

# Udine **Economia**

Aprile 2010 - N. 4

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

**FIERA INFORMA**



**Giocare  
di squadra**  
pag. ► 5

**GLP PETRAZ**



**Segreti  
da tutelare**  
pag. ► 9

**FRIE**



**Finanziare  
le Pmi**  
pag. ► 17

## Promosedia Pavilion al Salone del Mobile



Foto: Prospettive srl

Il bilancio dell'evento a pag. 20-21

di Giovanni Da Pozzo\*

## La piazza delle eccellenze friulane

Un risultato straordinario. Il presidente del Cosmit Carlo Guglielmi ha definito giustamente così il primo bilancio dell'edizione 2010 del Salone del Mobile di Milano, al quale la Camera di Commercio di Udine ha partecipato in una nuova e più strutturata veste, esprimendo il meglio della produzione di 19 aziende del Distretto della Sedia. Con 297.460 operatori del settore accreditati - +7% rispetto allo scorso anno -, la manifestazione si è dimostrata in generale in netta crescita, con 32.103 visitatori solo di pubblico domenicale, per un totale di 329.563 presenze, oltre 5 mila giornalisti da tutto il mondo e un 56% di operatori provenienti dall'estero, a conferma della sua vocazione internazionale. E

proprio su questi argomenti - affluenza specializzata e prospettiva internazionale - si è concentrata la nostra azione a Milano: promozione e internazionalizzazione sono infatti due termini che esprimono le attività su cui la Camera di commercio sta puntando i riflettori. Per aiutare le nostre Pmi a crescere e a uscire dalla crisi gravissima che sta investendo il sistema da oltre un anno, e insieme, per sostenere e dare fiducia alle aziende di un'area che

soffre di una crisi strutturale ma che continua a rappresentare uno dei fiori all'occhiello della nostra iniziativa imprenditoriale, sintesi di competenza, di "saper fare", di laboriosità e riassunto di tradizione e innovazione. Con questi principi abbiamo riunito quest'anno un numero più elevato di aziende, che hanno aderito al progetto e collaborato con entusiasmo alla sua riuscita. Abbiamo ottenuto un posizionamento più incisivo all'interno del Salone mi-

lanese, accanto al prestigioso padiglione del design e le nostre imprese hanno potuto presentarsi insieme nel Promosedia Pavilion, disegnato dall'architetto Fabio Di Bartolomei, una vera e propria piazza attornata dalle linee più innovative disegnate dalle nostre aziende. Una piazza che è stata luogo d'incontro per le autorità che hanno visitato il Salone, a partire dal presidente della regione Renzo Tondo, ma anche sede in cui sono state promosse tante eccellen-

ze: dalle istituzioni che si impegnano per lo sviluppo dell'area della sedia, come l'Asdi e il Catas, alla valorizzazione della storia, della cultura e dell'ospitalità del Friuli Venezia Giulia, dalle premiazioni dei giovani designer che hanno vinto la Promosedia International Design Competition - Caiazza Memorial Challenge fino ai piacevoli momenti di degustazione, che hanno portato a Milano anche i sapori più sopraffini della cucina del Fvg. Importanti sono state

anche le presenze nel Fuorisalone: una speciale serata gastronomica nel nuovo showroom Snaidero, in centro città, e una degustazione di vini alla Gervasoni, con la promozione dei migliori prodotti della Guida realizzata dalle quattro Camere di commercio regionali.

Ecco dunque che si è realizzato un evento significativo, in cui abbiamo potuto dimostrare concretamente la vicinanza e il sostegno della Cciao alle aziende che rappresenta, esprimendo un dovere istituzionale e un sentito impegno, nell'ambito di un contesto in cui crediamo molto e che vogliamo arricchire e rendere sempre migliore anche nelle prossime edizioni. In cui confidiamo di essere sempre di più e più forti.

\*Presidente della Cciao di Udine

**BRASILE**



**Mercato  
per il Friuli**  
pag. ► 18

**L'ACCORDO**



**Eccellenze  
in Europa**  
pag. ► 19

**CONCILIAZIONE**



**Mediazione  
efficace**  
pag. ► 25

Aperto il primo oleificio in Regione. Entro l'anno a San Giorgio si insedieranno altre quattro realtà produttive

## ATTUALITÀ

AUSSA CORNO

# Ziac in espansione

Si punta ora ad acquisire un'area, fronte canale, di 500 mila metri quadri

di Oscar Puntel

È già l'oleificio dei record: non solo per i quantitativi di gragnaglie che riuscirà spremere. Il primo in Regione. Il primo stabilimento che apre alla Ziac di San Giorgio di Nogaro, dopo sette anni di secca. E che ha fatto convergere un parterre di politici bipartisan al taglio del nastro: ricerca di segnali di fiducia e di luci in fondo al tunnel della crisi. L'«Oleificio San Giorgio» fa capo al gruppo trevigiano Crich, che nell'operazione ha investito 70 milioni di euro e assunto già 29 addetti (il prossimo anno saliranno a 40). Posti di lavoro raddoppiati se si considera l'indotto. Trasformerà soia, girasole, colza e germe di mais proveniente in gran parte dal Mar Nero. L'impianto si occuperà dell'estrazione dell'olio e del trattamento di raffinazione completo. L'inaugurazione della struttura, avvenuta sabato 24 aprile, è a suo modo un evento. Al presidente del Consorzio per lo sviluppo industriale della zona dell'Aussa-Corno, Cesare Strisino, è servita,



per esempio, a smentire i profeti si sventura: «Tutti quelli – chiarisce – che dicevano che non si sarebbe aperto, né mai visti investimenti o assunzioni. Mi criticavano. Abbiamo dimostrato che vince il saper fare con coraggio e fiducia, anche nei periodi complicati». Alla faccia di chi non gli credeva, entro l'anno, nel sito della Bassa Friulana, si insedieranno anche altre 4 realtà produttive. Sono: Vetreria Sangalli, Codognotto (leader in Italia nel settore autotrasporti), Tecnosider (che renderà la Ziac primo polo laminatoio in Italia) e l'estensione dell'Aussachem

(chimico). Investimento complessivo per 290 milioni e oltre 350 nuove assunzioni. «Non mi fermo qui – aggiunge Strisino – abbiamo in mente di acquisire un'area molto importante, fronte canale, di 500 mila metri quadri per lo sviluppo ulteriore di questo territorio e gli azionisti del Consorzio ci stanno supportando in questa direzione». Nuovi arrivi implicano un miglioramento dei servizi. Il vero nodo è la viabilità. «Prendiamo solo queste ultime cinque nuove aperture – chiarisce Strisino –. Movimenteranno 500 mila tonnellate in più delle attuali. Si immaginino due-

mila, tremila camion al giorno che si sposteranno in questa zona: un secondo accesso alla Ziac è necessario per dare sfogo alla viabilità o per affrontare criticità che si dovessero creare». Per quanto riguarda la ferrovia, invece, si pensa a una linea dedicata con l'interporto di Cervignano. «A tutto ciò, si accompagnino i dragaggi, indispensabili se vogliamo il passaggio di navi con stazza da nove mila (oggi sono di 3-4 mila) tonnellate: un risparmio e un'attenzione in più per le industrie che vorranno venire qui da noi». Negli ultimi due anni, i vertici consortili hanno investito risorse importanti per rendere appetibile il sito industriale, a partire proprio dall'organizzazione infrastrutturale, già avviata, e che oggi consta di un impegno di spesa di 174 milioni. Per questo l'inaugurazione di un oleificio non fa primavera, ma almeno «darà un po' di fiducia a tutte quelle situazioni drammatiche che si vedono in giro – afferma Strisino –. Una risposta alla crisi, che parte dalla Bassa».



### IN CIFRE

#### 455 nuove assunzioni

**200 TONNELLATE AL GIORNO** di produzione di olio. Così come concepito, l'impianto del «San Giorgio» richiede una movimentazione di mille tonnellate al giorno di seme in ingresso allo stabilimento. La capacità di lavorazione è di 1000 tonnellate al giorno di seme di soia e 500 di girasole, colza o germe di mais.

**290 MILIONI DI EURO INVESTITI** complessivamente dalle 5 nuove aziende che si insedieranno entro l'anno: Oleificio San Giorgio (70 mln); Vetreria Sangalli (130 mln); Codognotto (10 ml); Tecnosider (50 mln); Aussachem (30 mln)

**355 CIRCA, I NUOVI POSTI DI LAVORO.** Che saliranno a 455 quando la Sangalli entrerà a regime. Al momento i suoi assunti sono 200. 40 gli addetti che lavoreranno nell'oleificio, 10 quelli di Codognotto, 100 per Tecnosider e 15 per Aussachem.

### ASDI PARCO AGRO-ALIMENTARE

Dopo tre anni cambio ai vertici, il primo dalla fondazione

## Bilancio positivo e tanti progetti in cantiere

Cambio storico ai vertici dell'Asdi Parco Agro-Alimentare di San Daniele Scarl, agenzia di sviluppo costituita nel dicembre del 2006 e che nel gennaio del 2007 ha registrato la nomina del presidente, Gino Marco Pascolini, da allora in carica. Storico, perché il primo dalla data di fondazione dell'Asdi Parco Agro-Alimentare. In occasione dell'ultima riunione del Consiglio di amministrazione uscente, che ha concluso il primo triennio dalla costituzione del Parco nella forma di Scarl, è stato chiuso anche il bilancio, in attivo per la terza volta dal punto di vista finanziario e dei progetti in fase di ideazione e realizzazione, a conferma della bontà delle attività svolte dal 2007 a oggi e della gestione efficace delle risorse. Il nuovo Cda che si va insediare, quindi, trova buon terreno: è nelle condizioni di portare avanti i progetti già avviati e di promuovere altri. Tra i piani



operativi, in collaborazione col Consorzio prosciutto di San Daniele, ci sono anche quello per il riutilizzo del sale proveniente dalla lavorazione del noto salume e quello legato alla promozione economico-turistica del territorio del Parco. I soci della Scarl sono i Comuni di San Daniele, Ragogna, Rive, Fagagna, Coseano e Dignano, affiancati da Comunità collinare, Camera di commercio di Udine, Consorzio prosciutto di San Daniele, Consor-

**Lo smaltimento dei carnicci si trasformerà in risorsa grazie a un impianto**

zio formaggio Montasio, Api Udine, Confcommercio Udine, Unione artigiani Udine, Confagricoltura Udine, Coldiretti Udine, Confindustria Udine, Cna Udine, Friuli innovazione e «Servizi generali di qualità». È stato ufficial-

mente affidato, poi, l'incarico per la realizzazione dell'impianto per la trasformazione dei carnicci, gli scarti della lavorazione del prosciutto, in farine da usare poi nella preparazione di cibo per animali. L'associazione temporanea d'impresa che si è aggiudicata la procedura esplorativa è composta da «Nova Foods Srl» di Castelgomberto di Vicenza, specializzata in alimenti per cani e gatti, e «D&D di Spilimbergo Srl» di Pordenone, impegnata nello svi-

luppo di impianti per la valorizzazione dell'energia in sintonia con l'ambiente. L'impianto prevede lo stoccaggio della materia prima e la trasformazione attraverso diverse fasi ideate di modo da integrarsi con l'ambiente e risolvere il trattamento di umido e odori sgradevoli, senza pericolo d'inquinamento. Lo smaltimento dei carnicci si trasforma così in risorsa, nel rispetto della natura, come richiesto fin dall'inizio dal Parco, sempre attento a salvaguardare il territorio, ed ente che ha ideato il piano col Consorzio prosciutto. L'impianto risolverà la problematica del riutilizzo e smaltimento dei carnicci con una soluzione operativa concreta, già in fase avanzata di realizzazione. La costruzione sarà avviata subito, grazie al finanziamento regionale predisposto nel 2009 per il piano e al costo che sosterranno Nova Foods e D&D; il sistema sarà operativo entro il 2010.

**Paola Treppo**

### FOCUS

#### Niente crisi ma crescita

La congiuntura economica sfavorevole non ha creato problemi, basta pensare all'area dei prosciutti che ha registrato addirittura un aumento di vendite, in particolare per il prodotto in vaschetta. Ma anche i comparti di eccellenza di trota, grissino e pasticceria vanno bene. Ci sono segnali di crescita evidenti e confortanti per il prosciuttificio Bagatto, un pezzo di storia di San Daniele, da oltre mezzo secolo all'insegna del «fatto in casa», con produzione artigianale di poco più di 5000 pezzi/anno. La realtà, inoltre, da poco collabora con «Energy System» di Carpacco di Dignano (altra azienda friulana di successo con 2 milioni di euro di fatturato e numero di collaboratori decuplicato) per lo sfruttamento dell'energia del sole in stabilimento mediante impianti fotovoltaici.

Dal primo aprile è stata messa a disposizione la "sequenza" del pesco. E ora si punta al pioppo

## UNIVERSITÀ

### ISTITUTO DI GENOMICA APPLICATA

# Alla ricerca... del Dna

#### LA STORIA

#### Nato quattro anni fa

**P**rimo in Italia, dopo quattro anni, per numero di sequenze di DNA, e ai primi posti in EU.

L'Istituto di Genomica Applicata è nato il 17 aprile del 2006. È diventato il modello di riferimento a livello nazionale, valorizzando ricercatori specializzati e autofinanziandosi con i progetti di ricerca. Ha assunto un ruolo chiave nel campo dei servizi per ospedali, policlinici, istituti di ricerca pubblici e privati.

Per essere competitivi "occorre sviluppare imprenditorialità sempre più ad alta tecnologia" - ha commentato Morgante, direttore Iga. Per info: [www.appliedgenomics.org](http://www.appliedgenomics.org)

Mara Bon

È "ricercatissima" la ricerca svolta nei laboratori dell'Istituto di Genomica Applicata di Udine.

Dal primo aprile scorso è stata messa a disposizione la sequenza genomica del pesco. E le richieste, immediate, sono arrivate da paesi di tutto il mondo: dalla Spagna, dall'Argentina, dal Cile, dal Canada.

L'Istituto, nato nel 2006, ne ha fatta di strada. In quattro anni si è affermato come un centro di ricerca riconosciuto a livello internazionale.

"In quattro anni - ha sottolineato Raffaele Testolin, Presidente dell'Iga - il Centro è al primo posto in Italia per numero di sequenze di DNA e tra i primi posti in Europa".

L'Iga era nato nell'ambito del progetto italo-francese di sequenziamento del genoma della vite.

Dopo aver concluso il progetto di sequenziamento del genoma della vite, ha affrontato altri campi di indagine. Recentemente, l'attenzione si era concentrata sul pesco.

E grazie al lavoro svolto da ricercatori europei e statunitensi, è stata ottenuta la prima versione della sequenza genomica del pesco. In particolare, le sequenze - circa 3 milioni - sono state ottenute dai ricercatori dell'università di Udine presso i laboratori dell'Iga del Parco scientifico e tecnologico Danieli di Udine in collaborazione con i ricercatori del Joint Genome Institute (JGI) di Walnut Creek in California. Le sequenze sono state depositate presso il National Centre for Biotechnology Information (Ncbi) di Bethesda (Usa) e disponibili per i ricercatori di tutto il mondo attraverso i portali Web dell'Iga e del JGI.

Una volta portata a termine la mappatura del genoma, sarà possibile migliorare le rese in peschicoltura, la resistenza alle malattie e la produttività delle piante e il miglioramento organolettico dei frutti, offrendo nuove, grandi opportunità al settore.

Il pesco è stato scelto perché è una pianta modello per molte altre specie da frutto, che fa parte della famiglia del mandor-



L'Iga si avvale di tecnologie all'avanguardia e di uno staff specializzato, guidato dal direttore Michele Morgante

lo, albicocco, susino, ciliegio, melo, pero, e lontanamente anche della fragola e del lampone. Si tratta di una specie di notevole interesse.

#### Grazie a questo progetto sarà possibile migliorare le rese in peschicoltura

La pubblicazione della sequenza del genoma del pesco è stata resa nota dal Centro di Ricerca per la Frutticoltura di Roma del Consiglio per la Ricerca e la sperimentazione in Agricoltura (CRA), che co-

ordina per l'Italia l'iniziativa di ricerca internazionale "International Peach Genome Initiative" (IPGI), cui partecipano ricercatori italiani, statunitensi, spagnoli e cileni.

L'Iga si sta occupando anche di un altro progetto legato alla frutticoltura, su incarico del Ministero dell'Agricoltura. I ricercatori hanno iniziato a sequenziare il clementino: anche in questo caso si tratta di una specie modello, perché deriva dall'arancio. Appartiene alla famiglia degli agrumi, il gruppo di specie da frutto più coltivata al mondo. Il progetto trilaterale coinvolge Stati Uniti, Francia e Italia. Oltre alla frutticoltura

ra, l'Iga sta seguendo anche due progetti europei: uno sul frumento e uno sul pioppo da biomassa (in collaborazione con una quindicina di istituti europei).

E per portare avanti queste ricerche l'Iga si avvale di tecnologie all'avanguardia e di uno staff specializzato, guidato dal direttore Michele Morgante, ordinario di genetica del dipartimento di Scienze agrarie e ambientali dell'università di Udine e direttore scientifico dell'Iga.

"Sono stati recentemente comprate due nuove macchine di ultima generazione - spiega Morgante - per sequenziare quantità maggiori a costi minori".

### 5 PER MILLE

Quasi 3000 hanno destinato all'ateneo la quota

## Un sostegno per lo sviluppo

**S**ono stati 2.825 i contribuenti che con la dichiarazione dei redditi 2008 hanno scelto di devolvere la propria quota del 5 per mille all'università di Udine, destinando così all'ateneo friulano 155.651,45 euro. L'università di Udine si colloca al 2° posto, preceduta soltanto da Padova, tra le università del Nordest (Verona, Trento, Trieste, Ca' Foscari e Iuav di Venezia, Bolzano), al 18° posto tra le università italiane e, fra tutti i 333 enti di ricerca scientifica ammessi al finanziamento, al 30° posto assoluto.

«Ringraziamo - dice il rettore Cristiana Compagno - tutti i contribuenti che hanno scelto l'ateneo di Udine quale destinazione del 5 per mille. Siamo orgogliosi di risultare al 2° posto tra le università del Nordest per numero di preferenze, staccando notevolmente atenei più grandi del nostro.



#### Udine risulta al 2° posto tra le università del Nordest per numero di preferenze

Una conferma di quanto l'ateneo del Friuli sia prima di tutto un'università dell'intera comunità.

Anche con la dichiarazione dei redditi 2009 è possibile sostenere l'ateneo di Udine senza alcun onere aggiuntivo per il contribuente, destinando il 5 per

mille dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpef). Per farlo, basta firmare nel riquadro "Finanziamenti della ricerca scientifica e dell'università" indicando il codice fiscale dell'ateneo 80014550307 nell'apposito spazio dei modelli di dichiarazione dei redditi.

«Si tratta - dice Compagno - di un prezioso sostegno per la nostra università, a costo zero per il contribuente e realmente capace di influire sul miglioramento della qualità della ricerca e dei servizi che l'ateneo offre alla sua comunità universitaria». Finora i contributi del 5 per mille sono stati sempre generosi. «Nella speranza che la nostra università possa continuare a essere considerata come l'università del Friuli - conclude Compagno - ringrazio in anticipo tutti quanti vorranno contribuire allo sviluppo dell'ateneo di Udine».

### DIRITTO AMMINISTRATIVO

Gli incontri

## Orientarsi nel mare burocratico

**P**rocedure, appalti e leggi influenzano costantemente il nostro agire quotidiano. E con una burocrazia in continua evoluzione, anche la vita di tutti i giorni viene inondata da cambiamenti. Ma come orientarsi di fronte a questo mare di norme?

Un punto fermo sul diritto amministrativo viene proposto dalla Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Udine in collaborazione con l'avvocatura della Regione e il patrocinio del Comune di Udine, con un programma di dodici incontri formativi. «Le ambizioni di questo progetto - ha puntualizzato Marcello Maria Fracanzani, Ordinario dell'Università di Udine - sono tre: di indirizzo civile, giuridico e economico».

Dal punto di vista civile, il percorso formativo consente di spiegare ai cittadini quali sono i propri diritti in un tempo in cui la

cultura dominante si basa sul pugno, sull'atto di forza, sull'aver tutto e subito. Dal punto di vista giuridico, il ciclo di convegni è consigliato agli operatori del diritto. Mira cioè a fornire un metodo di lavoro: con un taglio non nozionistico, ma metodologico. Infine, l'approccio economico. Fracanzani ha sottolineato che "non si può fare analisi economiche senza diritto. La maggior parte delle stime economiche si basa proprio sul diritto: in particolare per il 90% su quello amministrativo e il 10% su quello tributario". Il ciclo di convegni vuole essere un aiuto concreto per gli operatori economici per la redazione di un corretto business plan.

Il percorso è iniziato lo scorso 16 aprile per poi proseguire il 30 aprile ("L'urbanistica e l'edilizia nella Regione FVG: aspettando la L.R. n.19/2009"), il 14 maggio (convegno "Tra patrimonio e processo. L'ere-



dità scientifica di un nobile Maestro, a cent'anni dalla nascita e quaranta dalla morte di Enrico Guicciardini", il 4 giugno ("L'attuale sistema delle responsabilità del dipendente pubblico e la nuova class action nella pubblica amministrazione"), il 25 giugno ("Il risarcimento del danno: profili problematici e recenti novità giurisprudenziali"). Il programma dal titolo "Il diritto amministrativo che cambia: per fare il punto su..." riprenderà con la sessione autunnale.

I primi quattro mesi del quartiere fieristico.  
I segnali sono positivi

## LA FIERA INFORMA

### IL BILANCIO

# Giocare di squadra

Le sinergie sono risultate vincenti. È in corso un'azione di rivisitazione di Casa Moderna

È di segno positivo e di sostanziale tenuta l'attività del primo quadrimestre di Udine e Gorizia Fiere che per ogni appuntamento fieristico – come ricorda il Presidente Sergio Zanirato – anche per quelli più consolidati e accreditati, ha ben presente la generale difficoltà che i vari comparti economici-produttivi stanno attraversando cercando di ripristinare un equilibrio tra entrate e uscite e, soprattutto, di guardare avanti, di riprogettare il futuro, di investire su qualità e innovazione facendo tesoro delle esperienze di un passato che lascerà a tutti il segno della crisi, ma anche della capacità di uscirne facendo scattare leve determinanti (prima latenti o sconosciute o non utilizzate) come il sapersi rinnovare e reinventare, saper riconvertire esperienze positive del passato in nuove modalità di approccio e di soddisfazione dei bisogni del mercato inteso come domanda e offerta. Nei periodi difficili, inoltre, giocare in squadra, progettare e agire all'interno di un sistema condiviso, offre risorse che ottimizzano gli sforzi

di tutti consentendo di ridurre i costi e di avere una capacità di penetrazione e di visibilità più forti, a beneficio di organizzatori e utenti”.

E se il buongiorno si vede dal mattino, o, meglio, se si raccoglie ciò che si semina, allora la stagione espositiva 2010 di Udine e Gorizia Fiere si è aperta con la “qualità garantita” di un prodotto cresciuto e maturato nel tempo come Agriest, riproposta con una impostazione che ha inteso rilanciare le potenzialità dell'agricoltura intesa non solo come macchinari e tecnologie avanzate, ma anche come tutela dell'ambiente e strumento di controllo e di gestione del territorio. La 45<sup>a</sup> edizione di Agriest ha espresso la nuova dimensione dell'agricoltura che caratterizzerà anche il futuro della manifestazione e questo grazie anche ad un ragionamento condiviso e sostenuto da Regione, ERSA e Banche di Credito Cooperativo del Fvg per confermare Agriest come punto di riferimento nel Nord Est accentuando le capacità attrattive verso un target più allargato e diversificato, coin-



Sergio Zanirato

volto nelle diverse espressioni con cui l'agricoltura entra a contatto con il vivere quotidiano, la ricerca, la sperimentazione e gli indirizzi professionali.

La Fiera ha fatto squadra e ha centrato in pieno gli obiettivi anche con Young, Salone dell'orientamento e della formazione per le giovani generazioni: oltre ad un alto indice di gradimento da parte degli studenti, Young ha suscitato l'apprezzamento del Ministero dello Sviluppo Economico che ha anticipato l'interesse a prendere parte nella prossima edizione. La piattaforma

organizzativa del Salone ha messo insieme Camera di Commercio di Udine-Azienda Speciale Ricerca e Formazione, Associazioni di categoria, Ufficio Scolastico Regionale, Università di Udine, Agenzia Regionale del Lavoro, Provincia e Comune di Udine sfruttando al meglio esperienze e competenze di ognuno.

A marzo, sempre in collaborazione con la Cciao di Udine, la Fiera ha iniziato la promozione di God 2011 presentando il salone della qualità a tavola al Gast di Klagenfurt. Il tour proseguirà su piazze importanti come il Cibus di Parma a maggio e il Salone del Gusto di Torino a ottobre e durante altri eventi di rilievo in regione.

Esiti positivi anche dalla location espositiva di Gorizia dove sono partiti i lavori di ristrutturazione e dove a marzo Pollice Verde, anch'essa rivisitata e rinforzata da sinergie con il territorio, con le istituzioni e da iniziative transfrontaliere con la Slovenia, ha registrato forte partecipazione di pubblico e ampia soddisfazione degli espositori.

Risultati che confermano una delle tesi sostenute dal Presidente Zanirato, ossia la necessità di ricondurre le fiere al territorio: Gorizia e isontino sono tradizionalmente vocate all'agricoltura, alla cultura del verde e del giardino. In questo solco tracciato dalla stessa natura e sfruttando la collocazione geografica di quest'area, è allo studio un nuovo evento che ponga Gorizia come

### Buoni i risultati ad Agriest, Young e Pollice Verde

baricentro espositivo ideale per i mercati dell'Est europeo interessati a promuovere scambi e relazioni commerciali con i mercati dell'Europa occidentale.

Sono in corso altre due fiere rivolte al grande pubblico: A Tutta Birra a Udine mentre Gorizia festeggia la 40<sup>a</sup> edizione della Campionaria Expomego, un traguardo significativo che è ricordato anche nella mostra “40 anni di Fiera. 40 anni di Storia”.

MittelModa, Concorso internazionale per stilisti emergenti, passa dalla tradizionale data di settembre ai primi due giorni di luglio per meglio inserirsi nel meccanismo degli appuntamenti nazionali e non solo del fashion system.

La lente della rivisitazione è puntata anche su Idea Natale (12 – 15 novembre) e in particolare modo su Casa Moderna (25 settembre – 4 ottobre) per la quale è in corso un'azione di rivisitazione strutturale e di immagine per far sì che la fiera di punta di Udine e Gorizia Fiere continui ad essere evento chiave per le aziende e per i visitatori. Innovazione e qualità resteranno tratti distintivi di Casa Moderna che nel settore arredo-design proporrà anche una sezione dedicata al prodotto sedia con una collettiva di aziende del manzanese. Non solo: dentro Casa Moderna è nata e cresciuta l'esperienza di Casa Biologica attraverso la quale la Fiera vuole accentuare e anticipare uno dei prossimi filoni espositivi del 2011 mirati alla green economy e al business sostenibile.

### CARIFVG IN CIFRE

166 punti operativi

Nell'ultima assemblea dei soci è stato deliberato il passaggio da 10 a 12 membri del Cda. E' stata portata a termine nel 2009 la presenza di Intesa Private Banking su tutto il territorio regionale grazie alla cessione da parte della Cassa di Risparmio FVG di alcuni importanti punti operativi. La rete della Cassa di Risparmio è stata ampliata con il conferimento di tutte le filiali di Intesa San Paolo presenti sul territorio regionale (16 filiali). Sono 166 i punti operativi, comprensivi del Private, della Cassa di Risparmio che si conferma il maggior Istituto e l'unico marchio del Gruppo Intesa operante sul territorio regionale. La capillarità della sua rete sul nostro territorio è il punto di forza dell'Istituto. Ammontano a 210 mila i clienti di cui 17 mila 300 imprese. Gli impieghi netti nel 2009 hanno toccato i 3,8 miliardi; la banca ha erogato circa 211 milioni di nuovi mutui a 2 mila famiglie e ha concesso ai privati 50 milioni di nuovi prestiti. Sempre nel corso del 2009 l'Istituto ha erogato nuovi finanziamenti alle imprese per 365 milioni. A fine 2009 gli interessi netti si sono attestati a 118,3 milioni; per quanto riguarda le attività finanziarie dei clienti esse sono pari a 6,6 miliardi. La gestione operativa si attesta a 54,7 milioni. La Cassa ha messo in atto una rigorosa politica di accantonamento sui rischi dei crediti concessi decidendo accantonamenti per altri 37 milioni di euro. L'utile netto è pari a 5,3 milioni di euro. La Cassa di Risparmio a dicembre 2009 aveva sospeso 133 milioni di euro di debito accogliendo 460 domande su 470 presentate ed erogando 4 linee di credito di ricapitalizzazione per 2,6 milioni di euro.



