

UdineEconomia

Febbraio 2014 - N. 1

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



Registrazione Tribunale di Udine n. 7 del 18 Febbraio 1984
Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale 70% - NE/UD

Taxe percue - Tassa riscossa

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



Tra crisi e rilancio
pagg. ► 2 e 3



Pmi in piazza
pag. ► 5



Ricostruire dalla ricerca
pag. ► 12



Ricominciamo

CI TROVATE QUI @

Imprese dite la vostra!

Con questo primo numero del 2014, la redazione di Udine Economia ha voluto attivare un indirizzo mail per raccogliere con più immediatezza tutte le segnalazioni che arrivano dal mondo produttivo. La mail è udine.economia@ud.camcom.it e sarà dedicata a ricevere suggerimenti, informazioni, notizie, critiche e proposte che riguardino in particolare le aziende e l'economia del territorio, con la speranza che diventino nuovi approfondimenti e nuove storie che i giornalisti possano vagliare e quindi raccontare sulle pagine dell'house organ della Camera di Commercio. Camera che, anche in questo modo, cerca di essere più vicina a imprese e categorie economiche, disponibile ad ascoltare esigenze e problemi, ma anche eccellenze e successi, e a darne rilievo attraverso l'informazione su queste pagine. Per contattare telefonicamente la redazione, è possibile comunque continuare rivolgersi ai numeri di telefono degli uffici in Cciaa: 0432.273210-543.

Giovanni Da Pozzo*

Ricominciamo. Avviamo il 2014 con un Governo che cambia, senza la certezza di essere all'inizio di una ripresa, sapendo semmai che il percorso sarà complesso e richiederà non solo un'attenzione seria allo sviluppo di nuova economia, ma soprattutto il sostegno, altrettanto serio, a quella esistente, alla produzione, all'occupazione, alla crescita. Infatti, se nei trimestri precedenti aveva cominciato ad affacciarsi qualche segno positivo, l'ultima indagine congiunturale ha riportato a galla la voce sofferente degli imprenditori, che hanno chiuso con negatività il 2013 e vivono con preoccupazione questo primo trimestre. Quindi, da dove ricominciare? In Fvg in particolare, dove la crisi è arrivata in ritardo, se ne stanno sentendo oggi i più pesanti contraccolpi a livello industriale e occupazionale, con situazioni articolate, ben note a livello nazionale, che in questo Udine Economia approfondiamo,

La politica metta al centro le piccole e medie imprese

cercando di capire, con l'intervento di vari interlocutori, quali sono le sfide, le proposte e alcune possibili vie, consapevoli che mentre scriviamo la situazione si sta ancora evolvendo fortemente. Qui ci vuole l'impegno, urgente, di tutte le istituzioni, laddove per troppo tempo si è creato un imprudente cortocircuito, bisogna ripartire dalle condizioni base di competitività, dai costi del lavoro e dell'energia al peso generale del fisco e della burocrazia su imprese e lavoratori. La crisi, peraltro, non colpisce solo le grandi aziende: migliaia di piccole imprese fronteggiano enormi difficoltà, come hanno evidenziato con forza,

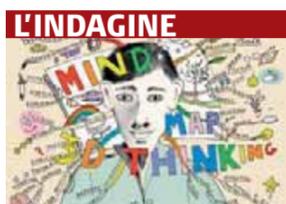
per l'ennesima volta, le categorie produttive, scendendo in piazza a Roma in 60 mila, con una compattezza ammirevole, accresciuta da una situazione oggettiva non più sostenibile. Le pmi, specie quelle che operano sul mercato interno (la maggioranza!) sopportano una complessità di problemi, di mercato, credito, burocrazia, asfissia fiscale: troppi imprenditori, per questo, chiudono e troppi giovani desistono dall'aprire un'attività economica. Pertanto, ricominciamo anche e soprattutto da qui: i grossi investimenti pubblici per le principali situazioni di crisi, pur giusti e doverosi, non trascurino la miriade di micro

imprese e Pmi che, in termini occupazionali, di produzione e partecipazione al Pil, nulla hanno di meno. La politica deve rimetterla al centro queste realtà, che sono il 96% del tessuto imprenditoriale, non abbandonano il territorio e con il proprio personale vivono spesso un rapporto di familiarità. Questo è il "Made in Italy" che fa ancora la differenza, contribuisce al Pil e alla fiscalità complessiva, ma ha troppa difficoltà di reperimento del credito, oltre a un carico di tassazione improprio causato da uno sciagurato federalismo fiscale. È stata fondamentale, qui, l'azione di ammortizzatore creditizio dei Confidi, cui ora serve

un rafforzamento patrimoniale per attivare nuovi interventi per la liquidità delle Pmi e consentire condizioni creditizie che vedano anche il sistema bancario più proattivo a sostegno della economia. Contemporaneamente, va rafforzato il supporto di istituzioni e politica alla competitività, alle reti d'impresa, internazionalizzazione e innovazione, impresa giovanile. Qui il sistema camerale ha grande esperienza, è all'avanguardia, può mettere a disposizione un know how decisivo, garantendo l'ottimizzazione delle azioni pubbliche per l'economia, come leggerete anche in queste pagine. E ricominciamo, infine, anche

da queste pagine. Perché l'house organ della Camera di Commercio, avvia il 2014 con un progetto che si rinnoverà nel corso dell'anno. Ringrazio per l'ottimo lavoro svolto in questi anni da Daniele Damele, che a causa di impegni professionali non si potrà occupare della direzione del mensile, ma vi manterrà una rubrica fissa. Alla direzione, sempre con il coordinamento di Davide Vicedomini, si avvicenda ora Chiara Pippo, giornalista responsabile dell'ufficio stampa della nostra Camera di Commercio, che accompagnerà dunque le novità in cantiere. L'obiettivo primario è aumentare l'ascolto diretto delle imprese e dar loro più voce, con maggiori spazi e occasioni di confronto e contatto con la redazione, che presto attiverà un'integrazione di contenuti con la componente web, ormai imprescindibile. Il resto lo scopriremo insieme sfogliando il giornale mese dopo mese.

* Presidente della Camera di Commercio di Udine



Friuli è cultura
pag. ► 14



Credito come ripartire
pag. ► 16



Il nuovo consolato
pag. ► 28

Un approfondimento a partire dal caso del colosso multinazionale. Quale futuro per il manifatturiero?"

ATTUALITÀ

IL PIANO DELLA REGIONE

Non solo Electrolux tra crisi e rilancio

Marco Ballico

Due livelli. Da un lato rimediare alle falle del presente, dall'altro progettare un futuro di rilancio industriale. Perché, questo è certo, la Regione non intende rinunciare al ruolo dell'industria in Friuli Venezia Giulia. Anzi, l'obiettivo è di ricostruire un manifatturiero fondato su nuove basi. **Debora Serracchiani** lo aveva affermato in tempi non sospetti, quando il caso Electrolux non era ancora scoppiato. Non si deve solo intervenire sugli aspetti patologici della crisi, sostiene qualche mese fa la presidente della Regione, si tratta soprattutto di definire una strategia di politica industriale, mancata per troppi anni in Friuli Venezia Giulia.

Ma quale politica industriale? Nessun dubbio che il manifatturiero debba «recuperare centralità», afferma Serracchiani. Con un governo regionale, precisa ulteriormente, «che dovrà mettere in campo una politica selettiva: non possiamo più permetterci interventi di tipo indistinto, a pioggia, perché ogni azienda ha esigenze diverse e richiede perciò un'attenzione e una risposta individuali, sul piano finanziario, tecnologico o del sostegno all'internazionalizzazione».

La questione degli strumenti con cui intervenire è fondamentale. Secondo Serracchiani, «l'errore è stato di non accompagnare la crisi con una riforma seria degli ammortizzatori sociali». E se dunque il ricorso a quel tipo di misure «andava bene all'inizio dell'emergenza, con il perdurare della crisi esse sono stati utilizzate, in alcuni casi, come mezzi strutturali di gestione della manodopera, finendo per drogare il mercato del lavoro».

L'obiettivo è di ricostruire il comparto industriale in quattro macrosettori: bolletta energetica, politiche del lavoro, fisco e semplificazione, ricerca



Per rendere oggi più competitivo il territorio le leve strategiche sono altre: le infrastrutture, l'abbattimento dei costi dell'energia, la formazione del capitale umano, la semplificazione della burocrazia. E poi ci sono le riforme, «che devono coinvolgere prima di tutto la politica regionale». Tra le altre iniziative quel "Fvg Rilancimpresa", che arriva in tempi in cui Electrolux diventa una

vicenda esemplare di rischio deindustrializzazione, e dunque si lega alla piattaforma di proposte per il mantenimento della presenza del colosso svedese a Porcia, ma che riguarda più in generale lo sviluppo del comparto in regione.

Un vero Piano industriale, dunque. Alimentato da risorse consistenti: 98 milioni di euro, la somma di fondi regionali e comunitari. Premesso che

Nella rivisitazione complessiva finiranno anche consorzi e distretti

«la concessione degli incentivi è vincolata a un patto di consolidamento della presenza in Italia», i contenuti sono molto concreti: la Regione inter-

verrà in quattro macrosettori: la bolletta energetica, le politiche del lavoro, fisco e semplificazione, ricerca, sviluppo e innovazione. «Senza dimenticare l'indotto, perché anche questo settore rende competitivo un territorio», sottolinea ancora la presidente. **Sergio Bolzonello** assicura a sua volta che, anche con questo Piano, «la Regione intende riappropriarsi di un ruolo guida nella politica in-

dustriale e produttiva». Il vicepresidente coniuga quella volontà a una consapevolezza: «Il sistema va profondamente rivisto». Pensa, Bolzonello, a consorzi e distretti. «Nella legge per lo sviluppo industriale che definiremo in primavera li ripenseremo in chiave regionale», assicura sin d'ora.

Visione ampia, dunque, per ridurre i rischi di crisi aziendali. Crisi, rimarca anche Bolzonello, da affrontare comunque con un approccio organico. Di qui, ricorda, «la richiesta, che è stata recentemente accolta al ministero, di un tavolo non solo su Electrolux ma sull'intera industria del bianco e dell'elettrodomestico». La strada, prosegue il vicepresidente, «è appunto quella di un ragionamento di carattere strategico in cui i nodi vengano affrontati nella loro complessità. Non si deve guardare solo al costo del lavoro e dell'energia, ma anche, per esempio, ai problemi dell'innovazione e della ricerca».

Electrolux, perciò, comunque vada a finire, come passaggio verso il rilancio una volta superata l'emergenza. «Valuti il governo - conclude Serracchiani - il riconoscimento della situazione della multinazionale svedese quale situazione di crisi industriale complessa, alcuni possibili interventi sull'innovazione dei processi produttivi e per l'ammodernamento ed efficientamento dei siti produttivi, la predisposizione di misure per le aree a burocrazia zero e l'attuazione di misure agevolative sulle imposte gravanti sugli immobili industriali». Il tutto, aggiunge Bolzonello, «mettendo a sistema i contributi della Regione Friuli Venezia Giulia, di Unindustria Pordenone, del mondo sindacale, delle altre Regioni». Perché le guerre tra poveri non servono a nessuno.

LA PROPOSTA

Riccardo Illy e Maurizio Castro

"Ridurre il costo del lavoro si può"

Si al sacrificio salariale, il solo modo per salvare tutte le fabbriche Electrolux in Italia. **Maurizio Castro**, ex top manager della multinazionale svedese, e **Riccardo Illy**, già presidente del Friuli Venezia Giulia, fanno parte del gruppo di lavoro (con loro anche Tiziano Treu e Innocenzo Cipolletta) che nella cornice di Confindustria Pordenone ha elaborato un documento strategico per la riduzione sostenibile del costo del lavoro, con interventi sia salariali che di riorganizzazione: da un lato una riduzione delle retribuzioni di circa il 10% del netto in busta, dall'altro una rimodulazione di orari, turni, festività che può produrre un altro 10% di abbattimento dei costi. La premessa è che la posta in gioco è altissima. L'eventuale chiusura di Porcia, rileva Castro, «significherebbe un colpo mortale per l'economia friulana, in termini di distruzione irreparabile di ricchezza, competenza, occupazione». Castro, come spiegato anche sul Bollettino Adapt, rimarca per questo l'innovazione di una proposta in cui «sono ri-

"Sacrifici per tutti dalle imprese ai lavoratori con il risultato di favorire anche nuova occupazione"

modellati i premi di produzione, le festività infrasettimanali, gli orari di lavoro, gli scatti di anzianità, gli automatismi di inquadramento, i fondi sanitari integrativi, la partecipazione agli utili e al capitale, la formazione e l'outplacement, con il risultato di una riduzione del costo del lavoro per unità di prodotto del 20%, ma senza alcuna mutilazione di questo o quell'istituto».

In attesa che dal modello si passi alla pratica, è possibile stimare l'impatto. «Alla riduzione del costo del lavoro, non corrisponde affatto un'analoga riduzione del reddito dei lavoratori. Anzi, è plausibile ritenere che essa possa essere agevolmente contenuta nella metà, e cioè in un 10% che situerebbe le retribuzioni oggetto della rimappatura ben al di sopra dei minimi del contratto nazionale, e quindi

in una condizione largamente migliore di quella praticata in moltissimi territori e aziende del Paese».

