecnici qualificati, tornei amatoriali (beach volley, soccer, rugby, tennis e foot volley), e tornei professionistici (beach volley, soccer, tennis), giochi e gadgets per tutti.

E poi vietato perdere i grandi concerti gratuiti del "105 Tour on the beach", in programma per venerdì 31 luglio e sabato 1 agosto

**Info** per tutte le ultime news, per la web cam e i costi della spiaggia: [www.lignanosabbiaadoro.it](http://www.lignanosabbiaadoro.it) [www.lignanopineta.com](http://www.lignanopineta.com)

Francesco Cosatti

La crisi economica dell'Europa Orientale e le sue ricadute analizzate da alcuni relatori

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

### IL CONVEGNO

# Guardando a Est

Molti gli interventi. Stefano Miani (Uniud) si è anche soffermato sulla delocalizzazione

Mara Bon

I paesi dell'Europa Centro Orientale sono dei partner commerciali molto importanti per il Friuli Venezia Giulia e più in generale per il Nord-Est. La Cciaa di Udine ha promosso un convegno lo scorso 23 aprile, proprio per analizzare la situazione e le ripercussioni locali con relatori ed esperti del settore. L'incontro, dal titolo "La crisi economica e finanziaria dei paesi dell'Europa Orientale: le ricadute sul sistema economico italiano", ha permesso di riflettere sullo scenario internazionale con la professoressa Patrizia Tiberi Vipraio, dell'Università di Udine, e di inquadrare la situazione nei paesi dell'Est con Marco Giansoldati, Università degli Studi di Venezia. Le misure anti-crisi sono state introdotte da Corrado Campobasso, dell'Area Studi e Ricerche ISDEE Informest, mentre Stefano Miani, dell'Università di Udine, ha lanciato alcune sollecitazioni sul tema. Il focus sul sistema creditizio regionale è stato affidato a Daniele Bordina, del Gruppo Intesa San Paolo. Giovanni Da Pozzo, presidente della CCIAA di Udine, ha

introdotto il convegno riportando alcuni dati. "La nostra regione - ha commentato Da Pozzo - ha rapporti molto intensi con i mercati dell'Est. E per questo la crisi dei paesi dell'Est ci riguarda da vicino". È stato infatti ricordato che l'interscambio commerciale tra la nostra regione e alcuni paesi dell'Europa Centro Orientale è molto positivo. Le quote di mercato con la Repubblica Ceca, la Croazia, la Polonia, la Slovacchia, la Slovenia, l'Ungheria sono diventate assai significative in termini di peso percentuale. Tuttavia la crisi si è fatta sentire anche a Est. "Le prospettive - ha detto la professoressa Tiberi - non sono così fosche, ma sono frutto di diversi trend. La crisi dell'Est Europa è una componente della crisi generale. Una serie di errori e malintesi ha determinato una situazione di crisi, una specie di effetto sandwich dovuto da strategie politico-economiche fatte altrove". Giansoldati ha evidenziato la forte dipendenza dei sistemi creditizi est-europei, verso i paesi occidentali. Campobasso ha parlato di crisi di domanda e ha sottolineato la necessità di un aiuto pubblico, proveniente per esempio dall'Unione Eu-

ropea. Miani ha proposto un punto di vista diverso. "È una crisi da 'doping'. Stiamo vivendo dal dopoguerra in una situazione dopata. In Italia abbiamo sostenuto i consumi con il debito pubblico. Questa crisi porterà a ripensare il modello economico, eliminando il 'doping'. Il sostegno pubblico deve essere l'eccezione per un sano modello economico, non la regola. Non si può pensare che l'economia si basi sul sostegno pubblico". Miani ha poi chiesto al pubblico "Oggi come oggi, ha senso parlare

di mercato domestico ungherese piuttosto che italiano? Propendo - ha risposto - a parlare di un mercato europeo. Non esistono più mercati separati". Miani ha quindi parlato del fenomeno della delocalizzazione, che ha portato a trasferire altrove gli aspetti meno qualificati del nostro sistema economico. Daniele Bordina ha quindi concluso il convegno illustrando dal punto di vista creditizio la situazione dell'Est Europa e presentando i servizi del gruppo Intesa Sanpaolo.



### IN CIFRE

#### Interscambio commerciale FVG-Est Europa

Importi in Euro	Export			Import		
	2007	2008	Variaz. 08/07	2007	2008	Variaz. 08/07
Russia	477.647.411	580.528.193	21.5%	280.276.258	453.844.842	61.9%
Slovenia	506.283.468	534.098.965	5.5%	394.521.190	385.969.280	-2.2%
Croazia	311.371.313	437.139.646	31.9%	164.769.555	137.670.638	-16.4%
Polonia	323.657.728	365.899.127	13.1%	88.706.143	139.007.343	56.7%
Ungheria	254.971.670	255.935.398	0.4%	232.500.411	272.591.009	17.2%
Romania	146.651.929	165.982.946	13.2%	146.312.141	145.833.673	-0.3%
Rep. Ceca	142.648.720	155.240.412	8.8%	134.186.957	155.799.730	16.1%
Ucraina	69.294.822	126.806.064	83%	148.035.314	227.418.561	53.6%
Slovacchia	106.086.405	105.722.767	-0.3%	103.288.051	113.151.977	9.5%
Serbia	87.332.710	105.593.032	20.9%	55.521.600	47.722.122	-14%



Camera di Commercio  
Udine

# internazionalizzazione

Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER

## calendario iniziative [giu > nov/2009]

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO	
Progetto Centro Est Europa	Seminario "Il settore agroalimentare nei mercati del Centro Est Europa: focus vino"	17 giugno	CCIAA Udine	[1]
Progetto Russia: iniziative di animazione economica a favore delle PMI della regione Fvg che intendono operare in Russia <a href="http://www.ud.camcom.it">www.ud.camcom.it</a>	Incoming settore meccanica Giornata paese Regioni emergenti: Yekaterinburg e Novosibirsk	9 -10 - 11 giugno	CCIAA Udine	[2]
Esperienze di incoming l'internazionalizzazione delle MPPI friulane	Incoming operatori da Germania, Austria, Rep. Ceca e Slovacchia	22 - 26 giugno	Udine	[3]
Nuova Alpe Adria	Incontri bilaterali per le aziende	30 giugno	Klagenfurt	
Progetti in collaborazione con Unioncamere e il sistema camerale italiano	Missione imprenditoriale settori arredamento, meccanica, energie rinnovabili e ambiente, edilizia, componentistica per finiture	19 - 25 settembre	India	
Partecipazione collettiva alla Fiera International trade fair on furniture, fabric & artefacts	Missione imprenditoriale settore arredamento	18 - 22 settembre	Mumbai	
Adrianautic	Incoming operatori settore nautico dal Centro Est Europa	12 ottobre	Trieste	[4]
	Missione imprenditoriale settore nautica	13 - 16 ottobre	Croazia e Montenegro	[4]
Progetto Centro Est Europa	Incoming operatori settore agroalimentare dal Centro Est Europa in occasione della Fiera Good	16 - 18 ottobre	Udine	[1]
Esperienze di incoming l'internazionalizzazione delle MPPI friulane	Incoming operatori settore agroalimentare da Svezia, Danimarca, Norvegia e Paesi Baltici	15 - 18 ottobre	Udine	[3]
Progetti in collaborazione con Unioncamere e il sistema camerale italiano	Missione imprenditoriale settori macchine utensili, elettronica, automobilistico, aerospaziale, cosmetico, calzaturiero, tessile, sistema casa, edilizia, immobiliare e servizi.	10 - 17 ottobre	Messico e Perù	
Progetti in collaborazione con Unioncamere e il sistema camerale italiano	Missione imprenditoriale settore meccanica, sistema casa, edilizia, ICT, ambiente -acqua, rifiuti multi utilities, energia	18 - 21 ottobre	Turchia	
Progetti in collaborazione con Unioncamere e il sistema camerale italiano	Missione edilizia, infrastrutture, sistema casa (inclusi sistemi sicurezza e domotica), cosmesi ( health & beauty - prodotti, attrezzature per l'estetica ecc.), gioielleria	15 - 19 novembre	Emirati Arabi e Qatar	

[1] Progetto del sistema camerale regionale, capofila CCIAA Udine, finanziato dalla L.R. 1/2005.

[2] Progetto finanziato nell'ambito dell'Accordo di Programma regione Autonoma Friuli Venezia

Giulia, Ministero dello Sviluppo Economico e della Convenzione tra la Regione stessa e l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE).

[3] In collaborazione con le categorie economiche provinciali Confindustria, Api, Confartigianato, Cna, Cia, Confagricoltura, Coldiretti, Confcommercio, Conesercenti, Legacoop, Associazione cooperative

friulane, Agci. [4] Intesa operativa 2008 ICE - Unioncamere, realizzato attraverso il capofila CCIAA di Trieste - Azienda Speciale ARIES.

via Morpurgo, 4 - 33100 Udine

Tel. 0432 273516/826

[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

[progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)

L'I.TER pronta ad entrare in un network di enti del Nord Est Europa a sostegno della cooperazione economica

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'INIZIATIVA

# Alpe Adria in "rete"

La collaborazione vuole essere supporto alla diffusione del "Made in Italy" in Austria

Si chiama network delle Camere di Commercio Nuova Alpe Adria ed è la rete di sostegno alla cooperazione economica congiunta in funzione della creazione dell'Euroregione del Nord Est d'Europa cui aderirà anche l'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER della Camera di Commercio di Udine. L'ingresso dell'I.TER al network sarà festeggiato a Klagenfurt il 30 giugno con il Matchmaking event. L'Azienda Speciale Imprese e Territorio andrà così ad aggiungersi alla rete di cui fanno parte l'Ente camerale sloveno dell'artigianato di Lubiana, la Camera di Commercio e industria di Koper (Slovenia), la Camera di Rijeka (Croazia), di Pula (Croazia), il Centro estero Veneto, la Camera dell'Economia della Carinzia (Austria), la Camera di commercio di Trieste (Aries). La cooperazione tra Italia e Austria darà vita anche all'incoming di agenti, un incontro bilaterale tra agenti austriaci e aziende italiane interessate a trovare, per i loro prodotti, un canale di commercializzazione in Austria. L'incontro, fissato



Un'immagine di Klagenfurt dove il 30 giugno sarà festeggiato l'ingresso dell'I.ter al network

per il primo ottobre alla Camera di Commercio di Udine, è organizzato dall'associazione austriaca degli agenti e rappresentanti di commercio della sezione commerciale dell'Ambasciata d'Austria - Ufficio di Padova. La proposta è finalizzata a dare un concreto supporto alla diffusione del "Made in Italy" in Austria che ad aggiungere valore al portafoglio degli agenti austriaci. In particolare è stato espresso il desiderio di incontrare aziende della provincia di Udine che operano in diversi

settori merceologici quali l'abbigliamento, i prodotti chimici e metallurgici, l'elettronica, mobili, prodotti alimentari e macchinari. Gli scambi transfrontalieri si sono recentemente concretizzati anche con un'intesa firmata da Udine e Gorizia Fiere e l'omonima di Klagenfurt, che ha seguito la sigla di un protocollo fra le Camere di Commercio di Udine e del capoluogo carinziano per promuovere il settore agroalimentare e valorizzare il design e la biosostenibilità: un incontro

tra economia e turismo. Nella vicina Austria sbarcheranno pure le eccellenze targate Friuli Venezia Giulia. Attraverso un progetto congiunto fra la Camera di Commercio di Udine, la Provincia di Udine e il Consorzio Fvg Via dei Sapori, la gastronomia di casa nostra sarà la protagonista di un evento a Graz, la Serata per l'agroalimentare, che sarà organizzata entro la fine di giugno. A settembre invece Vienna ospiterà una serata del design, naturalmente tutto friulano.

INDIA

Il seminario

## Migliorare l'export

Approfondire le informazioni necessarie alle aziende per affrontare i mercati esteri e migliorare l'approccio all'export con la collaborazione di Dhl Global Forwarding Italy Spa, specializzata nella gestione dei servizi di movimentazione cargo in tutto il mondo. Con questo obiettivo la Camera di Commercio di Udine ha realizzato il secondo di una serie di seminari rivolti alle imprese, che hanno visto come protagonista il mercato indiano.

L'incontro ha avuto un approccio tecnico e molto operativo a cura di Mario Passon dell'Ufficio studi; su iniziative, consulenze e missioni verso l'India seguite dalla Camera stessa, a cura di Antonella Cappelletti; sulla protezione del marchio

a livello internazionale a cura di Anna Vitulli dell'Ufficio Brevetti. A Maria Cappello, dell'Ufficio commercio estero, il compito di spiegare i supporti istituzionali sui documenti di spedizione. Su questo tema, si è incentrata la relazione di Marco Chiodi di Dhl, che ha introdotto il mercato indiano, dove la crescita media del Pil è del 8,5%, la popolazione è giovane e con elevato livello di istruzione, tanto da contare 300 mila laureati in ingegneria l'anno.

La sua relazione si è incentrata sul sistema di trasporti e infrastrutture e sui grandi investimenti in opere pubbliche. Quindi, sulle procedure per le nostre aziende che intendano commerciare con l'India.

Chiara Pippo

DESK KOSOVO

## Fiera di Pristina

L'accordo di collaborazione "Desk Kosovo" tra Informest, Enti camerali del Friuli Venezia Giulia e la Camera di Commercio del Kosovo continua nell'anno 2009.

Una delle prime iniziative svolte è stata una missione/visita alla Fiera dell'arredamento "Natyra 2009", che si è tenuta a Pristina dal 6 all'8 maggio 2009, volta a presentare il comparto produttivo - commerciale dei macchinari, utensili, maniglie, colle e vernici per

la lavorazione del legno ai produttori locali presenti in Fiera.