### CASSA DI RISPARMIO FVG

Cambio al vertice

## Morandini si presenta: “Via a un nuovo dialogo”

L'uomo che ha lanciato l'industriale, il nuovo linguaggio che deve caratterizzare le banche e le imprese, una sorta di casa comune per appianare le incomprensioni, si è presentato così sotto le luci della ribalta mediatica. Con un'invenzione terminologica che sa molto di sostanza e soprattutto di propensione al dialogo. Ecco a voi il neo-presidente della Cassa di risparmio del Friuli Venezia Giulia, Giuseppe Morandini, 50 anni, il successore di Carlo Appiotti che resta comunque nel cda. Ai microfoni di “UdineEconomia” il neo eletto snocciola la sua mission che equivale poi a una crescita degli stakeholders: “Ritengo che tra gli impegni di un imprenditore ci debba essere anche la disponibilità nei confronti del mondo bancario. Con questo nuovo incarico potrò dare un contributo, come ho già fatto, per superare il nodo più difficile del rapporto banca-impresa: quello del linguaggio”. “Da questa crisi non si



Giuseppe Morandini e Carlo Appiotti.

esce da soli, c'è bisogno di un dialogo basato sulla trasparenza che punti su progetti e obiettivi da condividere”, dichiara Morandini che suggerisce la via: “Gli imprenditori devono impegnarsi a patrimonializzare, se c'è liquidità disponibile, e se manca, ad aprirsi alle alleanze e alle aggregazioni. Nell'immediato la capitalizzazione è l'obiettivo primario”, precisa. “Dobbiamo far riprendere in tempi rapidi i fatturati delle aziende e i consumi delle famiglie. Occorre l'incentivazione,

ma anche azionare subito e con moderazione la leva del fisco”.

La filosofia complessiva che deve guidare l'operato della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia si fonda sul legame inscindibile con il territorio: “E' una banca caratterizzata da un lato da una presenza storica e fortemente radicata sul territorio e dall'altro da un'apertura ai principali mercati internazionali grazie all'appartenenza al Gruppo Intesa Sanpaolo”.

Irene Giurovich

### 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 27311/519

#### Progetto grafico:

Colorstudio

#### Impaginazione/Fotoliti:

Digigraf - Udine

#### 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 marzo,

è stata di 52 mila copie

Un esempio di micro impresa legata alla tradizione di una particolare ceramica

## IMPRESE

### ANTICA DIMORA DELL'ARTE

# Il fascino della maiolica

L'azienda produce stufe, tavoli di ferro battuto, lavandini decorativi per bagni e meridiane

Alessia Zanella

La casa-laboratorio dell'architetta piemontese Anna De Vincenzo Vidal è un incontro con la tradizione che si respira nel caratteristico borgo medievale di Strassoldo a pochi chilometri da Palmanova. E' alla tradizione che dobbiamo pensare per descrivere la micro-impresa nata dalla lunga esperienza della signora Anna nella lavorazione della maiolica.

L'antico bagaglio artistico di cui si avvale è quello che ha contraddistinto l'arte della maiolica soprattutto in alcune città come Pesaro, Urbino, Faenza e piccoli paesi liguri come Albissola in provincia di Savona, che tra gli anni 1930 e 1960 si rese famosa per i suoi bottegai esperti nella lavorazione della ceramica tramandata da generazioni. Grazie alla vincita di un concorso indetto da questo Comune, la signora de Vincenzo, negli anni in cui frequenta il Politecnico di Torino, apprende dagli esperti arti-

giani l'antica arte di questa particolare ceramica, che aveva già sperimentato durante le estati del liceo artistico. Per questa ragione la sua tecnica possiede un carattere primordiale che si affida all'istinto affinato dall'esperienza e a una profonda conoscenza dei materiali che le permette di realizzare prodotti unici ed irripetibili completamente fatti a mano. Questo è il punto di forza dell'azienda fondata 15 anni fa dall'architetto de Vincenzo, che produce stufe, tavoli di ferro battuto con piani in maiolica, pannelli, lavandini decorativi per bagni, oggettistica e meridiane. Queste ultime sono progettate grazie all'ausilio di un esperto di gnomonica, scienza che studia la costruzione degli orologi solari.

Le stufe in maiolica rappresentano il prodotto principe di questa impresa e sono completamente prodotte a mano con l'aiuto di esperti fumisti. Una volta decisa con il cliente la dimensione e lo stile della stufa, l'architetto de Vincenzo la progetta,



crea a mano gli schizzi ad acquerello e in seguito lavora e dipinge le piastrelle prodotte in esemplari unici e numerati che andranno a decorare la stufa. "Non voglio usare il computer per disegnare i modelli, io faccio tutto a istinto, come ad esempio provare la porosità della piastrella appoggiandoci la lingua come si faceva una volta". La porosità è, infatti, un dato importan-

te per capire per quanto tempo queste ultime dovranno rimanere nella soluzione di vetro polverizzato e acqua che le cristallina prima che vengano dipinte e cotte nel forno, come prevede la lavorazione della maiolica. Punto di forza del prodotto è la maiolica, materiale in grado di inglobare il calore dall'unica carica di legna che la stufa necessita in un giorno per poi rilasciarlo nell'ambiente per molte ore, rappresentando così un bene funzionale oltre che decorativo.

Al fascino dell'arte si unisce lo spirito imprenditoriale dell'architetto de Vincenzo che prima di dedicare la sua vita a quest'antica pratica era dirigente di un'azienda pubblica. La sua formazione annovera anche corsi di management, marketing, comunicazione e tecniche di vendita che le permettono di avere una mentalità imprenditoriale che unita alla produzione artigianale propone al pubblico un bene unico e durevole ad un prezzo poco superiore a quello di un prodotto industriale.



Questa è la preparazione della stufa: progetto, creazione a mano degli schizzi ad acquerello, lavorazione delle piastrelle prodotte in esemplari unici e numerati

### STUFA IN CIFRE

#### Una tonnellata di peso

Dimensione della stufa	base 90 x 60 cm, altezza 2 metri e 20 cm
Peso	1.300 chilogrammi
Superficie riscaldata	45 metri cubi
Consumo di legna	14 chilogrammi / 24 ore
Pulizia di manutenzione	ogni 15 anni circa
Durata emissione fumi	1 ora e trenta circa
Costo	circa 10.000 euro
Modo di funzionamento	Combustione o elettrico (se ad esempio non si possiede una canna fumaria)

### OSSO MARMI

Parte del fatturato riguarda anche il materiale lapideo

## Il meglio per l'arredo casa

Nessuno si immaginava nel 1978 di dover vedersela con la concorrenza cinese: invece è quello che accade anche nel campo dei marmi. Osso Marmi Snc di Bagnaria Arsa è senza dubbio un'azienda di riferimento nella lavorazione del marmo. Con tre dipendenti in laboratorio e una segretaria part time, si occupa di forniture di marmo di qualità. Tre quarti delle commesse interessano il comparto dell'arredo casa, dai caminetti alle cucine alle pavimentazioni, mentre un quarto del fatturato concerne il materiale lapideo. Ed è proprio questo settore quello che maggiormente subisce la concorrenza, anche da parte di aziende cinesi. A dirigere l'azienda oggi è Alessandro Osso che ha preso in mano le redini della società di famiglia creata dai genitori Renato e Bruna. Lo start up di Renato Osso è avvenuto in un laboratorio box di lamiera, sita accanto all'abitazione. La caparbietà di Renato, che voleva ad ogni costo essere imprenditore, ha subito coinvolto nel business tutta la famiglia,



ad iniziare dalla moglie sino a far interessare ai marmi anche il fratello e i cognati. Ben presto le richieste di lavori aumentarono: con l'aumento sequenziale degli affari la ditta si trasferì dalla zona residenziale di Bagnaria Arsa in Via Valesi. Un trend positivo che è andato sempre più aumentando sino ai giorni nostri, tanto che ora l'azienda si sviluppa su una estensione di 4 mila mq che comprende un magazzino esterno, capannoni e uffici. Il mercato, per lo più, è la zona meridionale della nostra regione, con puntatine nell'ex Jugoslavia, Croazia e Slove-

nia in particolare. Il pezzo forte dell'azienda è la fornitura di marmi per la casa, in particolare una cosa che inorgolisce il titolare Alessandro, è il fatto di vedere una cucina formata Osso Marmi. Una sfida quella di proporre le proprie lavorazioni che l'azienda intraprende con l'ausilio di professionisti capaci di settore: architetti, designer e imprese immobiliari e rivenditori di caminetti e cucine che oramai hanno riposto la loro fiducia del saper fare della famiglia Osso. I prodotti spesso sono su misura, abbinata al gusto e adattata alle esigenze del cliente. Il materiale uti-

lizzato dall'azienda proviene principalmente dal Friuli e zone limitrofe. In particolare molto utilizzata è la pietra carsica che nell'edilizia regionale ricopre un ruolo importante pari all'80%, ma non mancano marmi pregiati. Una trentina quelli utilizzati dalla Osso Marmi, alcuni dei quali molto costosi, anche 1000 euro al mq, che arrivano da Sardegna, Puglia, Carrara e

### L'azienda deve ogni giorno combattere la concorrenza cinese

Verona, o da terre lontane come Egitto, Portogallo, India. L'azienda ci tiene a far sapere che utilizza nelle sue lavorazioni solo pietre naturali, graniti e marmi anche se la concorrenza di piastrelle e materiali tecnici. La precisione, puntualità e la qualità sono le armi con cui Osso Marmi sfida i tempi non certi rosei di questa crisi che attanaglia anche il settore edile nella nostra regione e nel mondo intero. Difficili i rapporti con

le ditte edili, che riscontrano pochi lavori, ma a compensare ci sono gli ordini dei privati. Peggio va nel settore delle lapidi cimiteriali, dove forte è la concorrenza in particolare perpetrata dai cinesi che importano le lapidi per i defunti già lavorate e finite, solo da installare, direttamente dalla Cina. Un risparmio certo per le famiglie, ma non si ha la certezza della qualità e della durata dei lavori commissionati. Periodo di crisi o no, la Osso Marmi non ha tirato i remi in barca, anzi. In programma ci sono, grazie ad appositi finanziamenti, nuovi investimenti con trasformazioni all'interno del capannone, dove è stata creata una produzione a catena e con l'ottimizzazione degli spazi che vedono nuovi bagni, ripostigli, spogliatoio, garage. La sfida del futuro per l'azienda friulana ora sono nuovi mercati, con collaborazioni con designer all'estero e l'inaugurazione di uno show-room su una statale frequentata, che faccia da vetrina per le opere di arredo casa dell'azienda".

Gino Grillo

### CURIOSITÀ

#### La Casa Bottega

L'architetto de Vincenzo ha messo in pratica un'antica usanza degli artigiani francesi nata in epoca medievale: investire sulla casa e crearne all'interno il laboratorio e lo spazio espositivo che si fondono con essa.

Questa caratteristica rappresenta un valore aggiunto alla sua attività: l'assistenza post vendita molto gradita dall'acquirente e fondamentale per offrire un servizio completo. Nella vendita di una stufa, ad esempio, il fatto che l'azienda sia radicata all'interno della stessa dimora, fa sì che l'artista e creatore del prodotto diventi un punto di riferimento, che garantisce al cliente un'assistenza per ogni necessità, anche in caso di eventuali riparazioni. In questo modo abbiamo la certezza che dopo l'acquisto di una stufa la signora Anna sarà ancora lì, dove ha deciso di vivere con il marito e le tre figlie.

La dinastia dei Pinat si conferma in prima linea nel campo sanitario

## IMPRESE

### POLIMEDICA MEDIARS

# Le strutture del benessere

Tommaso Botto

La società PoliMedica L.Pasteur Diagnostica Medica Srl venne costituita nel 1989 al fine di gestire un ambulatorio medico polispecialistico che ha operato, fino a Luglio 2008, a Manzano. La struttura era diretta dall'ex primario di Fisiatria e Riabilitazione dell'Ospedale di Udine, Fabiano Pinat, scomparso nel Luglio 2008. I figli del dottor Pinat hanno proseguito l'opera del padre: infatti, nel Marzo del 2009 è stata inaugurata la nuova sede di Pradamano, in cui coesistono la PoliMedica Srl, presieduta dalla biologa Paola Pinat e MediArs, struttura affine e complementare, il cui presidente è Fabio Pinat, medico specialista in or-

La società non mira solo alla riabilitazione dopo il trauma ma alla prevenzione a trecentosessanta gradi, proponendo check-up



topedia e traumatologia. Fabio Pinat, che è anche amministratore delegato di Polimedica, per assolvere al meglio le sue funzioni dirigenziali, ha scelto di entrare in aspettativa non retribuita dal proprio ruolo di dirigente medico dell'Ospedale Civile di San Daniele. PoliMedica è una struttura convenzionata con il sistema sanitario regionale, in particolare, con

l'Area Vasta Medio Friuli e l'Azienda Ospedaliera di Udine; in essa vengono erogati servizi ambulatoriali accreditati e autorizzati quali Medicina dello Sport di primo e secondo livello (dilettanti e professionisti), Medicina Fisica e di Riabilitazione, Cardiologia e oculistica; inoltre sono autorizzate le prestazioni mediche in ambito di Medicina Legale, Otorinolaringoiatria,

Scienza della Nutrizione, Urologia, Medicina del Lavoro, Psichiatria, Psicologia e Ortopedia. MediArs è una clinica privata concepita per dare la massima qualità dei servizi e la massima professionalità nelle prestazioni: vi operano privatamente specialisti in Dermatologia, Chirurgia Plastica, Ginecologia, Ortopedia, Ortopedia Pediatrica, Urologia,

Microbiologia, Psichiatria e Terapia del Dolore. Entrambe le strutture sono all'avanguardia per la strumentazione in uso, per le tecniche utilizzate e per la formazione degli specialisti che vi operano, tutti con grande esperienza, anche all'estero. Offrono servizi sanitari customer oriented: non solo erogazione della prestazione e supporto alla malattia ma ricerca co-

### IN CIFRE

6000 prestazioni

7 gli ambulatori (una sala prelievi, tre box di fisioterapia, una sala di sterilizzazione, la palestra e la piscina di riabilitazione)

600 mila euro il fatturato nel 2009 di PoliMedica

750 mila euro il fatturato nel 2010

13 personale fulltime

40 gli specialisti

6000 le prestazioni nel 2009

stante della condizione di benessere, dello star bene; non mirano solo alla riabilitazione dopo il trauma ma alla prevenzione a trecentosessanta gradi, proponendo check-up e visite preventive, seguendo politiche di educazione e sensibilizzazione sanitaria.

### CURIOSITÀ

#### Piscina a 32 gradi

PoliMedica ha da sempre puntato sulla riabilitazione in acqua: è dotata di una piscina a trentadue gradi, riuscendo così a dimezzare i tempi di recupero. Tra le attività riabilitative viene praticata anche la riabilitazione sfinteriale, per le problematiche post partum o legate alla menopausa. Altro settore innovativo è quello dell'incidentistica stradale. Spesso il paziente deve districarsi in mezzo a pratiche burocratiche anche incomprensibili e si deve esporre finanziariamente. Gli viene così offerta l'apertura di un conto dedicato, tramite il quale evita questi ulteriori fastidi e pensa solo alla propria salute. Polimedica ha avviato una collaborazione con l'Università di Udine per un progetto di ricerca volto alla rilevazione ed al monitoraggio nel tempo dei parametri metabolici, quali espressione dello stato di performance sportiva e post traumatica. In autunno aprirà la nuova Spa adiacente a PoliMedica e a MediArs.

### LA CIVIDINA

Successo al Salone del Mobile di Milano

## Nuove collezioni per le sedute

Da poco reduce dal successo riscontrato al Salone del Mobile di Milano la società La Cividina, che si è presentata alla manifestazione con nuove collezioni, è da sempre stata specializzata nella fornitura di sedute e prodotti di arredamento di altissima qualità. L'azienda ha sede, coi suoi stabilimenti a Martignacco, dove si estende su un'area coperta totale di circa 1.500 mq e dove trovano lavoro dodici persone altamente specializzate nella cura artigianale e taylor made del prodotto.

“La Cividina, - racconta l'amministratore unico, Fulvio Bulfoni - ci ha fatto dimostrare come il nostro intento sia quello di sconfiggere la crisi con gli investimenti nella progettazione e nel design. In quest'ottica - ha continuato Bulfoni - questa manifestazione sancisce per noi come una seconda rinascita”.

La Cividina, infatti, è nata nel 1976 e il suo campo di azione si collo-

ca fra le più importanti realtà del settore immobiliare, poiché acquisisce importanti fornitori nei più svariati settori come hotel, ma anche società e ville private, studi di progettazione e aziende armatrici, tutti diventati testimonial dell'elevato valore qualitativo espresso dall'azienda. E la qualità dell'azienda deve molto al suo amministratore, Fulvio Bulfoni, vero capo saldo de La Cividina che dà vita continuamente a nuove collezioni, lavorando in

stretto contatto con i designer e facendo in modo di unire l'esperienza degli artigiani che lavorano in azienda con la competenza stilistica, di modo da poter valutare, passo passo, lo sviluppo dei loro prototipi e in modo da poter partecipare attivamente alla loro ottimizzazione. Oggi Bulfoni segue in prima persona lo sviluppo del marchio specifico dell'azienda, La Cividina, come pure le strategie commerciali e tutte le iniziative di comunicazione verso i target di ri-

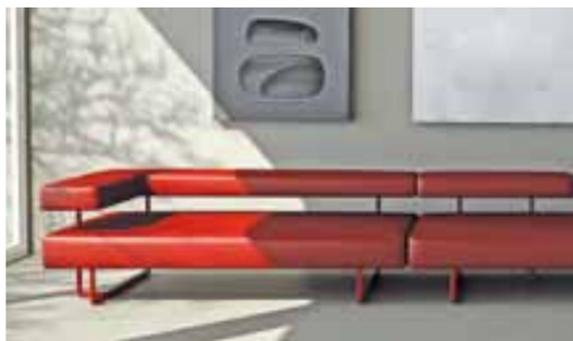
ferimento.

Entrando nel campo specifico d'azione de La Cividina, gli interlocutori preferenziali a cui si rivolge l'azienda sono studi di progettazione e grossisti, il tutto grazie soprattutto a un marchio che nel settore di riferimento sta acquisendo sempre maggiore autorevolezza. La rete vendita, dunque, si rivolge primariamente ad architetti, studi di progettazione e designer. Importantissima anche l'attività all'estero dove l'impegno de La Cividina è rivolto soprattutto nei confronti dei negozi dedicati al contract, non presenti invece sul mercato nazionale: tale è l'importanza dei contatti internazionali che nel fatturato dell'azienda l'85 per cento del fatturato è garantito dall'estero contro il 15 per cento del nazionale. Parlando invece dei prodotti, si può affermare che ogni creazione de La Cividina è frutto di un attento processo di sviluppo che garantisce il perfezionamento e



il miglioramento in ogni fase, dalla progettazione alla produzione. Un punto di forza è costituito certamente dall'elevata professionalità dei progettisti che consente l'ideazione di una gamma di prodotti d'arredo secondo le esigenze del cliente e nel contesto ambientale in cui devono essere collocati. Fondamentali sono i progetti de La Cividina, frutto di creatività e design, ma anche il risultato di un attento studio che bilancia gusto estetico e funzionalità ergonomica nella scelta delle forme, dei colori e dei materiali.

Valentina Coluccia



Le linee Why Not e Dolce Vita

Nella bassa friulana la crisi nel settore nel settore primario si lotta con il rinnovamento

## IMPRESE

AZIENDA AGRICOLA CLAUDIO BATTAGLIA

# L'amore per la terra

La trasformazione del latte in formaggio e la sua vendita diretta si sono rivelate un successo

Giada Bravo

L'emigrazione dei nonni dal Veneto in Friuli negli anni '20, la mezzadria in una delle tante aziende capitalistiche della bassa friulana, l'affittanza a Trivignano Udinese, l'acquisto dei primi terreni a Porpetto. La storia dell'azienda agricola di Claudio Battaglia potrebbe sembrare simile a quella di molte altre realtà rurali tipiche della tradizione friulana ma in verità racconta molto di più di ciò che si possa immaginare. Parla di un mondo agreste ricco di affetti e di vivacità ma anche di fatica e sfide quotidiane che dal 1999 ha visto il sorgere di un nuovo inizio, quando Claudio - un agrotecnico - ha deciso di raccogliere l'eredità costruita nel corso degli anni dal nonno e dal papà per dare vita alla sua azienda. Ma perché fare proprio l'allevatore? "Sicuramente perché c'è tanta passione! - racconta - Per questo nel novembre del 2005, forse azzardando un po', mia moglie Arianna ed io abbiamo deciso di costruire dal nulla una nuova stalla nelle



campagne di Carlino. Per realizzare questo progetto abbiamo trascorso alcuni mesi viaggiando ed effettuando sopralluoghi in molte aziende del Nord

Italia fino al 24 agosto del 2006, all'acquisto in Austria del primo gruppo di manze entrate subito nel nuovo ricovero". Si tratta di una moderna struttura di 2000 metri quadrati coperta dotata delle migliori soluzioni tecnologiche ed applicative presenti sul mercato come la cosiddetta stabulazione libera del bestiame, la pavimentazione in gomma per garantire agli animali il massimo confort, la dieta alimentare particolareggiata e studiata ad hoc per ogni singolo capo, la moderna sala per

le operazioni di mungitura nonché le applicazioni informatiche più moderne. "Ma ad un certo punto - racconta ancora Claudio - la crisi si è fatta sentire anche da noi. La sola via d'uscita era il rinnovamento, la trasformazione del nostro latte di sola pezzata rossa in formaggio e la sua vendita diretta". E così l'azienda agricola di Claudio Battaglia si è evoluta. "Ci siamo procurati le attrezzature e da dicembre del 2009, con l'aiuto di alcuni tecnici caseari, mia moglie produce tante prelibatezze come, per esempio, le caciotte, lo stracchino, la mozzarella, la ricotta e prossimamente anche lo yogurt". Ma per Claudio ci sono tanti altri sogni da realizzare. "Tanto abbiamo fatto - confessa - ma molti progetti sono ancora nel cassetto come ad esempio la possibilità di offrire ai clienti anche la carne di nostra produzione oppure, quando le nostre tre bambine - Daniela, Alice e Serena - saranno più grandi, realizzare una fattoria didattica da far visitare alle tante famiglie che già vengono a fare acquisti da noi".

### CURIOSITÀ

#### Il progetto sulla riproduzione

Nel novembre 2009 l'azienda agricola Battaglia Claudio è stata ufficialmente premiata come migliore azienda del Friuli Venezia Giulia per le prestazioni riproduttive valutate sul tasso di gravidanza della mandria. "Siamo molto orgogliosi di aver ottenuto questo importante riconoscimento. Siamo infatti stati i primi in Italia - spiega Claudio Battaglia - ad usare il cosiddetto "seme sessato a femmina" della razza bovina Pezzata Rossa. Grazie a questa scelta abbiamo ottenuto risultati sorprendenti: in quattro anni la mandria è passata da 90 a 160 capi senza bisogno di acquistare altri animali provenienti da realtà diverse dalla nostra.

### IN CIFRE

160 capi

Ettari di superficie	100 (60 di proprietà e 40 in affitto)
Capi	160 (80 vacche da latte, 50 manze e 30 vitelle)
Struttura	2000 metri quadrati coperti
Latte	4000 quintali nel 2009 e 5500 nel 2010



Enti pubblici, scuole, sindacati, associazioni di categoria, aziende: in questi luoghi avere a disposizione fotocopiatrici multifunzione (quelle cioè che integrano stampa in b/n e a colori, fax e scansione) ed in genere macchine da ufficio efficienti a costi certi è un obbligo. Poter contare su un punto di riferimento professionale, dall'esperienza indiscussa e capace di fornire mezzi ed assistenza qualificati è dunque una necessità.

In Friuli Venezia Giulia questo mondo ha storicamente scelto il marchio Gestetner, oggi rappresentato dall'Agenzia diretta Copygest Fvg di Udine (viale Ledra, 52/a) che da gennaio ha riunito nella nuova sede la storia e l'esperienza delle tre agenzie operanti sul territorio: oltre a quella

udinese (prima in via Bezzacca), quella di Pordenone e Trieste. Copygest Fvg è nata per "razionalizzare le spese ed offrire un servizio migliore al cliente", spiega Cosimo Colucci che, insieme a Sergio Giustal e Alessandro Boselli, ha dato vita alla nuova società riunendo il know how (tecnico e di mercato) di soci e collaboratori maturati in ambito Gestetner.

Insieme formano un team di 11 persone che ha come tratto distintivo il servizio a noleggio e l'assistenza, oltre alla normale vendita dei prodotti.

"Il noleggio lo pratichiamo già da un decennio ed è una formula che incontra sempre più il favore dei clienti, tanto da rappresentare il 60% del nostro fatturato", prosegue Colucci, evidenziando gli indubbi vantaggi di

### COPYGEST

A gennaio inaugurata la nuova sede in Viale Ledra a Udine

## Punto di riferimento per macchine d'ufficio

poter avere fotocopiatrici multifunzionali con la formula noleggio a "costo-copia". È la soluzione ideale che permette di eliminare ogni problema d'acquisto e gestione delle fotocopiatrici o delle macchine per ufficio, assicurandosi un costo predefinito annuale e prodotti sempre effi-

**Il noleggio a "costo-copia" rappresenta il 60% del fatturato**

cienti e funzionanti.

"Ai nostri clienti offriamo un servizio su misura - aggiunge Colucci -. Studiamo insieme, cioè, le loro necessità, quantifichiamo le spese che abitualmente sostengono e proponiamo l'alternativa: avvalersi di macchine tecnologicamente avanzate ad un 'costo-copia' comprensivo di fornitura del materiale di con-

sumo, dei ricambi in caso di guasti e dell'assistenza sul posto".

Sono oltre 1300 le macchine multifunzione Gestetner attualmente installate in regione e seguite da Copygest Fvg, che equivalgono a un migliaio di clienti e ad un fatturato annuo di 1 milione e 450 mila euro.

I clienti ricevono i materiali di consumo direttamente con corriere e i tecnici arrivano, su chiamata, con tempismo. "Sono rimasti infatti attivi anche i tecnici delle sedi di Trieste e Pordenone e da lì raggiungono agevolmente i nostri clienti". Anche la fornitura degli eventuali pezzi di ricambio è rapida, poiché Copygest Fvg ha individuato una rete di punti d'appoggio ove recapitare il materiale per il prelievo da parte dei tecnici.

"In tempi in cui spesso occorre fare i conti con la liquidità, poter avere a disposizione un servizio di noleggio così strut-

**Undici le persone del team che ha come tratto distintivo l'assistenza, oltre alla normale vendita dei prodotti**

turato è sicuramente importante, per di più con la garanzia di un marchio che è solidamente presente in Friuli Venezia Giulia sin dal secondo dopoguerra".

A Trieste, l'austriaca Gestetner arrivò negli anni Sessanta con una delle prime sue agenzie in Italia. A Udine sbarcò nel 1972. Fondato nel 1881 e inizialmente dedicato ai ciclostili, il marchio ha sempre interpretato al meglio l'evoluzione tecnologica e di concetto delle macchine d'ufficio, diventando oggi un brand di Roch Italia con sede a Milano.

Di questa cultura Giu-

stal, Colucci e Boselli sono interpreti da decenni avendo operato con le rispettive competenze il primo fin dagli anni Sessanta e i secondi due dagli inizi degli anni Ottanta.