Sempre secondo Castro, «si tratta di un buon beneficio che potrà essere accompagnato da un pacchetto di interventi di politica industriale fra governo e Regione come incentivi sulla ricerca, sull'acquisto di elettrodomestici, ma anche decontribuzione dei premi di risultato. In questo modo Electrolux potrà recuperare dalle sue produzioni italiane fra i 7 e 10 euro di costo per unità di prodotto. E non avrebbe alcun motivo per lasciare l'Italia». In prospettiva «si potrebbe pure attirare nuove imprese, richiamate dall'allineamento agli standard europei della struttura dei costi di un territorio comunque interessante per il suo patrimonio genetico di competenze tecnologiche e organizzative». Anche Illy «benedice» il patto per le imprese. Lo eleva anzi a progetto «pilota» che può uscire da Pordenone e funzionare a livello italiano, «nelle aree industrializzate del Paese con problematiche simili. Tutto dipende dalla dispo-



Il tavolo di Unindustria Pordenone in cui è stato presentato il progetto sul taglio dei costi del lavoro

nibilità dei rappresentanti dei lavoratori e degli enti locali». La chiave del documento, insiste l'ex governatore, è l'innovazione: «Si può promuovere nuova occupazione attraverso lo sviluppo di imprese capaci di competere sulla qualità del prodotto, e quindi con prezzi in grado di assorbire i maggiori costi dei fattori produttivi, inclusi quelli del lavoro». Ma (in questo caso Illy parla anche da neopresidente della commissione Paritetica) servirà il supporto della Regione, «viste le sue competenze, e quelle che può ancora acquisire, con un ingresso nella parti-

ta anche di Friulia». Molta meno fiducia, al contrario, nello Stato: «Non mi attendo grandissime soluzioni per risolvere la crisi economica e quella industriale. Bisognerà fare da soli, partendo dal territorio».

Quanto al sindacato, infine, l'auspicio di Illy è che «ci sia responsabilità. Il sindacato valuti complessivamente la proposta: da un lato si chiedono sacrifici ai lavoratori, dall'altro si prevede che li facciano tutti, pure imprese e amministrazioni pubbliche. Con il risultato di favorire occupazione retribuita non solo in maniera ordinaria».

UdineEconomia
mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:
Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:
Chiara Pippo

Caporedattore:
Davide Vicedomini

Editore e Redazione:
Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel. 0432.273111/543
mail: urp@ud.camcom.it

Per scrivere alla redazione:
udine.economia@ud.camcom.it

Progetto grafico:
Colorstudio

Impaginazione/Fotoliti:
Italgrafica S.r.l. - Novara

Stampa:
Italgrafica S.r.l.
Via Verbanò, 146
28100 Vereri (NO)

Fotoservizi:
Tassotto & Max Snc - Udine

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

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

La tiratura del mese di febbraio, è stata di 47.500 mila copie

Centinaia di piccole 'Electrolux' sono in estrema sofferenza in regione

ATTUALITÀ

L'APPELLO DEGLI INDUSTRIALI

"Riformare il sistema"

Occorre "maggiore produttività con nuove regole sul lavoro e minori costi della pubblica amministrazione"

Rossano Cattivello

Per se rimane ancora incerto l'epilogo del braccio di ferro in corso all'Electrolux, i tratti salienti di questa dolorosa vicenda consentono di fare una seria riflessione da parte di tutte le parti sociali su presente e, soprattutto, futuro del manifatturiero in Friuli e, più in generale, in Italia.

"Le motivazioni sono datate e i sintomi si potevano avvertire già da molto tempo: la decisione annunciata e che spero rientri è ascrivibile al problema Italia" ha commentato Luigi de Puppi, top manager e già in passato al vertice della stessa azienda.

"Nonostante Electrolux stia perseguendo da anni un progressivo disimpegno da un sistema italiano poco competitivo e poco 'amico' dell'industria, di fatto lo stesso sistema non ha fatto nulla per cambiare" è l'amaro commento di Gianpietro Benedetti, presidente del Gruppo Danieli.

"Realizzare un prodotto a basso valore aggiunto con costi di produzione elevati in un mercato, come quello italiano, in cui calano i consumi interni e senza prospettive di crescita, appare non più sostenibile - continua Benedetti - se si giungerà alla riduzione del cuneo fiscale a spese di Stato e Regione, forse, l'occupazione sarà salva, ma soltanto per il momento. Per altro, in assenza di riforme vere del sistema Paese e di riqualificazione della spesa pubblica, questo intervento rischia di tradursi in nuove tasse per coloro che continuano a produrre e lavorare qui. Il caso Electrolux, a mio avviso, e i tanti casi simili, magari meno noti, che si stanno accumulando insegnano che il tem-



po è poco e la ricetta è chiara: maggiore produttività attraverso nuove regole sul lavoro, minori costi della pubblica amministrazione e maggiore qualità e velocità dei servizi. Serve, poi, riformare il sistema politico per renderlo più snello ed efficace e consentirgli, così, di riqualificare la spesa pubblica indirizzandola a nuovi investimenti. Tutti, ormai, conoscono la soluzione, eppure si rischia un continuo avvicinarsi dei governi senza che i problemi vengano sostanzialmente affrontati e risolti".

"Il caso pone la questione della produttività che questo sistema Paese consente oggi alle aziende - dichiara Matteo Tonon, presidente di Confindustria Udine - il costo del lavoro è certamente un problema, che non si risolve però con il taglio del netto in busta paga ai lavoratori. Vecchie tematiche,

come anche l'efficienza energetica e i tempi della giustizia, tornano così drammaticamente d'attualità. Non abbiamo più tempo per agire, pena il declino non solo manifatturiero o economico, ma anche sociale".

A chiedere maggiore attenzione alle centinaia di piccole 'Electrolux' in estrema sofferenza in regione è il presidente regionale di Confapi Massimo Paniccia, che definisce un grave errore considerare quello di Porcia un caso a sé o eccezionale.

"I problemi dell'Electrolux sono i problemi di tutte le imprese manifatturiere - aggiunge - anche se di questo non tutti se ne accorgono o sanno trarre le giuste conclusioni. Non ha troppo senso mettere a punto piani specifici e settoriali, quando i nodi sono quelli che stringono indifferentemente tutto il sistema produttivo e

che, ripetutamente, abbiamo sottoposto a tutti gli interlocutori politici e sociali. Non ci si trova, oramai, a competere con le industrie tedesche o francesi, bensì con quelle dell'Europa orientale e, mentre la ripresa si va affermando in tutte le economie industrializzate, in Italia non si intravede.

"Il Paese non sconta tanto un deficit di competitività di questo modello di economia - conclude Paniccia - quanto di modernizzazione istituzionale, legati come siamo a logiche e mentalità inadeguate ad affrontare i problemi reali della nazione che soffocano la sua economia, con le conseguenze cui assistiamo in termini di spesa e debito pubblico, di carico fiscale, paralisi politica, oneri e vischiosità burocratiche insopportabili e della stessa rigidità nella disciplina del lavoro".

L'ATTACCO DEI SINDACATI

Vincolare gli aiuti pubblici alla permanenza

Aiutare le aziende a confrontarsi con i concorrenti europei, ma in caso di aiuto pubblico obbligarle a non fuggire dopo aver intascato i contributi. È la "lezione" che trae il segretario regionale della Cgil Franco Belci analizzando il caso Electrolux.

"Va costruita immediatamente una legislazione che vincoli gli aiuti pubblici alla permanenza dell'attività produttiva sul territorio - spiega - ricordo, infatti, che prima Zanussi e poi Electrolux hanno incassato ingenti risorse nel corso degli anni, passate poi nel dimenticatoio".

Contemporaneamente, però, va incentivata l'attività d'impresa e il rappresentante della Cgil indica la palla al piede che va eliminata prioritariamente.

"Gli industriali qualche ragione ce l'hanno - continua Belci - va reso più attrattivo il nostro territorio, non in confronto con la Polonia, ma con l'Austria, per esempio. Va fatta un'inversione a U nella pubblica amministrazione, costruendo una riforma che semplifichi le procedure e abbatta i tempi burocratici, anche se per ottenerlo sarà necessario riorganizzare il personale degli enti. Serve un atto di coraggio di tutti, compresi noi sindacati. Facendo così potremmo raggiungere un risultato che io considero già molto importante per la competitività".

Sull'incapacità delle istituzioni di affrontare il problema e sull'inadeguatezza di un piano industriale concentrato solo sui costi si sofferma il segretario generale della Cisl Udine Roberto Muradore.

"Sono straconvinto che il territorio sia una dimensione da valorizzare e non

condivido per nulla la nuova "vulgata" della centralizzazione, perché fa il paio con l'iper-federalismo in voga fino a pochi anni fa. Ciò non toglie, però, che la pretesa di risolvere localmente le questioni poste dalla multinazionale Electrolux, presente in Italia con ben quattro siti produttivi posizionati in regioni diverse, sia davvero molto, troppo "provinciale" in senso negativo. La dimensione del problema è nazionale ed europeo e una soluzione si può trovare solo a quei livelli.



Intendo evidenziare, inoltre, come nelle peggiori tradizioni ci si affidi al sostegno della parte pubblica che, come noto, non gode di ottima salute e come, infine, si faccia pagare il tutto ai lavoratori decurtando il loro salario. Ma il ruolo dell'impresa dov'è e, soprattutto, qual è? Forse quello di percorrere la strada, già risultata fallimentare, di una competitività basata sui costi? Auguri! È bene che inizi un confronto tra il sindacato e Unindustria Pordenone, ma è ancor più auspicabile e necessario che si formulino proposte migliori e all'altezza delle sfide da affrontare. In assenza di politiche industriali e di singoli piani aziendali, non credo che il provincialismo, il danaro pubblico e il maggior sfruttamento dei lavoratori siano una strategia vincente".

INDUSTRIA MANIFATTURIERA IN FVG	2000	2005	2010	2011	2012
Numero occupati	132.100	126.900	125.600	121.900	
Valore aggiunto	6.363.162.558	6.067.424.718	5.889.633.662	5.895.706.027	
Pil totale	32.602.270.984	33.408.213.340	32.815.753.717	32.832.095.641	32.136.323.364

Fonte: Ufficio studi Confindustria Udine

VISTO DA WEB

Nuove strategie, semplice buon senso

Paolo Ermano

Durante una lezione ho chiesto agli studenti di indicarmi tre motivi che spiegassero la crisi. Valide ragioni sono emerse: speculazione, globalizzazione, passando per burocrazia, mala politica, immobilismo. Davanti a tanti problemi è un'impresa difficile proporre soluzioni. Soprattutto perché l'obiettivo, far ripartire l'economia, è vago.

Cosa si intenda con crescita economica è chiaro: se quest'anno il Pil è superiore all'anno precedente, allora l'economia cresce. Come si faccia crescere il Pil è questione più complessa. E ancora più complessa è la questione su quanti sacrifici si è disposti a fare per il Pil: se ridurre

il costo del lavoro all'Electrolux, tanto per restare su un esempio recente, portasse ad una crescita del Pil, accetteremmo lo scambio? Pertanto, quando si parla di mancanza di politica industriale nel nostro Paese e nella nostra regione si dovrebbe sottolineare sia la mancanza di una pianificazione sulle scelte imprenditoriali sia l'assenza di accordi fra le parti sui sacrifici da fare per poter raggiungere gli obiettivi prefissati. Cosa vogliamo avere e cosa siamo disposti a dare?

Ad esempio, l'amministrazione pubblica, che si prodiga per risolvere le vertenze in regione, quanto è capace di eliminare sprechi e privilegi al suo interno? A vedere com'è stata condotta la questione dell'abolizione delle Province o dei privilegi di amministra-

tori e dipendenti regionali, si può dedurre una scarsa incisività.

O gli imprenditori quanto sono disposti a investire di fronte a un piano di politica industriale?

Stando ai dati Istat, nella nostra regione gli imprenditori hanno smesso praticamente di investire nel 2002: abbiamo un ritardo di 12 anni rispetto ai competitors, altro che costo del lavoro! Le associazioni di categoria, Confindustria su tutti, ogni giorno richiamano tutti al loro dovere, senza risultati. Non credo che negli altri Paesi una richiesta seria degli imprenditori rimanga inascoltata. O i nostri imprenditori non sanno organizzarci (imparino!) o non vogliono veramente cambiare.

Chi dirige a vario titolo la

regione dovrebbe comprendere meglio le esigenze dell'economia moderna. Partiamo dai dati. Secondo l'Istat, il Friuli ha un numero di lavoratori sotto i 34 anni sovra istruiti (il 22%) superiore alla media del Nord Italia (20%). Eppure, se confrontati con i regioni limitrofe (Slovenia, Carinzia, Veneto, Croazia), il numero di occupati laureati (da 25 a 64 anni) è più basso di tutti. In pratica, abbiamo migliorato il sistema formativo, ma non riusciamo a dare un lavoro adeguato a chi ha ottenuto un'alta formazione. Che senso ha investire in istruzione se i migliori, poi, li spediamo altrove? Sembra che seguiamo la politica industriale dell'Udinese senza farci pagare caro il cartellino dei nostri studenti. E senza quelli bravi, chi investirà qui

da noi? Non solo è un atteggiamento d'altri tempi: è un atteggiamento dannoso.