Dopo una prima visita alla fiera, a cui ha preso parte Franco Buttazoni, membro giunta della CCIAA di Udine, le aziende hanno seguito un programma personalizzato di incontri B2B e di visite a potenziali controparti. Sul sito dedicato al progetto [www.dkfv.org](http://www.dkfv.org) è possibile scaricare dalla sezione "download" informazioni, studi e visionare opportunità di business.

HONG KONG

A novembre l'evento fieristico

## Opportunità per il vino

Hong Kong è la "porta d'ingresso" ideale nel Far East per il vino regionale.

La conferma arriva dall'Hong Kong Trade Development Council-HKTDC, secondo cui le importazioni di vino nel Paese asiatico, nel 2008, sono cresciute del 78%.

Un aumento dovuto principalmente all'abolizione dei dazi sull'importazione di bevande alcoliche fino a 30 gradi varata dal Governo asiatico nel 2008. Sono molte le prospettive di sviluppo a Hong Kong per gli investitori stranieri, quindi, specie per chi vuole puntare al mercato cinese.

Il Paese asiatico, infatti gode, grazie all'accordo CÉPA ([www.tdc.org.hk](http://www.tdc.org.hk)), di un accesso preferenziale al mercato cinese e garantisce un'organizzazione logistica d'eccellenza, con oltre 10 mila tonnellate di merci al giorno smistate via aerea e il collegamento con 500 porti. Sono appunto

la Cina e Hong Kong a detenere il primato del consumo di vino in Asia: il 60% della domanda vinicola proviene da queste aree.

Non è un caso, dunque, che sia il Paese asiatico a ospitare uno dei più rinomati eventi fieristici dedicati al vino, l'Hong Kong International Wine & Spirits Fair (4-6 novembre 2009; [www.hkwinefair.hktdc.com](http://www.hkwinefair.hktdc.com)): un'opportunità imperdibile per le aziende regio-

nali, che permetterà di valutare in maniera concreta il ruolo di hub del vino di Hong Kong per il mondo asiatico.

Una "vetrina" promozionale imperdibile, di cui il sistema vinicolo e agroalimentare regionale ha la possibilità di farne parte, grazie alla partecipazione alla collettiva organizzata dalla Cciaa di Udine.

Adesioni entro il 27 maggio (tel. 0432.273295, fax 0432.503919).



A MILANO

## Eccellenze in mostra

Non sono mancate, alla Fiera Campionaria delle qualità italiane di Milano, le eccellenze "made in Fvg". Otto aziende dell'agroalimentare hanno partecipato, nel contesto della collettiva del Parco di San Daniele e con il supporto della Cciaa di Udine, alla kermesse milanese. Una promozione a 360 gradi del meglio della produzione agroalimentare e del territorio friulano, insomma, coordinata da Walter Filiputti che ha curato i laboratori del gusto. Tra i "protagonisti" dello stand, la Guida ai Vini 2009 e i dvd istituzionali di presentazione del comparto nautico e delle eccellenze del Distretto della Sedia.

M.P.



Settima Giornata dell'Economia dedicata al difficile momento che sta attraversando il sistema imprenditoriale. Ecco le ricette

## ATTUALITÀ

### L'INCONTRO

# Ricerca e internazionale

### IN CIFRE

## Aziende, poche iscrizioni

**Andamento Demografico** Nel 2007 - 579  
Nel 2008 - 255

Settore Commercio e Turismo 28,6%

Agricoltura e Pesca 22,6%

Servizi 21,1%

Costruzioni 15,3%

Industria 12,4%

Massimo 9 addetti 51%

Da 10 a 49 addetti 25%

Da 50 a 249 addetti 16%

Da 250 e più addetti 8%

**Occupazione** Nel 2009,  
A fronte di  
6.460 assunzioni  
previste, ci sono  
8.960 uscite

Alessandro Cesare

La Camera di Commercio di Udine e il suo presidente, Giovanni Da Pozzo, hanno voluto festeggiare la settima Giornata dell'Economia con l'intervento di una serie di personalità di spessore internazionale. A Udine infatti, sono arrivati Sergio Arzeni, direttore Ocse per l'imprenditoria e le Piccole-medie imprese, e Giuseppe Tripoli, segretario generale dell'Unioncamere nazionale. Nell'occasione, sono stati presentati una serie di dati sullo stato dell'economia friulana. Materiale che, per Da Pozzo, consente di definire in modo piuttosto chiaro la situazione, per un'economia che mostra significativi punti di forza nei processi di internazionalizzazione in atto, nella qualificazione dell'offerta e della domanda di manodopera, nello sviluppo delle attività di ricerca e innovazione, nella crescita qualitativa del sistema imprenditoriale friulano. «Il 2008 - ha spiegato Da Pozzo - non è stato un anno positivo, come non lo sono stati i primi quattro mesi del 2009. Anche il sistema economico friulano sta risentendo della grave crisi finanziaria che coinvolge l'economia. Rispetto al 2007, il Prodotto in-

terno lordo della provincia di Udine è cresciuto in termini correnti solo di più 0,9% e ciò significa che, se deflazionato e trasformato a prezzi costanti, il Pil provinciale ha subito una contrazione. Anche le previsioni per quest'anno e per il 2010 - ha aggiunto - non sono incoraggianti. Le recenti stime di Unioncamere-Prometeia indicano un calo del Valore aggiunto provinciale e regionale, che solo a partire dal 2011 ritornerà a crescere».

Da Pozzo, nel corso della conferenza stampa organizzata per la Giornata dell'economia, ha presentato i più recenti dati sulla Cassa integrazione. «L'incremento rilevato in aprile è notevole - ha ricordato - le ore di Cig nel periodo gennaio/aprile, nel confronto 2008/2009 sono aumentate del 357%. Questi numeri, però, riguardano solo le medie e grandi aziende, cioè quelle che possono farvi ricorso. Non bisogna dimenticare che in provincia di Udine il 95,4% delle imprese attive ha fino a 9 addetti e le aziende con oltre i 250 dipendenti occupano l'8% della forza lavoro in provincia. Un dato significativo che ci aiuta a leggere i dati in modo più approfondito. E che dà conto di un sistema di Pmi in grado di



reggere meglio alle difficoltà del momento».

Da Pozzo ha rimarcato come «per la spesa in ricerca e sviluppo, il Fvg è al 4° posto in Italia» e che, nonostante il saldo tra iscrizioni e cancellazioni al registro imprese sia negativo (-255 unità nel 2008), questo derivi prevalentemente da «una mancanza di iscrizioni, quindi più dal timore di iniziare una nuova attività, piuttosto che da un elevato numero di cancellazioni, tutto sommato fisiologiche. Segno che le imprese vogliono restare sul mercato e si rafforzano anche strutturalmente: il tessuto produttivo si ispessisce e si struttura, con un aumento delle società di capitali».

zioni, quindi più dal timore di iniziare una nuova attività, piuttosto che da un elevato numero di cancellazioni, tutto sommato fisiologiche. Segno che le imprese vogliono restare sul mercato e si rafforzano anche strutturalmente: il tessuto produttivo si ispessisce e si struttura, con un aumento delle società di capitali».

### COOPERAZIONI UMANITARIE

Intervista al Presidente Tondo

## 500 mila euro a favore del sociale: dal Libano all'In

**Presidente Tondo, il Friuli VG ha sostenuto due progetti di cooperazione allo sviluppo in Libano. Quali sono i passaggi nodali che hanno portato la nostra Regione a impegnarsi in questa azione di aiuto?**

Il contingente militare italiano che guida la missione di pace Unifil nel sud del Libano è coordinata dalla Brigata di Cavalleria "Pozzuolo del Friuli", di stanza a Gorizia. Il suo comandante, il generale Flaviano Godio, è stato un anno fa, in visita istituzionale a Trieste per presentarmi le loro attività, proprio perché i nostri ragazzi erano lì. Mi ha chiesto se nell'ambito della cooperazione internazionale potevamo fare un intervento per quel Paese.

**Che cosa è stato fatto?**

Abbiamo pensato di comprare due ambulanze attrezzate, dal costo complessivo di 50 mila euro.

E le abbiamo consegnate a due villaggi, Zbquin e Yanuh, sprovvisti di un punto di riferimento sanitario. Un aiuto che si è concretizzato subito, tempo sei mesi da quando abbiamo avuto l'idea.

**Quanto avete stanziato?**

Da molti anni, la Regione Friuli ha una legge per la cooperazione internazionale allo sviluppo. Quest'anno, su quei fondi,

abbiamo speso circa 500 mila euro.

**In quali settori è possibile intervenire?**

Qualsiasi campo che sia di assistenza sociale, sanitaria, umanitaria. Anche culturale, per esempio con la donazione di libri e biblioteche.

**Quali sono gli altri progetti avviati?**

Abbiamo stanziato le risorse per un villaggio in Africa, che è seguito da

Giancarlo Tonutti, già sindaco di Codroipo ed ex consigliere regionale. Altri interventi sono programmati in India, uno in Macedonia e un altro in America Latina.

**Dove l'hanno invitata gli imprenditori friulani?**

Sono stato in Azerbaijan, dove la "Rizzani de Eccher" ha ottenuto una importante commessa di centinaia di milioni di euro, per la costruzione di un albergo per la "Four Season". Li ho constatato che ci sono possibilità anche per le nostre imprese. E a metà maggio, mi sono recato a Erbil, città curda dell'Iraq, dove il gruppo Bernardi ha inaugurato un negozio di 2600 metri quadri. Proprio perché in giro per il mondo, i nostri imprenditori hanno bisogno anche di essere incoraggiati e sostenuti. Per fortuna le imprese viaggiano a una velocità superiore rispetto alla politica.

Oscar Puntel



Un'immagine della missione in Libano

### RELAZIONI CON IL CENTRO EST EUROPA

Il cons

## Occhi puntati su Serbia e Croazia

**C**onosce molto bene l'area del centro-est Europa e quella balcanica. È un'esperienza alle spalle nel settore. E si sta impegnando per le relazioni istituzionali e diplomatiche con quei paesi. «La Regione - spiega - si è data una priorità nella strategia di sviluppo delle nostre categorie economiche, associazioni ed enti come la Camera di Commercio di Udine, per esempio, hanno una grossa importanza».

**Quali settori economici potrebbero trarre beneficio dalle relazioni con il centro-est Europa e la Croazia, per esempio, hanno una grossa importanza?**

«Tutti. L'economia è ormai globalizzata e, in un momento di crisi, ai confini è un'opportunità da sfruttare. Tali sbocchi non sono solo per le grandi imprese».

**Dalla sua percezione, quanto è apprezzato il Friuli Venezia Giulia nelle relazioni con il centro-est Europa e la Croazia?**

«Gli abitanti della nostra regione - sottolinea Petiziol - hanno una buona considerazione. Credo che questo punto di forza sia stato messo in evidenza e che potranno giovare all'intero Paese».

**Il calendario di incontri istituzionali è piuttosto denso. Quali sono i prossimi appuntamenti?**

«Abbiamo appena ricevuto il Ministro del Lavoro dell'Albania e della Federazione russa, enclave strategica sul Baltico. In autunno, infine, da Petiziol giunge un invito alle imprese: «È necessario creare un tavolo unitario per discutere le esigenze e le richieste delle varie categorie economiche e geografiche e la buona considerazione della regione all'estero».



Cassa integrazione in aumento, ma le piccole imprese reggono bene

ATTUALITÀ

# Specializzazione contro la crisi



Il presidente della Camera di Commercio di Udine è consapevole di trovarsi di fronte ad una crisi internazionale che, in Italia, ha colpito un'economia già più debole delle altre. «E' una situazione complessa - ha detto ancora Da Pozzo - che deve trovare motivi di reazione soprattutto da parte degli imprenditori: la cri-

si fa paura, ma chi è sul mercato, cioè le imprese e gli imprenditori, fanno di tutto per restarci, resistendo alla tentazione di abbassare la saracinesca, in attesa che torni la fiducia».

Alla fine, dalle relazioni presentate da Arzeni e Tripoli, è emerso come non sarà facile, almeno per tutto il 2009 e buona

parte del 2010, soprattutto per quanto riguarda l'occupazione. Ma il sistema di piccole aziende italiane, e friulano in particolare, il sistema delle banche del territorio, sta reggendo meglio di altri le spinte della crisi, dalla quale si dovrà uscire puntando sempre più sul finanziamento alla ricerca e all'innovazione, sull'internazionalizzazione e sull'impianto del credito, con una valorizzazione del ruolo dei Confidi, ottimo strumento, "invidiato" e in fase di esportazione in altri Paesi europei.

I suggerimenti dell'Ocse? Puntare sul modello Finlandia e direzionare le politiche attive su istruzione e formazione, su innovazione e ricerca tecnologica - con la consapevolezza di investire sul rischio ma sul futuro -, sulla rapidità d'azione e sulla temporaneità delle misure, che vanno messe in piedi solo fintanto che dura l'emergenza. Infine, la sollecitazione alla politica, per una valorizzazione del ruolo dei Confidi, richiamo cui si è affilia- to anche Tripoli, il quale ha peraltro preannunciato che il sistema camerale, assieme a Da Pozzo, sta studiando una sorta di «fondo di garanzia di secondo livello a supporto dei Confidi».

INTERVISTA/1 Parla Sergio Arzeni (Ocse)

## "Aumentare la liquidità alle imprese"

**Qual è lo scenario che caratterizza l'economia globale?**

L'economia mondiale sta attraversando la più grande recessione dal dopoguerra ad oggi. Quella che era iniziata come una crisi dei mercati finanziari, si è presto tramutata in una restrizione del credito che non ha tardato ad aver ripercussioni sull'economia reale in termini di calo della produzione ed incremento della disoccupazione.