Da Copygest Fvg, oltre a fax, stampanti e fotocopiatrici multifunzione, anche le macchine da stampa per office, quelle cioè che in molte realtà (dalla parrocchie alle scuole, fino alle organizzazioni sindacali) garantiscono tirature di volantini e copie in tempi rapidi e con un basso costo di gestione.

"L'obiettivo ora - conclude Colucci - è ampliare il nostro consolidato mercato legato agli enti pubblici, alle realtà associative e dei liberi professionisti puntando ad intercettare un numero crescente di aziende, sicuri che la formula noleggio a "costo-copia" sia una soluzione di particolare interesse anche per loro".

Antonella Lanfrit

A Udine c'è uno studio professionale primo al mondo per numero di modelli comunitari depositati

## IMPRESE

### GLP PETRAZ

# Segreti da tutelare

Lo studio è anche in grado di fornire assistenza tecnica e legale alla clientela

Luciano Patat

Lo studio Glp Petraz di Udine opera da oltre 40 anni nel campo della Proprietà industriale e rappresenta una delle principali realtà del settore in Italia. L'attività si svolge nel campo della protezione di idee di soluzione attraverso il deposito di domande di brevetto e l'ottenimento degli stessi, nonché nel campo della salvaguardia delle idee, sia in Italia, sia all'estero.

«Il modus operandi - chiarisce Davide Petraz, titolare assieme al fratello Daniele - consiste in registrazione, prosecuzione e tutela dei progetti. Per fare ciò, possediamo una formazione tecnica e giuridica in grado di assicurare le risposte giuste». Uno dei fiori all'occhiello è dato dal fatto che lo studio professionale è il primo al mondo per numero di modelli comunitari depositati. Come si svolge l'attività? «L'input - racconta Davide - viene sempre dal cliente che, avendo idee tutelabili sotto il profilo tecnico ed estetico, si rivolge a noi. Sto parlando di brevetti, disegni, marchi, know-how e segreto industriale. Una volta presa confidenza con il progetto, noi suggeriamo il da farsi: bisogna valutare se ci sia sufficiente altezza inventiva che giustifi-



Gilberto Petraz a colloquio con esaminatori dell'Ufficio Brevetti Europeo

chi la protezione, oppure capire se quanto presentato possa avere successo o meno».

**Nella sua lunga attività ha trattato oltre 20 mila casi che coprono ogni aspetto del diritto industriale**

Glp Petraz è anche in grado di fornire assistenza tecnica e legale alla clientela in merito ad azioni giudiziarie sia attive, sia passive in Italia

e all'estero, ma anche riguardo ad azioni di contraffazione, concorrenza sleale e sottrazione di segreti aziendali. «Quest'ultimo aspetto, assieme al know-how di un'impresa, riveste sempre più importanza. Le informazioni interne a un'azienda sono il "delta" che le differenzia dalle altre e danno luogo a un vantaggio competitivo. Mi piace citare due esempi: la formula della Coca Cola e quella del Kentucky Fried Chicken che, quando la società ha cambiato sede, è stata trasportata da agenti dell'Fbi!».

Lo studio usufruisce

di una collaudata e puntuale rete di informazioni in grado di soddisfare sia l'approccio superficiale, sia quello più approfondito. Nella sua lunga attività, ha trattato oltre 20 mila casi che coprono, praticamente, ogni aspetto del diritto industriale applicato a industria e commercio: ciò permette di gestire ogni livello delle problematiche nazionali e internazionali, anche con riferimento alle convenzioni internazionali (Brevetto Europeo, Marchio Internazionale, Modello Internazionale, Marchio Comunitario). Non mancano una ricca biblioteca, in grado di fornire le risposte più esaurienti tecniche e giuridiche, e il collegamento con banche dati che assicura informazioni in merito a brevetti e marchi. Infine, Glp redige anche pubblicazioni per promuovere e rendere più comprensibile la materia trattata.

All'orizzonte, c'è una novità in arrivo: «Entro il 2011 - conclude Petraz - ci trasferiremo dall'attuale sede in Viale Europa Unità, a Udine, presso l'ex comando della Guardia di finanza». Ci potrebbero essere le basi per un allargamento del personale, ma esiste una questione di fondo: «Purtroppo, soprattutto nel capoluogo friulano, non troviamo persone che abbiano voglia di imparare. Sembra-

### IN CIFRE

450 collaboratori nel mondo

La Glp Petraz è stata fondata nel 1967 su iniziativa di Gilberto Petraz (attuale presidente), padre dei due titolari Daniele e Davide. Oltre alla sede "storica" di Udine, in Piazzale Cavedalis, ha altre quattro filiali a Milano, Perugia, San Marino e Zurigo, e può contare, globalmente, su 50 collaboratori e una rete di corrispondenti qualificati - circa 450 - che copre 130 Paesi nel mondo. Lo studio, attualmente, segue circa 3500 clienti, sia privati, sia aziende (multinazionali comprese).

no tutti nati con la scienza già infusa».

Visti i decenni di esperienza, lo studio può davvero proteggere la creatività e indirizzare sulla strada giusta. Prima che, magari, a qualcun altro si accenda la stessa "lampadina".

### I PROGETTI

Dalle donne al moto perpetuo

Quando si parla di creatività, è ovvio che non possono mancare progetti davvero particolari. Non tutti, come detto, possono essere portati avanti e "protetti". «Sembra paradossale - racconta Davide Petraz - ma le idee più strane vengono proposte quando aumenta il caldo, nell'arco temporale che va da giugno a settembre. I soggetti curiosi, per così dire, non sono mai mancati».

C'è chi, per esempio, ha portato il progetto di uno strumento, dotato di forma particolare, in grado di evitare che le donne si pieghino mentre espletano i loro bisogni fisiologici. O, ancora, un altro "inventore" si è presentato con l'intento di tutelare una soluzione meccanica per il moto perpetuo. «Il bello della nostra professione - sottolinea Petraz - è che ci porta in contatto con tantissime cose che spaziano in ambiti diversi. Di fatto, quanto proponiamo copre quasi tutti i campi delle attività umane». Insomma, l'estro non sembra affatto mancare ai potenziali "geni".

### AIPEM-VODU

Chiuso il 2009 con un + 9%

## La comunicazione integrata che conquista



Mentre il comparto della pubblicità in generale segnava perdite medie ormai acquisite dell'ordine del 20 per cento Aipem-Vodu, il gruppo udinese che ha individuato il proprio core business nello sviluppo di progetti di comunicazione integrata chiude il 2009 con un giro d'affari pari a oltre 3 mln di euro (il 28 per cento del quale nell'area digitale e web) e un incremento del 9 per cento rispetto al precedente esercizio.

Forte di un team di 33 professionisti fra addetti e collaboratori, la storica agenzia di Paolo Molinaro ha iniziato anche

il 2010 con risultati più che soddisfacenti grazie all'acquisizione di nuovi clienti di rilievo: dalla Regione Veneto è infatti arrivata l'assegnazione del budget per la comunicazione del piano "Competitività Regionale e Occupazionale", mentre si segnalano anche incarichi da Stroili Oro per un progetto di marketing interattivo, dal Consorzio Turistico Veneto Orientale per la gestione delle media relations nazionali di Bibione e da Henry Glass, azienda trevigiana leader nella realizzazione di porte in vetro di alto design (consulenza di marketing strategico, uf-

ficio stampa off e online).

Un business che, senza escludere gli storici radicamenti al Friuli Venezia Giulia (dalle collaborazioni con la Banca di Cividale, Amga, Assicom, il Catas, le Cantine La Delizia, Eurospital e molti altri) vede comunque il suo baricentro decisamente sempre più orientato verso Veneto e Lombardia. Ad Aipem-Vodu sono stati infatti confermati, fra gli altri, anche gli incarichi di consulenza per la comunicazione 2010 di Friskies, Pittarello (leader italiana nella distribuzione di calzature e accessori) Magnetti (fra i maggiori gruppi italiani specializzati nella produzione di manufatti in calcestruzzo) e Skema (pavimenti e rivestimenti in laminato e legno).

«Il nostro Gruppo - dichiara Paolo Molinaro, AD di Aipem-Vodu - deve questi successi soprat-

tutto a tre atteggiamenti strategici che abbiamo tenacemente perseguito negli ultimi anni. Il primo consiste nella capacità di innovazione tecnologica, formazione e ricerca nel campo della comunicazione e del marketing anche non convenziona-

**Nel 2010 incarichi dal Veneto e dal Gruppo Stroili**

li; il secondo è incentrato sulla disponibilità dell'agenzia a 'partecipare al rischio' sull'investimento in comunicazione fatto dal cliente, misurando il ritorno di immagine e di business. Il terzo, infine, fa riferimento al coinvolgimento attivo del nostro organico alla 'Responsabilità Sociale d'Impresa'. Aipem-Vodu attribuisce in-



Paolo Molinaro

fatti da sempre all'etica un peso significativo per la creazione di una vincente catena del valore».

Aipem-Vodu si colloca oggi fra le migliori dieci agenzie di comunicazione italiane (fonte Associazione 2009). «Fra i progetti del gruppo

a breve e medio termine - continua Paolo Molinaro - c'è anche la volontà di potenziare la nostra capacità creativa non convenzionale inserendo nel nostro organico nuove figure professionali, quali registi, musicisti, designers e web writer».

Viaggio nel mulino di Godo di Gemona dove ad accogliere i clienti c'è una trentenne

## DONNE IMPRENDITRICI

ELENA SCAGNETTO

# La giovane mugnaia

L'azienda è famosa per la farina di polenta, bianca, gialla e mista, a cui si aggiunge quella integrale

di Raffaella Mestroni

Il ritmo regolare della macina è come il battito del cuore. Non si interrompe mai e scandisce il tempo. Un tempo che ha il sapore del passato, di una vita che fluisce seguendo il trascorrere delle stagioni. I grandi sacchi ammonticchiati ordinatamente lungo le pareti emanano un gradevole odore e le scie di farina che tracciano il percorso degli spostamenti, formano curiosi disegni sul pavimento. Siamo nel mulino di Godo di Gemona, gestito da Elena Scagnetto, poco più di trent'anni e un sorriso disarmante. In questo luogo, subito familiare anche per chi non c'è mai stato prima, ogni giorno si ripropone il rito della macinatura che trasforma i cereali in farina. Farina per uso zootecnico e per uso alimentare che Elena vende anche ai privati. E' gradevole e curioso assistere al via vai costante delle persone che raggiungono il mulino per i loro acquisti, spesso accompagnati dai bambini, sui quali la macina esercita un fascino che non si esaurisce mai. La gestione del Mulino di Godo, prima che di Elena è stata dei suoi nonni, ai quali è poi subentrato il figlio Giorgio, suo padre.

“Quando a lui mancavano pochi anni per la pensione - spiega - ho pensato a quanto amavano questo posto i nonni e mi son detta: non posso lasciarlo an-



**Il procedimento utilizzato da questo "mulino a cilindro" è la spezzettatura del granello di mais effettuata per tre volte**

dare in altre mani, sarebbe come vederli morire un'altra volta, così ho deciso di provarci io ed è stato subito amore”. In una prima fase è stata costituita una ditta familiare della quale faceva parte anche Elena, che poi, nel 2005 è diventata titolare unica. Un mestiere faticoso, sicuramente, sia dal punto di vista dello sforzo fisico che richiede, sia per l'impegno. “All'inizio, non

lo nego - afferma - è stata dura. Le persone, soprattutto gli uomini, arrivavano qui, davano un'occhiata veloce e se mio padre non c'era se ne andavano subito dicendo che sarebbero tornati più tardi. Oggi accade il contrario. Se non mi trovano, chiedono subito dove sono”.

Ride contenta Elena e spiega che il suo lavoro si impara con l'esperienza: “è indispensabile conoscere bene tutti i tipi di mais e le diverse caratteristiche, perché noi lavoriamo soprattutto la farina di polenta”. Il procedimento utilizzato da questo “mulino a cilindro” (era di pietra fino al 1976) è la spezzettatura del granello di mais effettuata per tre volte. Il quarto passaggio, invece, serve a dividere la crusca

dalla farina. Tre le tipologie classiche: bianca, gialla e mista, a cui si aggiunge quella integrale composta da crusca e farina mescolate insieme in proporzioni diverse.

Da poco, grazie all'attività dell'Ecomuseo di Gemona, in zona è stata reintrodotta la coltivazione del “cincantino” un vecchio tipo di mais a ciclo breve (cincantini sta per cinquanta giorni di ciclo vegetativo), dalla farina dal sapore dolce, di alta qualità che è stato recuperato e che ha consentito la riproposizione di un prodotto agroalimentare della tradizione locale, il Pan di Sorc ottenuto con la miscela di tre farine diverse (mais cincantino, frumento e segale). Il recupero di antiche semen-

ti è sempre più diffuso, un'attività di nicchia - ovviamente - che punta sulla qualità e non sulla quantità, così come sta prendendo piede l'abitudine di cucinare tante cose in casa, utilizzando prodotti freschi provenienti dal territorio e ricette tradizionali. E in questo contesto anche la farina viene acquistata al mulino, e non più solo in negozio. Certo, dura molto meno rispetto a quelle industriali, va consumata nell'arco di una quindicina di giorni, perché è fatta con mais non essiccato, con dentro ancora il germe, quindi, e costa un po' di più. Ma vuoi mettere il gusto di una polenta o di una pagnotta fatta con questo ingrediente base appena macinato?

Anche le scuole dei dintorni partecipano con convinzione alle attività finalizzate al recupero delle “vecchie abitudini” e alla riscoperta dei cicli naturali. “C'è una scuola materna - conferma Elena - che alleva alcune galline, le cui uova vengono vendute. Il ricavato serve per acquistare, qui da me, lo “spezzato” per fare il mangime.”

Elena, nel suo mulino, si occupa di tutto, contabilità esclusa. Nonostante sia ragioniera, infatti, non ama molto i numeri e preferisce affidarsi a un commercialista. “Per tutto il resto mi arrangio, manutenzione della macina compresa”. Ebbene sì, come tutte le macchine, anche la macina (si sviluppa in verticale, su



tre piani, mentre il motore è nella cantina) si rompe, nei momenti più impensati. E allora? E allora Elena tira fuori la cassetta degli attrezzi e aggiusta. Si occupa anche della pulizia del cilindro, che va effettuata ogni quindici giorni, mentre per le operazioni di disinfestazione (le “farfalline” sono sempre in agguato soprattutto d'estate”) può contare sull'aiuto del padre. Fra i clienti del mulino, che arrivano sia da Gemona, ma anche da fuori perché il passaparola funziona eccome, ci sono parecchi ristoranti ed esercizi commerciali, grazie all'attività di promozione sviluppata dall'Ecomuseo. I progetti per il futuro ci sono, ma Elena è donna dai piccoli passi. “Il settore dei prodotti naturali e ottenuti con procedimenti tradizionali è ancora un mercato di nicchia - ricorda - e quindi prima di pensare a crescere, cosa che non escludo ma che non potrei comunque affrontare da sola, voglio prima consolidare per bene la mia attività”.

## EDITORIA

“Habitat naturali e aree protette del FVG”

# L'habitat può essere fonte di economia

Un patrimonio non va mai sprecato. Quello naturale, poi, deve essere necessariamente tutelato per quello che esprime. E' nostro obbligo conservare l'ambiente così come lo abbiamo trovato e fare di tutto per tramandarlo ai posteri nella sua ricchezza e integrità. Occorrono strategie e crescita basate sul principio dello sviluppo sostenibile e puntare. Questa salvaguardia offre una opportunità economica perché, tra gli obiettivi c'è anche quello di perseguire uno sviluppo sociale, economico e culturale promuovendo la qualificazione delle condizioni di vita e di lavoro delle comunità residenti. Una bella ed esaurien-



Foce dell'Isonzo. Volo di gru e di oche indiane

te pubblicazione, seguita dalla Direzione centrale delle Risorse agricole, naturali e forestali e dal Servizio tutela ambienti naturali e fauna della Regione Friuli Venezia Giulia, è ora a disposizione,

per chi la volesse, e fotografa tutti gli ambienti naturali fornendo una conoscenza corretta e comprensibile delle tipicità geologiche, vegetali, floristiche e faunistiche.

Uno strumento - come si rileva dalla presentazione dell'assessore regionale alle risorse agricole Claudio Violino e del direttore Augusto Viola - attraverso il quale far conoscere e comprendere, anche da un punto di vista scientifico, l'importanza della complessità e fragilità degli habitat naturali, porta a maturare un senso di responsabilità nel rapporto con l'ambiente e avviare delle azioni per la conservazione e la difesa delle tipicità e diversità ambienta-

**Per ogni ambiente viene fornita una scheda didattica che indica anche la durata della visita**

li di cui la nostra regione è ricca.

Ecco che vengono presentati i vari ambienti, da quello marino e costiero ai laghi e torrenti carsici e montani, da stagni e paludi ai boschi di collina e pianiziali, dalle torbiere alle praterie carsiche, montane, alpine e aride, dai ghiaioni e rupi di montagna alle foreste e risorgive e prati umidi. Un panorama vasto e



completo dentro il quale il lettore è condotto per mano e gli vengono date tutte le illustrazioni e spiegazioni delle particolarità ambientali come quelle sui Boschi pianiziali di Muzzana, sulle Risorgive del Codroipese, sulla riserva naturale delle Foci dello Stella, sulla torbiera di Casasola e la palude di Andreuzza, il Parco delle Dolomiti friulane. Per ogni ambiente viene fornita una scheda didattica che indica la durata della visita, lo svolgimen-

to dei percorsi e contiene una serie di domande su quanto si è notato nel corso della visita stessa.

L'ambiente diventa, per le sue caratteristiche, motivo di studio, di conoscenza e anche di sviluppo turistico ed economico perché andare alla scoperta di zone come queste può favorire lo sviluppo, con i necessari punti di riferimento e di informazione, di strutture alberghiere, commerciali e altro.

Silvano Bertossi

ROBERTO SIAGRI

# Innovare nella crisi

Il consiglio: "E' dall'esplorazione di nuove opportunità che nasce l'innovazione"

Davide Vicedomini

**D**ott. Siagri cosa vuol dire di questi tempi innovare?

Significa dare a risorse esistenti nuove capacità di generare valore. Significa usare quello che c'è nel miglior modo possibile cioè fare anche le stesse cose di prima ma in modi diversi, con meno dispendio di energia, di materia, di spazio e di tempo grazie alle tecnologie dell'informazione e del calcolo. Per innovare non servono necessariamente tanti soldi, o per lo meno non servono all'inizio, quindi anche in mezzo ad una crisi c'è spazio per innovare. Anzi, in un certo senso ce n'è di più.

**L'innovazione è una scappatoia dalla crisi?**

Non è una scappatoia, è la soluzione. Lo è sempre stata, in tutte le crisi - inclusa questa - che portano cambi di paradigma e che rimescolano le carte. La crisi ci costringe ad abbandonare vecchie certezze per trovarne di nuove. La crisi costringe a guardare, non più alle certezze che sono svanite, ma alle opportunità che la vita ci offre invece ogni giorno. E' dall'esplorazione di nuove opportunità che nasce l'innovazione.

**Come è stato il 2009? Che anno sarà dal suo**



**punto di vista il 2010?**

Nella lettera agli investitori di quest'anno ho chiamato il 2009 Annus Horribilis, riprendendo una definizione che ho sentito più volte, perché credo che durante il 2009 l'economia mondiale sia stata colpita anche più duramente di quanto non si potesse intravedere a metà anno.

Il 2010 sta mostrando invece timidi segnali di ripresa, che a macchia di leopardo stanno comparso soprattutto nei settori sostenuti dagli investimenti governativi, come sanità e trasporti. Ahimè, più all'estero che non in Italia.

**In Friuli c'è innovazione?**

L'innovazione è ovunque

ci sia ingegno, passione e dedizione e sogni da realizzare. Anche in Friuli si innova e si deve trovare spazio per innovare. Per dare una mano all'innovazione oggi è di fondamentale importanza dare agli ingegneri locali potenza di calcolo e connettività a banda larga così da potenziare e abilitare una specie di "ubiquità digitale virtuale" che consenta di superare i confini regionali senza spostamenti fisici delle persone e interconnettere così gli ingegneri distribuiti in tutto il pianeta.

**Il 2009 ha segnato il crollo dell'export. Su quale mercato la nostra Regione dovrebbe ora puntare?**

Gli equilibri mondiali sono cambiati: dal G8 si è rapidamente passati al G20 e se guardiamo quali sono oggi i Paesi che stanno guidando l'inizio della ripresa li troviamo nel BRIC: Brasile, Russia (non ancora al 100%), India e Cina sono mercati promettenti, soprattutto in un'ottica di medio-lungo periodo. Bisogna guardare a queste aree con nuovi occhi e si scorgeranno enormi opportunità.

**Ci può spiegare il modello Eurotech?**

Eurotech nasce come una "fabbrica delle idee" senza la "fabbrica delle macchine". Nasce sulla scommessa che alcuni trend tecnologici avrebbero permesso cose all'epoca non possibili. Ancora oggi lo studio dei trend tecnologici a medio-lungo periodo viene usato per creare visioni di un futuro possibile e plasmabile. Gli altri componenti del modello sono: ricerca applicata in collaborazione con Istituti e Università esterni per guidare lo sviluppo anticipando il mercato; investimenti costanti in innovazione nella direzione della smaterializzazione; costruzione di un marchio riconoscibile; presidio di mercati ad alto valore e con potenzialità di crescita; e tanto duro lavoro quotidiano.

## LA STORIA

### Dal 2005 in Borsa

1992: Nasce Eurotech, sull'idea di miniaturizzare il PC per utilizzarlo in ambiti ancora inesplorati.

1995: Eurotech è tra le prime società al mondo a miniaturizzare su un formato 10x10cm computer basati su CPU Intel a 32 bit.

1999: Inizia l'attività della divisione HPC, per produrre supercomputer in cooperazione con l'INFN.

2005: Per finanziare la crescita internazionale, Eurotech si quota in Borsa.

2006: Eurotech è tra le prime società al mondo a presentare i computer indossabili.

2009: Eurotech annuncia un supercalcolatore "green" della prestazione del Petaflop.

Oggi: Eurotech è un'azienda globale con circa 500 dipendenti e 7 sedi principali sparse su 3 continenti.



Uno degli ultimi prodotti di casa Eurotech: Helios, un edge controller flessibile e modulare, in grado di garantire la connettività a qualunque rete, sia wireless che cablata

**INNOVAZIONE/2** Parlano le categorie

## La cultura della "reinvenzione"

**È** l'innovazione la chiave per il rilancio economico. Gli investimenti in ricerca per implementare prodotti e processi produttivi sono la via principale da percorrere per combattere la crisi. Lo confermano le principali categorie economiche: a partire da Confindustria Udine che si propone di rafforzare i già saldi rapporti con l'Area Science Park di Trieste e il Parco tecnologico di Udine. «Innovare è un fenomeno culturale, insito o meno in ogni azienda», commenta il presidente di Confindustria provinciale, Adriano Luci. «In questo particolare momento vissuto dall'economia - prosegue - la ripresa va conquistata attraverso

so l'innovazione continua e l'apertura ai mercati internazionali: insieme ai principali enti di ricerca della regione, Confindustria stimola le imprese a innovarsi, promuovendo la cultura della "reinvenzione" permanente».

Insiste sull'importanza della formazione come veicolo d'innovazione la presidente di Coldiretti Udine, Rosanna Clocchiatti. «L'aggiornamento è fondamentale per gli imprenditori - sostiene Clocchiatti - e Coldiretti lo promuove sia attraverso progetti ad hoc, sia mediante la collaborazione con enti esterni, quali Cefap ed Enaip. Per le imprese agricole, innovare significa raggiungere l'efficienza economica e gestionale affiancata alla tutela del consumatore

e alla sostenibilità ambientale di coltivazioni e allevamenti».

Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato provinciale, sottolinea invece l'importante contributo della Regione (7 milioni di euro) a sostegno dell'innovazione nelle imprese artigiane. «Anche i piccoli artigiani investono in ricerca e innovazione», dichiara Faleschini, descrivendo le attività dello Sportello Innovazione e del Club degli Innovatori, realtà che conta decine di imprese artigiane associate. «Grazie a questi finanziamenti lo possono fare ancora di più: le aziende innovative sopravvivono meglio alla crisi».

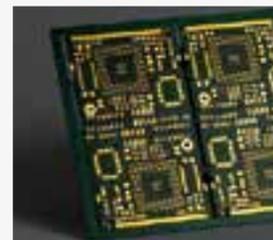
M.P.

**INNOVAZIONE/3** I casi di altre aziende

## Dalle stampanti "uniche" al floating system

**I**nnovare per essere al top sul mercato di riferimento. Come nel caso di Tecnomaster Spa di Lauzacco (industria leader a livello europeo nella produzione di circuiti stampati per diversi settori tra cui l'automazione industriale e il medicale). «Investiamo il 15% del fatturato (circa 11 milioni di euro) in ricerca e sviluppo», afferma il presidente di Tecnomaster, Arduino Pattaro. Tra i prodotti di punta, la stampante inkjet per topografia a componenti (prima macchina di questo tipo al mondo) e il foro cieco con rame elettrolitico per il sistema d'illuminazione a led.

Investe molto in innovazione (il 30% del fatturato negli ultimi 3 anni) anche la Simat di Maja-



Circuiti stampati Tecnomaster

no, che sviluppa e produce dispositivi d'automazione, robot e macchine speciali. «Abbiamo recentemente brevettato una nuova macchina automatica - dichiara il titolare dell'azienda artigiana, Valdi Toniutti - che rivoluzionerà il processo di piegatura dei tubi di rame e alluminio: si potranno ottenere, infatti, dei raggi di curvatura molto più piccoli in rapporto al diametro del

tubo da produrre. Il nostro primo prototipo è già stato venduto in Italia».

Per l'azienda agricola di Renzo Toneguzzo di Zompicchia, innovarsi significa differenziarsi e rischiare. Nel 2006, infatti, Toneguzzo ha radicalmente trasformato l'impresa che, dalla zootecnia, è passata alla coltivazione di specie orticole con la tecnica del "floating system". «Le piante vengono fatte crescere in vasche piene d'acqua su pannelli di polistirolo, all'interno di serre che mantengono il microclima ideale. È un metodo innovativo, che probabilmente entro fine anno ci permetterà di avviare la "quarta gamma": il prodotto già lavato, imbastato e pronto da mangiare».

**Marzia Paron**

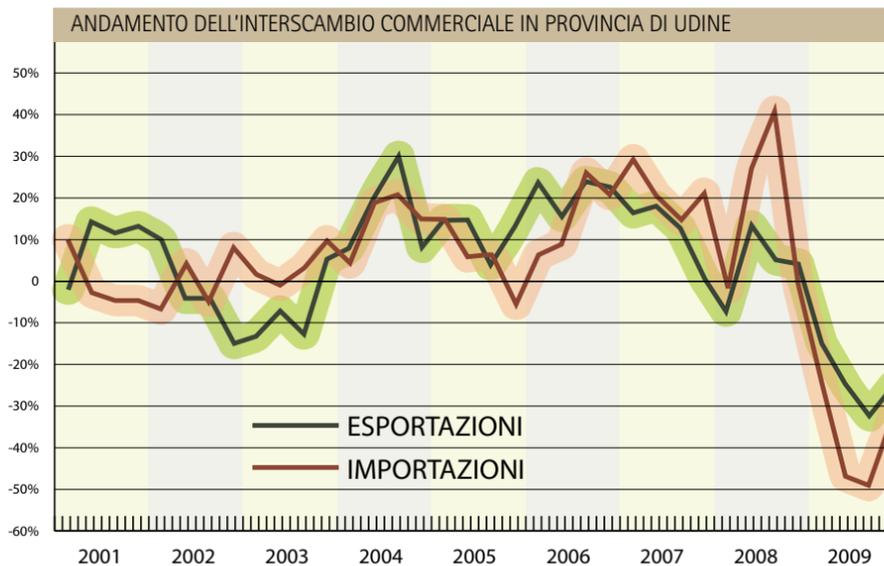
## ATTUALITÀ

# 2009 Import-Export

in provincia di Udine

## Risultati di sintesi

Nel 2009, rispetto all'anno precedente, il valore delle esportazioni italiane registra una flessione del 21,%, dovuta a consistenti riduzioni tendenziali dei flussi sia verso i paesi Ue (-23,7%) sia, in misura più contenuta, verso i paesi extra Ue (-18,%). Tutte le ripartizioni territoriali fanno rilevare flessioni nelle esportazioni, con diminuzioni superiori a quella media nazionale per l'Italia insulare (-39,5%, dovuta alla forte riduzione del valore delle vendite all'estero di prodotti petroliferi raffinati), per quella meridionale (-23,5%) e per quella nord-orientale (-22,6%); flessioni inferiori alla media nazionale si registrano, invece, per la ripartizione nord-occidentale (-20,4%) e per quella cen-



Variazioni percentuali tendenziali 1.o trim. 2001- 4.o trim. 2009  
Fonte: elaborazione su dati ISTAT

trale (-15,2%).