Se vogliamo superare la crisi abbiamo bisogno di poche, chiare strategie. Primo, la politica diventi trasparente, limpida, senza privilegi. Non è sterile moralismo: è il modo per acquisire un'auto-revolezza che nel tempo paga. Secondo, si rendano contenibili tutti i posti di vertice, assegnandoli con procedure aperte. Terzo, si chiariscano quali settori (pochi!) devono svilupparsi e su quelli, e solo su quelli, si concentrino le risorse pubbliche. Quarto, si smetta di laureare studenti che poi vanno altrove a realizzare i propri sogni: si potenzino i corsi che sfornano tecnici competenti nei settori chiave. E si "invitino" gli imprenditori a investire e ad

assumere quei ragazzi, senza paure: sono bravi, fidatevi! Quinto, si faciliti la nascita di start-up innovative grazie a un'amministrazione che usi le sue finanziarie per aiutarle, non per tenere in vita aziende decotte in settori troppo maturi: i profitti li fanno le novità, non le malinconiche tradizioni di gloriosi passati.

*Paolo Ermano, udinese classe 1979, master e PhD in Economia, con esperienze in Università italiane e inglesi. È attualmente docente all'Università di Udine per il corso di Economia internazionale. È commentatore di tematiche economiche per il giornale online Linkiesta.it e gestisce il blog Latitudine per Messaggero-veneto.it



DESIGN

MATCHINGDAY

Sabato 29 marzo 2014 | Udine Fiere

6^a edizione

MATERIALI

TECNOLOGIE

MatchingDay è un'occasione di incontro tra imprenditori e professionisti.

Una giornata in cui sviluppare nuove opportunità di business e creare collaborazioni produttive e commerciali.

È strutturata in brevi incontri "one to one" programmati e scadenzati temporalmente: uno ogni 15 minuti.

I temi di questa edizione sono:

DESIGN - MATERIALI - TECNOLOGIE

Per partecipare iscriviti sul sito

www.matchingday.it

**MATCHING
DAY
UDINE
COSTRUIAMO
RELAZIONI**

Per prepararsi agli incontri di MatchingDay,
2 workshop gratuiti per tutti gli iscritti


UDINE SERVIZI SRL

Sburocratizzazione, semplificazione e riduzione del cuneo fiscale da subito

LE PMI

LA MANIFESTAZIONE

Imprese in piazza

Più di 500 piccoli artigiani e commercianti dal Fvg a Roma per "riprendersi il futuro"

Chiara Andreola

«Sorridenti ma determinati gli imprenditori friulani a Roma»; «Partiti in pulman alle 3.30, ma ci saremo»; «Stanchi, ma soddisfatti e felici»: sono solo alcuni dei tweet (Confcommercio Udine ha inaugurato il suo profilo twitter proprio in occasione della

Fiorini (Confartigianato): «Necessari provvedimenti che ci consentirebbero di essere più competitivi verso i Paesi vicini, aspetto cruciale in una regione di confine come il Fvg»



manifestazione) lanciati dalle varie associazioni di categoria friulane, presenti in modo massiccio non solo fisicamente in Piazza del popolo - oltre 300 solo di Confcommercio, e se ne stimano più o meno altrettanti dalle altre organizzazioni - ma anche in rete, con tanto di di-

retta streaming organizzata da Confartigianato. Eccetto tra le 12 e le 13, quando c'è stato un blackout telefonico a causa del traffico eccessivo: si parla di oltre 60 mila persone che hanno risposto all'invito di Rete imprese a scendere in piazza, in una manifestazione il cui suc-

cesso più grande, a detta di tutti, è quello di aver riunito tutti i piccoli imprenditori e artigiani in un'unica voce. Per ripetere, in realtà, una serie di richieste ben note: «Non domandiamo nulla di nuovo - afferma Edgarda Fiorini, presidente donna impresa di Confartigianato nazionale e vicepresidente di Confartigianato Udine, di ritorno da Roma - : sburocratizzazione, semplificazione, riduzione del cuneo fiscale. Tutti provvedimenti che ci consentirebbero di essere più competitivi verso i Paesi vicini, aspetto cruciale in una regione di confine come il Fvg, e anche sul mercato interno, perché non tutte le aziende si rivolgono all'estero. Ma malgrado ci continuiamo a dire che siamo la spina dorsale del Paese, la politica continua a parlare d'altro». Anche Bruno Bearzi, vicepresidente nazionale e responsabile locale di Figisc Confcommercio, dal treno che lo riporta a casa conferma: «Le

Bearzi (Figisc Confcommercio): «Chiediamo una maggiore attenzione soprattutto sul fronte fiscale, così da poter reinvestire in azienda»

pmi costituiscono il 96% del sistema imprenditoriale italiano e producono più del 50% del Pil, ma sono le più tartassate: chiediamo una maggiore attenzione soprattutto sul fronte fiscale, così da poter reinvestire in azienda e fermare l'emorragia di chiusure evidenti anche nella nostra regione».

Aspetto, questo, che sta particolarmente a cuore alla Fiorini: «Da inizio anno hanno perso il lavoro oltre 3000 persone - riferisce -, di cui molti lavo-

ratori specializzati che le imprese hanno formato nel corso degli anni: ma il grido di dolore delle piccole aziende non è ascoltato, e a pagare i costi di cassa integrazione, disoccupazione e perdita di competenze siamo tutti noi». «Certo i grossi gruppi, che mettono sul piatto migliaia di posti di lavoro in una volta sola, attirano subito l'attenzione - conferma Bearzi -; ma le pmi con due o tre dipendenti no». Un processo che crea «lavoratori di serie A e di serie B», secondo la Fiorini, specialmente per quanto riguarda le lavoratrici autonome: «Chiediamo che venga ripensato anche il sistema di welfare in uno spirito di solidarietà - afferma - perché oggi per la donna non dipendente è ancora più difficile conciliare lavoro e famiglia: pensiamo ad esempio alla libera professionista che non gode della maternità. Certo bisognerà togliere qualcosa a chi ha di più per dare a chi non è tutelato: e qui serve uno sforzo di responsabilità da parte di tutti».

Il dilemma delle piccole realtà si pone poi con particolare evidenza nel settore alberghiero: «Vogliamo mettere in evidenza che l'ossatura del nostro sistema turistico è costituita da piccoli alberghi a conduzione familiare - puntualizza Paola Schneider, presidente regionale Federalberghi e a bordo dello stesso vagone - e che è necessario un progetto di ristrutturazione generale dei nostri esercizi. Ma mentre le grosse catene si arrangiano, i piccoli non possono farcela da soli: bisogna ripartire da una programmazione generale, a livello prima nazionale e poi regionale. Siamo stati fermi per troppo tempo, e il risultato è che il settore è in crisi. Un piano che includa la promozione turistica in patria e

all'estero, soprattutto in vista dell'Expo 2015; ma soprattutto un deciso intervento sulle infrastrutture, perché «senza di quelle siamo fuori mercato».

Da non dimenticare poi, sottolinea il vicepresidente Confartigianato Udine Franco Buttazzoni, l'accesso al credito,

Schneider (Federalberghi): «Vogliamo mettere in evidenza che l'ossatura del nostro sistema turistico è costituita da piccoli alberghi a conduzione familiare»

particolarmente rilevante per i piccoli artigiani anche in relazione agli adempimenti fiscali: «Nessuno vuole fare a meno di pagare o di rendicontare - chiarisce - ma chiediamo una burocrazia più semplice e una tassa sui ricavi invece che un'imposta fissa, perché non c'è chiarezza nemmeno su che cosa andiamo a dare al fisco». Secondo Buttazzoni è inoltre necessaria un'attenzione particolare all'edilizia, «perché è da lì che riparte tutto il resto: il settore della casa, del mobile, dell'elettronica».

E se la Fiorini invoca provvedimenti a lungo termine, c'è da sperare che davvero il governo Renzi duri così a lungo come ha promesso: «Abbiamo chiesto di essere ricevuti appena formata la squadra dei ministri», riferisce Bearzi. Il più realista, però, è probabilmente Buttazzoni: «Per sapere se il governo durerà e se riuscirà a fare ciò che si propone, dovrei fare un altro mestiere: il mago».



CONGIUNTURA 4° TRIMESTRE 2013

Cifre prossime allo zero per vendite, fatturati e produzione

E le speranze di crescita si allontanano

Un altro trimestre con un nulla di fatto in termini di ripresa e speranze di crescita. La più recente indagine congiunturale, presentata il 21 febbraio in Cciao a Trieste dai presidenti delle quattro Camere di Commercio e introdotta dal presidente Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo, ha evidenziato cifre prossime allo zero per vendite, fatturati e produzione, e una prevalenza di percentuali, pur se di pochissimo, di segno meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'analisi, effettuata come sempre tramite la società Questlab su un campione di 1400 imprese di tutta la regione - del manifatturiero, delle costruzioni, del commercio al dettaglio, dell'ospitalità e del vitivinicolo -, è andata a registrare i dati a consuntivo del 4° trimestre 2013 e le attese degli stessi imprenditori per il trimestre in corso. Se la precedente indagine aveva lasciato qualche barlume di speranza, ecco che purtroppo il trend positivo non è stato confermato. In particolare, sul manifatturiero, aveva inciso positivamente una crescita della domanda estera nel terzo trimestre 2013, che nel quarto è invece venuta a cadere. L'occupazione è sostanzialmente stabile, con negatività poco al

di sotto dello zero, e diminuiscono le imprese che ricorrono alla cassa integrazione. Come sempre, sono le imprese che innovano e internazionalizzano a dare le risposte più promettenti. «Le nostre Pmi risentono di una crisi che qui è esplosa in ritardo e ora sta facendo sentire con più forza i suoi contraccolpi - ha commentato il presidente Da Pozzo -. Ma ora davvero non ce la fanno più, sono arrivate al limite, come hanno dimostrato anche scendendo in piazza e chiedendo con serietà ascolto al Governo, chiedendo riforme in grado di poter dare la speranza, finora costantemente disattese. Fisco, burocrazia, costo e condizioni del lavoro e costi dell'energia, competitività e credito. Su queste partite da troppi anni c'è immobilismo - dove non si riscontrano condizioni peggiorative. Il nuovo Governo si giocherà qui la partita del rilancio, quella richiesta da oltre il 95% del tessuto produttivo nazionale che costituiscono l'ossatura e la speranza del nostro Paese».

Tra i comparti analizzati dall'indagine, ad andare un po' meglio, al solito, il vitivinicolo, che presenta segni, pur di poco, positivi (circa un +1,5% tendenziale per quanto riguarda il fatturato, per esempio). Le ven-

dite del commercio registrano un -2,4% e solo le aziende della grande distribuzione evidenziano un valore positivo. Negativi anche i risultati dell'ospitalità per quanto riguarda i fatturati e le costruzioni segnalano una produzione in calo del -1,5%; decisamente più contenuta rispet-

to ai trimestri precedenti, ma comunque in lento e costante miglioramento. Il focus di questa indagine congiunturale è stato realizzato sull'utilizzo di internet, degli strumenti informatici e dell'e-commerce da parte delle imprese. Il 75% delle intervistate ha dichiara-

to di avere l'adsl, mentre solo pochissime (il 7%) hanno la fibra ottica. I settori del vitivinicolo e dell'ospitalità sono quelli con la più alta percentuale di imprese dotate di un sito internet aziendale.

L'indagine congiunturale è stata anche occasione per fa-

re il punto sulla situazione economica con l'intervento dell'economista Daniele Marini, che dopo il presidente di Questlab Nicola Ianuale ha ampliato le considerazioni al contesto nordestino, e per riflettere su alcuni dati elaborati dal Centro studi Unioncamere Fvg. Il quadro appare ancora molto diversificato a seconda delle categorie di imprese e della localizzazione geografica. Al miglioramento delle prospettive delle imprese industriali di maggiore dimensione e di quelle più orientate verso i mercati esteri, si contrappongono un quadro ancora sfavorevole per le aziende più piccole, evidenziano le risultanze del Centro studi. Le condizioni del credito sono poi ancora tese. Nel 2013 è proseguita la contrazione dei prestiti bancari: in calo soprattutto i finanziamenti alle imprese e, in minor misura, alle famiglie consumatrici. La qualità del credito concesso alle famiglie è rimasta stabile; per le imprese sono aumentati il flusso di nuove sofferenze, così come l'incidenza delle altre posizioni che presentano difficoltà di rimborso. Gli ingressi in sofferenza, più consistenti per le aziende di maggiori dimensioni, sono saliti al 3,1% dei prestiti (era del 2,5% alla fine del 2012).