**Una situazione quindi, che coinvolge direttamente il sistema bancario.**

La novità di questa crisi sta proprio nel fatto che chi sta peggio sono le grandi banche. In questo ambito però, i piccoli istituti bancari, si sono rivelati meno brutali nello stringere i cordoni del credito. Anche per questo l'Italia sta subendo meno ripercussioni rispetto ad altri paesi.



**A suo giudizio, com'è stata la risposta dei Governi nazionali?**

Ci sono stati interventi sia sui mercati finanziari che in ambito monetario, alcuni dei quali hanno funzionato meglio, altri meno. In prospettiva futura, tuttavia, sarà importante che le varie misure di politica monetaria e finanziaria siano pensate in modo tale da

essere ritirate nei momenti in cui le condizioni dei mercati finanziari dovessero migliorare.

**Quale potrebbe essere la linea di intervento ideale per fronteggiare la crisi?**

Aumentare la liquidità alle imprese e gli investimenti in innovazione, nonostante quest'ultimo processo non sia avvenuto da rischi. Serve però una rapidità d'azione e, in questo senso, il ruolo delle Regioni potrebbe essere fondamentale per venire incontro alle esigenze delle imprese, soprattutto di quelle medio-piccole.

**Quando crede che si potrà uscire da questo periodo di difficoltà?**

Si prevede che la stretta del sistema finanziario e la perdita di fiducia sui mercati, continuerà ad avere un effetto negativo sull'economia per tutto il 2009 e per buona parte del 2010.

## Specializzazione fino all'America Latina

Il consigliere diplomatico Paolo Petziol

balcanica. Proprio per questo, tre mesi fa è stato nominato consigliere diplomatico per la Regione. Paolo Petziol, 62 anni, vanta un'esperienza di oltre 30 anni nel mondo diplomatico, lavorando per far crescere i rapporti diplomatici con gli Stati in

colloquio con le Nazioni di cui mi occupo. Sto incontrando tutte le opportunità in più proprio perché godono di stima e consenso percepito anche a Roma: le sinergie che potremo instaurare

**Da questi scambi diplomatici?**

La crisi con il mercato nazionale saturo, la fortuna di essere vicini ai mercati più da ritenersi internazionali, ma "domestici".

La Regione Giulia nelle zone del centro-est Europa e nell'area

di possibilità in più proprio perché godono di stima e consenso percepito anche a Roma: le sinergie che potremo instaurare

o. In futuro, poi toccherà a quello serbo. Arriverà anche il Governatore della Regione, poi toccherà a Ungheria e Polonia, per citare due esempi.

o - conclude - "fare sistema", non ripetendo gli errori del passato. Questo è il nostro compito per programmare una strategia triennale in grado di agevolare. Questa è la nostra sfida per il futuro: sfruttando la vicinanza con i mercati direi che abbiamo tutte le carte per vincerla».

Luciano Patat



Paolo Petziol

INTERVISTA/2 Parla Giuseppe Tripoli (Unioncamere)

## "Serve flessibilità e specializzazione"

**Come appare oggi il sistema imprenditoriale italiano?**

La nostra struttura imprenditoriale, nel suo insieme, continua a dimostrarsi capace di competere con successo a livello internazionale, sfruttando al meglio l'elevata specializzazione e la flessibilità nelle aree-paese meno colpite dalla crisi.

**Come stanno affrontando la crisi le piccole e medie imprese italiane?**

Come emerge dalle indagini effettuate a più riprese nei primi mesi del 2009 dal Centro studi Unioncamere, la parte più dinamica delle piccole e medie imprese italiane non si sta limitando a perseguire strategie di difesa, ma adotta comportamenti "aggressivi" per incrementare l'efficienza interna, per qua-

lificare i propri prodotti e proporre di più innovativi ai mercati, per rafforzare il proprio marchio e fidelizzare i clienti.

**Quindi il "sistema Italia" tiene?**

Così almeno si evince dalle previsioni occupazionali delle imprese, con una flessione dell'occupazione che si attesta intorno al 2%, non assumendo di fatto, dimensioni catastrofiche. Per di più, a questa fase di recessione, le imprese intendono reagire con un upgrading qualitativo degli organici, assumendo, in termini relativi, più tecnici, più professionisti ad elevata specializzazione, più laureati e diplomati.

**Come si può fare per uscire da questa situazione di difficoltà?**

Le condizioni e i tempi della ripresa, dipenderanno, in larga misura, dagli avvenimenti inter-



nazionali. Ma conterà anche la capacità che, ai diversi livelli di responsabilità pubblici e privati, il Paese saprà dimostrare nel rafforzamento della coesione sociale e nell'innalzamento dei livelli competitivi, delle produzioni come delle infrastrutture e dei servizi pubblici.

Altre due tappe toccate a maggio dal tour della Cciaa per promuovere il territorio provinciale e le sue bellezze

## CAMERA DI COMMERCIO

### ROAD SHOW

# Il Friuli si presenta

Fari puntati su Cracovia, città giovane, e Bruxelles collegata ora a Trieste con voli low cost

Marzia Paron

**C**racovia, città giovane che può trovare in Lignano una meta turistica ideale. O, ancora, Bruxelles, la capitale europea da aprile collegata a Trieste con il volo bi-settimanale Ryan Air.

Sono queste le tappe più significative toccate a maggio dal tour promozionale "Road Show" della Cciaa di Udine che, di concerto con l'Agenzia regionale TurismoFvg e in convenzione con le società d'area e i consorzi di



Nella centralissima Grand Place di Bruxelles, in un palazzo storico di prestigio, sono state illustrate le peculiarità del Friuli Venezia Giulia. Qui un'immagine dello scambio conviviale

**Partito nel 2006 con la sola Lignano il progetto promozionale ha raccolto attorno a sé ulteriori nuovi attori (tra cui gli operatori della Carnia e del Tarvisiano)**

promozione, mira a promuovere il potenziale turistico "a misura d'uomo" del Friuli Venezia Giulia. Partito nel 2006 con la sola Lignano come protago-

nista indiscussa dell'offerta turistica il progetto promozionale, strada facendo, ha raccolto attorno a sé ulteriori nuovi attori (tra cui gli operatori della Carnia e del Tarvisiano, nonché di Udine), località e fasce d'interesse, diventando una vera e propria operazione complessiva di presentazione e commercializzazione del territorio provinciale. Un lavoro di sistema e di partnership in grado di contenere, nelle sue proposte, tutto il territorio provinciale e le sue eccellenze.

Target principale dell'operazione di lancio, i Paesi dell'Est europeo che, entrati a pieno titolo nell'Unione, sono quelli che segnano trend di crescita significativi per il nostro turismo. Nel 2008, infatti, gli arrivi degli ungheresi sulle nostre spiagge sono cresciuti dell'11,5% rispetto all'anno precedente; quelli dei cechi, del 20%; quelli degli slovacchi del 33% e quelli dei polacchi addirittura del 54%. La Polonia, con i suoi 40 milioni di abitanti e un Pil che cresce a ritmi

superiori al 6%, è un destinatario importante per le azioni promozionali: a Cracovia, centro di oltre 500 mila abitanti, la presentazione dell'offerta e dei servizi turistici di Lignano Sabbiadoro e dell'area montana ha riscosso un notevole successo tra il pubblico, specie tra i più giovani. Il turismo provinciale, però, ha appeal anche nella "vecchia" Europa: il Belgio, a esempio, sta assumendo sempre più le caratteristiche di mercato di riferimento per il nostro turismo. È su queste basi che, nella centralissima Grand Place di Bruxelles, in un palazzo storico di prestigio, il rappresentante della Cciaa Edoardo Marini ha illustrato nel dettaglio a un parterre di ospiti (operatori, rappresentanti istituzionali, autorità tra cui Giorgio Perini, rappresentante della Regione Fvg nella capitale europea) le peculiarità del Friuli Venezia Giulia. Una presentazione a tutto campo, che ha evidenziato anche le eccellenze dell'enogastronomia friulana (tra l'altro, la Guida ai Vini del Fvg, non manca mai sui tavoli dei Road Show), la congressistica e l'offerta culturale a tutto tondo.

### SUAP

A breve l'apertura

## Sportello unico nel "Cuore dello Stella"

**L**o Sportello Unico per le Attività Produttive informatizzato, realizzato in base al progetto regionale *ImpresaFuturo* e attivo in regione dal primo semestre del 2004, sarà presto operativo anche sul territorio dell'Unione dei comuni "Cuore dello Stella", ovvero Rivignano, Pocenia e Teor.

I positivi risultati ottenuti in termini di semplificazione e ottimizzazione procedurale hanno indotto le amministrazioni comunali ad aderire al progetto già dal gennaio 2008. Dopo una fase di organizzazione e implementazione, il servizio informatizzato che gestirà tutte le pratiche legate alla localizzazione di impianti produttivi, alla loro realizzazione, ampliamento, cessazione, riattivazione e riconversione nonché all'esecuzione di opere interne, verrà aperto al pubblico.

Per promuovere questa importante iniziativa, l'Unione dei comuni "Cuore dello Stella", in collaborazione con la Regione Friuli Venezia Giulia, in partnership con la Camera di Commercio di Udine e con l'apporto tecnologico di Wego srl, ha organizzato un incontro di presentazione e informazione sulle funzionalità dello sportello unico.

Nel corso dell'incontro sono stati illustrati il progetto, i procedimenti e le funzionalità informatiche del portale *ImpresaFuturo*. All'evento erano presenti il presidente di "Cuore dello Stella", un rappresentante del Centro tecnico provinciale (CTP) della Camera di Commercio di Udine, un responsabile del Servizio E-government della Regione e di Wego srl.

Camera di Commercio Udine **ricerca&formazione** 

Azienda Speciale Ricerca & Formazione I N F O R M A

## formazione per lavorare in sicurezza

### CORSI IN CALENDARIO

Continua la programmazione sul versante della Formazione riguardante la Sicurezza nel lavoro con un nuovo ciclo di corsi:

#### [FORMAZIONE PER RLS RAPPRESENTANTI DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA]

Durata: 32 ore  
Calendario: giugno 2009  
Costo: 450,00 €

#### [DATORI DI LAVORO CON FUNZIONI DI RSPP]

Durata: 16 ore  
Calendario: Giugno 2009  
Costo: 240,00 €

#### [ADDETTI ANTINCENDIO IN ATTIVITÀ A RISCHIO DI INCENDIO BASSO]

Durata: 4 ore  
Calendario: 4 giugno 2009  
Costo: 60,00 €

[SEDE]  
Viale Palmanova, 1/3 - 33100 Udine

[INFORMAZIONI]  
Ricerca & Formazione  
viale Palmanova 1/3 - 33100 Udine  
tel. 0432/526333 fax 0432/624253  
email [ricercaeformazione@ud.camcom.it](mailto:ricercaeformazione@ud.camcom.it)

## investire in professionalità

### CORSI PROPOSTI

Le sfide che le aziende devono affrontare nel futuro coinvolgono sempre più le competenze relative alla comunicazione, alla organizzazione del lavoro e all'internazionalizzazione.

#### [PARLARE IN PUBBLICO]

Preparare, organizzare e condurre un intervento in situazione pubblica.  
Durata: 15 ore  
Costo: 230,00 €

#### [PROJECT MANAGEMENT]

Gestire il processo per l'implementazione di un progetto.  
Durata: 18 ore  
Costo: 270,00 €

#### NOVITA'

#### [CORSO DI INGLESE VITENOLOGICO]

Corso specifico sulla terminologia Viticola enologica dedicato ai professionisti del mondo del vino.  
Contenuti: gestione del cliente estero, visite in cantina, degustazione ecc.  
Durata: 24 ore  
Venerdì 12 giugno 2009 - 8 ore  
Sabato 13 giugno 2009 - 4 ore  
Venerdì 26 giugno 2009 - 8 ore  
Sabato 27 giugno 2009 - 4 ore  
Costo: 400,00 €  
Docenti madrelingua inglese esperti del settore.  
Prerequisito: conoscenza intermedia della lingua inglese.

I contenuti e le informazioni sui corsi sono disponibili sul sito [www.ricercaeformazione.it](http://www.ricercaeformazione.it)

L'avvocato Mario Formai spiega come funziona la conciliazione. Udine ha fatto da apripista anche in campo sanitario

## CAMERA DI COMMERCIO

## L'INTERVISTA

# Servizio d'eccellenza

Durante il 2008 nel 100% delle sedute un accordo tra le parti è stato raggiunto

Alberto Rochira

Un servizio d'eccellenza nel Nordest, quello di Arbitrato e Conciliazione della Camera di commercio di Udine, sia per il numero di conciliazioni (in crescita costante), sia per il loro volume economico. Tra i traguardi di tagliati di recente, la prima conciliazione in materia di sanità, che ha fatto da apripista in Italia, relativa a una pretesa risarcitoria per oltre 1 milione di euro da parte degli eredi di un paziente. Tanti i contenziosi che l'ufficio "risolve" positivamente: nella stragrande maggioranza riguardano inadempimenti contrattuali. Edilizia, impiantistica, mediazione immobiliare, vizi o difetti di beni di consumo le materie più frequenti. La dottoressa Rosa Mossenta, responsabile dei procedimenti di conciliazione, sciorina le cifre: 38 le conciliazioni positive nel 2008, per un valore di 1 milione e 402 mila euro. «Durante il 2008 - riferisce Mossenta - nel 100% delle sedute di conciliazione un accordo tra le parti è stato raggiunto».



L'ufficio dal 19 marzo 2008 è anche accreditato presso il Ministero di Giustizia per la gestione delle conciliazioni in materia di diritto societario. Il servizio si avvale di una rosa di conciliatori, professionisti di comprovata esperienza provenienti da diversi ambiti. Tra i più autorevoli conciliatori, l'avvocato Mario Formai.