Il 2009 si è dimostrato un anno molto difficile anche per le esportazioni friulane. La crisi economica ha influito in manie-

ra molto pesante sia sulle importazioni, calate del 40%, sia sulle esportazioni, calate del 25%.

Ma si registrano anche variazioni positive come

nei casi della Turchia, della Polonia e degli Stati Uniti.

Nel 2009 il valore delle esportazioni della provincia di Udine è stato pari

a 4.387,88 milioni di euro ed ha registrato un decremento del 25,14% rispetto all'anno 2008; le importazioni ammontano a 2.003,09 milioni di euro e sono diminuite del 40,12% rispetto al 2008. Il saldo commerciale è quindi pari a 2.384,78 milioni di euro.

Si tratta di un dato indubbiamente negativo che contraddistingue tutti e quattro i trimestri considerati singolarmente, anche se il quarto trimestre 2009 presenta performance meno negative di quelle del precedente, cioè il periodo luglio-settembre, che risulta senza dubbio essere il peggiore.

## Catalogo Import-Export 2010

Compito primario della Camera di Commercio è sostenere e rappresentare l'economia sia

attraverso l'analisi dinamica delle sue componenti sia attraverso l'attività di promozione ed internazionalizzazione che consiste nell'esercitare "funzioni di supporto e di promozione degli interessi generali delle imprese".

Il Catalogo importatori ed esportatori della provincia di Udine rappresenta in questo senso uno strumento dell'attività di promozione dell'economia friulana non solo all'estero ma anche in Italia, in quanto consente una rapida consultazione delle imprese che operano da e per l'estero, e rappresenta altresì, attraverso la sua diffusione, una opportunità per creare nuove opportunità di sviluppo.

"Udine Import-Export Directory 2010", con 350 imprese presentate, è on line sulla homepage del sito della Camera di Commercio [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it).

## GLOSSARIO

**Importazioni:** sono costituite dagli acquisti all'estero (Resto del mondo) di beni (merci) e di servizi, introdotti nel territorio nazionale. Le importazioni di beni comprendono tutti i beni (nuovi o usati) che, a titolo oneroso o gratuito, entrano nel territorio economico del Paese in provenienza dal Resto del mondo. Le importazioni di servizi includono tutti i servizi (trasporto, assicurazione, altri) prestati da unità non residenti a unità residenti.

**Esportazioni:** i trasferimenti di beni (merci) e di servizi da operatori residenti a operatori non residenti (Resto del mondo). Le esportazioni di beni includono tutti i beni (nazionali o nazionalizzati, nuovi o usati) che, a titolo oneroso o gratuito, escono dal territorio economico del paese per essere destinati al Resto del mondo. Le esportazioni di servizi comprendono tutti i servizi (trasporto, assicurazione, altri) prestati da unità residenti a unità non residenti.

**Istat:** l'Istituto Nazionale di Statistica è un ente di ricerca pubblico ed è il principale produttore di statistica ufficiale a supporto dei cittadini e dei decisori pubblici.

**Coeweb:** è il sistema informativo on-line dedicato alle statistiche del commercio con l'estero che forniscono, con cadenza mensile, un ricco patrimonio informativo sui flussi commerciali dell'Italia con il resto del mondo.

## BIBLIO-SITOGRAFIA

[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)  
[www.coeweb.istat.it](http://www.coeweb.istat.it)  
[www.starnet.unioncamere.it](http://www.starnet.unioncamere.it)  
[www.istat.it](http://www.istat.it)  
[www.assocamerestero.it](http://www.assocamerestero.it)

## Interscambio commerciale della provincia di Udine per aree geografiche

Emerge una variazione positiva per l'America settentrionale che presenta un +10,48% del volume esportato rispetto al 2008, mentre appaiono in forte calo le esportazioni verso l'Europa, diminuite di quasi 1/3, verso l'America centro-meridionale (-40%) e verso l'Asia (-9%). Per quanto riguarda invece le importazioni la tendenza è negativa, quindi si registra un netto calo del volume di prodotti importati da tutti i Continenti.

Emergono alcune performance positive, ovvero l'aumento delle esportazioni in Polonia, Turchia, Libia, Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti ed India. In un contesto così difficile, anche perdite inferiori al 4% come rilevate in Cina e in Giappone sono sintoma tiche di una tenuta delle esportazioni italiane.

D'altro canto appare piuttosto pesante il calo delle esportazioni verso gli altri paesi emergenti, cioè la Russia (-37%) ed il Brasile (-50%). Dai dati disaggregati per paese emergono in modo chiaro le difficoltà dei Paesi centro-orientali d'Europa, da e verso i quali l'interscambio della nostra regione e di Udine si era fortemente sviluppato negli ultimi anni.

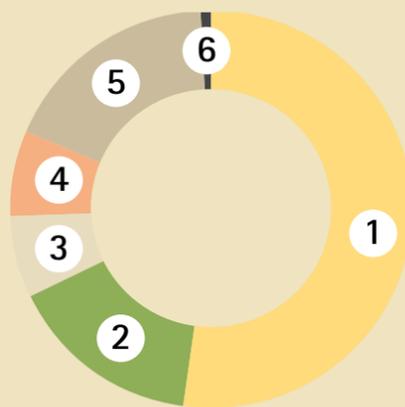
Tali Paesi sembrano aver risentito in maniera più pesante della crisi economica, dato che emerge anche dal forte calo delle importazioni ed esportazioni di Udine verso e da la repubblica Ceca, la Slovacchia, l'Ungheria, la Romania, la Bulgaria, l'Ucraina, la Slovenia, la Croazia, la Bosnia e la Serbia.

## Interscambio commerciale per categorie di prodotti

Le difficoltà si riflettono anche sull'andamento dell'interscambio commerciale provinciale per singoli prodotti che evidenziano un generale calo sia delle importazioni che delle esportazioni: ad esempio un settore importante come quello dei macchinari vede flettere le esportazioni del 7%, la metallurgia (in particolare i metalli di base e prodotti in metallo) calano del 48%, gli apparecchi elettrici del 6,6%, gli articoli da gomma materie plastiche del 24%, i prodotti alimentari, bevande e tabacchi del 7%.

Tra i prodotti esportati possiamo registrare una sostanziale tenuta delle sostanze e dei prodotti chimici; un comparto importante della nostra economia quale quello del legno-mobile ha registrato un calo del 26% delle esportazioni ed un altrettanto significativo calo del 22% per quanto riguarda le importazioni, diminuzioni che per altro non si discostano da quanto accade a Pordenone, provincia in cui il settore conferma la propria crisi.

Se torniamo alla provincia di Udine rileviamo che le esportazioni sono calate in quasi tutti i Continenti ed in quasi tutti i Paesi.



- 1 Unione europea 52,4%
- 2 Resto Europa 15,6%
- 3 Africa 6,7%
- 4 Americhe 6,9%
- 5 Asia 17,6%
- 6 Oceania ed altri territori 0,8%

## Interscambio commerciale in Friuli Venezia Giulia per provincia

L'Italia nord-orientale registra un dato negativo che contraddistingue tutte le economie del Nord Est, ad eccezione della provincia di Trieste. La giusta lettura di questi dati è capire quanto la crisi economica ha influito sulle componenti della domanda estera, quindi sulle importazioni e sulle esportazioni, se è vero che tutte le economie del nord est presentano cali a due cifre, con performance peggiori registrate proprio nelle economie di Udine, Gorizia e Pordenone.

Il dato complessivo del Friuli Venezia Giulia che presenta un export di 10,7 miliardi di euro esprime una riduzione del 19% in linea con quelle delle altre regioni del Nord Est dove si registrano cali pari a -17% in Trentino Alto Adige, -23% in Veneto ed in Emilia Romagna.

Dati per prov. (in milioni di €)  
Fonte: elaborazione su dati Istat

Commercio estero. Anno 2009 e variazioni % su anno 2008				
	Import	Export	var.% import	var.% export
Friuli Venezia Giulia	5.216,64	10.710,88	-30,65%	-19,14%
<b>Udine</b>	<b>2.003,09</b>	<b>4.387,87</b>	<b>-40,12%</b>	<b>-25,14%</b>
Gorizia	687,73	1.248,50	-29,16%	-22,4%
Trieste	1.428,04	2.268,08	-12,08%	+22,29%
Pordenone	1.097,77	2.806,42	-30,62%	-28,39%

Adempimenti a non finire. Viaggio nell'intricato mondo della burocrazia

## ATTUALITÀ

### LA SITUAZIONE

# Sepolti dalle carte

Un esempio: per l'autorizzazione degli impianti fotovoltaici l'attesa supera i 10 mesi

Cristian Rigo

**C**arte, carte e ancora carte. Tra tasse, domande e autorizzazioni, sono sempre di più gli adempimenti cui devono far fronte le imprese friulane per poter mandare avanti l'attività. E così gli imprenditori sono costretti a chiedere la consulenza di esperti, contabili e commercialisti. Con un incremento di costi e - dicono le categorie - nessuna garanzia o servizio in più. Perché se da un lato quando si compila un modulo di pagamento per questo o quel balzello non sono ammessi errori o ritardi, quando invece sono le aziende a presentare delle domande, allora i ritardi sono all'ordine del giorno. E' la doppia faccia della burocrazia: da qualsiasi lato la si guardi per gli imprenditori è sinonimo di problemi a non finire.

Ne sanno qualcosa gli artigiani: "La situazione ormai è insostenibile - tuona il presidente della Confartigianato, Carlo Faleschini - l'ultima invenzione per mettere in difficoltà chi cerca di lavorare è il Sistri. Per pagare i rifiuti ci chiedono di compilare 12 registri

e mai una volta che siano semplici e comprensibili. Per capire come fare bisogna rivolgersi a un consulente perché è chiaro che in una realtà formata da 3 persone di cui

telefonare invece che a lavorare, così alla fine non ce la fai più e sei costretto a chiudere. Moltissime imprese sono in grande difficoltà. Più volte abbiamo lanciato un grido di

allarme, ma non abbiamo ancora ricevuto risposte".

Secondo il presidente della Confindustria udinese Adriano Luci è giunto il momento di riscrivere molte leggi: "Riorganizzarle non basta più - spiega -. Ormai il quadro è troppo complesso e le risposte sono sempre più lente. Servirebbe una semplificazione generale all'insegna della trasparenza per riuscire a recuperare efficacia ed efficienza. Nonostante la crisi la complessità del quadro normativo aumenta e i tempi di risposta della burocrazia sono sempre più lunghi. Per ogni pratica dobbiamo fare lo slalom tra i cavilli e addentrarci in una foresta di leggi e leggine". Gli esempi si sprecano. Il direttore dell'Assindustria, Ezio Lugnani ricorda le procedure per ottenere l'autorizzazione integrata ambientale: "Rispetto ai 3-4 mesi previsti - racconta - mediamente si va oltre i 10 mesi e lo stesso vale per il rilascio dell'autorizzazione unica per gli impianti fotovoltaici: l'attesa media supera i 10 mesi mentre la legge prevede un iter di 3 mesi per non parlare poi delle concessioni edi-



uno è il titolare non si può certo essere esperti di tutto e la maggior parte delle aziende artigiane sono formate proprio da 3 persone. Per mandare avanti un'attività ormai devi per forza chiedere aiuto a un avvocato, un notaio, un ingegnere, un commercialista e passi le tue giornate a fare carte e a

**Bigai: "In dicembre abbiamo presentato alla Regione un elenco di richieste per ridurre la burocrazia. Ma non c'è ancora una risposta"**

### IN CIFRE

## 300 milioni di euro di sprechi

**N**on soltanto tempo perso, ma anche milioni di euro gettati al vento: 296, 9, per la precisione tenendo in considerazione il Friuli Venezia Giulia. E' il costo della burocrazia calcolato da una ricerca della Confartigianato che ha posto in evidenza come a sopportare il peso maggiore siano le aziende di piccole dimensioni. Infatti, in tutte le regioni, sono le micro imprese fino a 9 dipendenti a farsi carico dei costi più ingenti in burocrazia: ben 11 miliardi l'anno, vale a dire l'80,4% del totale dei 13,7 miliardi spesi ogni anno da tutte le imprese italiane. In pratica, ogni 12 mesi, ciascuna microimpresa deve sacrificare 11.114 euro per rispettare gli adempimenti amministrativi connessi all'attività produttiva. Una somma che incide per il 29,6% sul costo del lavoro. (dati 2007)

lizie che dai 3-4 mesi teorici superano abbondantemente l'anno in molti casi". La Coldiretti in dicembre aveva presentato alla Regione un elenco di richieste per ridurre almeno in parte il peso della burocrazia a costo zero. "Ma - dice la presidente Elsa Bigai - stiamo an-

cora aspettando una risposta". Tra le richieste c'era anche quella di poter spedire documenti anche per via telematica, un sistema sicuramente più veloce ed economico, ma a distanza di 4 mesi tutto è ancora fermo. Ovviamente per colpa della burocrazia.

### COMUNICA

Primi passi verso la rivoluzione

## Aprire un'impresa con un'unica comunicazione

**È** scattata il 1° aprile la "rivoluzione" di ComUnica, diventata dunque, ufficialmente, la sola procedura per creare una nuova impresa o comunicare variazioni di imprese esistenti, come dice la parola stessa, con un'unica comunicazione al Registro Imprese della Camera di Commercio. Con questa procedura, esclusivamente telematica, si assolvono tutti gli adempimenti amministrativi, fiscali, previdenziali e assicurativi legati alla vita dell'azienda.

«Un nuovo tassello si aggiunge così all'impegno delle Camere di Commercio per la semplificazione e per alleggerire la burocrazia - ha spiegato il presidente Giovanni Da Pozzo -. I nostri uffici sono stati fra i primi ad avviare la sperimentazione e si sono organizzati al meglio per arrivare pronti a questa data. E per far arrivare pronti professionisti e imprese». Settimani in Italia,

dal febbraio 2008, per numero di pratiche già evase con il nuovo metodo, pur non essendo una delle 10 Camere individuate per la sperimentazione ufficiale,

gli uffici anagrafici della Cciao di Udine hanno infatti portato avanti anche una puntuale attività d'informazione telefonica e agli sportelli, e soprattutto un approfondito percorso formativo per le aziende e gli utenti professionali, che hanno letteralmente affollato i corsi, occasione per sperimentare sul campo gli applicativi e familiarizzare, in particolare, con il nuovo software Starweb per la creazione guidata di pratiche telematiche di denuncia d'iscrizione, modifica o cancellazione all'Albo delle imprese artigiane e al Registro Imprese. Nello specifico, sono stati circa 550 i partecipanti ai sette seminari organizzati da dicembre dello scorso anno a oggi. Vista l'utilità e l'efficacia del metodo, gli uffici



camerali stanno già pensando di attivarne di nuovi, prossimamente, anche con il sistema a regime.

L'utilizzo del modello ComUnica segna un'importante svolta nel rapporto tra imprese e pubblica amministrazione: l'unico interlocutore esclusivamente telematico per le aziende è dunque il Registro Imprese, con evidenti semplificazioni, riduzione di tempi e costi. ComUnica ha proprio questo scopo: agevolare professionisti e im-

prese, razionalizzando e velocizzando le procedure, tramite un efficace utilizzo degli strumenti tecnologici. Le aziende dialogano unicamente con il Registro imprese, dunque, per aprire, modificare o cessare l'attività. Tutte le informazioni e gli aggiornamenti sono disponibili, oltre che su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), contattando: Registro Imprese, Via Morpurgo 4 - 33100 Udine; fax 0432 273841; mail: [registro.imprese@ud.camcom.it](mailto:registro.imprese@ud.camcom.it).

## La riforma taglia - costi

**C**amere di commercio e impegno per velocizzare i tempi e ridurre i costi per gli utenti. Anche la riforma degli Enti camerali, entrata in vigore il 12 marzo (Decreto legislativo 23 del 2010) permetterà di valorizzare al meglio questo percorso «Siamo fiduciosi che la riforma permetterà al mondo produttivo di evolversi e alle imprese di trovare un interlocutore sempre più utile ed efficace nel sostenere la loro nascita e i loro processi di crescita», ha commentato infatti il presidente della Cciao di Udine Giovanni Da Pozzo, nel valutare positivamente il Decreto, che peraltro sancisce l'identità istituzionale delle Camere di Commercio. La riforma, che prevede inoltre il rafforzamento delle competenze sull'internazionalizzazione, punta molto sulla semplificazione delle procedure attraverso le nuove tecnologie e sulla valorizzazione della conciliazione, della metrologia legale, dell'innovazione e del trasferimento tecnologico. Introduce importanti disposizioni per la riduzione dei costi, anche attraverso la razionalizzazione delle iniziative, e una maggior semplificazione con il ricorso alla telematica, strumento in cui la Cciao udinese è all'avanguardia, sia per quanto riguarda le procedure interne e il perfezionamento di atti, che sono pressoché interamente digitalizzati, sia per le procedure di interlocuzione tra le aziende e la Camera. (C.P.)

L'attività del Fondo di rotazione per le iniziative economiche si allarga con compiti anticrisi

## ATTUALITÀ

FRIE

# Finanziare le Pmi

Accordati finora finanziamenti per 30 milioni di euro, segno che si continua a investire

Rossano Cattivello

L'attività del Fondo di rotazione per le iniziative economiche, che ammonta a un miliardo di euro, rimane valida. Creato nel lontano 1955, lo strumento non può dirsi per niente superato e risulta anche un importante termometro per l'economia. Recentemente gli sono stati affidati anche compiti anticrisi, attraverso i due fondi, rispettivamente, di co-garanzia e di smobilizzo dei crediti: strumenti, però, che dopo un avvio sottotono, stanno per essere corretti.

“I primi mesi dell'anno sono stati caratterizzati da luci e ombre – commenta il presidente del comitato di gestione, Bruno Tellia insediatosi a gennaio -. Le richieste delle imprese continuano ad arrivare e a metà aprile abbiamo accordato finanziamenti per 30 milioni di euro, segno quindi che si continua a investire. Per contro il confronto rispetto agli ultimi anni mette in evidenza una situazione che rimane critica, con molte richieste di posticipo del pagamento delle rate. Dall'anno scorso sono giunte in tal senso 77 domande, pari a un valore residuo di sette milioni, che sono state tutte accolte”.

Nel corso del 2009 il Frie ha autorizzato 87



finanziamenti per un valore complessivo di oltre 203 milioni di euro. Le erogazioni, anche su operazioni pluriennali, sono state 375 per un volume di 237 milioni. A inizio 2010 risultano depositate 86 domande da evadere, per una richiesta di finanziamenti pari a 182 milioni. La disponibilità di cassa ammonta attualmente a poco più di 54 milioni.

Attualmente sono molte le manifestazio-

IN CIFRE

86 domande da evadere nel 2010

Nel corso del 2009 il Frie ha autorizzato 87 finanziamenti per un valore complessivo di oltre 203 milioni di euro. Le erogazioni, anche su operazioni pluriennali, sono state 375 per un volume di 237 milioni. A inizio 2010 risultano depositate 86 domande da evadere, per una richiesta di finanziamenti pari a 182 milioni. La disponibilità di cassa ammonta attualmente a poco più di 54 milioni.

LE CATEGORIE

L'appello

## Semplificare le procedure

Semplificazione, prima che sia troppo tardi. E quanto auspicano le associazioni di categoria.

“Il Frie continua a essere uno strumento attuale - spiega il presidente di Confindustria Udine, Adriano Luci - per ottenere i fondi anticrisi, invece, le procedure rimangono tortuose”. “Da quando il Frie è stato delegato alla gestione del nuovo Fondo regionale di garanzia per le Pmi dalla legge regionale 4 del 2005 abbiamo espresso una valutazione sostanzialmente positiva - spiega il pre-

sidente di Confartigianato Udine, Carlo Faleschini -. Purtroppo, però, il sistema bancario, nel suo complesso, non ha accolto con favore la regolamentazione attuativa e alcuni istituti hanno ritenuto di non sottoscrivere la convenzione con il Fondo. Inoltre, la procedura semplificata per ottenere la garanzia diretta da parte delle imprese che vengono finanziate per un importo non superiore a 100mila euro, spesso si rivela impraticabile, essendo condizionata dal presentare un aumento del fatturato di almeno il 10% negli ultimi due anni”.

“Se, poi, l'impresa intende avvalersi della co-garanzia, strumento ben diverso dalla contro-garanzia, con l'intervento anche del Confidi di riferimento - dettaglia Massimo Nicchiarelli, funzionario dell'Ufficio Credito e Agevolazioni di Confartigianato - gli iter istruttori 'paralleli' diventano tre, ovvero banca, confidi e fondo, con ripercussioni facilmente immaginabili sui tempi di risposta. “Auspichiamo, pertanto - conclude Faleschini -, una ulteriore e reale semplificazione delle procedure.”

ni di interesse a presentare richiesta di finanziamento. Sembra come, interpreta Tellia, le aziende abbiano voglia di investire, ma non si fidano ancora della ripresa imminente dei mercati.

Per la propria attività tradizionale, la giunta regionale, inoltre, ha recentemente affinato i criteri di finanziamento, ponendo come prioritari il ritorno occupazionale, il trasferimento della sede fiscale delle imprese in Friuli Venezia Giulia e, contro ogni delocalizzazione, il mantenimento degli investimenti fatti sul nostro territorio per almeno sette anni. Per favorire le Pmi il Frie, poi, può concedere contributi nella misura massima dell'80% dell'investimento alle piccole e micro-imprese, mentre per le medie il contributo scende al

75% e per le grandi al 65 per cento.

Nell'ambito della liquidità del Frie, la Regione a metà del 2009 ha creato un apposito fondo da 10 milioni di co-garanzia, in grado quindi di dare copertura, in abbinamento a quella data dai Confidi, a nuovi finanziamenti bancari per 100 milioni di euro. Parallelamente, è stato attivato un fondo per lo smobilizzo dei crediti.

“Stiamo cercando di semplificare i regolamenti di questi due strumenti, che hanno dimostrato problematiche al loro avvio - aggiunge il presidente del Frie -. Ci stiamo confrontando, da una parte, con l'Abi per superare la complessità delle procedure, e dall'altra per ampliare le ipotesi di crediti nei confronti della pubblica amministrazione”.

AEROPORTO

Verso una partnership con Save, gestore di Venezia e Treviso

## Il futuro dello scalo di Ronchi

Garantire un futuro solido all'aeroporto di Ronchi dei Legionari da un lato rafforzandolo da un punto di vista strategico e dall'altro permettendo di avviare gli investimenti necessari per rispettare i vincoli fissati dalla concessione quarantennale. Una strategia a lungo termine volta a fornire un nuovo punto di partenza per lo scalo, a partire dalla gestione. La Regione Friuli Venezia Giulia diventerà unica proprietaria dell'aeroporto tramite l'acquisto delle quote fino ad ora in possesso del Consorzio (pari al 51%). La soluzione, raggiunta recentemente in modo unanime tra Consorzio e Regione, contribuirà a mettere fine ad una situazione di conflittualità a livello di governance che ha vis-

suto lunghi anni di contrapposizioni tra Regione ed Enti locali. Una volta che la Regione Fvg diventerà a livello effettivo proprietaria al cento per cento dell'aeroporto, “operazione che avverrà tramite apposita legge regio-

**Riccardi: “Ronchi non dovrà comunque ridursi a fungere da terza pista di Venezia”**

nale - spiega l'assessore regionale ai trasporti Riccardo Riccardi - si aprirà la strada per l'ingresso ai soci privati.” Un processo, quello del passaggio delle quote del Consorzio alla Regione, che mira in primis alla salvaguardia dello scalo e da cui i soci

del Consorzio intascheranno complessivamente una cifra pari a 5,2 milioni di Euro.

Accanto a questo si va ad affiancarsi anche un secondo obiettivo, che risponde alla necessità per Ronchi di stringere un'alleanza strategica con altri soci privati. L'ipotesi più accreditata è quella di una partnership con Save, società che gestisce gli aeroporti di Venezia e di Treviso.

“Ora appare naturale stringere una forte alleanza con Save. Dobbiamo fare massa critica con gli altri scali ed è ovvio pensare a Venezia in una prospettiva a lungo termine, salvaguardando il ruolo del nostro aeroporto e servendo al meglio i nostri passeggeri, senza spreco di risorse pubbliche”, ha aggiunto l'asses-

sore Riccardi sottolineando come però Ronchi non debba ridursi a fungere da terza pista di Venezia. “Un'apertura a un socio privato - spiega ancora l'assessore regionale Riccardi - che dovrà avvenire tramite gara pubblica all'interno della quale verrà data priorità all'offerta più vantaggiosa oltre che alla corrispondenza di precisi obiettivi previsti dal piano industriale dello scalo.” Passaggio intermedio e necessario è quello dell'aumento di capitale, funzionale al completamento degli investimenti preventivati. Una strategia che a lungo termine mira al mantenimento del ruolo strategico dello scalo “tramite il ripristino di mete nazionali, tra le quali Roma e Milano, oltre che il mantenimento di quelle già



operative, come Monaco, Parigi, Francoforte. Tutto ciò - sottolinea ancora l'assessore regionale Riccardi - per entrare in un raggio d'azione più ampio.” Accanto alla complessiva crisi economica che ha colpito in generale il “volo business”, l'aeroporto di Ronchi sconta problemi e situazioni specifiche. “Ronchi - spiega l'assessore - pa-

ga non solo la sua limitata massa critica dovuta ad un bacino d'utenza troppo ristretto, ma anche il venire meno della copertura finanziaria un tempo garantita dalla compagnia di bandiera, oltre che la litigiosità interna che ha caratterizzato per lungo corso la governance dell'aeroporto.”

Marina Torrisi

Settore agroalimentare e vitivinicolo in fermento per la missione imprenditoriale dal 3 al 5 maggio

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

BRASILE

# Mercato per il Friuli

“Nel Paese sudamericano il Made in Italy ha un forte appeal” parola di Daniele Petraz (CCIB)

di Daniele Damele

La Camera di commercio di Udine di Udine parteciperà dal 3 al 5 maggio alla missione imprenditoriale a San Paolo del Brasile dal titolo “Sapori d’Italia nel mondo”. La missione riguarderà soprattutto il settore agroalimentare e vitivinicolo. Per prepararsi adeguatamente a questo appuntamento a fine marzo l’ente camerale ha promosso una tavola rotonda sulle prospettive e opportunità per le imprese italiane nel Paese sudamericano. All’evento hanno partecipato, quali relatori, Daniel Vio, Erna Hauser e Nicola Minervini.

Quest’ultimo in particolare ha posto in evidenza come il Brasile sia un mercato di 90 milioni di abitanti (su un totale di quasi 200 milioni) dei quali 45 milioni di classe media. Di questi 20 milioni sono oriundi italiani. Questo perché la percentuale più elevata di immigrati in Brasile, il 30 per cento, proviene proprio dal nostro Paese.

Minervini ha affermato che “chi andrà a San Paolo ai primi di maggio non si attenda nulla di esotico, ma idee chiare sull’import: i brasiliani sono interessati a prodotti noti e di qualità, maga-

ri da assemblare in loco, se possibile, per ridurre i costi”.

Intanto il Brasile sbarca in Friuli in quanto **Daniele Petraz** è il nuovo referente della Camera di Commercio Italo Brasiliana (CCIB) proprio per il Friuli, ente che ha così attivato una sede secondaria a Udine. Abbiamo chiesto a Petraz come intenda programmare le sue attività a favore della CCIB in Friuli e quali opportunità ci sono per le imprese friulane in Brasile?