La storia di due fratelli che intuiscono la crisi nel Distretto della Sedia e si reinventano

IMPRESE

LA TURNIA

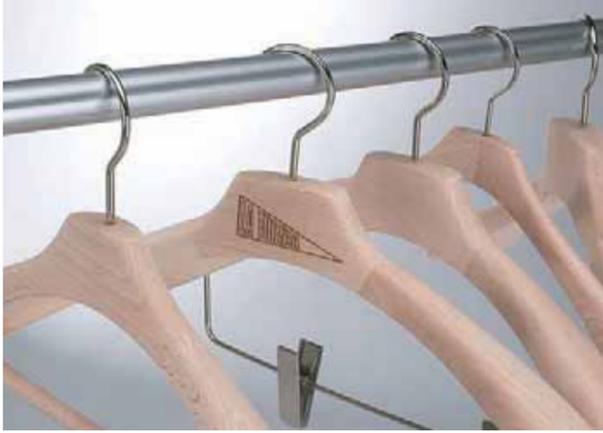
La crisi? Appesa!

I portabiti in legno di San Giovanni al Natisone conquistano firme eccellenti e piacciono ai russi

Lucia Aviani

Quando si dice... reinventarsi. Avere l'illuminazione e non lasciarsi scappare: osare, lanciarsi nell'avventura. Rischiare e riuscire. Eccola, la storia dei fratelli Gabriele e Denis Savio (rispettivamente 37 e 35 anni), titolari di La Turnia srl di San Giovanni al Natisone: storia partita una decina d'anni fa, nel 2004, quando della crisi dell'economia mondiale non c'era ancora avvisaglia alcuna ma di quella del distretto della sedia sì, eccome.

Fu proprio il ristagno della produzione nel Manzane-



Prima l'azienda era specializzata nella realizzazione di elementi per sedie, poi è arrivata l'intuizione

se a indurre i due imprenditori a convertire la produzione dell'azienda, fondata dal padre (e specializzata nella realizzazione di elementi per sedie, appunto), in qualcosa di inedito, capace di far breccia nel mercato: appendini... di classe, di lusso. Una sfida ai diffusissimi modelli in plastica, insomma.

Un azzardo andato più che a buon fine, se è vero che nel giro di breve tempo i Savio si sono aggiudicati clienti di prestigio - ne citiamo appena qualcuno: Prada, Max Mara, Brunello Cucinelli - e hanno conquistato una sorta di supremazia nel settore («Il principale concorrente? Piemontese»), duplicato la forza lavoro (tre unità a fine 2012, sei attualmente) e cominciato a puntare al salto all'estero.

La gamma dell'offerta abbraccia, a oggi, circa 200 diverse tipologie di appendiabiti, per lo più realizzati in legno di faggio - ma, su richiesta, si utilizzano anche ciliegio, abete, rovere: alcuni stilisti li prediligono - e accomunati, superfluo dirlo, dal fattore alta qualità. «Il segreto sta tutto lì. Si deve garantire merce eccellente - commenta Gabriele Savio - cercando, ovviamente, di non eccedere nel prezzo, che deve essere equo,

proporzionato al valore. Entrare in un circuito come quello che ci siamo "conquistati" mio fratello ed io è processo estremamente lungo e difficoltoso, mentre basta una minima disattenzione o leggerezza per uscirne... senza, a quel punto, possibilità di recuperare». Ma c'è un'altra regola d'oro, per veleggiare bene: «La versatilità, la duttilità. E' il punto di forza rispetto all'agguerrita concorrenza cinese, che non ha ancora raggiunto i nostri standard qualitativi ma che, prima o poi, lo farà.

La discriminante è che i cinesi lavorano solo su grosse

commesse: gli interessati, insomma, sono costretti ad acquistare grandi quantitativi di appendini. Noi operiamo con una logica diversa: accettiamo anche i piccoli numeri, ci relazioniamo pure con clienti che non necessitano di uno stock ma cui servono appena pochi pezzi». Clienti, appunto.

Il carnet è vario. Ci sono le case di moda, come detto: stilisti con cui i Savio trattano direttamente, come nel caso di Prada. Oppure ci sono gli "intermediari": architetti, per esempio, incaricati di progettare store e di curare gli spazi di vendita fin nei minimi dettagli

IN CIFRE

Oltre 200 modelli

Oltre 35 anni di attività aziendale

Modifica della produzione (da accessori per sedia a appendiabiti) nel 2004

3 dipendenti a fine 2012

6 dipendenti a fine 2013

Giovani i titolari: 35 e 37 anni

Oltre 200 modelli di appendini prodotti

(appendiabiti, dunque, inclusi). O, ancora, arredatori. «E i russi! In Russia impazza la moda dell'appendino chic, per uso domestico».

Non solo: «I primi contatti, all'inizio della nostra esperienza imprenditoriale, li abbiamo avuti con dei produttori di appendiabiti in plastica, che volevano incrementare la propria proposta, allargare la gamma delle opzioni».

CURIOSITÀ

L'importanza dei dettagli

Quasi 200 modelli di appendini, con varie combinazioni di forma, taglia e larghezza spalla: è un "catalogo" ricchissimo quello offerto da La Turnia, che ha perfezionato la propria tecnica, negli anni, fino a diventare autentico leader nel settore. I manufatti vengono personalizzati con una marcatrice laser e con una macchina tampografica, tecnologie ben poco conosciute - a oggi - nel Distretto della sedia. Levigati grezzi o verniciati (con qualsiasi tinta), gli appendiabiti di Turnia sono realizzabili anche su campione fornito dal cliente; alla tipologia tradizionale si accosta un'ampia gamma di capospalla, portagonne e portapantaloni, grucce per l'intimo. Completa il quadro un'articolata linea di appendini per l'abbigliamento per bambini. I prodotti sono creati interamente nello stabi-

limento di San Giovanni al Natisone: il materiale maggiormente utilizzato è il faggio, legno tra i più adatti e conseguentemente più diffusi per la realizzazione di componenti per l'arredamento. «Una produzione di nicchia, certo - commenta uno dei



titolari, Gabriele Savio -, riservata a una clientela ristretta (non verranno mai commissionate quantità smisurate di questi accessori): il mercato, però, marcia bene. Non ha risentito dell'urto della crisi: di richiesta ce n'è, e parecchia».

DISCOTECA QUEEN

Un passato nell'edilizia. Poi l'occasione di rilevare il locale della movida

Cocktail di sonorità e qualità

Divertimento, novità e stile. Lo propone il Queen Udine, rinnovato locale della notte friulana.

A guidare la nuova gestione, avviata il 12 ottobre 2012, il giovane Dario Giangregori.

Con un cocktail di sonorità tra le più richieste dal mercato musicale, curato nei particolari, per offrire serate speciali per il pubblico.

L'imprenditore venticinquenne ha alle spalle esperienza nel settore edile della sua famiglia. Poi è arrivata l'occasione di rilevare uno dei luoghi più ce-



lebrì della movida udinese (ex Casomai) a Tavagnacco. E Dario ha colto la sfida, passando dal mondo dell'edilizia a quello della notte.

Una sfida non facile in tempi

di crisi, ma affrontata con entusiasmo e voglia di proporre qualcosa di nuovo.

Così fin da subito si parte con il rinnovo del locale, creando una location di maggiore qualità: a terra piastrelle al posto del parquet, al soffitto un ammalante cielo stellato fatto di 120 luci a led, tavoli da poter spostare per lasciare spazio alla pista da ballo, zona bar, guardaroba. Una grafica nuova per il nome, con un lettering più arrotondato che valorizza solo la parola Queen. E poi si rinnova anche la maggior parte dello

staff, che oggi conta una ventina di persone, tra camerieri, barman, buttafuori e pr. Sound house, commerciale, reggaeton, con serate a tema. E il pubblico ha gradito, fin dall'avvio, il new style del locale, e ha cliccato 12 mila like sulla pagina Facebook (www.facebook.com/QueenUdine)

La programmazione musicale delle serate viene seguita personalmente da Dario, che ha portato al Queen Udine nomi di rilievo del panorama musicale internazionale e nazionale, come Laura Jones e Dinky, come

Max Brigante, i Datura, il Pagante, per le serate-evento. Ma ogni settimana non mancano le proposte musicali di sabato con il dj residence Gianmarco De Michelis e di venerdì con dj emergenti e serate anni '90 o il mercoledì universitario, ormai appuntamento fisso degli studenti e non solo. Ogni mese, appuntamento con la Noce escabrosa e la Vida Loca. Non solo musica, ma in programma ci saranno anche volti noti della televisione, come Le Iene.

Mara Bon

SIRIO REAL ESTATE GROUP

Trentesimo anniversario

Leader nel mercato residenziale

Sirio Real Estate Group è una realtà da sempre protagonista del mercato immobiliare del Friuli Venezia Giulia con una storia carica di esperienze, competenze e professionalità. Nata il 29 dicembre del 1983, quest'anno festeggia il suo trentesimo anniversario di attività vantando ben 20 sedi distribuite su tutto il territorio regionale e contando su un gruppo di lavoro composto da circa 70 persone. Un traguardo importante che di recente ha spinto l'attuale governance e tutti i soci a trasformare Sirio Srl, holding del gruppo, in Sirio Spa. «Per noi è una svolta importante che guarda al futuro con grande ottimismo. Il Gruppo Sirio, infatti, - spiega l'amministratore delegato Andrea Bianco - continua a crescere tanto da essere diventato nel corso

degli anni un vero punto di riferimento nel settore immobiliare regionale». Merito della presenza diretta e capillare delle agenzie nelle provincie di Udine, Gorizia e Pordenone e soprattutto del personale che lavora con serietà e professionalità mettendosi a disposizione dei clienti in cerca di una nuova soluzione immobiliare. «Uno dei punti di forza di Sirio - precisa l'amministratore delegato - è il programma di costante formazione seguito dai nostri agenti immobiliari. Ogni mese, nel nuovo loft udinese a Terminal Nord - sede di aggregazione sita nel recupero architettonico delle vecchie officine Bertoli - il personale partecipa a corsi e convegni sulle principali tematiche legate al settore per essere sempre aggiornato sulle novità e sugli aspetti legali legati alla com-

pravendita. Questa preparazione ci consente di fornire un servizio di assistenza completo, dalla ricerca dell'immobile al suo acquisto».

Il Gruppo Sirio continua ad essere leader del mercato residenziale. Ad oggi, le 532 compravendite effettuate unite alle locazioni hanno consentito ricavi per oltre 3,5 milioni di euro, rivolgendosi in particolare alle famiglie in cerca della prima abitazione o di una nuova soluzione immobiliare. Le altre tre divisioni specialistiche del gruppo - Sirio Mare per il turistico a Grado, Lignano e Bibione, Sirio Industriale per la vendita retail, e Sirio Agricola per la compravendita nel primario - contribuiscono ad accrescere le competenze dell'azienda ampliando di conseguenza anche lo spazio di azione. «Nonostante la cri-

si del mercato immobiliare abbia avuto delle ripercussioni anche sui risultati di fatturato del nostro Gruppo in particolare nel biennio 2011/2012 - aggiunge ancora Bianco -, quest'anno l'azienda ha registrato una buona ripresa. Le motivazioni di tale andamento in assoluta controtendenza, confermate anche dai 18.000 potenziali clienti, si possono ricondurre alla passione dei nostri collaboratori sempre più preparati e professionali nel curare il proprio territorio di riferimento, agli ingenti investimenti in marketing diretto e strategico ed alla costante analisi dei mercati di riferimento che ci ha permesso di anticipare i cambiamenti. Un'altra importante peculiarità è l'aver deciso di non ricorrere a formule quali franchising o associazioni d'impresa



20 sono le sedi in tutto il territorio regionale

ma di presentarsi come una sola azienda che offre la possibilità al cliente, tramite un'unica squadra di collaboratori, di entrare in contatto con nu-

merose soluzioni immobiliari presenti in tutta la regione.» www.grupposirio.com

Giada Bravo

Prodotti strepitosi e tanta passione: ecco come nascono specialità alimentari uniche al mondo

IMPRESE

IOLANDA DE COLO

Un universo goloso

Non solo foie gras diventato un'eccellenza, ma anche marinatura e affumicatura di carni crude e cotte

Giada Marangone

«Oggi per fare impresa ci vogliono coraggio, la coscienza di avere prodotti strepitosi e una grande passione» sono queste le parole che Antonello Pessot ha pronunciato durante l'inaugurazione dell'ampliamento dello stabilimento di Palmanova, terzo dall'anno di fondazione dell'azienda, che vanta oggi una superficie di 5.500 mq.

L'azienda, dal 1976, si occupa della produzione di specialità alimentari di altissima qualità, ricercando e mantenendo anche produzioni esclusive di grande pregio, destinate alla ristorazione e alle gastronomie. Unica in Italia a produrre

L'Italia rappresenta oggi il 90% del mercato. L'obiettivo ora è aprirsi a mercati extra UE

foie gras, che ancor oggi rappresenta l'espressione massima dell'eccellenza nella produzione di specialità alimentari a marchio Jolanda de Colò, l'azienda nel corso degli anni si è specializzata nella salagione, marinatura e affumicatura delle carni suine e bovine, con tagli di pregio, crude e cotte, nonché nella lavorazione del pesce d'alta gamma come, ad esempio, i salmoni selvaggi Red King e Sockeye, i salmoni scozzesi e norvegesi, il pesce spada dell'Oceano Indiano e lo straordinario Tonno Rosso Blue Fin, certificato, pescato all'amo proveniente da selezionati pescherecci di Marsala.