**Avvocato, perché la domanda di conciliazione alla Cciao è in crescita?**

«Perché i costi sono inferiori e i tempi sono più ridotti rispetto al ricorso all'autorità giudiziaria ordinaria. La conciliazione si esaurisce solitamente in una seduta, i diritti di segreteria non si pagano quando

l'utente è un consumatore, quando la procedura di conciliazione è obbligatoria per legge e quando la domanda di conciliazione è congiunta. E poi non è necessario il patrocinio legale».

**Come si accede alla conciliazione?**

«In una prima fase fissando un appuntamento (tel. 0432-273263, ndr) e compilando un semplice modulo. Dopo il primo incontro, che serve a verificare l'opportunità del ricorso alla conciliazione, se viene rilevata l'idoneità dello strumento nel caso concreto, si riceve la domanda. Viene poi comunicata la richiesta di conciliazione e inizia la fase istruttoria, che si svolge attraverso incontri esplorativi con

le parti. Questa fase di primo avvicinamento delle parti è la più delicata, perché solo se si riesce a condurre il convenuto al tavolo delle trattative si può tentare la conciliazione».

**Dunque il conciliatore dev'essere anche un po' psicologo...**

«Si cerca di contemperare diversi interessi, gestendo una certa emotività che nasce dal contenzioso, e l'attività di mediazione non è facile. Se le parti non si accordano, ciò accade per una serie di fattori: puntigliosità, interessi trasversali, orgoglio, difficoltà di comunicazione. Scogli da superare per condurre a buon fine la conciliazione, che è di fatto molto diversa dalla transazione».

**In che senso?**

«Nel senso che la transazione implica una rinuncia e dunque scontenta necessariamente una delle parti. Qui, invece, il conciliatore, mettendo prima in evidenza ad ambo le parti tutti gli aspetti positivi e negativi dell'esito della procedura, cerca conciliare le rispettive esigenze in modo che l'accordo sia soddisfacente per entrambi».

## SETTIMANA DELLE PMI IN BREVE

## "PUNTARE SUI PAESI ASIATICI"

«La ripresa economica mondiale partirà dai Paesi asiatici, trainati dallo sviluppo della Cina. E a questi mercati che si deve puntare, ora, per rilanciare la produttività». Lo ha affermato Alessandro Terzulli, economista di Sace (gruppo italiano che si occupa della gestione del credito), nel corso del seminario organizzato dall'Azienda Speciale Imprese e Territorio-I.Ter della Cciao di Udine in occasione della prima settimana europea delle Pmi, la "Sme Week". L'approccio internazionale, però, deve seguire un'attenta pianificazione: secondo il consulente Nicola Minervini, «le imprese devono innovare il prodotto e l'immagine aziendale, puntare a nuovi mercati con creatività e aggregarsi il più possibile nei rapporti con l'estero. Solo così si può uscire dalla crisi e migliorare la capacità operativa nelle esportazioni». L'incontro è stato introdotto dal vicepresidente della Cciao di Udine, Marco Bruseschi.

M.P.



Un'immagine del seminario dell'8 giugno. L'incontro è stato introdotto dal vice presidente della Cciao Marco Bruseschi

## DESIGN

Una rubrica sul web

Spazio Design. È la sezione, recentemente attivata sul sito internet della Camera di Commercio, [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), realizzata nell'ambito del Progetto "The Italian Way of Seating", iniziativa finanziata nell'ambito dell'Accordo di Programma tra la Regione Fvg, il Ministero dello Sviluppo Economico e della Convenzione tra la regione stessa e l'Ice, e dedicata, ovviamente, al design. All'interno della rubrica online saranno pubblicate interviste a personalità di spicco del settore, in diverse aree, tra le quali l'India, già online, Hong Kong, Stati Uniti ed Europa. I contenuti saranno realizzati da un esperto. Per info: 0432 273843.

## MECCANICA

Dal 9 all'11 giugno

## 9 operatori russi in arrivo

Saranno 9 gli operatori, provenienti da Novosibirsk, Ekaterinburg e Perm, le regioni russe con maggior vocazione verso il settore meccanico, a partecipare all'Incoming in Friuli Venezia Giulia organizzato dal 9 all'11 giugno, per conoscere la realtà produttiva delle piccole e medie imprese regionali. Grazie all'orientamento del governo russo, rivolto alla modernizzazione dei settori chiave dell'industria nazionale (come a esempio l'energia, l'auto, la difesa, l'aerospaziale), ogni tipo di prodotto meccanico è molto richiesto nella Federazione. In quest'ottica, le importazioni - che si attestano sui 984,5 milioni di euro, secondo le stime 2007 dell'Associazione Russa dei produttori di macchine utensili -, continuano a giocare un ruolo vincente (le esportazioni dello stesso anno sono state di 142,4 milioni di euro), nonostante i tassi di importazione, che si aggirano tra lo 0 e il 15%, a seconda dell'appor-



to tecnico del prodotto. L'iniziativa d'Incoming, organizzata dall'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER e da Concentro, aziende speciali delle Camere di Commercio di Udine e Pordenone, all'interno del progetto di "Promozione e Sviluppo dei Rapporti Economici tra la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e la Federazione russa" (Convenzione ICE/RAFGV 2007), mira a promuovere, attraverso l'organizzazione di incontri di lavoro, visite aziendali e seminari tecnici, scambi economici e commerciali tra gli

operatori russi attivi nei settori dei macchinari lavorazione legno, meccanica di precisione, refrigerazione ed automazione industriale. Nell'ambito dell'Incoming, l'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER organizzerà un seminario tecnico conoscitivo delle aree russe e degli incontri di lavoro tra operatori russi e della provincia di Udine, che avranno luogo nelle giornate del 10 e 11 maggio. Per informazioni è possibile contattare il numero 0432.273295 o la mail [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it).

Chiara Pippo

## "INVESTIRE NEL DESIGN E NELL'INNOVAZIONE"

«Cina e India presentano valori di consumo di prodotti d'arredamento in crescita del 5 e del 4%: un cammeo nel contesto dell'attuale crisi mondiale. Le aziende del mobile devono puntare al Far East». Sono le considerazioni di Alessandra Tracogna del Centro Studi Industria Leggera-Csil di Milano, emerse durante il secondo appuntamento udinese della Sme Week organizzato dall'Azienda Speciale I.Ter della Cciao friulana. «Per contrastare la concorrenza, però - ha aggiunto l'architetto-designer Anna Lombardi -, le imprese devono investire nell'innovazione e nel design, vero valore competitivo». L'originalità delle proposte, secondo Gilberto Petraz, consulente legale sui brevetti, «va adeguatamente tutelata. I marchi e i titoli di proprietà industriale, specie sui mercati esteri, vanno protetti con la registrazione». A introdurre i lavori, il componente della Giunta camerale, Giuseppe Pavan e il direttore dell'Azienda Speciale I.Ter Maria Lucia Pilutti.



Indiani in visita in Friuli. Gli esperti valutano da vicino le caratteristiche del comparto edile provinciale

CAMERA DI COMMERCIO

INCOMING

# A scuola di costruzioni

La formazione degli addetti gioca un ruolo importante per il futuro del settore indiano

Marzia Paron

L'edilizia e l'architettura indiana vogliono imparare dal modello costruttivo friulano. È la richiesta espressa dagli architetti indiani Jasim e Kunal, in visita ad alcune aziende del legno-arredo e delle costruzioni della provincia di Udine.

L'incoming in Friuli, che rientra nella terza e ultima annualità del progetto India (finanziato dalla legge regio-

**Nella sola provincia udinese le aziende edili operative sono 7.340**



Un'immagine dell'incontro. Nella foto il componente della Giunta camerale Graziano Tilatti, durante l'incontro con gli architetti

nale 1/2005 e coordinato dalla Cciaa di Udine congiuntamente a tutto il sistema camerale del Fvg), ha permesso agli esperti indiani di valutare da vicino le caratteristiche del comparto edile provinciale. «Un settore

– ha specificato il componente della Giunta camerale Graziano Tilatti, durante l'incontro con gli architetti al quale sono intervenuti anche gli esponenti di Confartigianato Udine Gino Stefanutti e dell'Api udinese Ferrante Pitta, nonché

il direttore dell'Azienda Speciale I.Ter Maria Lucia Pilutti – che, in regione, conta 15.444 imprese attive (oltre il 15% dell'economia regionale), per un totale di 28 mila 400 occupati.

Nella sola provincia udinese, le aziende edili

operative (suddivise nelle categorie di costruzione, impiantistica e rifiniture) sono 7.340. Numeri significativi, che evidenziano la tradizione costruttiva del nostro territorio».

Fiore all'occhiello del comparto, secondo Tilat-

ti, «è la formazione specifica di tutte le figure professionali coinvolte: dai progettisti, ai capocantiere, alla manodopera». È appunto un percorso formativo ad hoc di cui il settore edile indiano, secondo gli architetti, necessita.

«La domanda in India (compartimento che registra un tasso di crescita annuo del 35% e un valore di mercato 2008 di 11 miliardi di euro) si concentra soprattutto nel comparto residenziale – ha affermato Jasim -. Il subcontinente ha circa 2 miliardi di abitanti: anche costruendo in continuazione per 20 anni, non si riuscirà a soddisfare la richiesta di abitazioni e spesso la fretta del costruire pregiudica la qualità degli edifici rispetto alla quantità». La formazione degli addetti gioca un ruolo importante, quindi, per il futuro del settore costruzioni indiano: «possiamo imparare molto da uno scambio di esperienze tra Paesi – ha proseguito l'architetto -. Il design e la qualità italiana sono particolar-

**Il compartimento in India registra un tasso di crescita annuo del 35%**

mente riconosciuti e apprezzati in India e una stretta collaborazione tra istituti (le scuole indiane di formazione per architetti e designer sono attualmente 120, ma in 10 anni il loro numero triplicherà) può portare a sviluppi proficui».

Dal canto suo, l'India offre diverse opportunità di business alle imprese edili e dell'arredo regionali: nella sola edilizia turistica, a esempio, si stima che 7,28 miliardi di euro saranno investiti in alberghi nel prossimo biennio, per arrivare a 40 catene di hotel internazionali nel 2011. Ulteriori 30 mila camere d'albergo, infine, saranno costruite e attrezzate in occasione dei Commonwealth Games in programma per il prossimo anno a New Delhi.

FIDAPA

Mostra itinerante. Si comincia da Tolmezzo

## Mostra per promuovere il rispetto

Un valore perduto: il rispetto: questo il tema proposto dalla Federazione Italiana Donne Arti Professioni Affari (FIDAPA) un movimento di opinione e di promozione della donna, della sezione di Tolmezzo che ha come presidente per il biennio 2007-2009 Aurelia Bubisutti Mestroni.

«Sembrava un termine fuori moda, mai come adesso invece è assolutamente necessario riscoprirlo e usarlo per ricostruire un tessuto sociale il cui l'IO non la faccia da padrone irresponsabile ma dialoghi con rispetto, con un intero mondo fatto di tu, lui, noi, voi, loro.»

La sezione carnica della FIDAPA ha scelto dunque, come argomento per questo biennio, di promuovere il rispetto, e lo fa con il sostegno finanziario di diversi enti e categorie e con l'appoggio dello studio di Sandro D'Osualdo che ha progettato la possibilità di propagandare il rispetto su una serie di 15 stand bifacciali in plexi-

glass, 30 immagini forti che saranno esposte in una mostra itinerante in Carnia e nel Friuli.

L'opening day è stato il 22 maggio, a Tolmezzo in Piazza Centa, quando alle 18 è stata presentata l'iniziativa e saranno esposti i 15 cartelloni che partiranno dalla scelta di far crescere il rispetto a 360 gradi, «Si inizia con le regole e si termina con le regole» questo il motto che

parte dal rispetto per l'altro, per passare attraverso il rispetto del punto di vista degli altri, della donna, degli anziani, dell'arte, della natura, dei vari usi e costumi sino a terminare, al rispetto della costituzione.

La mostra rimarrà nella città carnica sino a fine giugno, quindi partirà, itinerante, per la periferia, a rotazione nei vari comuni carnici in occasione di

incontri, di manifestazioni ed eventi di cui è ricco il territorio, specialmente nel periodo estivo.

La mostra quindi prenderà la via per Udine, Pordenone e Trieste per chiudere, a fine anno nella sede della Regione Friuli Venezia Giulia a Roma.

Una serie di spot, caratterizzati da immagini e citazioni dotte che vogliono invogliare specialmente i giovani al rispetto reciproco e delle regole, per una società più rispettosa di se stessa.

«Abbiamo inviato il programma anche al papa Benedetto XVI, vista la sua sensibilità su questo tema - spiega la presidente Bubisutti - Un ulteriore importante appuntamento lo avremo a settembre, alla riapertura delle scuole, quando un incaricato per le relazioni internazionali dell'Onu, Giandomenico Picco, relazionerà sul questo importante argomento che è il rispetto agli studenti delle scuole tolmezzine e della Carnia.»

Gino Grillo



DIRITTO ANNUALE

Scadenza 16 giugno

## Tutti gli importi

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha stabilito gli importi del diritto annuale 2009 a carico delle imprese iscritte o annotate al Registro delle Imprese della Camera di Commercio I.A.A.

Il versamento del diritto annuale va eseguito a mezzo mod.F24 entro il 16 giugno 2009, con la possibilità di versare nei 30 giorni successivi a tale termine, con la maggiorazione dello 0,40%

Le imprese iscritte in sezione speciale sono tenute al versamento di un importo fisso.