“Il Brasile - ci ha risposto - è una delle nazioni con maggior potenzialità di crescita. Da anni infatti si parla di BRIC, cioè Brasile, Russia, India e Cina, come delle quattro economie a maggior tasso di crescita e, quindi, come le quattro economie a maggior potenziale di investimento. Investimento inteso come opportunità di esportazione di prodotti e tecnologia italiani. Come in molte economie in forte sviluppo, infatti, in Brasile, il Made in Italy è visto come status simbol e garanzia di qualità, a cui i ceti più abbienti ambiscono. Si parla spesso di Cina e India, come opportunità di sviluppo per le nostre aziende, ma il Brasile, se non altro per le affinità culturali, molto maggiori che con le due su citate na-

zioni, potrebbe nascondere delle sorprese interessanti. Viene da sé, e la storia degli ultimi dieci anni lo ha insegnato a molti, che non si può pensare di approcciare un nuovo mercato senza appoggiarsi a strutture di esperienza. La CCIB si trova sempre più spesso ad essere chiamata a cercare di risolvere delle situazioni impostate in modo poco efficace. Da qui nasce la volontà della CCIB di far conoscere i propri servizi sia intensificando i semina-

**Il Brasile è una delle quattro economie a maggior tasso di crescita**

ri, sia aprendo delle presenze locali, più vicine al territorio. Il target delle aziende interessate è quello delle PMI. Una idea di quali servizi può offrire la CCIB la si evince dal sito internet: [www.ccib.it](http://www.ccib.it). Ritengo che per ogni realtà industriale vadaagliato attentamente se e quali opportunità vi possono essere, ed è per questo che la CCIB riceve senza impegno per un primo incontro. Incontri che vanno preparati per assicurare

all’impresa le risposte più adeguate e confacenti alle proprie necessità”.

Il Brasile è visto dai friulani come meta esotica e come il Paese di Zico. Quale chiave di lettura del Brasile fornirebbe ai suoi coregionali dal punto di vista economico?

“In Brasile il prodotto Made in Italy ha un forte appeal, ma non va neanche dimenticato che il Brasile è ricco di risorse naturali. Inoltre in Brasile vi è la volontà di assecondare lo sviluppo e, quindi, favorire investimenti stranieri. Zico ed esotismo, sono qualcosa che appartiene alla sfera privata, che nulla ha a che fare con il lavoro. Molti però, pensano al Brasile solo come ad una meta di svago, ma i dati economici, facilmente rilevabili anche dal sito web della CCIB, ci dicono che le opportunità di lavoro ci possono essere, si tratta solo di capire se vanno bene per una determinata azienda e soprattutto si deve avere la capacità di coglierle. Non ci si deve dimenticare però che il Brasile è una nazione complessa, 186 milioni di abitanti divisi in 26 Stati, con regole, leggi, usi e costumi differenti, che con il Distretto Federale sono convenzionalmente raggruppati in 5 grandi Regioni”.



### BRASILE IN CIFRE

#### I top dieci dell'export

Export 2008 Friuli Venezia Giulia - Brasile: 56.931342 € (i dati 2009 non sono ancora disponibili)

Prime dieci merci dell'interscambio commerciale Friuli Venezia Giulia - Brasile:

1. Macchine per metallurgia, miniera, cava e cantiere
2. Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili
3. Macchine di fabbricazione di forni, bruciatori e sistemi di riscaldamento/raffreddamento, apparecchi di sollevamento e movimentazione
4. Prodotti della siderurgia
5. Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
6. Macchine di fabbricazione di motori e turbine, pompe e compressori
7. Mobili
8. Bevande
9. Articoli di materie plastiche
10. Prodotti della prima trasformazione dell'acciaio

Fonte: Ufficio Studi Camera di commercio di Udine su dati Coeweb/Istat



Camera di Commercio Udine

internazionalizzaz **i** one

Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER

I N F O R M A

## calendario iniziative [aprile > luglio/2010]

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO
Progetto Sapori d'Italia nel mondo IV Missione imprenditoriale - Brasile	Missione settore agroalimentare e vitivinicolo	3 - 5 maggio	San Paolo e possibilità a estensione Rio Grande do Sul [2]
Presentazione paese Kuwait e Barhain	Multisetoriale con focus contract arredo	4 maggio	CCIAA Udine
Missione a Monaco di Baviera - Germania	Missione dedicata all'internazionalizzazione delle Pmi friulane nei settori dell'agroalimentare, dell'arredo-design, del turismo, completata da un programma di valorizzazione del sistema produttivo friulano	17 - 19 maggio	Monaco di Baviera [1]
Missione imprenditoriale - Emirati Arabi e Qatar	Multisetoriale: edilizia, infrastrutture, sistema casa (inclusi sistemi di sicurezza e domotica), cosmesi (health&beauty-prodotti, attrezzature per l'estetica ecc.), gioielleria	23 - 28 maggio	Doha, Dubai [3]
Settimana Europea PMI - Enterprise Europe Network	Seminari su tematiche di internazionalizzazione sul territorio UE	25 maggio - 1 giugno	CCIAA Udine [4]
Incoming operatori austriaci, tedeschi e svizzeri del settore agroalimentare	Incontri bilaterali e visite aziendali	24 - 25 giugno	CCIAA Udine
Incoming operatori russi del settore agroalimentare	Incontri bilaterali	5 - 6 luglio	Firenze [3]

[1] Cciaa di Udine, Provincia di Udine - Assessorato al Turismo, Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori.

[2] Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER, in collaborazione con l'ICE - Istituto Nazionale per il Commercio Estero Promofirenze - Azienda Speciale della CCIAA di Firenze, nell'ambito dell'intesa operativa ICE/Unioncamere.

[3] Cciaa e/o Aziende Speciali del Gruppo Strutture Camerali per l'internazionalizzazione congiuntamente alla CCIAA di Udine/ Azienda Speciale I.TER con il patrocinio di Unioncamere.

[4] Rete EEN - Consorzio Friend Europe Programma europeo competitività ed innovazione (CIP).

Turismo e business "made in Friuli" alla conquista dell'Italia e dell'estero

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

ACCORDO PROVINCIA - CCIAA

# Eccellenze in Europa

Appuntamenti consolidati a Monaco, Vienna e Milano. Due le nuove località: Praga e Basilea

**R**iparte e si arricchisce di nuove opportunità la sinergia fra la Provincia e la Camera di Commercio di Udine per promuovere in Italia e in Europa la qualità del territorio friulano. È stata sottoscritta a palazzo Belgrado dai presidenti Pietro Fontanini e Giovanni Da Pozzo l'edizione 2010 dell'accordo "Eccellenze in tour", titolo di un progetto che sintetizza l'impegno congiunto dei due enti, a favore della valorizzazione del turismo, della cultura, dell'enogastronomia e del tessuto produttivo friulano. La Provincia, in particolare attraverso l'assessorato al turismo e alle attività produttive guidato da Franco Mattiussi, e la Cciao tramite la sua Azienda speciale I-Ter, svilupperanno nel corso dell'anno eventi e manifestazioni a carattere enogastronomico, con la collaborazione del Consorzio Fvg Via dei Sapori, e di promocommercializzazione, con il coinvolgimento delle aziende dei diversi settori produttivi. I primi appuntamenti in prosecuzione del percorso intrapreso nel 2009 si terranno a Monaco di Baviera dal 17 al 19 maggio e, sempre in primavera, a



Milano. In autunno sarà poi nuovamente la volta di Vienna. Nuove località scelte per quest'anno sono invece Praga, dove si è appena conclusa la missione e Basilea, l'8 e il 9 maggio.

Ogni evento prevede un'azione istituzionale, corredata da appuntamenti, presentazioni, seminari e incontri B2B tra operatori del mercato, nonché degustazioni e partecipazioni a fiere: tutte iniziative in cui i due enti sono preparatissimi.

«Si tratta di un'azione importante - ha detto Fontanini - che, per com'è strutturata, ben si presta a favorire la valorizzazione delle nostre eccellenze. Attraverso azioni mirate e

strutturate per diffondere la conoscenza dei nostri prodotti in territori strategici per il Friuli, favoriremo sicuramente l'aumento dell'esportazione verso quei territori». «Il mercato europeo - ha commentato poi Da Pozzo - rimane punto di riferimento imprescindibile per il nostro sistema produttivo. Gli ottimi risultati già raggiunti, uniti a quelli che stiamo perseguendo nel contesto internazionale più ampio, ci spingono a continuare in questa direzione.

Per il progetto 2010, lo stanziamento complessivo dei due enti sarà di 300 mila euro, 100 mila da palazzo Belgrado e 200 mila dalla Camera.

PRAGA E MONACO | I seminari

## Strategie di mercato

**D**ue seminari informativi, a cura dello Sportello Enterprise Europe Network, in previsione della partecipazione alle Missioni di Praga e Monaco si sono tenuti in Camera di commercio il 31 marzo.

L'iniziativa ha visto il contributo dell'esperto di marketing internazionale e di strategie di internazionalizzazione Nicola Minervini: si è rivolta alle Pmi di tutti i settori e ha inteso favorire lo sviluppo dell'attività di fidelizzazione sui mercati esteri, attraverso la condivisione di best practice. A quello di Minervini è seguito l'intervento dell'architetto Anna Lombardi, esperta nel campo della comunicazione e del design, che ha approfondito il valore aggiunto offerto alle imprese da queste componenti, prendendo in

esame il caso pratico di un mercato di riferimento tradizionale: Monaco di Baviera. In questo senso, particolare rilevanza ha rivestito la testimonianza aziendale di Interna Contract.



Nel pomeriggio si è svolto un ulteriore incontro, per approfondire questa volta il settore agroalimentare attraverso gli interventi di Lubos Barta, giornalista di primarie testate ceche del settore vitivinicolo (come

Sommelier Magazine) e componente di giuria in prestigiosi concorsi internazionali. Barta ha illustrato le caratteristiche del mercato ceco per il settore vitivinicolo, mentre il dottor Galliussi, anch'egli qualificato esperto del settore agroalimentare, si è adentrato nelle specificità del mercato tedesco di settore.

I prossimi eventi seminariali curati dall'Enterprise Europe Network di Udine si svolgeranno in occasione della Settimana Europea delle Pmi, prevista dal 25 maggio al 1 giugno, appuntamento pensato per offrire alle piccole e medie aziende un'occasione di condivisione delle esperienze, consentendo di trarre spunti utili per sviluppare ulteriormente i loro affari all'estero.

GAST

Gastronomia

## Good in tour

**C**amera di Commercio e Udine & Gorizia Fiere insieme a Klagenfurt, a metà marzo, per promuovere il Salone biennale Good, che tornerà a Udine Fiere a fine ottobre 2011. La presenza, che si è concretizzata anche in una serie di incontri istituzionali e commerciali è avvenuta in una delle Fiere più "gustose" dell'Alpeadria, Gast, manifestazione dedicata alla gastronomia e all'ospitalità d'eccellenza. L'obiettivo dell'incontro è stato dunque proseguire e ottimizzare la

cooperazione economico-commerciale già avviata fra Udine e Carinzia, con focus su diversi settori di collaborazione, fra cui, appunto, l'agroalimentare, già concretizzato con la presenza di Klagenfurt Messe a Good 2009 e, lo scorso mese, con la promozione di Good 2011 al Gast, in un'area espositiva che ancora una volta ha ribadito la sinergia tra Camera di Commercio di Udine e la Fiera.

Dopo l'Austria, Good in Tour approderà a maggio al Cibus di Parma e in ottobre al Salone del Gusto di Torino.



SELL OR BUY

Proposte di collaborazione pervenute al punto Enterprise Europe Network - Consorzio Friend Europe di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dalla banca dati "BCD - Business Cooperation Database" della DG Imprese e Industria, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre Istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese

**ESTONIA - PRODOTTI IN METALLO**

Produttore estone di prodotti in metallo cerca intermediari commerciali e si offre per rapporti di subfornitura. Principali prodotti sono strutture in metallo, cancelli e recinzioni, ringhiere per tetti e terrazze, scale, tende da sole, arredo per interni ed esterni. (Rif. 2010.04.01 BCD 20100311004)

**REP.CECA - MACCHINARI**

Azienda ceca specializzata nella realizzazione di macchine taglio a fiamma e macchine

per saldatura cerca agenti e distributori con esperienza anche per attività postvendita. (Rif. 2010.04.02 BCD 20091002014)

**TURCHIA - VALVOLE ALTA PRESSIONE**

Azienda turca fornitrice di valvole cerca produttori di valvole ad alta pressione e si offre come distributore. (Rif. 2010.04.03 BCD 20100305011)

**POLONIA - VERNICI IN POLVERE**

Azienda polacca specializzata in vernici in polvere di componenti galvanizzati in alluminio, acciaio offre servizi di subfornitura a prezzi competitivi. (Rif. 2010.04.04 BCD 20100304021)

**AUSTRIA - CALDAIE**

Azienda austriaca fornisce ed installa caldaie automatizzate per usi industriali e riscaldamento centralizzato, cerca intermediari commerciali. (Rif. 2010.04.05 BCD 20100312024)

**BOSNIA - SAPONE NATURALE**

Società bosniaca specializzata nella produzione di saponi naturali alla menta, miele, papavero-cannella, mail-eucalipto, caffè e, lavanda ricerca agenti e distributori con esperienza nel settore della cosmesi naturale. (Rif. 2010.04.06 BCD 20100316009)

**RUSSIA - TRASPORTI**

Società russa attiva nei trasporti internazionali su strada nell'Europa Occidentale offre servizi di trasporto ed è interessata alla creazione di joint venture. (Rif. 2010.04.07 BCD 20100322014)

**SLOVENIA - SUBFORNITURA PER ARREDO**

Azienda slovena produttrice di diversi tipi di mobili in legno per l'ufficio, la cucina, ed altri prodotti è interessata a rapporti di subfornitura. (Rif. 2010.04.08 BCD 20100322004)



L'Europa alla portata della vostra impresa.

AVVISO

L'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER della CCIAA di Udine non si assume alcuna responsabilità per le informazioni incomplete e/o inesatte contenute nel presente documento, né sull'affidabilità delle aziende inserzioniste.

Camera di Commercio di Udine  
Azienda Speciale Imprese e Territorio - Internazionalizzazione  
Via Morpurgo 4  
33100 Udine  
Tel 0432 273516 273826  
Fax 0432 503919  
e-mail: cciaaud@friendeurope.it

Le aziende friulane riscuotono successo alla manifestazione, nonostante la nube islandese abbia bloccato alcuni operatori.

## SPECIALE SALONE DEL MOBILE

### IL CONSUNTIVO

# Il rilancio della sedia

Rosalba Tello

La nube del vulcano islandese avrà anche rovinato parzialmente la festa, ma non è riuscita ad oscurare il clima di ottimismo che sin dall'esordio del Salone del Mobile ha contraddistinto espositori e visitatori del padiglione Promosedia Pavilion. Certo, i contatti del weekend, quelli attesi e importanti, sono saltati: ciò ha tagliato fuori una larga fetta di potenziali clienti, soprattutto dall'Est Europa e dall'Inghilterra. Il ricambio degli operatori negli ultimi giorni di fiera non è quindi potuto avvenire. Eppure, a dispetto dell'imprevisto evento atmosferico, l'affluenza non è mancata, e quella registrata nello spazio della Cciaa di Udine ha lasciato ugualmente soddisfatti gli organizzatori. Ottimista come (quasi) sempre, Matteo Tonon commenta con fiducia il post-salone: "La fiera è iniziata all'insegna della positività, che era il migliore segnale che ci potessimo attendere. Il clima era differente rispetto alla scorsa edizione, che aveva portato grandi numeri ma pochi riscontri effettivi". Secondo il presidente di Promosedia i sentori lasciano ben sperare: il secondo semestre dell'anno riporterà, con effetti concreti nel 2011, alla ripartenza del settore arredo e

della seduta. E per ovviare all'assenza dei contatti non pervenuti a Milano per causa di forza maggiore, "stiamo attivandoci per avviare la promozione commerciale esterna e recuperare chi non è potuto venire al Salone". Concretezza è la parola d'ordine: a detta di Tonon quest'anno gli espositori, grossi gruppi compresi, più che lanciare messaggi provocatori o attirare visibilità tramite presentazioni ad effetto si sono concentrati sulla volontà di tornare a pesare. "La Camera di Commercio - dichiara il presidente Cciaa Giovanni Da Pozzo - ha investito molto per valorizzare la partecipazione delle nostre aziende a questo appuntamento di rilevanza internazionale, e i primi riscontri ci danno fiducia. In momenti difficili come questi la vicinanza delle istituzioni alle imprese è indispensabile." Accompagnare le aziende nella loro crescita, lavorare in sinergia, mirare ai mercati esteri sono i fattori su cui la Cciaa sta lavorando con impegno, "e nelle prossime edizioni vogliamo essere ancora più numerosi e uniti". Alessandro Calligaris, presidente regionale di Confindustria, promuove a pieni voti la presenza friulana al Salone, ribadendo la validità del made in Italy: "la nostra imprenditoria ha confermato che siamo un passo avanti rispetto al resto del mondo,

### IN CIFRE

#### Un padiglione per 19 realtà

Il Promosedia Pavilion si è presentato per l'edizione 2010 con uno stand, all'interno del padiglione 14, di quasi 2 mila metri quadri, disegnato dall'architetto Fabio Di Bartolomei, riunendo 19 realtà imprenditoriali del legno e della sedia, tra cui 2 "new entry" della collettiva (Ils Collection e Debi). 2 mila le persone radunatesi per lo show organizzato nello spazio della Snaidero all'evento di apertura, promosso anche in collaborazione con la Cciaa di Udine. 26 le aziende straniere che, tramite l'ufficio internazionalizzazione dell'ente camerale, hanno effettuato incontri bilaterali con le imprese presenti al Promosedia Pavilion. Oltre 300 mila euro l'investimento effettuato dalla Camera di Commercio, di cui 200 mila per le attività dello stand, 60 mila di voucher per le aziende della Collettiva, il resto a disposizione delle imprese per abbattere oneri burocratici.



sia dal punto di vista del design che dell'innovazione". A livello locale l'evento di Milano è servito soprattutto a capire se le scelte strategiche effettuate sono quelle giuste, "e il sistema Fvg è sulla buona strada". Soddisfatto anche Franco Buttazzoni, vicepresidente provinciale Confartigianato: "La Cciaa è riuscita a ottenere quest'anno uno

spazio di rilievo - commenta -: lo stand più ampio e strutturato e la nuova posizione, accanto al prestigioso padiglione del design e ad aziende di brand che espongono attraenti novità, hanno fatto sì che oltre ai tradizionali buyers e clienti il nostro pubblico sia stato molto più ampio e variegato. Un'operazione vincente: abbiamo già raccolto

richieste da nuovi contatti". Ottima collocazione dello stand anche secondo Passoni, tra le 19 aziende presenti al padiglione sotto l'egida della Camera di Commercio. "lo spazio ha permesso di valorizzare meglio le nostre esposizioni, abbiamo avuto buoni contatti", riporta Tommaso Passoni. Gianni Burlina della BP Sedie di Buttrio

### CAIAZZA MEMORIAL CHALLENGE

La tredicesima edizione ha visto ancora una volta una grande partecipazione

## Quattrocento nuove idee da tutto il mondo per

Esplorare nuove idee in tema di sedia d'interni in legno e promuovere il giovane design internazionale. È questa la finalità del concorso Promosedia International Design Competition Caiazza Memorial Challenge, rivolto ai creativi under 40: architetti, designer e studenti regolarmente iscritti agli Istituti Superiori di De-

sign e alle Facoltà di Architettura.

La tredicesima edizione ha visto ancora una volta una grande partecipazione, a dimostrazione di come l'iniziativa sia un concreto punto di riferimento per il mondo del progetto e il tema una sfida sempre attuale. Erano quattrocento i progetti provenienti da tutto il mondo. A valutarli è sta-

ta un'autorevole Giuria presieduta da Marco Piva e composta da Massimo Farinatti, Dipartimento Progettisti Adi; Dinah Wille, Studio Matteo Nunziati; Mia Pizzi, caporedattore produzione di Abitare; Marco Casamonti, direttore responsabile della rivista Area; Anna Yudina, deputy editor della rivista Monitor; Marco Sabetta, Direttore Generale del Cosmit; Matteo Tonon, Presidente del Comitato Promosedia.

Vincitrice del 1° premio è stata la sedia Simple del designer Emanuele Magini. Classe 1977, nato ad Arezzo ma con studio a Milano, dove si è laureato in disegno industriale al Politecnico, Magini ha disegnato un modello che la giuria ha apprezzato "per la bellezza e la semplicità espressiva, per il perfetto equilibrio pieno/vuoto e l'armonia di quest'ulti-

mo con il legno chiaro che ben si sposa con la rigidità contemporanea delle forme. La sobria eleganza connotante la sua cifra stilistica è frutto di

**Il concorso ha assegnato due Menzioni d'Onore, andate rispettivamente al coreano Bohan Kim e al tedesco Peter Sebastian Scherer**

un perfetto connubio tra il segno moderno e la tecnologia produttiva adottata, che rimanda inequivocabilmente al legno curvato a vapore da Thonet da cui trae origine e significato progettuale. A suggellare l'unione di detti elementi, il nastro

di legno che delinea senza soluzione di continuità schienale e gambe, definendo struttura e identità formale della sedia".

Il concorso, che per la prima volta ha visto la consegna dei premi nonché i prototipi dei progetti vincitori esposti al Salone al Promosedia Pavilion, assegna tradizionalmente anche due Menzioni d'Onore, che sono andate rispettivamente a Bohan Kim - classe 1981, nato a Seoul, Corea del Sud - per la seduta Neat e a Peter Sebastian Scherer - classe 1975, tedesco con studio a Berlino - per il modello X Chair.

Neat è stata premiata "per l'uso insolito del rapporto pieno/vuoto a scopo decorativo e per l'utilizzo di un unico tubo d'acciaio curvato che si unisce al tratto essenziale della seduta in legno, conferendo una linea arro-

tondata e armoniosa che, unita all'utilizzo del legno chiaro, si traduce in una piacevole leggerezza d'insieme".

X Chair è stata premiata "per l'equilibrio nell'uso del legno e del metallo ove l'idea di una



Gli operatori: "Buona la scelta della location e l'organizzazione dell'evento"

## SPECIALE SALONE DEL MOBILE

# inizia da Milano



è possibilista; un po' scontento dall'evento vulcano, che non ha consentito di far proseguire il flusso positivo dei visitatori dei primi giorni, afferma però che l'edizione 2010, nonostante tutto, è andata meglio dello scorso anno: "vedremo i riscontri più avanti". Per la Davos di San Giovanni al Natisone si è trattato di un utile momento

interlocutorio, anche se il periodo per il settore è ancora problematico: "buona, comunque, la scelta della location e l'organizzazione dell'evento da parte della Camera di Commercio", precisa Dario Voschi. L'Asdi Sedia, alla ribalta delle cronache grazie all'originale iniziativa del Trono papale, primo vero esempio di sinergia delle

aziende del Distretto della Sedia, al padiglione Promosedia - ospite assieme al Catas - ha presentato il sito infodistretto.it, tradotto in 5 lingue. Commenta il presidente Giusto Maurigi: "C'è un'inversione di tendenza sia nello spirito degli imprenditori, che hanno capito l'importanza dell'aggregazione, sia dai segnali di ripresa, seppur discontinui, rilevati dalle aziende. Purtroppo il blocco aereo ha inciso negativamente, nella seconda parte di fiera, sulle aspettative di chi al Salone puntava sui mercati del nord Europa".

Espressioni di ottimismo vengono dal cav. Fabrizio Mansutti, Presidente del Gruppo Legno/Arredamento dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine. "Infatti è stato un salone molto interessante con una più che buona affluenza nei primi giorni, meno invece nei giorni a seguire a causa l'evento straordinario dell'eruzione del vulcano islandese. Questo non ha permesso il ricambio dei visitatori, specie quelli provenienti dal nord Europa che abitualmente visitano il Salone nel fine settimana. Un giusto riconoscimento alla Fiera e allo staff per l'organizzazione dell'evento e agli imprenditori che continuano a dimostrare la capacità di proporre sul mercato prodotti di alta qualità, sia tradizionali che di design, curando nei minimi dettagli l'esposizione".

### INCOMING

Il bilancio dell'ufficio internazionalizzazione

## Oltre 150 incontri B2B con le imprese straniere

Oltre 150 incontri di business tra le imprese friulane del legno arredo e operatori stranieri del settore. È il bilancio in cifre dell'attività che l'Ufficio internazionalizzazione della Camera di commercio di Udine ha messo in campo in occasione del Salone del Mobile di Milano. Nel dettaglio, 13 aziende friulane hanno preso contatti con realtà aziendali provenienti dal Canada e da Hong Kong nell'ambito del progetto finanziato dalla legge regionale 1 del 2005 e sostenuto dall'assessorato alle attività produttive della Regione per favorire l'internazionalizzazione delle imprese. Altre 11 rientravano nelle attività B2B finanziate dal Fondo Perequativo, ospitate nell'am-

bito dell'Accordo fra Ice e Unioncamere del 2009 e, in particolare, grazie al supporto di quest'ultima. Gli incontri hanno coinvolto 9 operatori provenienti da Singapore, Russia ed Emirati Arabi Uniti.

«Il Salone milanese - ha commentato il presidente della Cciaa Giovanni Da Pozzo - si è dunque dimostrato, come previsto, un'ottima occasione per promuovere le nostre realtà imprenditoriali e nel contempo sostenere la loro apertura a nuovi mercati esteri, attività che la Camera di commercio udinese sta promuovendo con particolare attenzione, con la consapevolezza che questo sia uno dei modi migliori per aiutarle a crescere e a sviluppare nuove relazioni commerciali in tutto il mondo».

Gli incoming, che in



parte si sono concretizzati anche in incontri "liberi" con altre realtà imprenditoriali presenti a Milano, nonché in visite dirette alle aziende della regione nel dopo-Salone, hanno permesso dunque espandere le possibilità di conoscenza dei prodotti di eccellenza delle imprese regionali attraverso una serie di incontri bilaterali che hanno dato in genere buoni risultati e suscitato notevole interesse.

### FUORISALONE

Tra cucine ed enogastronomia

## Oltre duemila ospiti allo showroom Snaidero

Grande affluenza di pubblico, giovedì 15 aprile, fino a sera inoltrata, per l'inaugurazione del nuovo Showroom Snaidero Milano Interni. L'esclusivo showroom è stato sede di uno degli appuntamenti più rilevanti del Fuorisalone e ha visto una straordinaria partecipazione, richiamando l'attenzione di oltre 2 mila ospiti. Si è ricreato così un vero e proprio luogo d'incontro tra eccellenze della cucina: la collaborazione tra Snaidero Cucine e la Camera di Commercio di Udine ha permesso infatti di realizzare un appuntamento che ha unito alla vocazione internazionale del Gruppo i valori e l'autenticità della tradizione. Gli chef della Trattoria Da Toni di Gradiscut-

ta di Varmo e del Ristorante da Nando di Morteglia hanno riletto in chiave innovativa e moderna, sotto il coordinamento della Cciaa, i piatti più sopraffini del territorio, che hanno preso forma proprio utilizzando le cucine Snaidero. Gli ospiti sono stati omaggiati di una pubblicazione, che presenta le varie ricette proposte, con un'introduzione di Walter Filiputti, per cogliere al meglio l'importanza dei piatti e le specificità del territorio.

«Siamo molto soddisfatti di aver condiviso con la Cciaa questa iniziativa - ha sottolineato Edi Snaidero, presidente del Gruppo - . È stata un'ottima opportunità per unire all'anima internazionale del Gruppo Snaidero, sempre più proiettato verso nuovi mercati, il

forte legame con le nostre origini».

Ciascuna delle cucine esposte è stata interpretata di un particolare prodotto enogastronomico del Friuli. Time, linee semplici ed essenziali, ha aperto la serata con il prosciutto di San Daniele, affettato al momento e servito con un calice di ottimo vino friulano. Orange, la cucina moderna e dinamica, si è accompagnata a due primi: la minestrina al basilico e il risotto alle erbe selvatiche di primavera. Il secondo, abbinato alla cucina Skyline, è stato polenta e oca, servito per l'occasione con lo Schioppettino di Prepotto. Gioconda è stata scelta per servire i dolci tipici, accompagnati da un profumatissimo Ramandolo.