Presente all'inaugurazione il sindaco della città stellata Martines che ha pronunciato parole di profonda stima: "Per Palmanova è motivo d'orgoglio avere un'azienda come Jolanda de Co-

lò nel proprio territorio, un'eccellenza italiana che si contraddistingue, da anni, per la qualità dei suoi prodotti, specialità alimentari di grande pregio".

Sono infatti oltre 1500 i prodotti di elevato pregio, destina-

te alla ristorazione e al settore della gastronomia d'eccellenza, che l'azienda produce e commercializza in Italia e all'Estero.

L'Italia rappresenta oggi il 90% del mercato, l'export solo il 10% (2% Europa, 8% Russia).

L'ampliamento dello stabilimento, per un investimento complessivo di quasi un milione di euro, ha permesso la creazione di due comparti separati, uno destinato alla lavorazione delle carni e uno a quello del

tività Produttive Sergio Bolzanetto, presente all'evento, ha sottolineato come il food sia uno dei pilastri centrali per uscire dal perpetrarsi di questa crisi economica che dal 2008 ha colpito l'intera Nazione.

"Ritengo - ha affermato Bolzanetto - che la qualità sia oggi l'unica strada percorribile per la creazione di valore. L'agroalimentare di qualità deve pertanto rappresentare insieme al turismo un asset strategico per la crescita della nostra regione".

L'azienda crede fermamente nel capitale umano e nella formazione.

"Nel nostro stabilimento - ha sottolineato Antonello Pessot - lavorano una cinquantina di addetti, maestranze altamente qualificate e specializzate, veri e propri sarti della produzione artigianale, 2 tecnologi alimentari e uno chef. Sono loro, insieme alla qualità della materia prima, il vero know how aziendale. In un momento di crisi era facile per un imprenditore trasportare la produzione all'Estero ma la competenza, la professionalità e la ricerca di eccellenza si ottengono solo grazie alla passione e alla cura di tutto l'iter produttivo, dal reperimento delle materie prime fino alla loro commercializzazione. Siamo in grado di fornire alla nostra clientela i nostri prodotti in 24 ore. La formazione - ha continuato Pessot - riveste per Jolanda de Colò un'importanza fondamentale. Organizziamo nella nostra aula didattica per i nostri agenti, che forniscono oltre 4000 ristoranti, corsi di formazione con chef Giuliano Lorenzon perché reputo che sia d'importanza fondamentale ricercare soluzioni innovative che arricchiscano il cuoco e permettano di rinnovarsi. Negli ultimi anni sono entrati in azienda l'imprenditore Pietro Marzotto, che ci ha permesso di compiere alcuni investimenti, e mio figlio Bruno

CURIOSITÀ

Il miglior ossocollo d'Italia

Nel corso degli anni Jolanda De Colò ha ricevuto numerosi riconoscimenti. Ricordiamo i primi ricevuti dal rinomato speck d'oca che nel 2003, a Londra, è stato onorato coi primi "miglior prodotto internazionale sul mercato inglese", "miglior salume" e "nuovo prodotto dell'anno". A giorni, l'Ossocollo di Mangaliza sarà premiato dal Gambero Rosso come "miglior ossocollo d'Italia".

Da settembre 2013, inoltre, 3 referenze a firma Jolanda De Colò (roast-beef all'inglese, carpaccio affumicato, carpaccio marinato) vengono servite sulla Aerea Aeroflot, la principale compagnia aerea russa.

Il prezioso salume crudo d'agnello di Jolanda De Colò sarà presto inserito nelle cucine del Presidente della Federazione Russa Putin.



che rappresenta il futuro della nostra realtà. A loro, ai nostri dipendenti e a mia moglie Jolanda - ha chiosato Pessot - rivolgo il mio più sentito ringraziamento".



Recentemente è stato inaugurato l'ampliamento dello stabilimento di Palmanova

IN CIFRE

Ben 4000 clienti tra ristoranti e gastronomie

Anno di fondazione: 1976
Fatturato: 13 milioni di euro
Mercati:
Export: 10% (2% Europa, 8% Russia)
Italia: 90%
Gamma di articoli prodotti: oltre 1500
Numero addetti: 50 collaboratori tra cui 2 tecnologi alimentari e uno chef
Clienti: 4.000 ristoranti e gastronomie
Stabilimento:
5.500 mq interni
6000 mq esterni
300 mq aula didattica e showcooking
2 settori produttivi separati: uno per la carne e uno per il pesce



pesce, settore quest'ultimo sul quale l'azienda friulana punta molto. La suddivisione delle produzioni e la riorganizzazione dei locali si è resa necessaria per l'ottenimento di certificazio-

ni internazionali che permetteranno a Jolanda de Colò di aprirsi a mercati extra UE come la Russia, la Cina e l'Asia. L'operazione è stata in parte sostenuta da due contributi regio-

nali per un totale di 152 mila euro, 106 mila per la ristrutturazione del comparto del pesce e 46 mila per l'informatizzazione delle celle.

L'assessore regionale alle At-

ERGOPLAST

Processo di smaltimento e recupero compatibili con l'ambiente

Il recupero intelligente



Risolvere il problema del recupero dei rifiuti in maniera intelligente e, soprattutto, nel pieno rispetto dell'ambiente potrebbe apparire semplice. Tuttavia, in un mondo dove lo scarto è sempre più presente nella vita quotidiana di ognuno di noi, trovare una struttura capace di eseguire un processo di smaltimento e recupero in un modo del tutto compatibile e solidale con l'ambiente e con chi vi abita, diventa una sfida ed, allo stesso tempo, un punto fermo.

In linea con questo spirito, nel 2000 nasce Ergoplast, tramite l'acquisizione di società già operanti nel settore dei rifiuti fin dai primi anni ottanta, operando un'ottimizzazione delle esistenti capacità e competenze attraverso una rinnovata struttura. Infatti, per volere dei nuovi soci, insieme all'attuale Presidente e Amministratore Delegato Guido Dorigo, la Società attua efficacemente il consolidamento delle attività e dei processi di recupero dei rifiuti.

Ergoplast gestisce con propri mezzi - spiega Guido Dori-

go - la raccolta e lo stoccaggio di tutti i rifiuti pericolosi e non prodotti dal tessuto industriale Friulano.

Lo fa attraverso un impianto autorizzato in "Ordinaria" dalla Provincia di Udine, che si colloca con i suoi 18.000 mq. di superficie in prossimità delle maggiori arterie stradali di collegamento Regionale, nel Comune di Pradamano, al confine col Comune di Udine. "L'azienda oltre a svolgere attività di consulenza, trasporto e smaltimento di varie tipologie di rifiuto, cura il recupero della plastica post-consumo.

Un'ulteriore attività di Ergoplast è la gestione dell'intero ciclo, sempre di recupero, degli imballaggi di diversa natura. Il sistema di smistamento ce lo spiega meglio l'Amministratore Delegato: "Ci sono due tipi di rifiuti - specifica Dorigo - quelli pericolosi e quelli non pericolosi. La Ergoplast utilizza tecnologie moderne e operatori specializzati, proprio nell'ottica del recupero dei materiali possibili presso i propri impianti, con il fine della salvaguardia dell'uomo e dell'ambiente".

In questo contesto si può allora affermare che la Ergoplast sta diventando la leader Regionale per quanto riguarda l'in-



Ergoplast gestisce la raccolta e lo stoccaggio di tutti i rifiuti pericolosi e non prodotti dal tessuto industriale friulano

tero ciclo di recupero dei rifiuti così suddivisi:

-Ingombranti che dopo attenta selezione dei materiali recuperabili (ferro/plastica/legno) e dalla successiva lavorazione generano un sovrappiù destinato a diventare CDR per

produrre energia;

-I rifiuti plastici, con proprie tecnologie vengono selezionati e processati diventando materia prima secondaria "certificata", la quale, rimessa sul mercato attraverso il normale processo industriale, contribui-

sce alla creazione di nuovi manufatti plastici di seconda vita.

Ergoplast, inoltre, garantisce il suo intervento entro le 48 ore dalla richiesta telefonica o via fax/e-mail.

Il servizio di trasporto è gestito interamente con i suoi

automezzi, attrezzati per il carico e lo scarico dei rifiuti attraverso il conferimento in cassoni compattatori automatici (mc.25) e cassoni scarrabili (mc.10 e mc.30) che vengono collocati in aree idonee presso i singoli clienti produttori.

Infine l'energia della Ergoplast si dirige anche nel campo della solidarietà: "E' stata sempre nostra cura - conclude Dorigo - dedicare una particolare attenzione sia alle associazioni, promuovendo una filiera di solidarietà, valorizzando e recuperando i tappi in plastica, sia rivolgendoci ai giovani, organizzando delle visite formative per gli studenti al fine di diffondere la conoscenza e il valore del recupero dei rifiuti".

Quale futuro per i rifiuti? Il presidente Dorigo sostiene che la strada del recupero e della valorizzazione dei rifiuti è fondamentale, mentre i sovrappiù vanno indirizzati e trattati per la generazione di energia. Infine visti i tempi difficili che stiamo attraversando, un impegno straordinario da parte di tutti gli operatori pubblici e privati per una risposta di qualità da parte del territorio è necessario".

Valentina Coluccia

Strumenti chiavi in mano per la verniciatura automatica

IMPRESE

CMA ROBOTICS

Soluzioni a 360° con il robot antropomorfo

Marzia Paron

Realizzare un robot antropomorfo ad autoapprendimento per la verniciatura di diversi materiali e supporti.

Questo l'ambizioso obiettivo che, nel 1994, ha portato i tre soci Sergio Della Mea, presidente e managing director, Marco Zanor, amministratore delegato, e Paolo Piano (prematuramente scomparso nel 1997) a fondare la CMA Robotics di Pradamano. «Siamo partiti da zero, con poche competenze imprenditoriali - racconta

il presidente Della Mea - ma con tanta voglia di fare: grazie al potenziale offerto dal territorio (la presenza del "triangolo della sedia", nonché le numerose aziende costruttrici di complementi d'arredo dislocate nel Nordest), abbiamo avviato la prima serie di produzione, la "Roby 5", seguita da altri modelli». In pochi anni, l'azienda installa oltre 100 robot solo in Fvg, fino a raggiungere oggi quota 900 dispositivi presenti in tutto il mondo. «Esportiamo circa il 60% dei nostri prodotti in tutta Europa, in America Latina e in Australia» prosegue

Della Mea, sottolineando che il dinamismo imprenditoriale e la qualità delle produzioni hanno valso nel 2002 alla CMA Robotics il Premio del Lavoro e del Progresso Economico della Camera di Commercio di Udine. «Nel 2003, inoltre, abbiamo aperto una filiale commerciale in Germania, oggi implementata anche con una struttura tecnica, per seguire più da vicino i mercati di lingua tedesca: uno degli obiettivi del prossimo futuro è quello di raggiungere mercati quali il Nord America e il Far East, esportando il 70% dei prodotti».

Il segreto per rimanere competitivi e differenziarsi è, secondo l'azienda di Pradamano, l'investimento in ricerca e sviluppo: grazie alle nuove soluzioni progettate, il fatturato è cresciuto così come il numero dei clienti, tra i quali ci sono anche imprese di grandi dimensioni con maggiore propensione ad investire. «È innegabile che la crisi globale abbia inciso, anche se fortunatamente non in maniera drastica, anche sulla nostra attività», precisa il titolare. «Inoltre, l'azienda sostiene in prima persona i costi di formazione del personale (sono una trentina attualmente i dipendenti, tra cui molti giovani): è difficile trovare in regione profili con esperienza sulla nostra tipologia di prodotti».

La CMA Robotics allo stato attuale produce una vasta gamma di robot per la verniciatura e propone la strutturazione di impianti completi. I settori di applicazione sono i più disparati: legno, metallo, plastica, ceramica e, di recente, l'automotive. «Nel 2014 - conclude il titolare - avvieremo nuovi processi nelle diverse aree aziendali, con l'introduzione di innovativi sistemi gestionali; anche i prodotti saranno rivisti in un'ottica di miglioramento prestazionale e di ottimizzazione della produzione».