Imprese individuali: euro 88; società semplici agricole: 88,00; società semplici non agricole 144,00; società tra avvocati 170,00. Le imprese iscritte nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese anche se annotate nella sezione speciale versano un importo commisurato al fatturato complessivo realizzato dall'impresa nell'anno precedente. Fatturato (da 0 a 100.000 euro, aliquota 200) (oltre 100.000 a 250.000 euro, aliquota 0,015%) (oltre 250.000 a 500.000 euro,

aliquota 0,013%), (oltre 500.000 euro a 1.000.000, aliquota 0,010%), (oltre 1.000.000 a 10.000.000 aliquota 0,009%) (oltre 10.000.000 a 35.000.000 aliquota 0,005%) (oltre 35.000.000 a 50.000.000,00 aliquota 0,003%), oltre 50.000.000,00 (0,001% fino ad un massimo di 40.000 euro).

Le imprese che esercitano attività economica anche attraverso unità locali devono versare, per ciascuna di esse, alla camera di commercio nel cui territorio ha sede l'unità locale, un diritto pari al 20% di quello dovuto per la sede principale fino ad un massimo di 200 euro per ogni unità locale.

Le unità locali e sedi secondarie di imprese con sede principale all'estero devono versare per ciascuna di esse, in favore della Camera di Commercio nel cui territorio competente sono ubicate, un diritto annuale pari a euro 110,00.

Ulteriori informazioni: tel.0432/273215 - fax 0432/509469 E-mail: dirittoannuale@ud.camcom.it

Al via una serie di manifestazioni a carattere enogastronomico in Austria, Germania e Nord Italia

## CAMERA DI COMMERCIO

L'INIZIATIVA

# Friuli tutto "da gustare"

Elisabetta Sacchi

La Provincia e la Camera di Commercio di Udine e il Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori svilupperanno, in sinergia e con intenti comuni, manifestazioni a carattere enogastronomico in località austriache e tedesche, nonché in una principale piazza del Nord Italia contestualizzando ogni evento alla promozione di alcuni aspetti delle attività produttive ed economiche della nostra terra. "Questo accordo di collaborazione - ha detto il presidente della Provincia on. **Pietro Fontanini** - deriva dal fatto che il nostro Ente ha tra i suoi obiettivi la valorizzazione e promozione del territorio mediante, appunto, l'attuazione di iniziative tese a mantenere, migliorare e potenziare le attività produttive impegnandosi a sostenere un'ampia azione di marketing territoriale, volta ad attrarre nuovi investimenti in settori innovativi, la quale consenta anche di reagire alle tendenze di delocalizzazione". In materia turistica, le iniziative sono tese alla promozione di manifestazioni turistiche, individuando particolari occasioni sia in ambito nazionale, sia europeo.

Dal canto suo il presidente della Camera di Commercio, **Giovanni Da Pozzo**, ha ricordato che "l'ente camerale ha come finalità, la valorizzazione del territorio mediante i



Un'immagine della "prima trasferta" a Monaco, dedicata anche alla promozione della nautica

prodotti dell'agroalimentare di qualità e la loro interpretazione, contribuendo all'accrescimento della sua immagine e conoscenza nelle Regioni contermini, promuovendone al



Pietro Fontanini

contempo la diffusione". Inoltre, l'ente camerale, si prefigge di promuovere il territorio facendo leva sui diversi settori di eccellenza, muovendo dal presupposto che solamente

la sinergia e la messa in rete a più livelli dei comparti e delle filiere eccellenti possono creare la necessaria aspettativa nei confronti dei target individuati nelle diverse azioni avviate. Per quanto riguarda, poi, il Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori, è da considerare che quest'ultimo ha realizzato negli anni numerosi eventi all'estero per promuovere il prodotto enogastronomico friulano, soprattutto a favore di giornalisti specializzati nel settore enogastronomico-turistico. Gli eventi in programma saranno cinque, di cui due in Austria, uno, già svoltosi a maggio, a Monaco di Baviera e uno in Repubblica Ceca in occasione dell'inaugurazione della Mostra Splendori del Gotico nel Patriarcato di Aquileia e uno nel Nord Italia. Come accennato a maggio a Monaco si è tenuta la prima pre-

sentazione del Friuli: "vi presentiamo le nostre eccellenze enogastronomiche certi che se verrete da noi le potrete gustare in più località del Friuli": ha detto **Daniele Macorig**, assessore provinciale all'agricoltura di Udine, nel corso dell'incontro nella missione svoltasi davanti a oltre 100 giornalisti, agenti di viaggio, istituzioni locali, commercianti alimentari e di vini, vip del turismo bavarese. Macorig si è, quindi riferito a Lignano, Aquileia, Palmanova, Udine e Cividale invitando tutti i presenti "a recarsi in Friuli in ferie unendo svago al mare o ai monti con cultura, storia e piatti e vini tipici". Nel corso dell'evento di Monaco, realizzato con la Camera di Commercio italiana in Monaco e al quale era presente anche una rappresentanza dell'Enit in Germania, il presidente Da Pozzo ha illustrato le potenzialità della nautica friulana riferendosi anche all'Assonautica sorta dalla collaborazione tra Provincia di Udine, Ente camerale e vari altri soggetti. Futuri appuntamenti sono previsti per il 20 giugno a Mikulov, in Repubblica Ceca, dove si terrà una degustazione presso il castello cittadino, a Vienna, sempre a giugno, dove si terrà un evento dedicato al design italiano mentre a Graz vi sarà un'iniziativa dedicata all'agroalimentare e a Milano un evento in agganciato alla moda italiana.



## "L'agroalimentare è uno dei punti di forza del turismo"

Vi proponiamo l'intervista effettuata al giornalista **Walter Filiputti**, Presidente del Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori. **La provincia di Udine ha da poco approvato un accordo di collaborazione con Camera di commercio, Industria, Artigianato, Agricoltura e Consorzio Friuli Via dei Sapori. In che cosa consiste questo accordo? E quali sono le finalità di questa collaborazione?**

Tre soggetti - due Enti pubblici ed un Consorzio privato - hanno inteso mettere insieme le loro competenze - e un loro impegno economico - per creare delle sinergie su di un tema condiviso: la promozione del turismo.

Ognuno dei 4 eventi programmati da qui alla fine dell'anno sarà dedicato ad un tema specifico.

Quello di Monaco di Baviera, il primo che si è svolto il 18 maggio scorso, ha presentato il sistema nautico; quello che si svolgerà a Vienna in autunno avrà per tema il design; per Milano e Graz si sta ancora riflettendo.

Agli Enti è affidata la competenza e la scelta degli obiettivi sui quali viene innestato, alla fine, il tema della cucina e dei vini, curato da FVG via dei Sapori, con una formula - peraltro collaudata - di far cucinare 5 ristoranti per ogni evento - a rotazione tra i 20 che compongono il Consorzio stesso - davanti al cliente, con accanto il vino abbinato. Inoltre la proposta degli artigiani del gusto come il Montasio del Consorzio di tutela, il

San Daniele di Principe, l'oca di Jolanda de Colò, le grappe di Nonino, il caffè di Orocaffè.

**Tale progetto si propone di valorizzare il nostro territorio attraverso i prodotti dell'agroalimentare di qualità facendo leva sui diversi settori di eccellenza; quanto è importante questo per la nostra realtà, secondo Lei?**

L'agroalimentare è uno dei grandi punti di forza del settore turistico in quanto vanta al suo interno eccellenze di livello mondiale, come i vini, i distillati, i prosciutti ed una cucina che ha saputo - come FVG Via dei Sapori sta facendo - cogliere nella nostra storia le suggestioni di influenze diverse, offrendo una proposta unica nel suo genere con ricette che vanno dalla Carnia al mare.

**Come può essere valorizzato al meglio il settore enogastronomico in Friuli Venezia Giulia?**

Con la qualità, parola che molti usano, ma che ben pochi sanno e vogliono mettere in pratica.

La valorizzazione inizia - e FVG Via dei Sapori, ed anche la Camera di Commercio - con un progetto di comunicazione con edizioni annuali dove si ricercano e si raccontano gli artigiani del gusto del nostro territorio spesso sconosciuti; con l'uso di prodotti regionali e con la visibilità da dare agli artigiani stessi, offrendo loro importanti opportunità. Poi con una cucina attuale, ma che non si stacchi dalle proprie radici, che sia riconoscibile, seppur moderna.

UNICREDIT

Incontro in Camera di Commercio

## A fianco delle imprese con i Confidi

Per illustrare strumenti e misure messi in campo dal gruppo bancario UniCredit, il direttore generale, **Rodolfo Ortolani**, ha voluto incontrare il presidente della Camera di Commercio, **Giovanni Da Pozzo**.

Dopo aver messo a punto una serie di iniziative anticrisi specificamente dedicate alle famiglie e alle aziende, l'istituto bancario si è concentrato sul che fare da qui ai prossimi mesi. L'obiettivo dichiarato, infatti, è quello di affiancare le aziende durante questo arco di tempo che spingerà ancora verso la selezione, gestendo in maniera corretta e ade-

guata le situazioni critiche (attraverso l'istituzione di tavoli concertati) e facendo tutto il possibile per conservare le continuità aziendali. "Il tessuto imprenditoriale - ha detto Ortolani - deve lacerarsi il meno possibile ed essere pronto a cogliere le nuove opportunità che si schiuderanno all'uscita dalle difficoltà". Una particolare attenzione, UniCredit Banca ha deciso di dedicarla alle aziende che decidono di internazionalizzarsi verso Est.

"Sono proprio questi mercati a noi vicini e, per molti versi, interessanti - ha sostenuto Da Pozzo - a essere indagati con atten-

zione anche dalla Camera di Commercio". È reale, però, la stretta sul credito anche per la più attenta valutazione dei rischi che viene effettuata dalle banche. "Inoltre - ha proseguito Da Pozzo - le imprese vivono una forte tensione sui pagamenti i cui ritardi stanno mettendo a dura prova la loro capacità di tenuta. Sicuramente qui servono interventi da parte degli istituti di credito che devono dimostrare tutta la loro vicinanza verso i propri clienti". Ortolani ha condiviso la sollecitazione del presidente camerale e ha messo a disposizione l'esperienza e la



Giovanni Da Pozzo e Rodolfo Ortolani

struttura di UniCredit Banca per provare a costruire un progetto che porti a definire un sostegno reale per chi fa affari con quei Paesi.

Torna di moda l'uso delle erbe selvatiche con un'iniziativa che coinvolge sette ristoranti

## ENOGASTRONOMIA

### ERBE IN TAVOLA

# Sapori "contadini"

La proposta dei menù serali vale un prezzo di 35 euro a persona, tutto incluso

Adriano Del Fabro

L'uso delle erbe selvatiche nella cucina friulana di un tempo era assai tradizionale. Per una serie di ovvi e comprensibili motivi: erano gratuite, prontamente disponibili e contribuivano a insaporire una serie di ricette "di magro" che dominavano le tavole contadine del tempo. Relativamente al litum (l'insieme delle erbe spontanee commestibili), Giuseppe Costantini scriveva nel 1941: "È diffusissimo l'uso, durante la primavera, di cibarsi assai più che nelle altre stagioni, di ortaggio comune. Ma ci si cibava particolarmente di varie altre erbe riconosciute commestibili. Si raccolgono esse tenerelle, si lessano, si condiscono con olio e aceto o con altro grasso, oppure si rifanno in tegame". Il Costantini, tra le "erbucce primaverili mangerecce nella tradizione popolare friulana", inseriva una lista di ben 91 vegetali. Praticamente negli stessi anni, Antonio Rieppi proponeva un elenco descrittivo di 42 "piante mangerecce". Più recentemente, un grande lavoro di ricerca è stato svolto dai ragazzi delle scuole di Prato Carnico che, con una serie di interviste agli

**Un contributo alla conoscenza dei vegetali viene dato anche dai progetti Interreg e dell'Ersa**

anziani del luogo, hanno salvato una serie di informazioni preziose sull'utilizzo culinario delle erbe della Carnia.

Nel 2006, il Comune di San Daniele ha pubblicato una utile ed elegante edizione de "Il litum", curata da Romano Cacchione e Giorgio Pascoli. Ottantasei pagine, con una grafica piacevole, scritte in friulano e italiano per illustrare in maniera assai dettagliata le 23 erbe più classiche del litum. Una miscelanza di erbe, scrivono gli autori, utilizzata fin dal Medioevo e cantata anche dal nostro grande poeta seicentesco, Ermete Colloredo. Una miscela di vegetali interi, sommità, germogli e boccioli primaverili che si raccolgono nei campi, nei prati, sui bordi delle stradine di campagna. Queste erbe spontanee che salgono in mensa, sottolineano ancora Cacchione e Pascoli, sono alcune decine ed en-



Un campo di papaveri

trano nella composizione di minestre, risotti, frittate, salse, contorni (cotti o crudi).

Ma quei sapori caratteristici, autentica espressione del territorio, sono diventati sempre meno godibili e, di conseguenza, più ricercati. A rilanciarli e aggiornarli, in maniera veramente professionale, ci ha pensato "Erbe in tavola", l'iniziativa che, anche quest'anno, ha preso avvio il 24 aprile a Gemona e che è tuttora in svolgimento. Sono coinvolti

sette ristoranti di Gemona, Buja e Arterga che, con la regia del locale Ecomuseo delle Acque ([www.ecomuseodelleacque.it](http://www.ecomuseodelleacque.it)), si passano il testimone di settimana in settimana, fino al 12 giugno. La proposta dei menù serali è tutta di grande qualità e interesse, accompagnata da vini a doc regionali e a un prezzo di 35 euro a persona (come lo scorso anno), tutto incluso.

Il 29 maggio, la proposta è quella del ristorante "Frank&Jo" di Gemo-



Un piatto preparato di "piante mangerecce"

na; poi, sempre a Gemona, giovedì 4 giugno è la volta del "Da Willy" e, infine, tocca "Al Castello" di Arterga, venerdì 12 giugno. I piatti più sfiziosi? Sorbetto al basilico, insalata di quaglie con asparagi e germogli di pungeto, polentina morbida con radic di mont e speck croccante...