## la sedia in legno

linea continua che determina contemporaneamente struttura portante e sede della seduta suggerisce anche l'interessante soluzione di accoppiamento meccanico tra i due materiali con tre unici punti di saldatura.

La forma della seduta si inserisce nelle curve della struttura di supporto creando un gioco di forme cangianti al variare dell'angolo di osservazione, grazie anche all'attento studio dei dettagli in funzione degli effetti spa-

zio-ergonomici".

A premiare i giovani designer, che si sono detti molto soddisfatti della realizzazione del prototipo - li hanno visti proprio al

**In occasione del Salone è stato anche presentato ufficialmente il bando per la nuova edizione del concorso**

Promosedia Pavilion per la prima volta - oltre alle autorità friulane, hanno partecipato anche il presidente e il direttore generale del Cosmit milanese, Carlo Guglielmi e Marco Sabetta.

In occasione del Salone è stato anche presentato ufficialmente il bando per la nuova edizione del concorso.



Foto: Indirizzo immagine

Hanno preso avvio le prime cinque esperienze che favoriranno l'ingresso dei giovani nel mondo del lavoro

## AZIENDA SPECIALE RICERCA & FORMAZIONE

### LE WORK-EXPERIENCE

# Stagisti alla riscossa

Quest'anno la disponibilità ad accogliere i candidati è arrivata da più di 35 aziende

**W**ork Experience, un'ottima opportunità da cogliere al volo. Ne sono convinti all'Azienda speciale Ricerca & Formazione della Camera di commercio di Udine, dove hanno preso avvio le prime cinque che l'ente ha progettato per il 2010, mentre entro il 30 giugno partiranno le altre cinque previste.

Si tratta di una buona esperienza per favorire l'ingresso dei giovani nel mondo del lavoro o il reiningresso delle persone senza occupazione, attraverso un periodo di presenza in imprese, studi professionali o enti di ricerca del Friuli Venezia Giulia: una possibilità che consente allo "stagista" di approfondire le conoscenze acquisite durante gli studi e di sviluppare le competenze tecniche, relazionali e organizzative proprie del profilo professionale ricoperto.

L'Azienda speciale R&F pone una particolare attenzione nella scelta delle aziende ospitanti, nella definizione del profilo professionale ricercato dall'azienda e nella selezione del candidato più idoneo a ricoprire il ruolo: quest'anno la disponibilità ad accogliere stagisti è arrivata da più di 35 aziende. Tra di esse, hanno for-



malizzato la richiesta le ditte Danieli Automation SpA, Gesteco, Gruppo Siemeon, Instaltec, Quality bio, Ramo, Snaidero, Terziaria Cat, Udine e Gorizia Fiere SpA.

I profili richiesti sono quelli in particolare attinenti alla sfera di competenza dell'Azienda Speciale: si va dall'addetto alla segreteria amministrativa all'addetto alla segreteria commerciale, dall'addetto marketing all'addetto di Ufficio stampa. Non sono esclusi i profili tecnici, richiesti per esempio soprattutto dalla Danieli Automation, che ha dimostrato interesse in particolare per il profilo di progettista per lo Sviluppo di

hardware e software per sistemi di supervisione degli impianti di produzione, nonché di progettista software per modelli di ottimizzazione di tagli su cesoia.

I candidati per partecipare alle selezioni dovevano trovarsi in stato di disoccupazione o non occupazione; avere un'età superiore ai 18 anni; essere residenti o domiciliati sul territorio regionale; essere in possesso del titolo di studi e dei prerequisiti richiesti dallo specifico percorso.

L'esperienza formativa, della durata di 720 ore (circa 6 mesi) è finanziata dal Fondo Sociale Europeo e prevede un'indennità oraria di presenza.

### FORMAZIONE/2 Altri due workshop

## "Economia dell'anima"

**H**anno preso avvio i primi workshop dei nuovi corsi "Economia dell'anima". Si è partiti con "Nella voce, la forza", focalizzato sull'autostima e sull'acquisizione di sicurezza nel parlare in pubblico. Il mini-corso, della durata di tre ore, ha l'obiettivo di insegnare

a conoscere il proprio corpo che parla. Il secondo corso già attivato, "I colori delle emozioni", ha lo scopo di insegnare a liberare energia per dare nuova forza alla propria comunicazione. Altri tre workshop completano poi l'offerta di Economia dell'anima. Sono aperte infine le iscrizioni per le

secondo edizioni de "I colori delle emozioni" (data: 11 maggio) e di "Nella voce la forza" (data: 26 maggio).

Per info tel: 0432 526 333 o 0432 601521 (dal lun al giov 9-13 e 14-18; i venerdì 9-13); email [sabrina.bodigoi@ud.camcom.it](mailto:sabrina.bodigoi@ud.camcom.it); [www.ricercaeformazione.it](http://www.ricercaeformazione.it)

### FORMAZIONE/3 Imparare le lingue

## In arrivo cinese e russo

**D**ue nuove lingue crescono l'offerta dell'Azienda speciale Ricerca & Formazione: sono il cinese e il russo. I destinatari del corso, di 40 ore, sono imprenditori, manager e responsabili aziendali, nonché giovani lavoratori. Le lezioni affronteranno le regole base della sintassi e

l'acquisizione delle principali regole di scrittura. Tutto ciò che sarà appreso nella forma orale lo sarà anche nel suo equivalente grafico. Il corso prevede inoltre lo studio della fonetica e lezioni di conversazione, e pure una contestualizzazione storica, culturale ed economica. L'avvio del corso è previ-

sto per il mese di maggio. Anche il corso di russo di primo livello avrà durata di 40 ore. In avvio sempre entro maggio, prevede l'ammissione di un massimo di 12 partecipanti. (Referente: Daniela Morgante, Azienda Speciale R&F; tel 0432.526 333; email [daniela.morganate@ud.camcom.it](mailto:daniela.morganate@ud.camcom.it))



Camera di Commercio Udine

# ricerca & formaz one

Azienda Speciale Ricerca & Formazione

I N F O R M A

## sviluppare la professionalità

La dinamicità e l'elevata competitività del mercato attuale ha spinto l'Azienda Speciale Ricerca & Formazione a progettare azioni formative mirate a sostegno delle imprese. L'intento è quello di trasmettere ai partecipanti strumenti, capacità e competenze necessari per vincere la sfida proposta dal nuovo scenario economico.

I corsi si svolgeranno presso la sede dell'Azienda Speciale Ricerca & Formazione in viale Palmanova 1/3 a Udine.  
tel. 0432 526 333  
[ricercaeformazione@ud.camcom.it](mailto:ricercaeformazione@ud.camcom.it)

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

### INIZIATIVE IN CORSO

#### [LAVORARE IN SICUREZZA]

Sono aperte le iscrizioni ai seguenti corsi in tema *Sicurezza nel mondo del lavoro*.

#### Formazione per Datori di lavoro con funzioni di RSPP

Durata: 16 ore  
Avvio previsto: 24 maggio  
Orario 17.30 - 21.30  
(lunedì e mercoledì)

Iscrizioni entro lunedì 10 maggio

#### Addetti Antincendio in attività a rischio di incendio basso

Durata: 4 ore  
Avvio previsto: 16 giugno  
Orario: 17.00-21.00

Iscrizioni entro lunedì 31 maggio

#### HACCP Formazione per Addetti Settore Alimentare

Durata: 3 ore  
Avvio previsto: 17 maggio 2010  
Iscrizioni entro martedì 4 maggio

Referente: Sabrina Bodigoi  
tel. 0432 526 333 - 601 521  
[sabrina.bodigoi@ud.camcom.it](mailto:sabrina.bodigoi@ud.camcom.it)

#### [ECONOMIA DELL'ANIMA]

"Economia dell'Anima", un nuovo contenitore che racchiude una serie di workshop pensati per dare corpo alla componente "affettiva" del lavoro.

#### I colori delle emozioni (2° edizione)

Liberare energia per dare nuova forza alla propria comunicazione. Durata 3 ore workshop+aperitivo  
Avvio: 11 maggio - costo 40,00€  
Iscrizioni entro martedì 4 maggio

#### Nella voce, la forza (2° edizione)

Vivere l'energia che si sprigiona dalla voce ed utilizzarla per ampliare la propria efficacia discorsiva.

Durata: 3 ore - Avvio: 26 maggio  
Costo 40,00 € - Iscrizioni entro il 16 maggio

#### Struttura dei workshop

19.15 - 19.45 Aperitivo offerto dalle aziende del Parco Agro-alimentare di San Daniele e del 'Mercati della Terra a San Daniele.  
19.45- 22.15 Workshop tematico

Referente: Sabrina Bodigoi  
tel. 0432 526 333 - 601 521  
[sabrina.bodigoi@ud.camcom.it](mailto:sabrina.bodigoi@ud.camcom.it)

#### [NUOVE PROPOSTE]

#### Corso multidisciplinare di lingua cinese e scheda paese

La lingua Cinese (livello base) e l'interessante sviluppo economico del paese.  
Durata 40 ore - Avvio previsto: maggio 2010

#### Corso lingua e cultura russa - livello base

Nozioni di base della lingua e della cultura Russa.  
Durata 40 ore - Avvio previsto: maggio 2010

Referente: Daniela Morgante

tel. 0432/526 333  
[daniela.morgante@ud.camcom.it](mailto:daniela.morgante@ud.camcom.it)

#### [INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ]

#### Parlare in pubblico

Durata 15 ore - Avvio previsto: maggio 2010

#### Gestire un gruppo di lavoro

Durata 12 ore - Avvio previsto: maggio 2010

Referente: Sabrina Bodigoi  
tel. 0432 526 333 - 601 521  
[sabrina.bodigoi@ud.camcom.it](mailto:sabrina.bodigoi@ud.camcom.it)

Nasce una disciplina unitaria sulla risoluzione alternativa delle controversie civili e commerciali

## ECONOMIA

### CONCILIAZIONE

# Mediazione efficace

Con l'emanazione del decreto legislativo viene istituzionalizzato l'istituto

Il 20 marzo è entrata in vigore la nuova normativa in materia di conciliazione civile e commerciale. Con l'emanazione del decreto legislativo 4 marzo 2010 n. 28 nasce una disciplina unitaria sulla risoluzione alternativa delle controversie civili e commerciali vertenti su diritti disponibili. La conciliazione "cambia pelle", dunque, entrando in una nuova fase di sviluppo, garantita da una più solida e strutturata base legislativa che istituzionalizza l'istituto e ne rafforza la disciplina. L'orientamento è promuovere la fiducia verso una nuova forma di composizione delle liti efficace e alternativa a quella ordinaria, con lo scopo principale di facilitare l'accesso alla giustizia e alleggerire il carico delle corti, adeguandosi ad alcune norme comunitarie. Dal 1993, quando il legislatore ha attribuito alle Camere di commercio le funzioni in materia di risoluzione alternativa del contenzioso tra imprese e consumatori, e tra imprese, molta strada è stata percorsa e la nuova normativa è una vera svolta.

Il legislatore, anche con l'utilizzo di nuova terminologia, struttura l'isti-

tuto. Si parla infatti più precisamente di mediazione intesa come attività svolta da un soggetto terzo imparziale, finalizzata ad assistere due o più parti nella ricerca di un accordo amichevole per la composizione di una controversia, con possibilità per il mediatore di formulare, soprattutto se richieste concordemente dalle parti, anche una proposta per la risoluzione della controversia stessa. La

**L'obiettivo è promuovere una nuova forma di composizione delle liti efficace e alternativa**

conciliazione diventa così proprio la composizione della controversia a seguito della mediazione.

Il tutto senza formalità, con risparmi in termini di costi e di tempi - la procedura non può infatti durare più di quattro mesi dal deposito della domanda - e anche con importanti novità in termini di efficacia dell'accordo conciliativo. Infatti, non solo l'accordo così trovato vincola le parti contrattualmente,

ma ora, se successivamente omologato dal presidente del tribunale, è titolo esecutivo per l'espropriazione forzata, per l'esecuzione in forma specifica e per l'iscrizione di ipoteca giudiziale.

Avviare una procedura di mediazione finalizzata alla conciliazione è semplice: basta il deposito della domanda all'organismo di conciliazione deputato, che designerà un mediatore e fisserà un incontro con la controparte la quale avrà facoltà di aderire o meno. L'eventuale mancata partecipazione senza giustificato motivo potrà essere valutata dal giudice nel successivo giudizio civile.

Il tutto nel rispetto del vincolo della riservatezza, dell'oralità e dell'economicità, ferme restando le spese di avvio - che non sono dovute in caso di consumatore, di domanda congiunta e di domanda da depositare in relazione ad una procedura di conciliazione obbligatoria come ad esempio nel settore della telecomunicazione - e le spese di conciliazione, che sono fissate in base con decreto ministeriale in relazione al valore della controversia e dovute da ciascuna parte. Il provvedimento inol-



tre tende a "incoraggiare" la conciliazione introducendo l'obbligatorietà del tentativo in alcune materie per le quali la mediazione è condizione di procedibilità dell'eventuale giudizio civile successivo, sebbene decorsi dodici mesi dal 20 marzo 2010. Decorso questo termine il procedimento di mediazione dovrà essere esperito presso gli organismi accreditati, a pena di improcedibilità nelle controversie in alcune materie specifiche. Restano comunque salve le conciliazioni volontarie e paritetiche.

**La procedura della conciliazione non può durare più di quattro mesi dal deposito della domanda**

Lo Sportello di Conciliazione della Cciaa di Udine ha ottenuto l'iscrizione nel Registro degli Organismi deputati a gestire tentativi di conciliazione in mate-

ria di diritto societario, di intermediazione finanziaria, bancaria e creditizia. Fino all'emanazione di appositi decreti ministeriali, si applicano i decreti ministeriali a suo tempo emanati in materia di registro organismi di conciliazione e di indennità spettanti a questi ultimi.

Info: Ufficio Arbitrato e Conciliazione, Camera di Commercio di Udine, via Morpurgo 4 - 33100 Udine, tel. 0432 273263/273210, conciliazione@ud.camcom.it, www.ud.camcom.it

### IMPRENDITORIALITÀ FEMMINILE

Partecipazione a chi non ha superato i 27 anni

## Un premio per la miglior tesi di laurea

Un premio per la miglior tesi di laurea sull'imprenditoria femminile. È l'idea del Comitato per la Promozione dell'imprenditorialità femminile della Camera di Commercio di Udine, guidato da Enrica Gallo. I destinatari del premio, di mille euro, sono i laureati (laurea quinquennale o specialistica) dell'Università di Udine o altri atenei, ma residenti in provincia. La tesi dev'essere discussa tra il 1° gennaio 2009 e il 31 luglio 2010 e il voto dev'essere di almeno 99/110. La partecipazione è riservata a chi non abbia superato i 27 anni alla data della discussione.

«È un piccolo segnale, ma significativo - spiega il presidente Giovanni Da Pozzo -, una proposta del Comitato che va ad arricchire le attività che la Cciaa porta avanti in questi anni per stimolare l'iniziativa imprendi-



toriale femminile e giovanile. Con la convinzione che puntare su di loro significhi scommettere davvero sul futuro».

Il premio sarà assegnato dopo la valutazione di una commissione. La "giuria" sarà composta da un docente universitario, da due componenti del Comitato e dal Segretario Generale Cciaa. «Confidiamo di dare motivazione a chi si occupa di questa tematica, dal punto di vista della ricerca e dello studio - aggiunge la Gallo - e speriamo che

**La "giuria" sarà composta da un docente universitario, da due componenti del Comitato e dal Segretario Generale Cciaa**

da qui possano scaturire nuovi progetti per incoraggiare e affiancare al meglio le donne che decidono di aprire un'attività in proprio».

Per partecipare al concorso, il candidato dovrà inviare entro il 30 settembre 2010 una busta sulla quale dovrà indicare: "Comitato per la promozione dell'imprenditorialità Femminile - Premio tesi di laurea". La busta dovrà contenere la domanda, in carta libera e compilata utilizzando il modulo disponibile su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) (si trova anche alla Segreteria del Comitato, in Cciaa); vanno inoltre allegati il testo della tesi in duplice copia (una cartacea e una su supporto informatico) e un abstract di massimo dieci cartelle che ne sintetizzi i contenuti, la metodologia e le conclusioni (sempre in duplice copia). Il vincitore sarà comunicato tramite posta e la premiazione avverrà entro il 31 dicembre.

Per info: tel. 0432.273517/33; fax 0432.503919; email: [promozione@ud.camcom.it](mailto:promozione@ud.camcom.it).

### UFFICIO CARBURANTI

Ritorno... alla sede

L'Ufficio carburanti della Camera di commercio di Udine è rientrato nella sede centrale di via Morpurgo 4. Il precedente spostamento in viale Palmanova era stato effettuato nell'aprile del 2008, per rendere possibili i lavori di adeguamento e razionalizzazione del salone al piano terra della sede camerale. Dal 1° marzo dunque, l'ufficio carburanti ha ripreso la sua attività in sede centrale ed è collocato al piano terreno, negli stessi spazi occupati in precedenza.

Si tratta però di uno spazio più idoneo e adeguato alle esigenze di lavoro e al rapporto con il pubblico.

Sempre in merito alle attività dell'Ufficio, dalla Cciaa ricordano che tutta la modulistica è presente e disponibile sul sito ufficiale [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) alla voce "carburanti". L'utente potrà quindi scaricare agevolmente da casa la documentazione e compilarla prima di arrivare in sede, velocizzando così la procedura di rilascio o di variazione della carta dei servizi (tessere carburante).

Un'altra novità riguarderà le sedi staccate di Tolmezzo e San Giorgio di Nogaro, che dal 1° marzo sono temporaneamente chiuse.

Per informazioni è possibile rivolgersi all'ufficio di Udine, via Morpurgo 4, tel. 0432.273222-276-256, Fax 0432.273555-509469 e-mail: [benzine@ud.camcom.it](mailto:benzine@ud.camcom.it).



Confartigianato protesta: il nuovo sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti è burocratico

## ATTUALITÀ

### IL PROVVEDIMENTO

# Difficoltà col Sistri

La denuncia: i costi sono balzati alle stelle e sono superiori ai formulari cartacei del Mud

di Francesca Pelesoni

«Un provvedimento inapplicabile, costoso e fortemente burocratico, non certo pensato su misura delle imprese artigiane». Così Carlo Faleschini, presidente di Confartigianato Udine, commenta le ricadute che avrà sul comparto dell'artigianato il Sistri (Sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti), nato nel 2009 su iniziativa del Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare e gestito dal Comando carabinieri per la tutela dell'ambiente. Se la nuova normativa è «condivisibile nelle finalità di favorire una maggiore trasparenza sul flusso dei rifiuti, il Sistri si sta però rivelando un sistema troppo complesso e costoso per le piccole imprese e va modificato profondamente. Stiamo lavorando a livello nazionale, ma occorre convincere il Governo delle abnormità contenute dal provvedimento».

Tra gli obiettivi dichiarati del Sistri (www.sistri.it) rientrano un controllo più costante e aggiornato relativo ai flussi dei rifiuti speciali, la semplificazione delle procedure e degli adempimenti, la riduzione dei costi sostenuti dalle imprese, la ge-

stione in modo innovativo ed efficiente di un processo complesso e variegato, con garanzie in termini di maggiore trasparenza, conoscenza e prevenzione dell'illegalità nel settore dei rifiuti speciali.

lari cartacei del Mud, il Modello unico di dichiarazione ambientale».

Per fare un esempio delle tante incongruenze rilevate da Confartigianato nella nuova direttiva sui rifiuti «un barbiere che si

si deve obbligatoriamente dotare in un sistema informatico con tanto di stampante e connessione a Internet per comunicare in via telematica i dati al Sistri. Debbono dotarsi tutti quelli che hanno



«Con l'avvio delle procedure telematiche previste dal Sistri, per altro non praticabili in tutta la regione - prosegue Faleschini - ci aspettavamo una reale semplificazione delle attuali modalità per tracciare il percorso dei rifiuti. Invece, paradossalmente, le procedure si sono maggiormente burocratizzate, i costi per le imprese sono balzati alle stelle e sono superiori a quelli necessari per gestire i formu-

lari cartacei del Mud, il Modello unico di dichiarazione ambientale».

iscrive in ritardo al Sistri - denuncia Edgarda Fiorini, vice presidente di Confartigianato Udine - rischia l'arresto da tre mesi a due anni. Lo stesso barbiere, per pochi grammi di lamette da barba prodotte in un anno, dovrà pagare 120 euro, mentre un grande impianto di incenerimento ne pagherà 1.200. Non c'è proporzione». Infine, ma gli esempi potrebbero continuare ancora a lungo, «lo stesso barbiere

l'obbligo di iscrizione al Sistri, anche se l'area non è servita da Adsl e quindi la trasmissione dei dati è resa praticamente impossibile».

Nel frattempo Confartigianato Udine, la più importante associazione di categoria della piccola impresa, si è già attivata per gestire la nuova normativa con l'organizzazione di incontri sul territorio e un servizio ad hoc per gli associati.

### LA MOSTRA

Venti immagini

## Le meraviglie della Carnia

Una mostra itinerante, che prenderà la forma di una preziosa e interessante installazione da esterni: è quella che vedrà esposta una selezione di venti tra le più suggestive immagini presenti nel libro "Carnia, confine tra cielo e terra", presentato a metà febbraio alla Bit di Milano. Cinque strutture complete di pannelli "panoramici" daranno dunque vero corpo alla pubblicazione, che porta il lettore tra i silenzi, i cieli, l'acqua e i boschi delle nostre montagne incantate, ritratte dal talento di Gabriele Bano, Paolo Da Pozzo e Luciano Gaudenzio, tutti fotografi naturalistici che amano la natura incontaminata e l'ambiente, con una particolare predilezione per la montagna.



E la montagna "dipinta" dagli autori di "Carnia confine tra cielo e terra" è una montagna originale, personale e universale, seducente in ciascuna delle sue espressioni, in tutti i momenti della giornata e in tutti i momenti dell'anno. Espressioni colte e rielaborate dalla sensibilità e dall'esperienza dei fotografi, che hanno scelto istanti particolarissimi, intimi, speciali per "catturare" i segreti della terra di Carnia. Ecco, dunque, un bel modo per parlare con la voce dell'immagine di un territorio unico, e divulgarlo in tanti luoghi del Friuli e non solo, oltre e insieme alle pagine di un libro da sfogliare: la mostra sarà infatti un percorso attraverso luoghi e città diverse. Ed è con questo spirito, che unisce arte a cultura e promozione della montagna friulana, che s'inserisce il convinto sostegno della Camera di commercio di Udine.

### KUWAIT E BAHREIN

## Nuove occasioni di business

Kuwait e Bahrein. Due mete medio-orientali in cui le nostre Pmi potrebbero trovare nuove occasioni di business. A questo scopo, la Camera di Commercio di Udine, attraverso l'Azienda Speciale I-Ter, membro della Rete Enterprise Europe Network, organizza un incontro di approfondimento dedicato a due Paesi. L'appuntamento è per il 4 maggio, dalle 15 alle 17, nella Sala consiglio al secondo piano.

Nel dinamico contesto dell'area del Golfo, Kuwait e Bahrein presentano una buona apertura al commercio internazionale, importando la quasi totalità dei prodotti: sono dunque un grande mercato di consumo, dove l'Italia figura tra i primi fornitori. Per il settore del mobile, in particolare, i Paesi sono conside-

rati importatori netti e l'Italia, nel 2008, è risultata il secondo fornitore con una quota di mercato pari al 19%. Il segmento offre promettenti potenzialità di crescita anche in considerazione dei progetti di sviluppo dell'edilizia abitativa e di pubblica utilità previsti da qui fino al 2015.

Dopo l'apertura dei lavori a cura della Camera di Commercio di Udine, il direttore dell'ufficio Ice Kuwait, Alfredo Rizzo, illustrerà le opportunità offerte alle Pmi friulane dai due Paesi. Seguirà un focus sul settore arredo-contract, a cura dell'esperto Ayman El Khatib, di Designcelebrity.com.

L'incontro è aperto a tutte le imprese interessate, previo invio della scheda di adesione. Info: 0432.273844, e-mail: progetti.info@ud.camcom.it).

### USA

Commercio vino

## Seminario in webconference

La Italy-America Chamber of Commerce Southeast invita: una video-guida in conferenza sulla vendita negli Usa e su come impostare le relazioni commerciali con i clienti statunitensi e difendersi da eventuali insolvenze.

Per partecipare basta presentare la scheda di adesione e collegarsi da qualsiasi pc giovedì 13 maggio, dalle 15 alle 16.30 (ora italiana). Per i dettagli sui requisiti di sistema, è possibile contattare la Iacc al numero 001-305-763-9667. La web conference offre la possibilità di intervenire direttamente e sottoporre domande via chat: ciascun aderente all'iniziativa può ottenere fino a 10 password di accesso, al costo di 50 euro. A tenere la conferenza sarà l'avvocato Umberto Bonavita, dello Studio Legale Robert Allen Law, che for-



nirà agli imprenditori italiani alcuni consigli pratici su come impostare le proprie relazioni commerciali con i clienti d'oltreoceano e su quali strategie attivare nell'eventualità che non si ricevano i pagamenti dovuti.

Il modulo di partecipazione va inviato al numero fax 001-305-577-3956 entro il 7 maggio.

Per info: 001-305-577-9868 oppure via e-mail ad info@iacc-miami.com.

### LIBANO

Tavola rotonda

## Focus sulle costruzioni

Focus Libano. È stato questo il Paese al centro della tavola rotonda organizzata il 22 marzo in Camera di Commercio, a Udine, nell'ambito degli approfondimenti sull'area del Mediterraneo organizzati dall'Ufficio internazionalizzazione dell'Azienda speciale I-Ter in collaborazione con lo sportello Enterprise Europe Network. La presentazione è stata affidata a Samir Sulameh, senior trade analyst

dell'Ice di Beirut, che ha illustrato alle Pmi friulane le opportunità offerte dal Paese, con particolare riferimento alla filiera di costruzioni e arredo-contract; è stata inoltre presentata la Fiera Project Lebanon, esposizione internazionale di riferimento per le tecnologie per le costruzioni e materiali per l'edilizia in Medio Oriente. Nel pomeriggio si sono invece svolti i colloqui individuali per ciascuna impresa.



La giunta regionale investe 3 miliardi di euro nelle infrastrutture.

Interessata anche la viabilità ordinaria

## ATTUALITÀ

### GLI INTERVENTI

# Le grandi opere della svolta

### IL PIANO

73 cantieri nel 2010

#### Gli investimenti

2,3 miliardi per la terza corsia

70 milioni per le strade Anas

640.162.000 per strade Fvg

85 milioni per la riqualificazione Ss13 e collegamento con la A23

79,2 milioni per la Palmanova-Manzano

49,6 milioni per la Palmanova-Cervignano

#### I cantieri

3 nel 2009

73 nel 2010

2 nel 2012

Marco Ballico

Quella infrastrutturale è la partita chiave dell'intera legislatura regionale. Merita, per questo, impegno e risorse. Tante risorse: circa 3 miliardi di euro, la maggior parte (2,3 miliardi) per l'opera madre, la terza corsia dell'autostrada A4 Trieste-Venezia. Renzo Tondo, Riccardo Riccardi e Sandra Savino lanciano un "messaggio di fiducia alla comunità e ai nostri imprenditori perché investire 3 miliardi di euro nel sistema delle infrastrutture e delle costruzioni vuol dire molto in questo momento di crisi economica".

E' un'impresa gigante quella di concretizzare in tempi non biblici l'allargamento autostradale e di farlo accompagnare da interventi molto rilevanti anche sulla viabilità ordinaria ma, assicurano go-

vernatore e assessori, "si può fare, e lo stiamo facendo". Il punto della situazione di aprile 2010 è fatto soprattutto di numeri. La concretezza, in primis. Nel biennio 2008-2009, precisa l'assessore regionale ai Trasporti, gli investimenti della Regione per il sistema autostradale e quello stradale ordinario ammontano a 1,4 miliardi, mentre per il 2011-2012 si tocca quota 1,1 miliardi. I cantieri sono complessivamente 78: 3 avviati l'anno scorso, 73 in programma tra quest'anno e il prossimo, 2 nel 2012.