IN CIFRE

900 dispositivi nel mondo

1994: anno di nascita dell'azienda

3: i soci, Sergio Della Mea, Marco Zanor e Paolo Piano

Roby 5: la prima serie di prodotti

900: i dispositivi finora presenti

60: la percentuale di esportazione

2002: targa Premi del lavoro Cciaa

I nobili vitigni di Lorenzonetto

Sauvignon 2011 tra i 100 TOP Wines 2013 della Regione Friuli Venezia Giulia, medaglia d'argento nel concorso nazionale "Selezione del Sindaco" grazie al Ribolla gialla extra dry a Roma al Campidoglio, Premio 2012 "Maestri del Lavoro" e gradino più alto del podio alla rassegna del vino ad Aquileia con il Cabernet Franc 2012: questo il palmares dell'azienda Lorenzonetto Cav Guido di Latisana. Sita nella zona a Denominazione di Origine Controllata (D.O.C) "Friuli Latisana", 33 ettari destinati a vitigno e altri a seminativo, ricchi di sali minerali. Una zona dalla forte vocazione viticola, di provate e antiche tradizioni, dove l'operazione di innestare sul grande patrimonio naturale e umano già esistente, i più moderni sistemi di coltura e di produzione della vite, non poteva che valorizzare l'uva proveniente da questi nobili vitigni. "Un clima particolarmente mite, - spiega il titolare - con una temperatura media annuale decisamente elevata: condizioni ambientali, paragonabili alla situazione dei grandi Cru francesi e tipiche della Doc Friuli Latisana che consentono di ottenere vini molto profumati e dal gusto inconfondibile." Una tradizione, quella della vinificazione e della coltivazione di vigneti che i 5 componenti della famiglia Lorenzonetto si tramandano da sempre, sin dal XV secolo quando il figlio del Doge Andrea Vendramin Bartolomeo istituì un allevamento di cavalli e diede impulso alle coltivazioni, da padre a figlio aggiornandosi sulle moderne tecniche sia viticole sia enologiche. "Tutte le barbatelle reimpiantate nei nostri vigneti provengono da decenni di selezione clonale che ha evidenziato un ruolo preminente fra i metodi di miglioramento genetico attuato nei principali paesi viticoli. Le lavorazioni di potatura, invernale ed estiva, avvengono mediante tecniche manuali che permettono di distinguere accuratamente i tralci con migliore attitudine alla produzione di uve di qualità. Manuale anche la vendemmia, il che garantisce una selezione delle uve ed una pulizia delle stesse riposte nei contenitori per il trasporto in cantina". Una produzione di 100 mila bottiglie fra vini fermi e frizzanti, che vengono in parte esportate in Germania, Austria, Svizzera, Canada, Danimarca e Stati Uniti d'America

Gino Grillo



GEOSTREAM

Impianti "in house", direttamente a Tarcento

Tecnologie per la bonifica



Creatività, know how e un alto livello di specializzazione sono alcuni tra gli ingredienti alla base del successo di Geostream Srl, azienda di Tarcento che ha saputo farsi valere anche al di fuori dei confini nazionali. L'impresa, nata nel 2000 come ditta individuale, si occupa di soluzioni e tecnologie per la bonifica di suoli ed acque di falda.

La ditta è sorta grazie all'intuizione di Raul Mucciola, milanese trapiantato in Friuli grazie anche all'amore per Caroline Buiatti, conosciuta per motivi di studio a Londra e che è diventata non soltanto moglie, ma anche socia di Geostream Srl. «In precedenza - ricorda Raul - lavoravo per conto di una multinazionale del settore, poi però ho deciso di mettermi in proprio. E Tarcento è stata una scelta vincente: qui ho trovato progettisti e meccanici molto preparati, compagni di

viaggio ideali per formare una squadra professionale di elevata qualità». Inizialmente, la società opera come esclusivista di una società francese esperta nel campo delle bonifiche, ma in seguito decide di proseguire in maniera autonoma e i risultati arrivano subito. Nel giro di due anni, viene presa la decisione di costruire gli impianti "in house", direttamente a Tarcento, e in 36 mesi il fatturato decuplica.

Nel 2002 viene aperta la filiale di Lucca - «una sede baricentrica nella dorsale tirreno-adriatica, molto funzionale perché gli impianti hanno bisogno di costante manutenzione», precisa Raul -, nel 2005 tocca alla Spagna con Madrid e, quattro anni fa, ecco il turno del Regno Unito con la "costola" di Wolverhampton. Oggi, l'impresa sforna in media 40 impianti all'anno dedicati alla bonifica, occupandosi dell'intera

IN CIFRE

2 sedi

estere

2000 anno di fondazione

2 soci

25 tra dipendenti e collaboratori esterni

40 pezzi medi prodotti all'anno

2 sedi estere europee

130.000 euro il fatturato nel 2001

5 milioni di euro il fatturato nel 2012

scono soluzioni "ad hoc" dedicate a ogni problematica di inquinamento dei suoli ed acque di falda».

I clienti di Geostream sono le grandi industrie, come per esempio quelle petrolifere e chimiche.

La società tarcentina opera per lo più oltre i confini regionali: c'è una piccola presenza nel pordenonese, ma i mercati di riferimento italiani sono principalmente Lombardia, Toscana, Lazio e soprattutto Sicilia.

Non sono mancate le puntate all'estero, per esempio in Sudafrica, Ungheria, Croazia, Austria e Francia. Grazie alla qualità del suo lavoro, l'impresa friulana può essere annoverata fra le prime tre su scala europea, anche in virtù del fatto che si occupa di un settore "di nicchia".

Quali sono i suoi punti di forza? «I principali concorrenti - conclude Mucciola - sono tedeschi, ma abbiamo dalla nostra una grande elasticità mentale e la creatività tipica del "made in Italy". L'interlocutore si affida a noi per un prodotto fatto su misura e dobbiamo essere in grado di fornirgli quanto cerca. Anche per questo, mi auguro che in futuro ci sia meno automazione e maggiore attenzione per l'artigianalità.

La cultura della meccanica in Friuli Venezia Giulia è molto forte, un patrimonio da salvaguardare e curare per il futuro». E Geostream, sempre attenta alle esigenze del mercato in una branca così particolare, punta a rimanere sulla cresta dell'onda anche per i tempi che verranno. Perché, come dice il suo slogan, "non vende tecnologie, ma offre soluzioni".

Luciano Patat

Il successo di un siriano che arrivato nel 1994 ha costruito un impero nella ristorazione

IMPRESE STRANIERE, GIOVANI E...

L'IMPRENDITORE STRANIERO MOHAMAD RIDA AKKAD

Ricette... contro la crisi

Il brand "Mille e una notte" è pronto ad uscire dal Friuli per conquistare l'Italia e l'estero

LA NOVITÀ

Impresa straniera, giovanile, femmili: una storia al mese

Imprese femminili, giovanili, straniere. Sono le tre distinzioni classiche che gli Uffici statistici del sistema camerale utilizzano e analizzano per descrivere più nel particolare le caratteristiche dell'economia. Numeri dietro a cui ci sono realtà con nomi, volti, esperienze, che contribuiscono quotidianamente alla qualità e allo sviluppo del tessuto produttivo. Udine economia, che già da tempo racconta mensilmente storie di imprese gestite da imprenditrici, da ora racconterà ogni mese anche le esperienze di un imprenditore straniero e di un giovane imprenditore, con la certezza che permetteranno una conoscenza più particolare e approfondita della realtà produttiva friulana. Con l'impresa giovanile si partirà dal prossimo numero. Qui ora introdurremo il Comitato imprenditoriale giovanile della Cciao, che aiuterà la redazione di Udine Economia a individuare le storie di giovani imprenditori di tutti i comparti.

Alberto Rochira

In tempi di crisi, il suo motto è "non mollare". "Perché siamo in un nuovo mercato - spiega -, quindi dobbiamo lavorare con i numeri che abbiamo, calati nella situazione". È questo l'approccio positivo di Mohamad Rida Akkad, 45 anni, nato ad Aleppo, in Siria, giunto in Friuli nel 1994 per iscriversi alla Facoltà universitaria di Scienze dell'informazione, oggi imprenditore di successo e cittadino italiano (lo è diventato nel 2011).

La sua è una storia costellata da importanti traguardi raggiunti: l'avvio della sua prima attività nel 1999 (dopo il matrimonio nel 1995 e la nascita del suo primogenito nel 1996); l'invenzione del brand "Mille e una notte" nel 2002, che lo ha lanciato nel mondo della ristorazione a Udine e in tutto il Friuli Venezia Giulia.

"Bisogna spingere l'acceleratore sul progetto del centro commerciale naturale a cominciare da una completa pedonalizzazione"

Creatore di "Food Art", azienda per lo stoccaggio dei prodotti e anche centro di trasformazione e produzione di piatti arabi (con sede in via Marsala), Rida ha anche fondato una so-



cietà di import/export di materie prime (spezie, legumi, riso) dal Medio Oriente. "Qualità, professionalità, pulizia, location prestigiosa". Sono questi, assicura il titolare e amministratore unico della società Flor Srl, gli ingredienti della ricetta alla base del trionfo del marchio "Mille e una notte", che oggi contraddistingue ristoranti molto ricercati nel cuore di Udine (via Gemona, via Manin), ma anche nel centro di Trieste (viale XX settembre) e di Grado (viale Europa Unita).

Adesso l'obiettivo, per Rida, è quanto mai chiaro: esportare questo progetto vincente nel resto d'Italia e all'estero. "La mia ambizione è arrivare entro il 2014 a 10 aperture in tutta la penisola - annuncia -, con il marchio per il quale ho lavorato moltissimo". A breve la prima apertura a Moncalieri (Torino), mentre sono in corso le trattative per altri due locali in

franchising a Padova e a Reggio Emilia. E ci sono prospettive anche oltre confine: Slovenia e Austria sono incluse nelle prossime aree di espansione.

In sostanza, Rida risponde alla difficile congiuntura economica con il dinamismo e la progettualità. "Una crisi così lunga non c'era mai stata prima - ammette -, può anche durare, quindi va affrontata come un dato di fatto". Forti di questa consapevolezza, "occorre guardare avanti, anche se volgendo lo sguardo indietro si raccoglie quanto di buono l'esperienza ci ha insegnato".

Imprenditore iscritto alla Camera di commercio di Udine, proprio dall'ente camerale Akkad ha ricevuto anche un bel riconoscimento nel 2012 come "migliore imprenditore e manager straniero in Friuli". Oggi è italiano a tutti gli effetti. E racconta che ha provato una grandissima emozione specialmente "quando ho vota-

IN CIFRE

Nel 2014 altre 10 aperture

1994: l'arrivo dalla Siria

15: gli anni da imprenditore

4: i ristoranti

1: società di import/export

3: locali in franchising

28: i dipendenti

10: le aperture previste entro il 2014



to per la prima volta nella mia vita". Rida non dimentica, però, i problemi che attanagliano la

Rida ha anche fondato una società di import/export di materie prime dal Medio Oriente

sua amatissima terra d'origine. "Inizialmente in Siria c'è stata una rivoluzione del popolo per ottenere libertà e democrazia - afferma -, ma poi per interesse internazionali questa è stata deviata dal suo obiettivo iniziale, diventando una guerra civile drammatica e molto sanguinosa". L'unica via d'uscita, un'assunzione di responsabilità da parte della Comunità internazionale, che deve fer-

mare questo fiume di sangue".

Sull'immigrazione verso l'Italia, il cittadino Akkad ha le idee molto chiare. "È sempre stato un dato molto positivo per l'economia di questo Paese. Con la crisi scoppiata negli ultimi anni - aggiunge -, quelli che non sono riusciti a integrarsi se ne sono già andati.

Quindi - sottolinea -, oggi l'immigrazione in Italia è altamente qualificata. È rimasto chi si è inserito, guadagnandosi un ruolo positivo nella società".

Con le istituzioni locali Akkad ha ottimi rapporti, ma sente la necessità di sollecitare l'amministrazione comunale udinese "a spingere sull'acceleratore del progetto che punta a fare del centro storico della città un centro commerciale naturale". "A cominciare - suggerisce Rida - da una completa pedonalizzazione, che è stata a lungo promessa, ma mai attuata finora".

COMITATO IMPRENDITORIA GIOVANILE

Uniti per il rilancio

Negli ultimi anni, l'imprenditoria e dell'occupazione giovanili hanno subito contraccolpi particolarmente pesanti dalla crisi.

Il Friuli Venezia Giulia è fanalino di coda: sono solo poco più dell'8% le imprese attive gestite da titolari under 35, contro l'11% circa della media nazionale, e lo scorso anno la disoccupazione giovanile, under 25, ha superato la soglia del 30%. Anche sulla scorta di questa vera e propria emergenza, che chiede in risposta progetti e un'attenzione particolare, all'interno della Camera di Commercio di Udine è nato da alcuni anni il Comitato per l'imprenditoria giovanile, formato dai rappresentanti dei movimenti giovani delle categorie economiche della provincia. Il comitato intende approfondire problematiche e istanze comuni ai vari settori di appartenenza e creare sinergie all'ester-

Bertossi (per Coldiretti), Mosè Costaperaria (per Cna), Alberto Dreossi (per Confartigianato), Emanuele Gerardi (per Confcommercio), Tommaso Passoni (per l'Api), Massimiliano Zamò (per Confindustria) e Marco Pascoli (in rappresentanza del settore cooperativo: Confcooperative, Associazione Cooperative Friulane, Legacoop Fvg, Agci). Pascoli, una laurea in ingegneria gestionale

Il comitato della Cciao "Centralità del lavoro"

(Logistica della produzione) e imprenditore di prima generazione, specializzando in Clinical engineering, si occupa da diversi anni d'innovazione nel terzo settore: quest'anno è stato nominato presidente del Comitato, carica che i componenti ricopriranno a rotazione un anno dopo l'altro.

Assieme a loro, c'è un rappresentante della giunta camerale: ora c'è Paola Schneider, che rappresenta il trait d'union del Gruppo con la governance - e dunque la progettualità - della Cciao. Come ha evidenziato Pascoli, «vogliamo impegnarci su diversi fronti per valorizzare e promuovere l'imprenditoria giovanile e sensibilizzare i giovani sulle opportunità di fare

impresa, di dar vita ai propri sogni e alle proprie idee tramite l'esperienza imprenditoriale, in sinergia con tutti i settori produttivi che il nostro comitato sintetizza».