In precedenza, i buongustai si erano dati appuntamento "Al Ladin" di Buja; "Al Duomo" e "Ai Celti" di Gemona; "Là di Copet", ad Arterga.

Un contributo alla conoscenza delle caratteristiche mangerecce e, spesso, salutistiche, di questi modesti vegetali nostrani, viene dato dalle conferenze degli esperti che si moltiplicano, da qualche corso a più incontri e dalle iniziative promozionali dei progetti Interreg e dell'Ersa (la coltivazione di alcune erbe potrebbe avere pure degli interessanti riscontri produttivi ed economici, soprattutto per le nostre aree montane).



Chi varca il gradino consunto della porta d'ingresso sa di entrare in uno dei locali pubblici più "antichi" di Udine. È in genere sa pure che all'interno non troverà l'alta ristorazione. Perché da Pozzo - anzi, al "bar coloniali Pozzo" - si va per uno spuntino, un pranzo o una cena a base d'insaccati, salumi, formaggi o sottaceti.

L'ambiente di piazzale Cella, attivo già nella seconda metà dell'Ottocento, è stato a lungo il "regno" di Giordano Pozzo, emblematica figura dell'oste udinese del tempo che fu. Concluso il suo percorso professionale,

Pozzo cedette in affitto il ritrovo a quattro signore: le sorelle Gianna, Luigina e Armanda Valusso e alla loro cognata Loredana Stella. Era il 1 gennaio 1986. "Pare ieri - racconta Luigina -. Invece al 31 dicembre saranno 24 anni. E questa sarà forse l'ultima occasione per parlare della nostra attività. La proprietà dello stabile non ci ha infatti rinnovato il contratto d'affitto e quindi a fine anno ce ne andremo...". Mesi contati, pertanto, per questo punto d'incontro e di socializzazione che a cavallo di tre secoli ha attirato tantissimi udinesi. A partire dal 2010, dopo una possi-

### IL RISTORANTE DEL MESE

Bar Coloniali Pozzo

## Il "regno" degli insaccati

bile ristrutturazione dello stabile, si conoscerà il suo futuro. Intanto, però, c'è ancora questa porzione di 2009 da sfruttare da parte di chi voglia continuare a "respirare" aria di vecchio Friuli. Ecco dunque un piccolo elenco dei "piatti forti" proposti da Pozzo. Con la premessa che con i primi caldi le insalate sono molto richieste, la parte del leone compete pur sempre ai prodotti d'eccellenza della lavorazione suina: vere chicche gastronomiche regionali. Per esempio, di Lovison (Spilimbergo) ci sono i salami, la soppressa, il "punta di coltello", la saliccia e il celeberrimo muset. Il prosciutto è quello di Zanini (Villanova di San Daniele), con stagionatura media di 16 mesi per favorirne l'ideale affettatura. Il "cotto" è quello di Dentesano. La mortadella (una delle poche eccezioni extraregionali) è la Negrini, rigorosamente con pistacchio: proviene da Renazzo (Ferrara), pez-

zatura di 13-14 chilogrammi, ed è richiesta sia tagliata fine sia in tranci, a cubetti e pure a fette grosse da fare alla griglia (per asporto, quindi).

Anche il formaggio è

quello regionale: lo fornisce la Tosoni di Spilimbergo. Naturalmente, il più richiesto è il Montasio (in genere fresco). Incredibile, poi, il gran numero di buongustai che accompa-

gnano le citate specialità con i sottaceti (i peperoni veneti piccanti, soprattutto) e la giardiniera. Buon appeal pure per il pesce conservato: sardine, sgombri e alici (distese e piccanti). Da Pozzo è da sempre attivo anche il negozio di alimentari. E siccome il locale resta aperto dalle 9 alle 24, non di rado vi si fa la spesa a tarda ora. La pasta di grano duro è quella di De Cecco (Chieti), un cult per gourmet, molto richiesta grazie ai numerosissimi formati in cui è prodotta. I vini sono giovani e di buona beva. Il Friulano-Tocai lo fornisce l'azienda agricola Valentino Butussi di Corno di Rosazzo (Colli Orientali del Friuli); il Merlot e il Cabernet franc sono invece quelli di Walter Ciani (San Giovanni al Natisone - Grave).

Da Pozzo la clientela è eterogenea: professionisti, impiegati, pensionati, ma pure famiglie e coppie.

Bruno Peloi

### IN BREVE

#### Gestione a fine mandato

Il Bar coloniali Pozzo si trova a Udine, in Piazzale Cella, 8. Il numero di telefono è lo 0432-510135. Oltre alla sala d'ingresso col bancone di mescita, l'affettatrice e gli antichi scaffali ricolti di generi alimentari, ci sono due sale nelle quali si può mangiare: una con cinque tavoli, un'altra con 4; per un totale, quindi, di 36 sedie. L'osteria ha di recente ottenuto il riconoscimento di "locale storico" udinese, con tanto di targa d'oro. L'attuale gestione è affidata alle sorelle Gianna, Luigina, Armanda Valusso e alla loro cognata Loredana Stella. Con la fine dell'anno in corso, il loro "mandato" scadrà, in quanto la proprietà non ha rinnovato il contratto d'affitto. Il giorno di chiusura per turno di riposo è la domenica. Nell'ampio piazzale non c'è problema di parcheggio. Il costo medio di un pasto e relative bevande s'aggira sui 5-7 euro.

Contro la crisi il più grande dei Confidi in Regione viene incontro alle aziende con una serie di pacchetti

## CONFIDI IMPRESE FVG

LE OFFERTE

# Più credito alle imprese

L'aumento nei volumi erogati di garanzia è nell'ordine del 40% nel primo trimestre

La "stretta del credito" - ovvero il crollo nella disponibilità del credito degli istituti bancari - contrasta con la necessità oggettiva delle imprese artigiane di reperire finanziamenti per uscire dalla crisi. Un aiuto concreto al mondo artigiano viene da Confidimpresa Fvg che si pone come solido intermediario finanziario per accedere al credito. E per il Confidimpresa, il più grande Confidi in regione con quasi 10 mila soci, arriverà presto anche la trasformazione in intermediario finanziario ai sensi dell'articolo 107 del Testo unico bancario. Un salto di qualità che consentirebbe al Confidi friulano di erogare alle imprese le garanzie richieste da Basilea 2 per accedere al credito in modo più agevole e veloce.

Di questo e di molto altro ancora si parlerà all'assemblea annuale di Confidimpresa FVG in cui verrà approvato il primo bilancio della cooperativa dopo la fusione tra i Congafi di Udine e Pordenone. I dati consuntivi 2008 evidenziano ancora una volta una buona crescita in termini sia di numero associati che di rilascio di garanzia (pari a ? 189 milioni nel solo 2008). Ad oggi i soci sono 9.721 ed il monte affidamenti garantiti in essere supera i 320



Daniele Nonino

milioni di euro.

Quest'anno gli adempimenti ordinari legati all'approvazione del bilancio saranno accompagnati anche dai lavori dell'assemblea straordinaria che sarà chiamata ad approvare le modifiche statutarie richieste dalla normativa per l'iscrizione di Confidimpresa all'elenco degli intermediari finanziari ex art. 107 TUB. Per quanto poi attiene alla tempistica la domanda di iscrizione di Confidimpresa all'elenco speciale verrà presentata a Banca d'Italia entro la prima metà di luglio.

"Trasformandoci in intermediari finanziari vigilati da Banca d'Italia diventeremo automaticamente anche più appetibili per gli istituti bancari poiché la nostra garanzia sarà più pesan-

te, anche rispetto la garanzia 106". Spiega Daniele Nonino, presidente di Confidimpresa Fvg che prosegue: "Il risvolto pratico è che i nostri soci vedranno aumentato il valore della garanzia che sarà parificata a quella di un istituto bancario: e questo significa maggiore facilità a concedere credito e migliori condizioni bancarie".

L'attività ordinaria della cooperativa nel corso del primo trimestre del 2009 ha registrato una ulteriore accelerazione. L'aumento nei volumi erogati di garanzia è nell'ordine del 40% come ben si evince dalla tabella riportata. Confidimpresa in questo difficile periodo congiunturale è sempre più di frequente chiamata in causa per dare supporto alle imprese che necessitano di adeguato sostegno finanziario.

Ad integrazione alle misure adottate ad inizio anno, sono stati predisposti nuovi interventi anti-crisi che prevedono in genere condizioni di tasso particolarmente favorevoli a fronte di un innalzamento dell'aliquota di garanzia Confidimpresa oltre il 50%. Il nuovo protocollo anti-crisi firmato con le Banche di Credito Cooperativo prevede la sospensione delle rate fino a 18 mesi per i finanziamenti in corso e

introduce un nuovo pacchetto di interventi che affrontano sia le esigenze di liquidità temporanee sia i progetti di ristrutturazione e sviluppo aziendale. Con Cassa Risparmio del FVG è stato invece elaborato un intervento denominato "Plafond Primavera" per supportare la ricapitalizzazione aziendale a fronte di nuovi progetti di investimento.

Per info 0432 511820 Fax 0432 511139 Sito internet: www.confidimpresa-fvg.it - Email: info@confidimpresa-fvg.it

### IN CIFRE

#### Confronto 1° Trimestre 2008/09

	2008	2009	Variaz. %
Garanzie richieste*	43.6	61.3	+36.0
Garanzie concesse*	40.4	55.0	+40.4

\*Dati in milioni di Euro



Il nuovo protocollo anti-crisi firmato con le Banche di Credito Cooperativo prevede la sospensione delle rate fino a 18 mesi per i finanziamenti in corso

### LA FIRMA

Siglato accordo tra Confidimpresa Fvg, CNA Udine e Artigiancassa Spa

## La banca va incontro agli artigiani

Se gli artigiani non vanno in banca... allora è la banca ad andare incontro agli artigiani. Artigiancassa apre presso confidimpresa e le associazioni di categoria i primi "artigiancassa Point" della regione grazie a una convenzione siglata nei giorni scorsi con la CNA di Udine e Confidimpresa. Si tratta di un accordo apripista - il primo in regione - che prevede l'erogazione dei servizi della Cassa per il credito alle imprese artigiane, appartenente al gruppo bancario BNL, presso la stessa sede dell'associazione che li rappresenta attraverso un vero e proprio sportello bancario.

All'"Artigiancassa Point" allestito presso la CNA di via Verona, ormai prossimo alla partenza, si potranno compiere - diret-

tamente con il personale dell'Associazione - le diverse operazioni bancarie, come ad esempio aprire conti online con firma digitale, chiedere leasing immobiliari

e strumentali, noleggio Arval, ecc. Tramite una semplice procedura informatica si potranno anche inoltrare le domande di richiesta finanziamenti. La stazione di lavoro sa-

rà in grado di elaborare un "credit scoring" di affidabilità dell'artigiano, uno strumento consente di conoscere pressoché in tempo reale se una richiesta potrà o meno avere

successo.

Competitive anche le condizioni dei "prodotti" offerti dallo sportello, rapido il riscontro della BNL, che assicura tempi stretti (5 giorni lavorativi) per fornire l'esito della richiesta: è quanto assicura Guido Graziani, responsabile dell'Area Manager Nordest di Artigiancassa, che insieme al presidente della CNA Udine Denis Puntin e al presidente Confidimpresa FVG Daniele Nonino ha siglato l'accordo che punta a far avere all'artigiano la comodità di "una banca in casa".

"Si tratta di un importante progetto di rilancio delle attività di Artigiancassa - ha spiegato Graziani - tramite le articolazioni territoriali delle Associazioni artigiane CNA e Confartigianato ed il sistema dei Confidi;

siamo molto fiduciosi che da questa collaborazione si producano le condizioni per il successo di questa operazione".

Carlo Tudech, vicepresidente di Confidimpresa FVG, sottolinea come "questo accordo, che offre uno strumento interessante alle imprese, è un'altro concreto passo nella rete tra Confidi ed Associazioni, sincronizzando la garanzia al finanziamento". Conclude quindi il presidente del Confidi artigiano Daniele Nonino anticipando che "è in corso di stipula la convenzione anche con Confartigianato che sarà operativa con il suo sportello Artigiancassa tra fine maggio ed inizio giugno. A ruota verrà predisposto lo sportello anche presso la sede direzionale di Confidi in via Savorgnana 27, a Udine".



Autotrasportatori: asse unico Fvg-Austria contro la concorrenza dei Paesi dell'Est

## INDUSTRIA

### L'INCONTRO

# Prove di aggregazione transfrontaliera

**G**li autotrasportatori del Friuli Venezia Giulia e della Carinzia cercano un'intesa per fronteggiare i problemi comuni che attanagliano la categoria, in primis la recente normativa per l'apertura dei trasporti di cabotaggio a favore dei Paesi dell'Est.

E solo la prima delle perplessità emerse durante un recente incontro tra Massimo Masotti, membro di Giunta della Camera di Commercio di Udine e il collega di Klagenfurt, Paul Springer.

Il tema del libero cabotaggio è stato l'argomento al centro dell'incontro: sia da parte austriaca che da parte friulana è stata espressa forte preoccupazione per l'apertura dei trasporti di cabotaggio che favorisce soprattutto paesi come la Slovenia, l'Ungheria, la Slovacchia e la Repubblica Ceca.

I vettori sloveni, in particolare, hanno già provocato la chiusura di moltissime imprese in Friuli Venezia Giulia (circa 600) soprattutto nella provincia di Gorizia e, pertanto, questa ulteriore apertura rischia di provocarne altre. Anche in Austria

**I vettori sloveni, in particolare, hanno già provocato la chiusura di moltissime imprese in Friuli Venezia Giulia (circa 600)**

molti trasporti vengono effettuati da aziende slovene e la zona carinziana si trova ad affrontare il medesimo pericolo di chiusura delle aziende che sta coinvolgendo il Friuli.