Quanto agli investimenti i 3 miliardi sono la somma tra gli investimenti per la terza corsia, quelli per le strade Anas (70 milioni) e un pacchetto di Fvg Strade, 640,1 milioni di euro, con i contributi più elevati per la riqualificazione della Ss13 e il collegamento con la A23 (85 milioni), la Palmanova-Manzano

(79,2 milioni) e la Palmanova-Cervignano (49,6 milioni). Il presidente Tondo sottolinea l'aspetto federalista dell'impegno regionale per infrastrutture "che non servono al Friu-

### Tra i contributi più elevati quelli per la riqualificazione della Ss 13

li Venezia Giulia per farsi bello, ma vanno a beneficio dell'intero Paese". Profe di federalismo, insiste il governatore rivolto al governo, "un federalismo che funziona in Friuli Venezia Giulia, grazie a una specialità che non è un privilegio ma una responsabilità".

Non sarebbe stato possibile un simile avanzamento del progetto senza l'opportunità concessa dalla gestione commissariale.



"L'adozione della procedura straordinaria - osserva ancora Riccardi - ha consentito alla Regione di giocare il primo tempo della partita con successo, riducendo i tempi e mantenendo i costi praticamente inalterati". "Davanti al governo - aggiunge l'assessore alla Finanze Savino - abbiamo fatto presente che non abbiamo contratto un euro di debito in questa finanziaria. I 100 milioni del primo step di abbattimento del debito sul 2008 hanno fatto sì che avessimo credibilità a Roma". Niente debiti, ribadisce anche Tondo: "Se li faremo saranno per costruire case, non per andare in vacanza".

A Roma, altra buona

notizia, è intanto arrivato il via libera da parte del ministero delle Infrastrutture al piano finanziario per la terza corsia. Manca ora il visto del ministero dell'Economia, un passaggio che in Regione viene dato per scontato. Il traguardo, in prospettiva, è quello di un sistema autostradale regionale più scorrevole e sicuro; di una nuova viabilità, di interesse regionale, realizzata a completamento della rete ordinaria esistente; di forti ricadute economiche sia dirette che indirette sul territorio. Le infrastrutture, conclude il governatore Tondo, "motore del sistema economico regionale, consentiranno una più rapida uscita dalla crisi".

### SUDAFRICA

Opportunità

## Successo della missione

Sudafrica: nuove opportunità per le aziende della ricerca, della meccanica, dell'arredo e delle costruzioni, soprattutto per l'edilizia abitativa di grandi dimensioni. Sono emerse durante la missione esplorativa di marzo, inserita nel progetto cofinanziato dalla legge regionale 7/2002 ("Iniziativa per i corregionali all'estero") e organizzata dalla Camera di Commercio di Udine.

Tra gli incontri istituzionali di rilievo, quello con il console d'Italia Enrico De Agostini e l'ambasciatore italiano Elio Menzione, nonché con il direttore Ice di Johannesburg Gianpaolo Bruno, alla presenza di imprenditori italiani attivi nei comparti della meccanica, dell'ingegneria, dell'agroalimentare.

Anche nell'area di Cape Town, dagli incontri con il console Emanuela Curnis e con le locali istituzioni economiche è emerso il particolare interesse, specie per l'area triestina, per lo sviluppo dei poli scientifici: si è così attivata una rete di contatti di estrema utilità, sempre in vista della missione imprenditoriale.

La delegazione ha potuto visitare diverse realtà aziendali d'interesse e incontrare anche i numerosi corregionali presenti in Sudafrica, meeting promossi dall'Ente Friuli nel Mondo, rappresentato dal componente del consiglio direttivo Roberta Demartin, che ha consegnato benemerite ai friulani distinti per capacità imprenditoriale. Riconoscendo nei corregionali all'estero la capacità di essersi contraddistinti per professionalità, il progetto intende infatti far tesoro di queste competenze e attivare una serie di contatti che si basino sulla condivisione di esperienze nel campo economico-culturale. In preparazione alla missione imprenditoriale è programmato a Udine, per maggio, un incontro di approfondimento delle opportunità emerse durante la missione, con la partecipazione del direttore dell'Ice di Johannesburg Gianpaolo Bruno.

### COMMERCIO ESTERO NEWS

Nuovi mercati

## Accesso alle norme cinesi

La Commissione Europea, l'EFTA - European Free Trade Association, le tre organizzazioni europee di normalizzazione CEN, CENELEC ed ETSI, e l'Ente di normalizzazione cinese SAC, hanno siglato un Memorandum of understanding allo scopo di creare una piattaforma informativa sulla normalizzazione che contiene le norme europee

### Scopo della piattaforma facilitare l'accesso al mercato cinese da parte delle piccole e medie imprese europee

e cinesi, sia quelle già adottate che in corso di elaborazione. Lo scopo di tale piattaforma, che al momento esiste solo come progetto-pilota, è quello di facilitare l'accesso al mercato cinese da parte delle piccole e medie imprese europee, superando il grande scoglio della barriera linguistica. Le informazioni - contenute nel sito [www.eu-china-standards.eu](http://www.eu-china-standards.eu) - sono del tutto gratuite ed espresse sia in lingua inglese che in



cinese. Per il momento la piattaforma fornisce informazioni in quattro specifici settori: protezione ambientale, apparecchiature elettriche, macchine e dispositivi medici. La parte europea di tale piattaforma sarà curata e gestita da CEN/CENELEC/ETSI, mentre quella cinese dal SAC. La sigla di questo Memorandum è un traguardo importante per la normalizzazione e cementa la futura collaborazione tra queste due grandi realtà geografiche. Al tempo stesso rappresenta una base più solida per facilitare il commercio alle imprese europee e per promuovere la reciproca comprensione. Il

sostegno della Commissione europea e l'EFTA dà un segnale forte verso la standardizzazione, ponendolo tra le priorità dell'agenda politica e contribuire a preparare il terreno per delle buone relazioni tra le autorità normative europee e cinesi. Da segnalare inoltre l'importante funzione dell'Amministrazione generale della supervisione della qualità, ispezione e quarantena della Repubblica popolare cinese. Questo organo ministeriale, alle dirette dipendenze del Consiglio di Stato della Repubblica popolare cinese, ha tra i suoi fondamentali compiti quello di sviluppare, diffondere e sorvegliare

le disposizioni legislative statali in merito ai regolamenti e le norme in materia di certificazione, l'accreditamento, la licenza, la sicurezza, l'igiene e la valutazione della conformità per tutta la nazione. In più questo Ente ha la funzione di gestire e coordinare le attività di cooperazione internazionale in materia di certificazione e di accreditamento, in nome del governo, nonché firmare accordi e protocolli relativi alla valutazione della conformità. Per maggiori informazioni sull'Amministrazione generale della supervisione della qualità, ispezione e quarantena della Repubblica popolare cinese, il sito internet - <http://english.aqsiq.gov.cn/> - è consultabile anche nella versione inglese.

Sperimentazione e promozione: l'Agenzia regionale per lo sviluppo rurale detta le linee del settore primario

## ENOGASTRONOMIA

### L'INTERVISTA

# "Tipicamente"... Ersra

Il direttore Bellini: "La parola "friulano" da sempre identifica il prodotto di questa regione"

Adriano Del Fabro

**S**ono tanti i motivi per cui, attualmente, l'agroalimentare occupa notevoli spazi di cronaca giornalistica. Le imprese e gli operatori sono ancora immersi nella crisi, ma respirano con piacere questo rinnovato interesse per il settore primario. Nella nostra regione, dopo la Direzione alle risorse agricole, esiste un altro attore importante dal punto di vista politico e gestionale: l'Ersra, Agenzia regionale per lo sviluppo rurale. Il direttore generale, Mirko Bellini, ha risposto alle nostre domande.

**Di questi tempi, quali sono i segnali che le giungono dal mondo agricolo locale?**

Relativamente ai prodotti regionali notiamo una buona tenuta sui mercati. Il cliente è molto attento a cosa comprare, compra poco ma ricerca prodotti di qualità che abbiano un rapido turnover. Il prodotto friulano risponde perfettamente a tali esigenze. Le necessità del comparto agricolo ci sono molto chiare e, fin da subito, abbiamo cercato di rispondere in modo concreto ai nostri imprenditori. I settori



La sede dell'Ersra e il direttore generale Mirko Bellini

d'intervento sono stati e continueranno a essere l'assistenza tecnica per il comparto produttivo, supportata dalla sperimentazione che l'Ersra realizza nelle sue aziende: la sperimentazione e l'innovazione sono fondamentali e devono rimanere in capo ad Ersra in quanto le aziende agricole non possono permettersi di fare prove o test in proprio. Una richiesta importante è quella legata alla promozione del prodotto agroalimentare, promozione che è iniziata molto forte sul mercato regionale, ma che stiamo cercando di portare, an-

che se con alcune difficoltà, al di fuori dei confini del Friuli Vg. Tali difficoltà sono legate al fatto che, a eccezione di alcuni prodotti come a esempio il vino, la maggior parte dell'agroalimentare friulano e degli imprenditori non si affacciano sul mercato nazionale.

Si può dire che con il Vinitaly è iniziato il nuovo corso promozionale del "tipicamente friulano"?

È iniziato un nuovo corso per la parola "tipicamente", ma non per la parola "friulano". Chi conosce i mercati nazionali sa che per vendere i nostri prodotti la pa-



rola "friulano" da sempre identifica il prodotto di questa regione e rappresenta un sinonimo di qualità e di serietà tan-

to da essere considerata "certificato" di garanzia per il consumatore. L'appeal del prodotto friulano è indiscutibilmente forte in quanto suscita sempre l'interesse del consumatore e questo non è né scontato né facile, però possiamo tranquillamente affermare che proporre il friulano è "tipicamente facile".

Oltre al vino, l'agroalimentare regionale come sarà rappresentato sui mercati extralocali?

Naturalmente il vino, e in particolare il bianco, è il prodotto che, assieme al prosciutto, più rappresenta l'agroalimentare friulano. Le campagne di comunicazione devono essere decise in base alle strategie di marketing e ai canali di vendita attuati dalle nostre aziende. Suddivideremo i mercati in locale, nazionale, europeo e mondiale e le strategie saranno legate alle reali capacità di servirli in funzione delle quantità disponibili. La nostra è una regione di piccoli numeri e i produttori devono incrementare la vendita del prodotto trasformato per aumentare la marginalità, aumentando le proprie quote di presenza sul mercato e gestendo direttamente le vendite.

### COS'È L'ERSA

Uno strumento di raccordo

**E**rsra Fvg è un ente strumentale della Regione (con sede a Gorizia), che opera nel settore dell'agricoltura, della pesca e dell'acquacoltura. Le varie riforme e ristrutturazioni (l'ultima è del 2004) hanno portato alla fusione tra le varie realtà della ricerca, sperimentazione, controllo e divulgazione nell'ambito agrario nonché dell'area fitosanitaria, contribuendo alla creazione dell'attuale Agenzia regionale per lo sviluppo rurale. L'ente ha l'obiettivo di migliorare la qualità della vita dei coltivatori e dei cittadini attraverso il miglioramento della capacità competitiva delle aziende, della sicurezza e qualità dei prodotti, la protezione dell'ambiente e la valorizzazione degli spazi rurali.

### IL RISTORANTE DEL MESE

Il Passero grasso

## La passione per il buon pesce

Il Passero grasso lo devi proprio cercare. Lo trovi, se ti hanno dato buone indicazioni, tra le case e i palazzi di Pappalardo, periferia di Udine. Era una pizzeria, poi un bar, quindi la saracinesche abbassate. Giovanni Pellarini lo gestisce dal settembre del 2008. Ne ha fatto una trattoria di pesce, una trentina di coperti, con la possibilità di servire altre dieci persone in una tavolata unica, ambiente familiare, un'offerta di qualità a prezzo contenuto.

È la sintesi di un sogno, il Passero grasso. Un sogno fatto da Pellarini. "Si trattava di un passero gigantesco, stile cartoni animati, che voleva abbattere una casetta di legno" racconta il titolare, al lavoro in grembiule e bandana assieme alla moglie Irma e alla figlia Krystley. Per Giovanni la scuola alberghiera a Ca-

stelfranco Veneto. Quindi l'esperienza costruita Alla Frasca a Lauzacco, Alle Alpi a Cussignacco, Alla Perla a Spilimbergo, Al Fogolar a Magredis prima di lanciarsi in un'attività tutta sua.

**La sala da pranzo è un po' kitsch, tra vetrine, una credenza antica e candelabri**

La passione come nasce? "La passione nasce e basta". Una passione che porta a una scelta coraggiosa. Proporre esclusivamente pesce, due piatti di carne a parte, in mezzo al cemento di una periferia cittadina, in un posto seminascosto, in un locale che ripartiva da zero: "Noi cuochi siamo sempre un po' pazzi".

La sala da pranzo si trova al piano inferiore. Tre vetrine e una credenza antica, candelabri, pochi centimetri liberi sulle pareti riempite di quadri. Dice a Giovanni "un po' kitsch?" e lui conferma: "Sì, molto kitsch. L'ho voluto io così". Il menu offre due proposte principali: la degustazione maxi da 40 euro (sette antipasti, due primi, due secondi) e quella degli assaggi da 24 euro: otto antipasti in sei portate. Più che sufficienti per alzarsi da tavola soddisfatti. Il cliente medio? "Riempiamo i tavoli soprattutto alla sera, la clientela è medio-alta. Cene di lavoro, coppie, amici".

Due i fornitori principali del pesce: Mauro Mare di Udine e Bella Zoilo di Vicenza. A colpire, nella cucina di Pellarini, sono gli abbinamenti. Tartare di tonno con crema di peperoni, capasanta con sale

nero delle Hawaii su letto di brovada, carpaccio di polipo con asparagi in agrodolce. I vini? Friulani, oltre a una casa trentina: "Cerco di proporre il Traminer aromatico, un vino poco conosciuto in

**Il menu offre due proposte: la degustazione maxi da 40 euro e quella degli assaggi da 24 euro**

zona ma validissimo". Il bianco fermo della casa è comunque ottimo. Chi ce la fa chiude con i dolci: tra gli altri mousse allo zabaglione con salsa al rum, semifreddo con croccante di mandorle, sfogliatina ai frutti di bosco con crema chantilly.

Marco Ballico

### FOCUS



#### Una trentina di coperti

Ultima gestione	dal settembre 2008
Indirizzo	via Pirona, 6 - Udine
Numero coperti	una trentina
Orari	11-15 18.30-24
Turno di chiusura	lunedì
Numero di telefono	0432.611599
Email	acridite67@yahoo.it

Un nuovo slogan, un testimonial inedito, un grande stand: ecco i numeri del successo alla rassegna veronese

## ENOGASTRONOMIA

VINITALY 2010

# Bianchi al top

Le categorie: "Sensazioni buone, ma c'è un calo del 30% di vendite negli Usa"

Francesca Schenetti

**V**initaly 2010: per il Friuli Venezia Giulia ha sicuramente significato un ritorno di immagine davvero notevole. Centrato ed ottenuto il successo mediatico. Generalmente tiepidi invece gli umori sulle presenze degli operatori stranieri, soprattutto di asiatici e statunitensi; ottimo rilancio per

**Sono stati organizzati 17 laboratori del gusto, per un totale di 350 presenze**

i vini bianchi della regione, ed un seppur debole, ma tendenziale incremento della fiducia verso il futuro del settore. Sono questi in estrema sintesi i risultati emersi dalla partecipazione del Friuli Venezia Giulia alla 44esima edizione del Vinitaly, che si è tenuta a Veronafiere dall'8 al 12 aprile. Una kermesse enologica che ha visto quest'anno un nuovissimo stand per la collettiva regionale: 2000 metri quadrati di spazio per lanciare la rinnovata immagine del comparto vitivinicolo. "Friuli Venezia Giulia, top white wines", è stato il nuovo slogan, attorno a cui ha ruotato la promozione della produzione regionale. Testimonial d'eccezione del Friuli Venezia Giulia è stato quest'anno l'attore francese Gérard Depardieu, grande estimatore di vini nostrani, oltre che noto artista d'Oltralpe.

### I numeri

Nella cinque giorni di fiera, lo stand del Friuli Venezia Giulia ha registrato un'affluenza di circa

20mila visitatori. Offerti 70mila assaggi da tutti i produttori partecipanti alla collettiva (92) e 5mila dai rappresentanti dei consorzi presenti nello stand istituzionale. Un dato: il personale dell'Agenzia Turismo FVG ha consegnato 10mila brochure e 10mila gadget. Sono stati organizzati 17 laboratori del gusto, per un totale di 350 presenze. I dati invece generali, spalmati sulla manifestazione per tutto il periodo, parlano di 152mila presenze, per un totale di 47mila operatori stranieri provenienti da oltre 110 Paesi. Il sito Winenews.it, ha assegnato al FVG il riconoscimento per il migliore stand del Vinitaly 2010.



Gerard Depardieu è stato l'uomo immagine di Vinitaly. Nel corso della manifestazione sono stati offerti 70mila assaggi da tutti i produttori partecipanti alla collettiva (92)

### Le associazioni di categoria

Dario Ermacora, presidente di Coldiretti FVG, sottolinea quest'anno un calo di visite degli operatori

stranieri ai produttori nostrani, anche se il numero generale delle presenze è risultato superiore al previsto: "Le sensazioni che abbiamo vissuto al Vinitaly sono state senza alcun dubbio buone; il clima fra i

fatti un calo del 20-30% delle vendite negli Stati Uniti; complice la crisi economica e la debolezza del dollaro sull'euro, gli americani preferiscono acquistare vini ad esempio dal Sudamerica. Importante il rilancio del vino bianco friulano: un prodotto di altissima qualità". Anche Giorgio Colutta, presidente di Confagricoltura FVG, sottolinea l'effetto del Vinitaly avuto sui produt-

### I produttori

Massimo Di Lenardo, produttore di vini friulani, associato a Confagricoltura, dimostra la sua soddisfazione alla partecipazione al Vinitaly 2010: "L'aria è decisamente cambiata rispetto alla scorsa edizione. Chiara è la situazione delle vendite negli Stati Uniti, si esporta di meno, a causa soprattutto della debolezza del dollaro sull'euro. Sui contatti

INCOMING

Il consuntivo

## Sessanta incontri B2B

**O**ltre 60 appuntamenti B2B tra aziende friulane e agenti canadesi. È il fruttuoso "consuntivo" della Camera di Commercio di Udine a Vinitaly 2010, che ha coinvolto espositori delle province di Udine, Gorizia e Pordenone nell'ambito del Progetto Canada II, progetto finanziato dalla legge regionale 1/2005 e sostenuto dall'assessorato alle attività produttive della Regione per favorire l'internazionalizzazione delle imprese. Grazie alla collaborazione con la Cciao Italiane di Toronto e di Vancouver, 4 agenti canadesi sono

dunque stati selezionati per la partecipazione al Vinitaly: nei tre giorni di presenza alla fiera hanno potuto incontrare i produttori locali e degustare le eccellenze del "Vigneto Friuli". «L'azione della Cciao si è concentrata sul sostegno alle nostre aziende nel contatto con operatori esteri – ha spiegato il presidente Giovanni Da Pozzo –. Siamo infatti convinti che supportarle in questo processo sia fondamentale per la loro crescita e il loro sviluppo. Un plauso va agli assessori Ciriani e Violino per l'ottima organizzazione e il successo dello stand regionale».

avuti in fiera: si è lavorato soprattutto sul cliente già acquisito, piuttosto che sui nuovi". Un altro produttore, Adriano Gigante, associato Coldiretti FVG, precisa che al Vinitaly di quest'anno: "Abbiamo avuto un volume globale di visi-

te notevole. Alcuni miei clienti hanno però avuto difficoltà a trovarmi. Io, come altri, mi trovo in un punto in cui era difficile individuarmi. Si tratta di aspetti tecnici importanti che devono essere rivisti nella prossima edizione".



### Il sito Winenews.it ha assegnato al FVG il riconoscimento per il migliore stand

produttori era positivo, bisognerà capire quanti dei contatti avuti in fiera si tradurranno in reale sviluppo delle attività. Sono forse stati pochi i nuovi contatti. Si è avuto il sentore di una certa contrazione di presenze straniere, soprattutto dai mercati statunitensi ed asiatici. Registriamo in-

tori, di "consolidamento" dei clienti già acquisiti, piuttosto che d'ingaggio di nuovi. "Sicuramente il nuovo stand del Friuli Venezia Giulia, molto bello ed accattivante, ha permesso un buon passaggio di visitatori – precisa Colutta –; l'immagine globale del Friuli Venezia Giulia, terra di produzione di ottimi vini e di luoghi da visitare, ne è venuta fuori molto bene. È stato un ottimo modo per consolidare la propria clientela, più difficoltosa l'acquisizione di nuovi contatti".

I PRODUTTORI

Positivi i riscontri

## Canadesi interessati al vino friulano

**P**ositivi i riscontri da parte delle aziende, come ha confermato per esempio Sandro Jacùss di Torreano di Cividale, che aveva preso parte alla missione della Camera di commercio in Canada nel maggio 2009: proprio grazie ai B2B di Vinitaly è riuscito a entrare in contatto con un agente della provincia di Vancouver, che dopo le degustazioni e i colloqui si è detto molto interessato ai suoi vini, soprattutto agli autoctoni, dallo Schioppettino, al Friulano, al Refosco. «Siamo piccoli produttori – ha spiegato Jacùss –, ma por-



tiamo il nostro vino un po' in tutto il mondo. In Canada non siamo ancora presenti, ma dopo questa esperienza e questo contatto contiamo di concretizzare la nuova collaborazione e arrivare anche lì».

Le province di Ontario e British Columbia sono caratterizzate dalla presenza del Monopolio, unico acquirente autorizzato a importare bevande alcoliche. Molto importante è dunque il ruolo degli agenti, cui è affidato il compito di reperire sul mercato i prodotti che maggiormente si adattano alle richieste del Monopolio, in termini di tipologia e di prezzi.

Nell'ambito dello stand al Vinitaly, inoltre, la Guida ai vini, grazie alla collaborazione con TurismoFvg, ha goduto di una vetrina d'eccezione.

Intervista con il Presidente Nonino. Nel primo trimestre sono già stati garantiti fidi per 75 milioni (+ 30%)

## CONFIDI

### CONFIDIMPRESE FVG

# L'ipotesi federazione

L'appello per creare un Coordinamento regionale. "Presentiamoci con una sola voce agli altri enti"

Qual'è il ruolo dei Confidi in tempo di crisi? e in quale direzione punta la rotta del Confidimpresa Fvg alla luce del difficile periodo fotografato, dal punto di vista dei 191 Confidi artigiani italiani, da una recente indagine di Fedart Fidi?

"A livello nazionale" - rende noto Fedart Fidi - "nel primo semestre 2009 sono stati garantiti 3,6 miliardi di euro". E' Daniele Nonino, presidente di Confidimpresa Fvg nonché consigliere nazionale di Fedart, che spiega questo primo dato: "I numeri parlano chiaro: i consorzi fidi hanno certamente contribuito ad attenuare l'impatto della



Daniele Nonino

solamente per smobilizzare. Questo significa che le aziende artigiane, ancora oggi, stanno subendo una preoccupante regressione dei tempi di pagamento".

Se le aziende non vengono pagate o pagate con enormi ritardi quali sono le immediate conseguenze?

"Ovviamente non essere pagati è deleterio, in particolare modo, proprio per le piccole aziende artigiane. Per di più, dalla fine del 2009 e per tutto il primo trimestre del 2010, gli istituti di credito hanno stretto i cordoni della borsa e le storiche difficoltà delle piccole imprese nell'accesso al credito bancario sono ora diventate ancora più critiche. C'è anche da dire che, specialmente le banche a penetrazione locale, hanno attenuato questa ulteriore stretta creditizia".

La vicinanza al territorio è quindi un fattore positivo?

crisi per artigiani e piccole imprese sul fronte dell'accesso al credito".

A questo dato Fedart Fidi aggiunge un secondo spunto di riflessione: "nel 2008 i confidi italiani hanno erogato 6.275 milioni di finanziamenti garantiti a 702.025 artigiani e piccole imprese. Un trend in crescita rispetto al 2007 quando i finanziamenti concessi dai Confidi sono stati pari a 6.088 milioni".

"Questi numeri" - spiega Nonino - "confermano ulteriormente la funzione dei Confidi quali elementi ammortizzatori degli effetti della crisi. Funzione portata avanti anche nei primi 6 mesi del 2009, periodo durante il quale il Confidimpresa Fvg ha garantito nuovi finanziamenti per una somma di 110 milioni di euro e nel secondo semestre 2009 i nuovi fidi garantiti sono stati 120 milioni di euro. Nel primo trimestre 2010 abbiamo garantito fidi per 75 milioni, con un incremento tendenziale di oltre il 30 %".

Presidente Nonino, come va letto questo dato?

"In Fvg dalla fine del 2008 ad oggi le richieste di affidamento ai Confidi sono aumentate, grosso modo, del 30-35%. Ed è un dato altissimo che, neanche noi, avevamo previsto. Per una buona parte delle richieste il dato è sostanzialmente negativo poiché le domande non sono state fatte dalle imprese con il progetto di investire ma

"Un elevato grado di penetrazione è certamente positivo per le banche ma lo è ancor di più soprattutto per noi Confidimpresa Fvg che registriamo un costante incremento negli associati: se oggi ci contiamo Confidimpresa Fvg ha 10.100 soci, di cui 7 mila in provincia di Udine. Oggi ancora più di ieri sentiamo la necessità di essere vicini alle imprese e ci stiamo muovendo nelle province di Udine e Pordenone per diventare sempre più capillari. Tra i nostri primari obiettivi c'è l'intensificazione del rapporto con le Associazioni artigiane, i consulenti, gli ordini professionali, le banche, tutto con il fine di potenziare ulteriormente il radicamento territoriale. Dal 2008 abbiamo iniziato con una periodica presenza presso alcuni uffici zonali delle due più importanti associazioni di categoria, CNA e Confartigianato che ci hanno dato e ci stanno dando un importantissimo supporto mettendoci a disposizione i loro sportelli. Anche con le banche convenzionate vorremmo intensificare i rapporti di collaborazione".

"E' anche grazie a questa vicinanza e conoscenza dell'attività produttiva locale" - prosegue il presidente di Confidimpresa Fvg - "che riusciamo a migliorare in efficienza ed efficacia nel valutare l'affidabilità delle imprese. Ciò è confermato dal nostro tasso di sofferen-

za medio che è ancora inferiore all'1%, ben minore rispetto al tasso medio di sofferenze registrato dal sistema bancario per i finanziamenti al settore artigiano".

Pensando al futuro, anche da imprenditore, qual'è la rotta? ...e anche: dove sta andando Confidimpresa Fvg?

"L'auspicio è che la cri-

**Oggi l'ente vanta 10.100 soci, di cui 7 mila in provincia di Udine**

che per uscire dalla crisi e far ripartire l'economia bisogna investire proprio sulla piccola e media im-

tario, con una sola voce, agli enti pubblici ed agli istituti di credito poiché il problema comune a tutti noi Confidi è il problema del credito. Non sto parlando" - precisa Nonino concludendo - "di una fusione poiché tra i Confidi regionali, ognuno ha le sue specificità, ed esiste già un ottimo dialogo tra di noi. Il problema nasce



Il tasso di sofferenza medio del Confidimpresa Fvg è inferiore all'1%, minore rispetto al tasso medio di sofferenze registrato dal sistema bancario per i finanziamenti al settore artigiano

si termini al più presto. Da imprenditore penso che bisogna puntare sull'innovazione, sulla qualità, la serietà e la precisione. Abbiamo visto che le grandi industrie hanno delocalizzato e adesso stanno tornando sui propri passi; questo mi fa dire con forza e convinzione

presa e, aggiungo, anche le istituzioni devono fare la loro parte. Da presidente di Confidimpresa Fvg" - prosegue Nonino - "lancio una proposta agli altri Confidi della regione, non solo gli artigiani: propongo di creare una Federazione tra tutti noi per presentarci un modo uni-

al di fuori del nostro mondo dove, alle volte, le nostre voci possono arrivare sconcordate. Per questo sarebbe importante creare in tempi brevi un Coordinamento regionale dei Confidi che ben scandisca le nostre richieste agli enti preposti ed al sistema bancario".