Il gruppo collaborerà peraltro da quest'anno con la redazione di Udine Economia, per aiutarla a individuare giovani imprenditori di cui raccontare le storie e le esperienze, e contestualmente con il percorso di innovazione della Cciao, Friuli Future Forum. Il gruppo si è fatto anche promotore di un convegno, che si terrà in marzo in Sala Valduga - e che si addenterà in particolare sui temi dei contratti di rete e del franchising - ed è stato anche coinvolto nell'organizzazione di Young, il Salone dell'orientamento per studenti (aperto anche a chi è in cerca di occupazione) che a metà marzo si terrà come sempre al quartiere fieristico. «Crediamo nella centralità del lavoro e dell'impresa per i giovani e su questo vogliamo fare un'azione di sensibilizzazione e orientamento, visto anche che siamo direttamente coinvolti».

Noi ci siamo - ha concluso Pascoli -, siamo a disposizione dei giovani e rappresentiamo il tramite ideale per chi vuole avvicinarsi al mondo imprenditoriale, presentare idee e progetti, ottenere chiarimenti o suggerimenti». La mail per contattare il comitato è segreteria@ud.camcom.it.

FACTORY BANCA MANZANO

Un centro di nuove idee nel cuore di Udine

Felici, emozionati, quasi increduli. Sono i 19 ragazzi under 35 che hanno ricevuto le chiavi (in realtà una tessera magnetica) per l'accesso alla Factory Banca Manzano, lo spazio ricavato nel palazzo Moretti di piazza XXVI Luglio, e messo a disposizione di 11 nuove attività imprenditoriali (gratuitamente) dalla Banca di Credito Cooperativo di Manzano. Un centro pulsante di nuove idee e di innovazione nel cuore di Udine, che per i prossimi 12 mesi sarà occupato da 5 start-up aziendali e 6 giovani professionisti (dell'architettura tradizionale e 2.0. Si tratta, in particolare, degli architetti Claudia Ciulla, Debora Francioni, Elisabetta Cois, Emanuele Tomic, Chia-

ra Marchetti e Andrea de Luca, Davide Mattighello. Sul fronte delle start-up, si sono insediati nella Factory "creaa" di Elena Tammara e Federica Manaigo, "Nem Solutions" di Edoardo Quaglia, Nicola Tosolini e Michele Vazzaz, "Phone Italia" di Fabio Pironi, Diego Mestroni, Marco Raggi, Davide Clocchiatti, Malteo Crispo, "PrimoEditore" di Roberto Padalino, "Soci@litudine" di Giacomo Trevisan. Alla consegna delle chiavi ai ragazzi sono intervenuti il presidente di BCC Manzano Silvano Zamò, il presidente del gruppo giovani della banca Carlo Piemonte, l'assessore udinese Gabriele Giacomini e i rappresentanti di Friuli Innovazione, del gruppo giovani di Confin-

dustria Udine e dell'Ordine degli architetti.

Il periodo di insediamento delle nuove imprese nella Factory, della durata di 12 mesi, permetterà di portare a termine una fase di start-up con un ufficio a propria disposizione, in un ambiente funzionale, senza pagare affitto e potendo contare su sale riunioni, zona relax e su un open space riservato alla creatività.

Ai giovani sarà data anche la possibilità di seguire lezioni e seminari gratuiti di approfondimento su tematiche inerenti lo sviluppo di start-up e la gestione d'impresa.

Un'idea che è stata concretizzata grazie alla determinazione di Carlo Piemonte, presidente del gruppo giovani di BCC Manzano.

In Friuli Venezia Giulia sono solo poco più dell'8% le imprese attive gestite da titolari under 35

no del sistema associativo a favore dello sviluppo di nuove imprese giovanile.

I componenti sono Mattia



Realizzare un video è un'arte che non è comune a tutti

...IMPRESE FEMMINILI

L'IMPRENDITRICE PAOLA ZORATTI

Il successo in una clip

Entract Multimedia è una delle realtà leader nel settore della gestione integrata multimediale

Raffaella Mestroni

Per definirsi, lei, scherzosamente, usa il termine "faticucchiara". In realtà, quello più adatto sarebbe "fata", che le rende giustizia sia dal punto di vista estetico, sia da quello pratico. Perché Paola Zoratti, titolare insieme al marito Carlo della Entract Multimedia di Udine, è una donna dal fascino delicato, che usa una pozione speciale, fatta di sensibilità, gusto, tecnica, estro, intuizione, fantasia - ogni volta mixate in quantità diverse però - per selezionare i fotogrammi che alla fine del suo lavoro daranno vita a un filmato. È un alone di magia, in effetti, si respira proprio entrando in sala montaggio, il "laboratorio" dove le immagini riprese con la telecamera, oggi rigorosamente in alta definizione, vengono riversate sul computer, visionate, selezionate, corrette (se necessario) e infine montate. A seconda del prodotto finale e del suo utilizzo, può essere aggiunta una colonna sonora, una voce narrante o, più semplicemente, una serie di scritte in sovraimpressione.

Per girare un video, una volta - non moltissimi anni fa - c'era la troupe, un gruppo affiatato che comprendeva l'operatore, il fonico, l'addetto alle luci, lo sceneggiatore e il regista, solo per citare le figure principali. L'accesso alle attrezzature broadcast era limitato perché richiedeva conoscenze particolari e grande esperienza. L'avvento delle nuove tecnologie ha prodotto una vera e propria rivoluzione, che non si è ancora conclusa, perché l'evoluzione è rapida e continua. "Se da un lato questo ha permesso a un numero crescente di persone di avvicinarsi a un campo affascinante e creativo - spiega Paola - dall'altro l'eccessivo fai da te ha portato a un abbassamento della qualità dei prodotti". Come nella maggior parte dei mestieri creativi, anche in questo la facilità di accesso agli strumenti ha fatto passare in secondo piano il "mestiere". "La spontaneità,



la creatività, l'intuizione, qualità che molte persone hanno - chiarisce - se non sono supportate dalla conoscenza delle tecniche, dalla padronanza del linguaggio, da quel sapere indispensabile realizzare un prodotto di qualità, da sole non bastano". Senza voler demonizzare chi si cimenta come autodidatta in questo settore, Paola ci tiene a sottolineare il valore della professionalità e della competenza "gli unici elementi che sono garanzia di qualità, anche se mi rendo conto - ammette - che la qualità, purtroppo, è spesso sottovalutata dallo stesso cliente, fino a quando non si scontra con difficoltà che emergono a posteriori e che possono andare dal formato incompatibile, alla definizione scarsa, fino alla non corretta

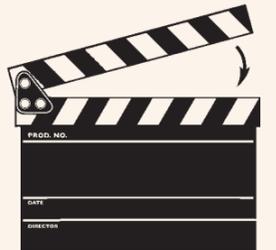
trasmissione del messaggio, un problema più diffuso di quanto si creda e molto penalizzante". Accade spesso, infatti, che alla Entract arrivino imprenditori o società che chiedono di "aggiustare" un filmato realizzato dal figlio del titolare, dallo "smanettone" di turno, dal collaboratore entusiasta della telecamera. Ma "aggiustare" è praticamente impossibile così, il più delle volte, si ricomincia da zero "a budget minimi però - ride Paola - perché il leit motiv attuale è questo". Realizzare un video, insomma, è un'arte che poggia però su solide basi di conoscenza. Paola ha cominciato come operatore di ripresa, "affascinata dalle potenzialità della fotografia come mezzo espressivo per eccellenza - afferma - sono poi passata

alla telecamera". E proprio nel ruolo di operatore ha conosciuto Carlo che è diventato suo marito. Un connubio perfetto, che dal punto di vista affettivo ha "prodotto" due splendidi risultati: Tomas e Tina, mentre da quello professionale ha dato vita alla Entract Multimedia, una delle realtà leader nel settore della gestione integrata audio video attraverso soluzioni multimediali. Non solo produzione quindi, ma regia video live, tecnologia congressuale avanzata (in particolare in ambito medico/scientifico), noleggio di proiettori e cura della post produzione video. Fra le prime in regione a passare al digitale e ad effettuare le riprese in HD (alta definizione), Entract Multimedia può contare su uno staff di collaboratori dalla professionalità elevatissima. Il "cuore", però, è sempre lei, Paola, poco incline alle luci della ribalta, ma in grado di trasformare il materiale apparentemente più banale in una clip di successo, come è accaduto per "waiting" (attese), video di tre minuti - frutto della selezione di ore di girato - che offre un curioso e gradevolissimo puzzle di immagini riprese fra il pubblico in attesa, appunto, che inizino le proiezioni al Far East Film.

CURIOSITÀ

Il video per la casa famiglia

Non esiste "missione impossibile" quando c'è la passione, anzi. Sono proprio i progetti più difficili quelli che, una volta realizzati, sono più gratificanti, indipendentemente dal riscontro economico. Un po' di anni fa Paola, che lavorava come volontaria della Croce Rossa, entrò in contatto con una ragazza intenzionata ad aprire una casa famiglia in un Paese dell'Est Europa per aiutare i numerosi bambini abbandonati. Aveva già fatto molti viaggi in quel Paese, portando con sé tutto quello che poteva servire, aveva trovato un edificio adatto e attivato i contatti indispensabili. Mancavano però i fondi, la cosa più difficile da recuperare. Durante i suoi viaggi aveva girato ore e ore di filmati e il risultato era una montagna di cassette. Chiese a Paola di ricavarne un video che la aiutasse a raccogliere fondi. "Non sapevo veramente da che parte cominciare - ricorda Paola - era un'impresa ciclopica, la quantità di materiale da visionare esagerata, la qualità decisamente bassa e il tempo a disposizione pochissimo, ma la determinazione di questa ragazza era così forte, le immagini così scioccanti, il suo progetto così importante che mi sono detta: ce la devo fare". Per una settimana, praticamente ha vissuto in sala di montaggio, visionando tutto il materiale. Ha chiamato in soccorso l'amica (è un classico, fra donne) copywriter molto esperta e insieme hanno costruito una storia, come se i viaggi li avessero fatti loro. Risultato? Il video ha spopolato (oggi si direbbe è diventato virale), i fondi sono arrivati "e io ho toccato con mano quanto il mio lavoro possa essere utile. A distanza di otto anni gira ancora sulla rete". Una parte (e non secondaria) della sua creatività e passione per tutto ciò che ruota intorno al mondo delle riprese, Paola la mette anche adesso a disposizione per aiutare i bambini e i ragazzi ammalati. "I bambini rappresentano l'energia per antonomasia e la vitalità - sostiene convinta - hanno riserve di entusiasmo inimmaginabili e anche quando soffrono riescono ad avere fiducia". Collabora, da tempo, con Abio (www.abioudine.it), una onlus che assicura la presenza costante di volontari nel reparto di pediatria (la fascia di età compresa va da 0 a 18 anni) degli ospedali. Una presenza attiva, che prevede la realizzazione di laboratori fra i quali, ovviamente, uno dei più recenti è stato pensato proprio per insegnare ai piccoli degenti a realizzare i video e, grazie ai computer portatili che la maggior parte di loro usa, a pubblicarli.



EDITORIA

"La mia patria è il mondo intero"

Ritratti di donne sorprendenti

Venti donne tra le quali imprenditrici, scienziate, poetesse, attrici, chirurghi, politiche sportive e cantanti d'opera descritte con la sapienza e l'intelligenza di una penna che sa trattare l'altra metà dell'universo, quella femminile. La penna è quella della giornalista Elisabetta Pozzetto non nuova ad esperienze del genere perché già nel 2005 ha pubblicato "Donne di profilo" per l'editrice Forum. La stessa casa editrice, ora, avvalendosi delle fotografie di Ulderica Da Pozzo e Luca Laureati, anche quelle ... comunicanti, ha pubblicato "La mia patria è il mondo intero". L'oculata scelta della Pozzetto delle donne avvicinate, sentite, intervistate e raccontate rappresenta, a suo modo, un mondo perché sono donne che segnano il cambiamento in vari settori della vita pubblica.

La pubblicazione inizia con una riflessione del giornalista Luca Telesse, attualmente coordinatore della rubrica televisiva "Matrix" su La7, che, prendendo in considerazione

le bozze inviategli, dichiara: "Il primo elemento che mi ha lasciato di sasso è che del localismo, di cui per ovvi motivi sospettavo di trovare traccia, in queste pagine non c'è nemmeno l'ombra. Anzi, semmai è il contrario".