“L'obiettivo dell'incontro – precisa Masotti – era quello di avviare iniziative comuni contro questo assalto nella speranza che, attraverso strategie comuni, si riesca a ottenere qualcosa di più e a tutelare le imprese di confine”.

Un altro problema, emerso durante l'incontro svoltosi presso la Camera di Commercio di Udine, riguarda il prezzo del gasolio in Slovenia.

Nonostante le accise slovene siano superiori a quelle friulane, il prezzo del carburante è più basso rispetto all'Italia

e questo fatto determina un ulteriore vantaggio dei vettori sloveni su quelli italiani.

Perplessità e preoccupazione sono state espresse pure in merito al nuovo decreto italiano il quale prevede che un veicolo comunitario possa effettuare due viaggi di cabotaggio in Italia nell'arco di una settimana, dopo avere effettuato un trasporto internazionale destinato in Italia.

In questo senso, l'Au-

stria ha una norma fortemente restrittiva, che prevede un limite per effettuare il cabotaggio, per ogni singola azienda, di 30 giorni nell'arco di 60 su base annua.

Terminato tale periodo, non è possibile più effettuare viaggi. Da parte italiana le associazioni hanno chiesto alla Regione l'applicazione della clausola di salvaguardia che permetterebbe, qualora dimostrato che il cabotaggio ha provoca-



to danni al settore trasporti locale, di bloccare per 6 mesi più 6 mesi il cabotaggio in una determinata area geografica. Su questi temi le parti cercheranno di se-

guire un percorso comune (italo-austriaco) coinvolgendo, se necessario, i rispettivi assessorati ai trasporti ed entro la metà di giugno è previsto un ulteriore incontro.

### CONFINDUSTRIA

L'intervento di Adriano Luci

## Le prospettive di uscita dal ciclo recessivo

**"S**e è un errore eccedere nel catastrofismo, è sbagliato dare per scontato che il peggio sia passato. Occorre agire prendendo le decisioni che servono. Nelle aziende gli imprenditori lo stanno facendo". E' quanto ha affermato Adriano Luci, presidente di Confindustria Udine,

aprendo questo pomeriggio a palazzo Torriani la conferenza sul tema "Prospettive di uscita dal ciclo recessivo". Luci, nel suo intervento, si è soffermato in particolare sulla possibilità per le imprese di contare sulla disponibilità del credito necessario per garantirsi la continuità operativa a compensazione del calo della do-

manda e per rafforzare la struttura organizzativa in funzione dell'aggancio alla ripresa prossima. "Lo strumento più semplice è rappresentato dagli interventi di copertura garantistica attraverso il sistema dei Confidi. Tale sistema va quindi rafforzato, anche in termini di finanziamenti aggiuntivi, ed integrato con un sistema

efficiente di cogaranzie e controgaranzie. L'inserimento nel disegno di legge regionale anticrisi di una norma per la costituzione di un fondo di garanzia, annunciato autorevolmente da Tondo, è l'occasione per impostare logiche di sistema in questo campo. Occorrono misure immediatamente operative".

### INDAGINE IN CIFRE

**"**Fiducia nel mercato di settore al 29%

Se la sensazione sull'andamento del mercato di settore nei prossimi 3 mesi è di tenuta per il 20%, di fiducia per il 29% e compromesso per il 41%, diverse sono le risposte fornite quando si parla di mercato in generale: le percentuali di tenuta e di fiducia scendono rispettivamente a 12% e al 25%, mentre ben il 50% ritiene che il mercato sia compromesso. "Nel globale si resta ancora ancorati al pessimismo - commenta il presidente Api Massimo Paniccia -, ma un buon segnale arriva da quel quarto di imprese che nei prossimi mesi ha deciso di investire".

Anche dal settore legno giunge un'inversione di tendenza: dopo aver toccato preoccupanti livelli di crisi "ora non si può che risalire, anche se il manzanese ha bisogno di rivisitare il proprio sistema; può superare il periodo negativo innovando e puntando a nuovi mercati". Circa la metà del campione teme comunque una stagnazione, il 30% una recessione, mentre il 25% intravede invece segnali di rapida ripresa.

Resta il nodo banche: la stretta creditizia, ha rilevato il Direttore Api Udine Paolo Perini, in questi ultimi due mesi sta allentandosi, "gli istituti di credito stanno mostrando una disponibilità maggiore". Una tendenza che forse presto smentirà quel 40% che oggi dichiara di non avere un buon rapporto con le banche.

### API

Indagine trimestrale e previsioni

## "Un quarto delle aziende pronto a investire"



**C'**è più fiducia nelle sorti del proprio comparto che nell'andamento del mercato in generale. E' quanto è emerso dall'indagine trimestrale sullo stato della crisi effettuata dall'Ufficio Studi dell'Api di Udine sul periodo gennaio-marzo 2009, e dalle previsioni del secondo trimestre dell'anno in corso; il questionario di sette domande è stato

somministrato ad un campione di 182 aziende appartenenti al settore manifatturiero.

Se la sensazione sull'andamento del mercato di settore nei prossimi 3 mesi è di tenuta per il 20%, di fiducia per il 29% e compromesso per il 41%, diverse sono le risposte fornite quando si parla di mercato in generale: le percentuali di tenuta e di fiducia scendo-

no rispettivamente a 12% e al 25%, mentre ben il 50% ritiene che il mercato sia compromesso. "Nel globale si resta ancora ancorati al pessimismo - ha commentato il presidente Api Massimo Paniccia nel corso della presentazione della ricerca tenuta in associazione lunedì mattina -, ma un buon segnale arriva da quel quarto di imprese che nei prossimi mesi ha deciso di investire". Anche dal settore legno giunge un'inversione di tendenza: dopo aver toccato preoccupanti livelli di crisi "ora non si può che risalire, anche se il manzanese ha bisogno di rivisitare il proprio sistema; può superare il periodo negativo innovando e puntando a nuovi mercati".

Circa la metà del campione teme comunque una stagnazione, il 30% una recessione, mentre il 25% intravede invece segnali di rapida ripresa; le vere misure anticrisi, secondo

Paniccia, sono però legate agli investimenti, al cantieramento di opere e a una revisione della missione di Friulia, oggi organizzata in maniera tale da assistere poco più di un centinaio di aziende

**L'indagine consisteva in un questionario somministrato ad un campione di 182 aziende**

Resta il nodo banche: la stretta creditizia, ha rilevato il Direttore Api Udine Paolo Perini, in questi ultimi due mesi sta allentandosi, "gli istituti di credito stanno mostrando una disponibilità maggiore". Una tendenza che forse presto smentirà quel 40% che oggi dichiara di non avere un buon rapporto con le banche.



Un nuovo importante servizio nel sito di Confcommercio (www.confcommercio.udine.it)

## COMMERCIO

### LA NOVITÀ

# Soci Online

La sezione contiene informazioni, circolari, rassegna stampa, notizie

Confcommercio Udine, all'interno del suo sito (www.confcommercio.udine.it), offre un nuovo importante servizio ai propri associati.

Si tratta di una sezione specifica per i soci contenente informazioni, circolari, rassegna stampa, notizia e altro ancora, materiale utile alle imprese in ogni momento della giornata. Da maggio l'area riservata è un valore aggiunto dell'associazione, un momento di

**L'accesso è possibile tramite codice tessera o codice fiscale**



aggiornamento continuo, uno spazio in cui trovare informazioni utilissime per l'attività d'impresa.

L'accesso, possibile tramite codice tessera o codice fiscale, si esegue dal menù indice alla base dell'immagine della home page. Molto importante che i soci colgano pure l'opportunità della registrazione: conoscendo la vostra mail

Confcommercio potrà inviarti tempestivamente le informazioni.

All'ingresso nell'area RISERVATA viene chiesto il codice fiscale della ditta e il codice tessera dell'associato. Al primo ingresso viene richiesta se non già esistente nel database del sito l'e-mail, dato fondamentale per interagire con i soci. In

manca dell'indirizzo di posta elettronica si può accedere comunque all'area RISERVATA ma ad ogni accesso verrà segnalato a margine dei dati anagrafici con la frase "indirizzo e-mail mancante".

Nell'area riservata vengono messi in evidenza i dati essenziali dell'associato: cod. fis., codice tessera, ragione sociale, com-

parto (macro categoria di appartenenza: Commercio, Turismo, Servizi), indirizzo e se inserita la e-mail. L'area RISERVATA visualizza tutte le e-mail "dichiarate, con carattere riservato" in fase di pubblicazione sul sito www.confcommercio.udine.it, e si evidenziano dalle altre per la colorazione a sfondo grigio.

### TERZIARIA CAT

La ricerca

## Ecco INCarnia: il commercio "tiene" in montagna

Oltre la metà delle attività produttive in Carnia (3.582 complessivamente) è legata ai settori del commercio, del turismo (35,6% complessivo) e dei servizi (18,4%). E' una delle fotografie contenute nello studio INCarnia sviluppato da Terziaria Cat Udine ed elaborato da Omnia Comunicazioni.

Nell'ultimo decennio, commercio e turismo, in particolare, decollano: +28,7%. Una crescita, tuttavia, non omogenea: 11 comuni sui 28 sotto la lente di INCarnia sono al di sotto delle 20 unità. Lo studio entra poi nel dettaglio dei comparti, della tipologia degli esercizi, della dinamica, della provenienza (83,6% dall'Italia, 39% dal Friuli Venezia Giulia) e della distribuzione territoriale della domanda turistica. Seguono i capitoli "Indagini di mercato" e "Per una riqualificazione del sistema".

Sia gli imprenditori che i turisti evidenziano la vocazione di tipo "naturalistico-paesaggistico" della Carnia, ma emerge anche una presenza poco significativa e strutturata del sistema complementare di servizi e forme di coinvolgimento "attivo" degli ospiti.

"Le finalità del progetto - spiega il presidente di Terziaria Cat Udine Alessandro Tollon - consistono nello studio di una serie di interventi e azioni positive per lo sviluppo e la riqualificazione delle strutture commerciali e turistiche in Carnia. Tenendo presenti punti di forza e debolezza del sistema, sarà possibile elaborare le migliori strategie di mercato".

Dopo Geomarketing, Carta fedeltà e le collaborazioni con i Comuni di Udine, Tarcento, Cividale e Tolmezzo per i progetti di marketing urbano, Terziaria Cat Udine mette

dunque a disposizione delle imprese un altro utile strumento per aumentare la competitività del "piccolo" e recuperare quote di consumo che si sono andate perdendo.

"Nel corso di questi mesi - ricorda Tollon, recentemente riconfermato presidente con mandato triennale - abbiamo rivolto la massima attenzione al punto di vista dell'imprenditore. Gli studi portati a termine grazie al programma di riqualificazione del Bando costituiscono un supporto importante al fare impresa".



Alessandro Tollon

Un supporto che il Cat offre pure nell'erogazione dei fondi ex articolo 100 secondo le indicazioni della legge regionale 29/2005, che consentono alle aziende del comparto di migliorare gli standard di sicurezza e qualità e di utilizzare al meglio il commercio elettronico. E ancora Terziaria Cat, con lo sportello "nuova impresa", accompagna le new company nella fase di start up, si occupa del rispetto della legge 626 (sicurezza nei luoghi di lavoro) e di credito agevolato, segue le imprese nella predisposizione del piano di autocontrollo, organizza corsi di formazione. "Un'offerta completa di assistenza al terziario", riassume Tollon.

### L'APPUNTAMENTO

In abbinata con il Tiepolo fino al 6 giugno

## Scattano oggi gli shopping Days

Grande accoppiata, quest'anno, per gli Shopping Days primaverili, che si svolgeranno infatti a Udine in concomitanza con le giornate del Tiepolo 2009. Evento così importante che le vendite promozionali cittadine, per la prima volta, si allungano addirittura a 8 giorni: da venerdì

di 29 maggio a sabato 6 giugno.

La manifestazione promossa da Confcommercio ha raggiunto i tredici anni di vita (la prima edizione, durante la presidenza Tubetti, fu caratterizzata tra l'altro dalla mega-torta in piazza XX Settembre del gruppo Panificatori guidato dal compianto Carlo Del

Torre) e decide dunque di festeggiare questo anniversario con una presenza allargata e alleandosi a una rassegna culturale di straordinario livello che il Comune intende naturalmente sfruttare anche a fini turistici.

Sarà un'occasione importante, dunque, per rilanciare il commercio in centro città e riconfer-

mare qualità e professionalità degli operatori udinesi. "La semplicità di Shopping Days è da sempre il valore aggiunto dell'iniziativa - commenta il presidente mandamentale Pietro Cosatti -. I cittadini si preparino a trovare un amico pronto a consigliarli e a indirizzarli nella migliore scelta possibile. E' l'unico modo per difendere il nostro patrimonio più importante: la clientela. Un cliente che quest'anno sarà pure beneficiario dalla straordinaria occasione offerta dal Comune con le giornate del Tiepolo. Non abbiamo esitato ad approfittare dell'opportunità e abbiamo dunque deciso di collaborare con l'amministrazione per abbinare Shopping Days alla rassegna".

I commercianti potranno scegliere le modalità promozionali che preferiscono e quindi fare sconti generalizzati su tutti i prodotti o individuarne alcuni sui quali praticare prezzi di favore in occasione di questo particolare evento.



Il Presidente di Confartigianato, Carlo Faleschini, lancia l'allarme alla platea di Cervignano

## ARTIGIANATO

L'ASSEMBLEA

# «Crisi ancora lunga»

“La crisi non ha ancora superato la sua fase più difficile. Le sue ripercussioni non si sono ancora fatte sentire appieno e non è facile capire quando potremo intravedere la luce in fondo al tunnel. Diventano pertanto ancora più urgenti le misure che abbiamo sollecitato sei mesi fa alla Regione per sostenere l'artigianato e la piccola impresa, i lavoratori e le famiglie”.