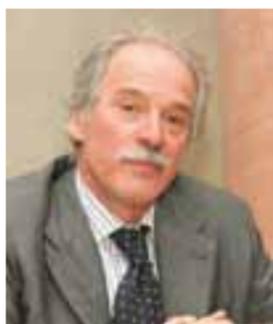
### CONFIDI FRIULI

Entro l'estate verrà inoltrata la domanda

## Intermediario finanziario, documentazione pronta

Confidi Friuli inoltrerà la documentazione per diventare intermediario finanziario ex articolo 107 del Testo Unico Bancario entro la fine dell'estate. Lo rende noto il presidente Enzo Pertoldi che fa il punto della situazione su quello che si annuncia come un grande salto di qualità e di responsabilità per il consorzio di via Carducci.

Con la premessa che le banche delineano i modelli di rating, basandosi su moduli statistici e andamenti, mentre i Confidi mirano a fornire un parametro qualitativo basandosi sulla conoscenza dell'impresa, spiega Pertoldi, Confidi Friuli "ha svolto sin qui una fun-



Enzo Pertoldi

zione di ponte tra le imprese e gli intermediari bancari".

Dal 1° gennaio 2008, data di entrata in vigore del Nuovo Accordo sul Capitale Basilea 2, il ruolo svol-

to dai Confidi è diventato cruciale per assicurare una corretta classificazione dei clienti in base al grado di rischiosità e quindi del merito creditizio. La Banca d'Italia ha emanato la normativa secondaria che obbliga i confidi più importanti che rispettano determinati requisiti patrimoniali e di volume di attività finanziaria (75 milioni di euro) a divenire intermediari finanziari ex art. 107 del T.U.B., vigilati dalla Banca d'Italia stessa; conseguenza fondamentale per l'intero sistema bancario sarà il minor assorbimento del patrimonio di vigilanza delle banche con vantaggi per le imprese garantite.

Il ministero dell'Eco-

**I requisiti si riferiscono al volume di attività finanziaria e ai mezzi patrimoniali**

nomia e Finanze, fa sapere ancora Pertoldi, ha definito i criteri di iscrizione. I requisiti introdotti con decreto 9 novembre, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 26 novembre 2007, si riferiscono al volume di attività finanziaria e ai mezzi patrimoniali. Precisa appunto l'importo minimo di volume di attività finanziaria, la Banca d'Ita-

lia stabilisce con proprio provvedimento gli elementi da prendere in considerazione per il calcolo delle componenti sia dei mezzi patrimoniali che dei volumi di attività finanziaria. **Le condizioni quantitative sono accertate con riferimento ai dati dell'ultimo bilancio approvato e devono essere mantenute per i sei mesi successivi alla chiusura dell'esercizio a cui il bilancio si riferisce.** I Confidi, all'atto di iscrizione della domanda, devono possedere i requisiti prudenziali e organizzativi stabiliti dalla Banca d'Italia tenendo conto della particolare natura dell'attività svolta da tali intermediari.

La visita alla T&T di Ruda ha dato inizio al progetto

## LE CATEGORIE

### CONFINDUSTRIA UDINE

# Aziende aperte

Le imprese apriranno i loro stabilimenti ai turisti interessati a conoscere la nostra cultura

Un curioso percorso di consapevolezza tecnologica reso con linguaggio semplice ha regalato un nuovo punto di vista sul vivere quotidiano. Lo stesso rapporto con il nostro personal computer non sarà più un oscuro mistero.

Sono le due constatazioni che nascono spontanee al termine della giornata inaugurale, alla t&t Telematica e Trasporti di Ruda, azienda leader nella progettazione e produzione di sistemi intelligenti di trasporto, del circuito di turismo industriale "Alle Sorgenti Produttive - Visite Esclusive alle Aziende d'Ecceellenza del Territorio", attivato e ideato da Confindustria Udine e sostenuto nella promozione dal Sistema Friuli Venezia Giulia attraverso la Regione con Turismo FVG, da Enit attraverso il marchio Italia Much More, dalla Camera di Commercio di Udine e dalla Provincia di Udine.

T&T ed altre dieci realtà produttive friulane - Prosciuttificio Wolf di Sauris, Fantoni di Osoppo, Snaidero di Majano,



Moroso di Cavallico, Quality Food Group di Martignacco, Prosciuttificio Morgante di San Daniele, Tonutti di Remanzacco, Tonon e Calligaris di Manzano, Gruppo Polo Le Ville Plus di Cassacco - sono le protagoniste, da aprile a novembre, di questa iniziativa di turismo industriale targata Confindustria Udine. Le aziende apriranno infatti straordinariamente i battenti dei loro stabilimenti e delle loro show-room ai turisti interessati a conoscere la cultura e la tradizione della nostra Regione attraverso il mondo economico.

Alla t&t si è avuto un

anticipo delle modalità con cui si articoleranno queste visite (Per informazioni, prenotazioni obbligatorie e acquisto biglietti rivolgersi a: Info Point, Agenzia Turismo Friuli Venezia Giulia, piazza 1° maggio 7, Udine, tel. 0432-295972; info.udine@turismo.fvg.it. Il calendario delle visite è consultabile anche sul sito [www.industriaeturismofvg.it](http://www.industriaeturismofvg.it)).

Dopo il taglio del nastro alla presenza di Palmira Mian, sindaco di Ruda, e, per Confindustria Udine, di Marco Bruschi, vicepresidente ("Un impegno

nuovo da parte degli industriali per fare qualcosa di diverso e innovativo aprendosi al territorio"), di Giovanni Claudio Maggon, capogruppo del Terziario Avanzato ("Il turismo è anche quello dei anziani interessati a conoscere le realtà produttive"), di Marino Firmanni e Giuliana Quendolo, responsabili del progetto di Turismo Industriale, sono seguite la presentazione dello Sviluppo Industriale del territorio e la visita all'azienda.

"Questa visita - hanno commentato Marino Firmanni e Giuliana Quendolo - ci ha permesso di far conoscere da vicino la tecnologia nascosta nella quotidianità. Il valore aggiunto dell'iniziativa è dato dal fatto che sono gli stessi imprenditori e direttori di produzione delle aziende coinvolte nel circuito di turismo industriale ad organizzare le visite e narrare in prima persona i segreti dei loro prodotti, raccontare la storia di grandi famiglie e le sfide per emergere e affermarsi nel mondo come marchio".

### NOTIZIE IN BREVE

#### BANCA POPOLARE DI CIVIDALE VERSO L'ASSEMBLEA

È stata convocata per il prossimo 9 maggio nel centro S. Francesco della città ducale l'assemblea dei soci della Banca Popolare di Cividale per l'approvazione del bilancio relativo al 2009. Il presidente Lorenzo Pelizzo presenterà un rendiconto contabile di tutto rispetto. Il presidente evidenzia che la massa amministrata sfiora i 7 miliardi di euro, con una raccolta diretta cresciuta del 13,4%, quella indiretta del 6% e gli impieghi del 14,5%. Un dato quest'ultimo che denota come il gruppo cividalese non abbia adottato alcuna stretta creditizia nei confronti delle imprese e delle famiglie, ma anzi abbia assolto egregiamente al proprio ruolo di banca del territorio. L'utile netto della Popolare è stato di 10,5 milioni di euro, di poco inferiore (-9,5%) al quello dello scorso esercizio, che consentirà un'adeguata remunerazione al titolo azionario.

Nel corso dell'assemblea, inoltre, sarà illustrato agli azionisti il primo 'bilancio sociale' del gruppo bancario friulano. Nel frattempo prosegue la strategia di espansione del gruppo bancario attraverso l'apertura di nuovi sportelli (sono in apertura le nuove filiali di Portogruaro, Tarvisio e Martignacco-Città Fiera), ma anche attraverso una prospettata maggiore presenza in Slovenia.



Pelizzo con l'on. Vasja Klavara, vicepresidente del Parlamento sloveno

### API

Una riflessione sul sistema economico

## "Con l'unità di intenti ci sarà una svolta"

L'attuale congiuntura economica porta necessariamente ad una riflessione sul sistema economico friulano, sul posizionamento delle aziende e sulle future prospettive di sviluppo.

Il costante monitoraggio dell'andamento della piccola e media industria, in termini di produzione, fatturato e ordinativi, rileva il perdurare di una situazione di sostanziale stasi, con previsioni di chiusura del semestre in corso non propriamente ottimistiche.

L'analisi che traccia il Presidente dell'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine, Massimo Paniccia - nel breve e medio termine non può portare ad essere particolarmente ottimisti perché la piccola e media industria, anche in questa flessione economica, sta mantenendo la sua posizione nel mercato. In ogni azienda c'è qualcosa di positivo e di buono e alla fine, specie nella realtà di dimensioni più contenute il maggior impegno dell'imprenditore e dei suoi collaboratori in termini di ore lavorate e di

contenimento dei costi consente di stare sul mercato.

"Negli ultimi anni - spiega il Presidente Paniccia - gli imprenditori hanno avviato percorsi di crescita, volti ad individuare le migliori strategie da seguire per lo sviluppo e il consolidamento sui mercati ed hanno trovato una risposta nella strutturazione delle aziende e nell'aggregazione e questo costituisce un elemento di forza per affrontare una congiuntura sfavorevole.

Lo sforzo come imprenditori, insieme alle Istituzioni economiche, politiche, alle Associazioni di categoria, deve portare ad unire le forze per creare aziende con capacità di sviluppo, e ad una ristrutturazione del sistema che prenda decisamente atto che senza un forte cambiamento non ci sarà futuro".

Dall'indagine congiunturale condotta dall'Associazione Piccole e Medie Industrie di Udine in collaborazione con Confapi - spiega il Presidente Paniccia - su un campione di 217 imprese della provincia dalle previsioni del seme-



Massimo Paniccia

stre in corso, non si percepisce ottimismo, in quanto va registrata una sostanziale stabilità che non può considerarsi rassicurante.

La propensione ad investire è ancora troppo debole e più della metà delle aziende intervistate non ha prospettive di investimento nell'immediato.

Resta alto il ricorso al sistema del credito per sopprimere al fabbisogno finanziario, sebbene si denoti finalmente un certo spostamento del ricorso del debito a breve al debito a medio/lungo termine favorito, peraltro, dalle politiche anticrisi poste in atto dallo

Stato e in particolare dalla Regione Friuli-Venezia Giulia, e che, comunque, rivela una più accorta strutturazione del debito delle imprese. Cresce, ma di poco, il ricorso all'autofinanziamento a testimonianza della perdurante sottocapitalizzazione delle imprese minori locali.

La piccola e media impresa friulana - conclude il Presidente Paniccia - dimostra ancora capacità di tenuta, ma una svolta sarà possibile solo se tutti i principali attori dell'economia, della politica e della finanza coordineranno i loro sforzi con unità d'intenti, che ad oggi deve essere ancora perfezionata. Ciò vale, ad esempio, per quegli strumenti anticiclici, che si sono rivelati utili, ma il cui funzionamento non è omogeneo e che per alcuni tarda ad entrare a regime.

Restano, inoltre, le criticità di sistema, quali la debole patrimonializzazione delle imprese, l'attenzione del sistema bancario di fronte alle incertezze economiche e un sistema burocratico poco reattivo.

#### CONSEGNATO A DIECI AZIENDE IL PREMIO FESTIVAL DELLE CITTÀ IMPRESA

Spaziano dall'ecologia alle tecnologie video, dall'agroalimentare all'arredamento, dall'informatica all'edilizia; sono aziende giovani o dall'esperienza pluridecennale, aziende che si affidano a team di professionisti altamente preparati e altre a conduzione familiare: diverse, variegate, eppure accomunate da un importante valore aggiunto, quello di essersi contraddistinte per la capacità di "generare cultura" attraverso scelte o processi innovativi. Stiamo parlando delle dieci imprese friulane vincitrici del Premio Festival delle Città Impresa, di cui sono state insignite domenica 25 aprile alla Camera di Commercio di Udine nell'ambito di uno degli eventi conclusivi della kermesse.

Ma ecco i nomi delle premiate: Mattiussi Ecologia SpA di Udine, Video Systems di Codroipo, Arte Video di Palmanova, Mep Group Spa di Reana del Rojale, Club del cinema e dell'audiovisivo (Confartigianato Udine), Ecomela La Carnica di Verzegnis, QBell Technology di Udine, VI GRADE di Tavagnacco, Azienda agricola "La Selva Planizia" di Porpetto, Azienda agricola Roberto Virgilio di Udine.



Monitor tv prodotto da QBell Technology di Remanzacco

Almeno 500 contatti diretti, oltre 250 i questionari compilati a Young nel corner dedicato al Progetto Volo

## LE CATEGORIE

### CONFARTIGIANATO

# A misura di giovani

Tra i desideri delle nuove generazioni l'idea di fondare e gestire una propria impresa

**C**hi l'ha detto che ai giovani non piace diventare imprenditori artigiani?

Sarà per la crisi, sarà perché le nuove generazioni sono più intraprendenti, fatto sta che lo spazio occupato a YOUng 2010 da Confartigianato Udine e Cata Confartigianato Fvg, presenti con un corner dedicato al Progetto Volo e al sito [www.diventartigiano.it](http://www.diventartigiano.it), progetto in partenariato con la Camera di commercio di Udine all'interno dello stand collettivo curato dall'Azienda Speciale Formazione & Ricerca, è stato molto visitato dal 10 al 13 marzo. Si calcolano almeno 500 contatti diretti e si contano in oltre 250 i questionari compilati dai giovani per misurare la loro attitudine a fare l'artigiano. In pratica un giovane su due di quelli che si sono fermati nello spazio di Confartigianato, ha dimostrato un concreto interesse circa l'ipotesi di diventare imprenditore di se stesso. 9 intervistati su 10 hanno indicato in modo corretto cosa fanno gli artigiani specificando che "producono e possono vendere oggetti che costruiscono con le proprie mani". Sulla conoscenza dei mestieri artigiani, 7 intervistati su 10 hanno poi individuato correttamente le oc-



### IL QUESTIONARIO

#### Cosa intendi fare nel tuo futuro?

	QUESTIONARI RACCOLTI A:	
	% Friuli Doc 2009	% Fiera Young 2010
prendere tempo per decidersi e divertirsi	10%	7%
isciversi all'università	48%	57%
cercare lavoro come dipendente	13%	9%
isciversi ad un corso professionale	6%	11%
fondare e gestire la tua azienda	22%	16%
<b>Totale complessivo</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

cupazioni artigiane tra le professioni proposte, a dimostrazione di una buona conoscenza dei mestieri che rientrano in questo

settore.

I giovani hanno inoltre mostrato un'elevata propensione per la manualità, segnale che anche

nella società moderna rimane viva la necessità di lavorare con le mani, mostrando apprezzamento per attività che, soprat-

tutto tra i giovani, sono sempre meno considerate dalla scuola e dal mondo del lavoro: 4 ragazzi delle superiori su 10 sono in grado di riparare i freni della bicicletta, il 7 su 10 è in grado di riparare un libro a cui si staccano le pagine e 6 su 10 sanno assemblare a domicilio dei mobili acquistati completamente smontati.

Un altro elemento di interesse è rappresentato dalla domanda su cosa l'intervistato intende fare nel futuro. Il primo desiderio rimane l'Università (57%). Come già registrato nel corso delle interviste fatte a Friuli Doc 2009, un po' a sorpresa al secondo posto non si piazza il poco rischioso lavoro dipendente bensì l'idea di fondare e gestire una propria impresa (16%).

Tra le aspirazioni dei giovani accanto all'Università rimane quindi la voglia di mettersi in gioco, di intraprendere creando qualcosa da sé, diventando imprenditori piuttosto che "andare sotto padrone". Ma anche in Italia, paese che detiene il record di iniziative imprenditoriali, sta diventando sempre più difficile fare impresa e sempre più spesso i giovani anziché inseguire i propri sogni si "accontentano" dello stipendio sicuro garantito a fine mese dal lavoro dipendente.

### MATCHINGDAY

#### Un successo la seconda edizione

**1**44 imprese con complessivi 1.400 dipendenti e un fatturato che supera i 90 milioni di euro si sono incontrate sabato 27 marzo a Udine Fiere grazie ad una serie di appuntamenti "one-to-one" alla "ricerca non solo di clienti, ma soprattutto di partner in grado - come ha spiegato il nuovo presidente dei Giovani imprenditori di Confartigianato Udine, Alberto Dreossi - di sviluppare nuovi prodotti e nuovi processi attraverso la costruzione di nuove relazioni e reti".

Sono queste cifre a testimoniare il successo della seconda edizione di MatchingDay, organizzata da Confartigianato Udine e dedicata alle aziende che vogliono sviluppare la propria attività offrendo o ricercando tecnologie, prodotti, lavorazioni, cooperazioni produttive, commerciali o finanziarie. "Nonostante la crisi - ha detto il direttore di Confartigianato Udine, Gian Luca Gortani - le imprese sono cresciute significativamente ed è aumentata la presenza di quelle provenienti dalla Slovenia e dal resto del Triveneto. Fra queste ultime, 5 consorzi di artigiani della provincia di Trento, che lavorano nei settori dell'edilizia e dei servizi ICT".

Quest'anno, inoltre, è stato presentato in anteprima il lavoro dei designer di GaTe08, che attraverso un percorso di interazione con il mondo dell'artigianato friulano, ha sviluppato il tema progettuale "La tavola di Alice" attorno a cui ruotano gli oggetti realizzati in collaborazione con alcuni artigiani iscritti a Confartigianato Udine.

### CNA

Un anno di Assonautica

## Favorire la crescita degli associati

**M**olte potenzialità, anche se ancora parzialmente inesprese, e tanti validi progetti. Eppure il decollo di Assonautica Udine appare ancora troppo lento. A un anno di distanza dalla sua costituzione le aspettative, secondo il presidente regionale CNA Denis Puntin, alla guida della sezione provinciale dell'associazione, sono tutto sommato ottimistiche, "però non hanno ancora risposto fino in fondo agli interessi degli associati".

La mission di Assonautica Udine consiste nell'esercitare a livello provinciale, in collaborazione con la Camera di Commercio (dove l'associazione ha sede), tutte le attività necessarie allo sviluppo della nautica da

dipartimento, di promuovere il turismo nautico e le attività economiche, produttive e sociali a esso collegate, qualificando ed incrementando l'attività del settore. La nautica da dipartimento rappresenta una delle eccellenze dell'economia regionale: coinvolge manifatturiero, artigianato, turismo, servizi, agricoltura, oggi rappresentate unitariamente all'interno di un percorso di filiera. Un comparto che interessa 12 comuni della provincia, oltre 25 tra porti, marina, darsene e approdi, quasi 8 mila posti barca attrezzati; impiega circa 250 addetti, con un fatturato medio per porto turistico di 1 milione di euro.

Ma che cosa ha funzionato e su cosa, invece, si dovrà lavorare meglio? Il

limite principale è dato proprio dal numero degli associati, 30 circa: troppo pochi, a detta di Puntin, per far reggere un organismo-filiera delle PMI operative del comparto che si basa sul contributo dei sottoscrittori. Fare massa critica significa pesare di più e acquisire dunque autorevolezza per poter ottenere finanziamenti. Apprezzabile, intanto, l'impegno della Camera di Commercio, che ha messo a disposizione personale ed energie.

"Pur avendo raccolto i primi frutti - spiega Puntin - c'è ora la necessità di espandersi in termini quantitativi e di ampliare, di conseguenza, la gamma di iniziative. L'obiettivo principale è quello di accompagnare le imprese nel loro svi-



luppo in questo momento di difficoltà; in futuro bisognerà puntare sulla divulgazione delle finalità del consorzio, anche tramite un portale di informazione, comunicazione e servizio che possa dare un importante ritorno d'immagine e visibilità". In rete - che raggrupparebbe, nelle intenzioni di Puntin anche Assonautica di Gorizia e Trieste, aggregazione che coprirebbe tutto l'Alto Adriatico - potrebbe essere fornito anche un data-base con le imprese e le attività della

nautica, le velerie e i gestori delle darsene e via dicendo, utilizzato quindi da tutti gli operatori del settore.

Significativo, tra le iniziative già concretizzate, l'incontro organizzato a Udine dall'ente camerale con Assonautica Udine "Nautica da dipartimento: il contratto d'ormeggio". Un'occasione di confronto per gli addetti del settore in cui si è approfondito la tematica giuridica legata alla gestione e all'utilizzo del "posto barca", forse tra i problemi più urgenti.

Presentata alla Regione la richiesta di incentivi regionali per la rottamazione delle macchine

## LE CATEGORIE

### CONFCOMMERCIO

# Sos settore auto

Senza aiuti "il comparto andrà incontro a una flessione pesante, che sarà nell'ordine del 40%"

**D**opo averla coltivata per un paio di mesi, Giorgio Sina, responsabile del gruppo Autoveicoli e ricambi di Confcommercio Udine, ha presentato alla Regione la richiesta di incentivi regionali per la rottamazione delle auto. Un progetto che prevede sei tipi di incentivi, differenziati a seconda del tipo di alimentazione e dell'impatto che avranno sulle vendite. La notizia è emersa a margine di un focus group dedicato allo studio e alla valutazione di alcune problematiche legate al settore automotive promosso dal gruppo Auto Moto e Ricambi in collaborazione con lo staff di Confcommercio.

Occasione anche il presidente provinciale Giovanni Da Pozzo per annunciare l'introduzione di contratti tipo e di un tavolo di conciliazione per dirimere le controversie tra concessionarie e acquirenti. E per Sina di illustrare l'andamento di un mercato che, con



L'incontro dedicato allo studio e alla valutazione di alcune problematiche legate al settore automotive

le immatricolazioni di marzo, ha visto definitivamente venir meno l'effetto incentivi. "Finito il quale - spiega Sina - il settore andrà incontro a una flessione pesante, che sarà nell'ordine del 40%, con il rischio di rilevanti ripercussioni anche in termini di occupazione".

Al tavolo dei relatori,

con Da Pozzo e Sina, anche il presidente di Udine e Gorizia Fiere Sergio Zanirato, e un rappresentante della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, davanti a una platea di titolari di aziende associate (in prevalenza auto concessionarie) e del settore dell'auto riparazione. Nello specifico si

è discusso della prossima evoluzione della regolamentazione sulla concorrenza del settore auto e della corretta applicazione della normativa vigente nel codice delle assicurazioni (spesso presenti nei contratti di finanziamento di credito al consumo).

Per affrontare argo-

menti così specifici erano stati invitati due consulenti: Luca Montagner, membro di ICDP e di Quintegia, studioso delle regolamentazioni che afferiscono al settore auto motive, e Cristina Bole, specializzata in diritto delle assicurazioni e tributario. L'intervento di Montagner ha evidenziato che il Garante europeo ritiene ancora insoddisfacenti i vantaggi per il consumatore finale derivati dall'attuale normativa di esenzione della concorrenza. In ragione di tale considerazione si assisterà da subito a un nuovo assetto nei rapporti contrattuali tra case costruttrici e aziende distributrici sul territorio sia nella vendita sia nel post vendita.

I numerosi interventi hanno evidenziato che tali evoluzioni (operative già nei prossimi mesi) non avevano ricevuto la necessaria visibilità agli occhi degli operatori. Molto opportuno quindi un approfondimento che ha,

se non altro, dato maggiore consapevolezza sugli scenari futuri in un momento così difficile. L'intervento successivo ha invece riguardato il tema della corretta gestione dei servizi assicurativi nel mondo del credito al consumo. L'avvocato Bole ha ricordato come la distribuzione, a titolo di esempio, di una polizza caso morte inserita in un contratto di finanziamento erogato per l'acquisto di beni e servizi costituisca svolgimento di attività di intermediazione assicurativa (in via accessoria rispetto ad altra attività professionale principale) da adeguare, con determinate modalità, alle disposizioni del Regolamento Isvap. La mancata osservanza di quanto previsto può comportare responsabilità di tipo amministrativo e/o penale. Sina ha infine confermato che il gruppo si sta adoperando affinché si possa costituire un tavolo conciliatorio in Camera di Commercio a Udine.

### COLDIRETTI

Incontri sul territorio

## Al via il rinnovo cariche

**N**ella seduta del 15 marzo il Consiglio direttivo della Federazione di Udine ha dato di fatto il via ad una fase fondamentale per Coldiretti: il rinnovo degli organi dirigenti dell'organizzazione. Sarà il primo rinnovo con l'applicazione dello Statuto approvato nel giugno 2006 che attribuisce maggiore centralità al ruolo dei

**Quasi 100 le sezioni territoriali dove verranno raccolte le idee e le difficoltà**

presidenti di sezione e quindi di fatto al territorio. "In momenti come questi la mente e l'animo vivono momenti divergenti: viene normale fermarsi a fare un bilancio del quadriennio trascorso e altrettanto forte è la voglia di proiettarsi nel futuro", dice Rosanna Clocchiatti, presidente della Federazione di Udine. "Sono molte le problematiche, le sfide affrontate assie-

me alla Giunta e al Consiglio e a tanti soci in questi quattro anni. Qualche risultato è stato raggiunto, molti i nodi ancora da sciogliere. La complessità del quadro attuale però non consente di indugiare su ciò che è stato fatto, anzi impone di guardare avanti e ai problemi da risolvere. Fortunatamente



Rosanna Clocchiatti

Coldiretti è un'organizzazione forte, vitale che ha un progetto da spendere e da concretizzare".

"Le prossime saranno settimane intense e ricche di opportunità - dice ancora Clocchiatti - nel senso che non capita spesso di poter incontrare i soci della

provincia delle quasi 100 sezioni territoriali e confrontarsi sul percorso che Coldiretti propone per recuperare reddito a favore delle imprese agricole, singole e associate ed ascoltarne le idee, i suggerimenti, le difficoltà e anche le critiche".

"Già anche le critiche; ritengo siano un contributo prezioso, specialmente per chi è più giovane e a volte con la voglia

**Sarà il primo rinnovo con l'applicazione dello Statuto del 2006**

di fare può commettere degli errori o almeno delle ingenuità, ma è desideroso di impegnarsi, di lavorare insieme per raggiungere degli obiettivi concreti a favore delle imprese associate. Con questo spirito mi accingo ad intraprendere questa primavera di rinnovi e mi auguro che sia l'occasione per rendere ancora più forte e coesa la nostra amata Coldiretti Udine".

### CONFAGRICOLTURA

I danni del gelo

## Ulivi e kiwi in ginocchio

**P**rimavera, tempo di rinascita; ma non per tutte le coltivazioni friulane. Confagricoltura Fvg chiede lo stato di calamità per i danni. L'ondata di freddo che, nel mese di dicembre, ha colpito la regione ha messo in ginocchio diversi settori dell'agricoltura locale. Lo rende noto Confagricoltura Fvg che, proprio in questi giorni, sta ultimando la lista dei danni subiti dalle coltivazioni causati dal protrarsi, nel periodo natalizio, di giornate con temperature ampiamente al di sotto la media stagionale. Periodo che ha registrato una media di -13°C toccando un minimo record di -18,9°C.

"Se danni si contano un pò ovunque" - spiega Confagricoltura Fvg per voce del suo presidente, Giorgio Colutta - "un settore che è stato messo letteralmente in ginocchio è quello della coltivazione dell'ulivo nella Bassa Friulana che calcola oltre l'80% di piante morte a causa del grande freddo".

Da questa prima stima si devono sommare anche le pesanti perdi-

te (tra il 70 e l'80%) subite nelle coltivazioni dei kiwi (che riguardano la zona della Bassa e del Medio Friuli) e nel settore della viticoltura colpito sia nella vivaistica (barbatelle) sia nei vigneti dove l'ondata di freddo si è abbattuta in particolare sui nuovi impianti, tra cui quelli di Prosecco.

"Già la situazione attuale del settore agricolo è molto difficile. Se a tutto ciò si aggiungono i danni dovuti al freddo intenso si comprende come la situazione assuma toni vera-

mente drammatici". Così conclude il presidente Colutta sottolineando: "abbiamo già fatto partecipe dello scenario la Regione. Riteniamo che questa situazione richieda un intervento urgente e tempestivo a sostegno degli operatori: oltre a chiedere i provvedimenti già previsti per legge, in questa situazione straordinaria, è indispensabile dichiarare subito lo stato di calamità naturale, procedere alla conta e calcolare l'entità dei danni subiti".