Lo ha detto il presidente di Confartigianato Udine Carlo Faleschini nella sua relazione all'annuale congresso dell'Associazione organizzato non a caso a Cervignano, nel cuore di quella Bassa Friulana colpita in maniera pesante dalla crisi in generale e dalla chiusura di alcune grandi industrie.

**Dall'ultima analisi risulta che su 100 artigiani friulani, 35 hanno ridotto nettamente il fatturato del 2008**

Aziende sotto la soglia delle 15.000 unità. Chiesti da subito provvedimenti per la piccola impresa, per le famiglie e i lavoratori in difficoltà



le di metà anno, i cui risultati saranno diffusi a fine luglio, possa rivelare maggiori e più consistenti segnali di recupero. Uno dei problemi più diffusamente percepiti dalle imprese coincide con il crescente e notevole ritardo nei tempi di riscossione dei crediti verso la clientela, sia pubblica che privata. I tempi di pagamento della Pubblica Amministrazione e della media e grande industria si dilatano sempre più. Si arriva anche a 270 giorni. L'artigianato e la piccola impresa non possono sopportare questo peso senza contraccolpi negativi.

Le istituzioni possono e devono intervenire, potenziando i Confidi, da decenni i migliori strumenti di accesso al credito.

In materia di credito, la Regione ha adottato alcuni provvedimenti tempestivi e ha anche destinato risorse importanti, come i dieci milioni di euro vincolati nelle dotazioni del Frie per operazioni di cogaranzia.

Confartigianato regionale ha apprezzato interventi come questo, anche se avrebbe preferito un coinvolgimento più diretto dei consorzi di garanzia, nonché forme tecniche più semplici e snelle. Perché poi non affidare proprio ai confidi la gestione di almeno una parte del credito agevolato?

“Dobbiamo impegnarci a mantenere vitale il patrimonio di imprenditorialità, - ha detto Faleschini - a innovarlo attraverso la ricerca e il trasferimento tecnologico affinché sia pronto all'appuntamento con un nuovo scenario, diverso da quello che abbiamo conosciuto finora e potenzialmente migliore.

Fasi critiche come questa - ha aggiunto - rappresentano un'opportunità imperdibile per accelerare le riforme strutturali che devono ridurre i costi della burocrazia, smantellare gli adempimenti inutili, svincolare i settori protetti, aprire finalmente alle micro e piccole imprese i mercati ancora bloccati, ridurre la pressione fiscale e contributiva, migliorare l'accesso alle reti materiali ed immateriali determinanti per lo sviluppo competitivo”.

L'Albo artigiano provinciale ha chiuso il primo trimestre 2009 con 14.987 imprese attive. Da sei anni non scende sotto la 'soglia psicologica' delle quindicimila unità.

La flessione su base annuale è stata dell'1,3%: una piccola contrazione che nasconde una trasformazione tanto pro-

fonda quanto graduale del nostro tessuto produttivo.

A partire dall'ultimo quadrimestre del 2008 i contraccolpi della crisi

si internazionale hanno ampliato ed accelerato i processi di ristrutturazione, ma l'inversione del ciclo era già cominciata nel corso del 2007.

Lo testimoniano le indagini semestrali dell'Ufficio Studi di Confartigianato Udine.

Dall'ultima risulta che su 100 artigiani friula-

ni, 35 hanno ridotto nettamente il fatturato del 2008, mentre 40 lo hanno faticosamente mantenuto. L'auspicio è che l'indagine congiuntura-

CNA

Presentate al vicesindaco le proposte

## Ecco il nostro Friuli Doc

Innovativa, come formula, quella di Friuli Doc, che per promuovere il territorio friulano, a partire dai suoi prodotti, si avvale del ruolo che può svolgere una Città, Udine. Un'innovazione che, per riuscire, deve diventare tradizione. Ma per fare questo serve che scenda in campo l'Università degli Studi di Udine con i suoi ricercatori che molto potrebbero dire e fare perché la capitale del Friuli svolga fino in fondo il ruolo che le compete. Per diventare cioè, come dice uno slogan molto attuale, “Città Impresa”, e perché “le Imprese diventino Città”. Ci si metterebbe così in sintonia con la “Fiera dell'Innovazione”.

Finora la formula è stata vincente, proprio sul piano della quantità

e della grande partecipazione. Cos'ha da rimproverarsi allora? Forse il fatto sta che nella sua espansione gli schemi su cui si è retta non si siano evoluti di pari passo rispetto al cambiamento quantitativo che c'è stato? E' possibile.

Per questo la CNA di Udine si è accinta ad incontrare ufficialmente il Comune di Udine, detentore della manifestazione. Lo ha fatto con il Presidente CNA della zona di Udine, Nello Coppeto, in un incontro col vicesindaco Enzo Martines, durante il quale, tra le altre cose, è stato chiesto di valorizzare le future edizioni di Friuli Doc con percorsi culturali, “caccia ai tesori”, da quelli naturali a quelli artistici e tradizionali, presentando luoghi, pro-

duzioni, imprese, avvenimenti e persone, accompagnando i visitatori con apposite guide, promuovendo dimostrazioni dal vivo del lavoro di artigiani di livello interessati a divulgare le loro preziose conoscenze. E poi aprendo palazzi, musei e corti per mostrare il vero volto della Città e del Friuli. Il mangiare e il bere diventano così il necessario completamento di tutte le attività che una festa deve sapere mettere in mostra.

Anche per il primo organizzatore di Friuli Doc, Guglielmo Biasutti, partecipe all'incontro, serve diventare sempre più vetrina qualificante di tutto il territorio, per riequilibrare il valore delle 4 “V” che definiscono la festa: Vini, Vivande, Vicende, Vedute.



“Gli Udinesi e i Friulani - afferma Biasutti - non conoscono a fondo i tesori di cui la città e il territorio sono ricchi. Pensiamo allo stesso Palazzo d'Aronco: si potrebbe promuovere in occasione di Friuli doc un concorso fotografico sui ferri battuti, sulle sculture in pietra e sui pannelli in gesso”.

E a proposito di tesori, Coppeto pensa anche a un gioco che coinvolga gli ospiti della kermesse in una sorta di “caccia ai tesori”, con itinerari da scoprire a tappe.

Pertoldi inoltre ha lanciato l'idea di andare alla “scoperta dei tesori nascosti del Friuli”, coinvolgendo le genti dei suoi diversi territori e presentando i risultati ottenuti durante la manifestazione.

La formula va dunque adeguata: “il territorio non è solo produzione enogastronomica - ribadisce Biasutti, l'anima storica di Friuli Doc -; il Friuli è ambiente, turismo, storia, economia, società, beni culturali: tutti aspetti da valorizzare.

Il "salotto" di Udine diventa lo scenario di una protesta

## AGRICOLTURA

**COLDIRETTI**

# Latte in piazza

Allevatori in piazza per salvare le stalle italiane. Richiesta l'obbligatorietà dell'etichetta

“I consumatori hanno risposto al di là delle aspettative e hanno condiviso la nostra iniziativa”.

Questo il commento della Coldiretti del Friuli Venezia Giulia che è sce-

**Distribuite 5000 confezioni di latte fresco**

sa in piazza a difesa del latte italiano, per salvare le stalle italiane, tutelare migliaia di imprenditori e i primati qualitativi e di sicurezza del Made in Italy.

In piazza San Giacomo a Udine e in piazza Cavour a Pordenone sono state distribuite oltre cinque mila confezioni

di latte fresco prodotto esclusivamente in Friuli Venezia Giulia e messe a disposizione da Latterie Friulane.

Sempre la Coldiretti ha organizzato dei volantini all'esterno di alcuni centri commerciali. A Pradamano esterno dell'Interspar anche con il supporto degli allevatori di Gorizia. A Pordenone di fronte a un supermercato del centro.

“Esprimo una grande soddisfazione - ha affermato il presidente della Coldiretti del Friuli Venezia Giulia Dario Ermacora -. Lo faccio anche dopo aver sentito i colleghi e presidenti provinciali che hanno messo in rilievo su come l'opinione pubblica ci ha accolto e sostenuto. Credo - ha continuato Ermacora - che il progetto di Coldiretti di un filiera agricola tutta italiana vada proprio in questo senso e su questa stra-

da dobbiamo continuare”. Tante casalinghe con i figli, nonne e nonni con i nipoti ma anche tanti lavoratori si sono fermati volentieri nei gazebo per ritirare una confezione di latte fresco, di

**“Difendere il made in Italy - ha commentato il direttore generale Elsa Bigai - significa garantire la sicurezza alimentare”**

qualità con l'origine in etichetta. Tanti anche i rappresentanti del mondo politico, delle istituzioni e delle associazioni degli allevatori.

A Udine inoltre sta-

ta organizzata la mungitura in piazza, mentre a Pordenone due casari hanno fatto la lavorazione del latte e hanno ricavato formaggio e ricotta. Tanti i curiosi che non avevano visto certi lavori e altrettanti che hanno rinvenduto certi ricordi.

“Abbiamo raggiunto un risultato importante - ha spiegato il direttore regionale di Coldiretti Elsa Bigai -. Abbiamo ancora una volta consolidato il patto con il consumatore, lo abbiamo sensibilizzato e abbiamo chiesto il sostegno affinché su tutti i prodotti ci sia l'etichettatura dell'origine obbligatoria. Difendere il made in Italy - ha concluso la Bigai - significa garantire la sicurezza alimentare, prevenire le frodi, tutelare le imprese agricole e i redditi di tanti imprenditori che rischiano di chiudere a causa di una concorrenza sleale”.



**CONFAGRICOLTURA** Assemblea dei delegati

## “Inaugurare una nuova stagione dell'agricoltura”

Confagricoltura Fvg approfitta dell'assemblea dei delegati - organizzata il 22 maggio a villa Pighin di Risano (sede di rappresentanza dell'azienda agricola di Fernando Pighin), - per fare il punto sulle problematiche e per chiedere al presidente Tondo “una nuova stagione dell'agricoltura, in cui la Regione riconosce l'importanza di un settore che in Friuli Vg rappresenta il 2,2% del Pil e il 5,2% dell'occupazione”.

Così il presidente di Confagricoltura Fvg, Giorgio Colutta, che, insieme a un'assemblea di oltre 150 persone ha aperto i lavori con un caloroso applauso al presidente Tondo. Ha sottolineato Colutta: “mai nessun presidente aveva partecipato a una nostra assemblea”.

Diverse le richieste portate da Confagricoltura al mondo politico. “Vitale per il nostro settore - ha spiegato il presidente regionale - è il rifinanziamento del Fondo di Solidarietà nazionale necessario a garantire l'assicurazione contro le avversità atmosferiche. Nella nostra Regio-



ne le aziende interessate sono alcune migliaia; mancano ancora i fondi per l'anno 2008 (circa 6 milioni) e per il 2009 (circa 9 milioni)”.

L'associazione chiede anche “il mantenimento

**Il settore in Fvg rappresenta il 2,2% del Pil e il 5,2% dell'occupazione**

delle agevolazioni previdenziali ex L. 81/2006 per le zone montane svantaggiate e il mantenimento del limite di 0,5 grammi per mille sul consumo di alcolici, con eventuale tolleranza zero per i giovani sino a 21 anni, uniformandoci così alla maggioranza dei Paesi Europei”.

Problematiche regionali. “Urge - ha continuato Colutta una Conferenza dell'agricoltura per programmare gli obiettivi di questo quinquennio.

Abbiamo bisogno, poi, di strumenti finanziari semplici e veloci a supporto delle nostre aziende quali il Fondo di rotazione, al quale andrà garantita sufficiente liquidità ed è utilizzato moltissimo dalle aziende. Serve, poi, una legge sul Consolidato delle passività che non riguardi soltanto le aziende che svolgono attività trasformazione ma tutte le aziende agricole. Una norma che permetta alle aziende l'assicurazione sui crediti”. E ancora: “Il

potenziamento dei Confindi agricoli e il potenziamento e un adeguato rifinanziamento della legge sull'innovazione 26/2005 anche al fine di garantire interventi efficaci e tempestivi”. Nel corso dell'incontro il presidente della Regione Tondo ha annunciato la costituzione di un tavolo di concertazione dal quale dovranno scaturire gli elementi da discutere nella Conferenza regionale del settore primario, che si terrà alla metà della legislatura in corso. Altra novità enuncata da Tondo è la conferma che la Regione manterrà la proprietà dell'azienda agricola Volpares, mentre metterà in vendita quella di Marianis.

Altri punti toccati da Colutta nel suo discorso sono stati l'Ersa e la promozione. “E' urgente riportare l'Ersa alla sua originaria natura di Ente di Sviluppo al servizio delle aziende agricole. Chiediamo la revisione della legge istitutiva, prevedendo fra l'altro anche la ricostituzione del Cda cui dovranno far parte le Organizzazioni professionali agricole, l'Università e un componente designa-

**“Vitale per il nostro settore - ha spiegato il presidente regionale Giorgio Colutta - è il rifinanziamento del Fondo di Solidarietà nazionale necessario a garantire l'assicurazione contro le avversità atmosferiche”**

to dalla Giunta Regionale. Per quanto riguarda la promozione - ha concluso Colutta - è assolutamente fondamentale per le aziende della nostra Regione. I fondi per il Friulano sono un'opportunità per rilanciare l'immagine della nostra Regione, quasi scomparsa dal panorama enologico internazionale (carte vini etc.)”.

Affrontati anche i temi dei nitrati, degli agriturismi, la revisione del Piano di sviluppo rurale, degli Ogm. Ma soprattutto si è insistito sulla necessità di “sburocratizzare il sistema”.