L'autrice puntualizza che, nella scelta della ventina di donne del libro, ha influito il fatto che

fossero nate, formate, vissute in Friuli Venezia Giulia, territorio che è stato ieri un confine e che oggi aspira a diventare centro non solo geografico dell'Europa. La loro origine le caratterizza tutte in qualche modo, pur se ora sono in Argentina, Madagascar, Stati Uniti, Hong Kong, Utrecht, Lugano, Roma, Milano o Padova. E a proposito del

cambiamento che queste donne producono ci si rifà ad una considerazione della scrittrice e saggista statunitense Rebecca Solnit che sostiene che la maggior parte dei cambiamenti viaggia dalla periferia verso il centro. Come dire che se la periferia è attiva, pur se collocata a chilometri e chilometri di distanza, riesce ad influenzare un territorio molto, molto vasto. La sequenza di questa indagine comincia con le domande a Debora Serracchiani, impegnata ad attuare in Regione

Le protagoniste del libro sono nate, formate, vissute in Friuli Venezia Giulia e sono ora famose nel mondo

un cambiamento senza compromessi. Ci sono poi la filosofa Rosa Braidotti di Latisana, una delle dieci pensatrici più influenti del mondo; Carla



Patrizia Moroso



Anita Cossettini.



Venti donne che segnano il cambiamento in vari settori della vita pubblica

na Finzi, triestina, programmatrice di festival cinematografici di Locarno e Miami; Barbara Franchin, anche lei nata a Trieste, considerata dalla stampa tra le 100 donne più potenti al mondo nel campo della moda; Federica Manzoni di Pordenone, editor di narrativa straniera per Mondadori; Stefania Lucchetti, goriziana, l'unica legale di Hong Kong abilitata in tre giurisdizioni: Italia, Londra e Hong Kong; Alessandra Luchini di Udine, ingegnere chimico, tra i migliori 10 scienziati al mondo sotto i 40 anni; Maria Rosa Pelizzo di Cividale, chirurgo di fama internazionale, dirige la seconda clinica dell'ospedale di Padova; Fiorella Kostoris, una delle autorevoli economiste italiane, in Francia ha ricevuto la Legion d'Onore; Anna Puccio di Udine, manager in multinazionali delle nuove comunicazioni. Conclude la serie Paola Del Din, medaglia d'oro al Valor militare, partecipò alla costruzione e all'attività della Resistenza in Friuli Venezia Giulia prendendo parte a molti rischiosi incarichi.

Silvano Bertossi

brother
at your side

Il futuro della tecnologia



Digital Copy, grazie alla partnership con Brother, è in grado di offrirvi in esclusiva la HL-S7000DN, la macchina professionale unica nel settore.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE

- Robustezza e affidabilità
- Velocità strabiliante
- Qualità al top
- Costo copia altamente competitivi
- Tecnologia all'avanguardia
- Bassissimo consumo energetico
- Massima tutela dell'ambiente
- Completa Autonomia
- Archiviazione sicura
- Notevole Flessibilità



Velocità

100
ppm

Basso costo
copia

Basse
emissioni

CO

cop **brother**
Solutions Partner

Digital Copy
SISTEMI PER L'UFFICIO - UDINE

Viale Tricesimo 103/9 Udine Tel. 0432 421002
e-mail: info@digitalcopysrl.it - www.digitalcopysrl.it

SOCIETÀ BILANCI UN'AZIENDA DI PESO



SOCIETÀ BILANCI
Strumenti e Tecnologie per pesare

La Società Bilanci mette a disposizione dei propri clienti un servizio di assistenza completa: dalla scelta del prodotto più adatto alle esigenze del committente, all'installazione e manutenzione degli strumenti fino al collaudo dell'impianto, tutto garantendo la conformità rispetto alle norme vigenti: - Certificazioni ISO - Controlli qualità - Verifiche periodiche di legge.

Tutte queste operazioni sono curate dal nostro personale tecnico specializzato, che certifica e collauda gli impianti con il contrassegno di prima verifica e successivo rilascio della dichiarazione CE di conformità.

**SOCIETÀ COOPERATIVA
BILANCI**
Strumenti e Tecnologie per Pesare

Società Bilanci S.r.l.
Via Centrale, 27
33037 Passignano di Prato (UD)
T. +39 0432.690853
www.societabilanci.it
info@societabilanci.it

Il ministro all'istruzione Carrozza parla dell'alleanza tra Università e imprese

UNIVERSITÀ'

INAUGURAZIONE ANNO ACCADEMICO

Ricostruire dalla ricerca

"L'élite intellettuale può far ripartire il Paese, ma bisogna ricordare formazione e lavoro"

Antonella Lanfrit

L'organizzazione dei saperi deve stabilire con precisione i ruoli dei corsi di laurea in corrispondenza con un mercato del lavoro che è cambiato. Così il ministro dell'Istruzione, università e ricerca, Maria Chiara Carrozza, intervenendo il 5 febbraio all'inaugurazione dell'anno accademico dell'Università di Udine. "A me - ha detto riferendosi all'ateneo del Friuli - piacciono molto le Università di questa dimensione, perché è quasi ideale". Secondo alcuni studi, infatti, la condizione ottimale sarebbe quella di atenei da 20mila studenti. Udine ora ne conta poco più di 16mila, dopo aver raggiunto anche quota 18mila.

Che fare per rendere l'Università sempre più luogo di formazione adeguato al mondo del lavoro? "Dobbiamo avere più giovani ricercatori e professori nel nostro sistema - ha risposto il ministro -. Mi sto muovendo in questa direzione. Nell'area di Udine e Trieste possiamo investire anche nell'ambito del programma nazionale di ricerca. In tale programmazione triennale, appena presentata, è stata data enfasi alle alleanze tra università ed enti di ricerca. Credo che gli atenei di Udine e Trieste possano fare alleanze con i centri di ricerca in tanti settori, nell'ottica di un piano territoriale". Un raccordo, quindi, tra formazione e possibilità di lavoro nei settori più innovativi.

"Se ci sono enti di ricerca che operano in settori avanzati della ricerca e dell'innovazione - ha infatti proseguito Carrozza - giustamente i corsi di laurea devono guardare a questi come sbocchi di nuova imprenditoria. Dobbiamo riavvicinare questi due mondi proprio per ritrovare la nostra vocazione all'innovazione".

Tra gli enti di ricerca, da annoverarsi anche le imprese. "Devono esserlo", ha infatti sostenuto. "Il programma triennale include la ricerca pubblica e quella privata e c'è una parte incentivante. Ci sono tre capitoli: eccellenza scientifica, infrastrutture di ricerca, leadership industriale. Quindi, un terzo del programma naziona-



le di ricerca è dedicato alla leadership industriale. Fondamentale l'alleanza tra università e industria per acquisire anche una maggiore capacità di in-

Tra le sfide che pone all'Università vi è quella della formazione degli insegnanti

novazione nella produzione da parte delle nostre imprese". Tra le sfide che Carrozza ha posto all'Università vi è quella della formazione degli insegnanti, che "deve essere una priorità degli atenei. La comunità accademica dovrà decidere una volta per tutte dove, come e quali competenze devono avere i professori, come si formano e progrediscono in carriera".

Quanto al momento difficile del Paese e al contributo che possono dare le Università secondo Carrozza "l'élite intellettuale di questo Paese è stata poco ascoltata e si è fatta poco sentire. È bene che i professori, ricercatori, scienziati siano coinvolti nel piano di ricostruzione. Voglio partire dall'ottimismo che affida alla ricerca e all'Università, legate alla cultura, la capacità di poter far rinascere questo Paese. Sarebbe anche il tempo di

un Senato delle competenze". Una realtà che ha la professoressa ha proposto accanto a quello delle autonomie. "Lo scopo della scienza e della ricerca - ha sostenuto - non siano solo da grilli parlanti, che esprimono teorie inascoltate, ma siano chiamati ad un atto di responsabilità. Come facciamo a fare una nuova politica energetica se non abbiamo la consulenza di scienziati nel campo dell'energia, del cambiamento climatico, dell'impatto ambientale; come facciamo ad avere una politica di innovazione in ambito clinico se non abbiamo la consulenza del mondo degli scienziati della vita, dei medici e dei clinici; come facciamo ad avere una posizione nella bioetica senza una consulenza fondata di chi produce scienza? Per Carrozza "tanti errori avrebbero potuto essere evitati se avessimo pensato ad una politica basata anche sull'evidenza scientifica. Il politico deve prendersi il suo ruolo, ma lo scienziato deve riprendersi il suo ruolo di guida, anche di affermazione critica".

Stimoli che valgono anche per Udine. "Dobbiamo dare un orizzonte di crescita - ha concluso - e credo che possa venire da luoghi belli come questi, da città come Udine dove l'Università si vive ogni giorno, andando a piedi, avendo la possibilità di partecipare a conferenze, di elaborare idee".

LA PROLUSIONE

"Ritrovare il senso della cooperazione"

Può un excursus dotto e strutturato sull'evoluzione della vita sulla terra fornire qualche utile e scientificamente fondato suggerimento a un'epoca in grande crisi economica e fors'anche sociale? Si direbbe di sì a rileggere la prolusione del professor Angelo Vianello che l'Università di Udine ha "regalato" a tutti coloro che sono intervenuti all'inaugurazione dell'anno accademico, lo scorso 5 febbraio, e a tutta la comunità del Friuli, grazie alla pubblicazione del testo in un piccolo e curatissimo volumetto edito da Forum. "La competizione è indubbiamente uno dei motori della storia della vita", ha riassunto il professor Vianello, la cui prolusione ha preso le mosse dalla fase prebiotica, risalente a 4,5 miliardi di anni fa. Ma, ha aggiunto, "se ri-percorriamo alcune tappe, ci rendiamo conto che la cooperazione ha svolto un ruolo decisivo, accanto alla competizione". Di ciò si può avere contezza "già dal brodo primordiale". All'uomo contemporaneo, ha suggerito lo studioso, il compito, dopo aver "trasformato la competizione in uno strumento per la conquista del potere fine a se stesso", di "ritrovare il senso della cooperazione presente nella natura, perché solo

l'uomo è stato capace di trasformarla in solidarietà". Se la competizione è finalizzata solo al successo, ha aggiunto Vianello, "ci porterà al suicidio collettivo". Di contro, come ha sostenuto Martin Nowak, "le civiltà che avranno risolto il problema della cooperazione sopravvivranno nel cosmo". Controcorrente un altro principio che ha presieduto all'evoluzione della vita e che "sfata un luogo comune dilagante non solo nel mondo accademico - ha sostenuto Vianello -: la ricerca dell'eccellenza". La natura, ha affermato l'esperto, "non ricerca l'eccellenza, perché un organismo perfetto in un dato contesto soccomberebbe a fronte di modifiche dello stesso". Molto più efficace, ha continuato, l'immagine di una natura che "agisce come un artigiano". Il messaggio che viene dall'evoluzione della vita, insomma, "è chiaro: è importante essere bravi, forse ottimi, mai eccellenti". Ad aprire il 36° anno accademico, il rettore Alberto Felice De Toni, che aveva accanto, tra gli altri, il ministro del Miur Maria Chiara Carrozza, il presidente Crui Stefano Paleari e la presidente della Regione, Debora Serracchiani.

(a.l.)



LIBERETÀ

Per la crescita personale e la coesione sociale

Formazione permanente progetto all'avanguardia

Quando si parla di formazione, spesso, si tende a sottovalutare lo spazio vuoto che si crea tra il mondo della scuola e quello del lavoro. L'Università della LiberEtà è una scuola per l'educazione degli adulti; a fondarla, vent'anni fa, è stata Pina Raso, insegnante di matematica e fisica e attuale presidente, che ha lavorato per presentare un progetto di legge regionale sulla formazione permanente, all'avanguardia in Italia. Una realtà consolidata che conta su più di 3500 iscritti, un ruolo riconosciuto?

No, viene data poca attenzione e non c'è coscienza del bisogno di formazione continua. In una società troppo veloce rispetto ad

una politica con diversi problemi, dobbiamo stare al passo coi tempi ed essere economicamente competitivi. L'istruzione non si improvvisa, manca una visione d'insieme, una legge quadro, non si percepisce l'importanza di dare regole ed istituire una regia. Da qui l'idea di proporre una legge all'avanguardia?

Lo sarebbe, anche se ci stiamo un po' ripensando: troveremo il vuoto del mondo politico regionale. In questi anni nessun presidente ha voluto incontrarci e non è stato possibile aprire e portare avanti un dialogo con l'assessorato alla cultura. Avevamo proposto una riflessione sulle modalità europee di finanziamento, una partnership tra enti,



Pina Raso

ma non abbiamo ancora ricevuto risposta. Occorre sinergia per analizzare bisogni e risorse del territorio, o si rischia di cadere nell'autoreferenzialità.

Avete però l'appoggio del sindaco Honsell per il progetto di Udine come learning city e collaborate con l'Europa e Israele.

Con il comune abbiamo una collaborazione paritaria, ne condividiamo la politica di gestione dell'istruzione e in Europa e Israele aderiamo ad alcuni progetti che permettono scambi e migliorano le relazioni. La città che apprende, learning city, è l'unione di forze che attira risorse dai vari settori e sviluppa il potenziale umano attraverso l'istruzione permanente per la crescita personale e la coesione sociale, un sistema che connette strutture economiche, politiche, didattiche, culturali e ambientali. Formazione come innovazione?

"L'istruzione non si improvvisa, ma manca una visione d'insieme, una legge quadro"

Sì, non tanto in ciò che facciamo, ma nel come: il piano d'azione e il programma organico annuale, l'attenzione all'utente, la formazione aggiornata degli insegnanti, una visione globale, il continuo dialogo con l'Europa e quello sempre aperto con la realtà industriale.

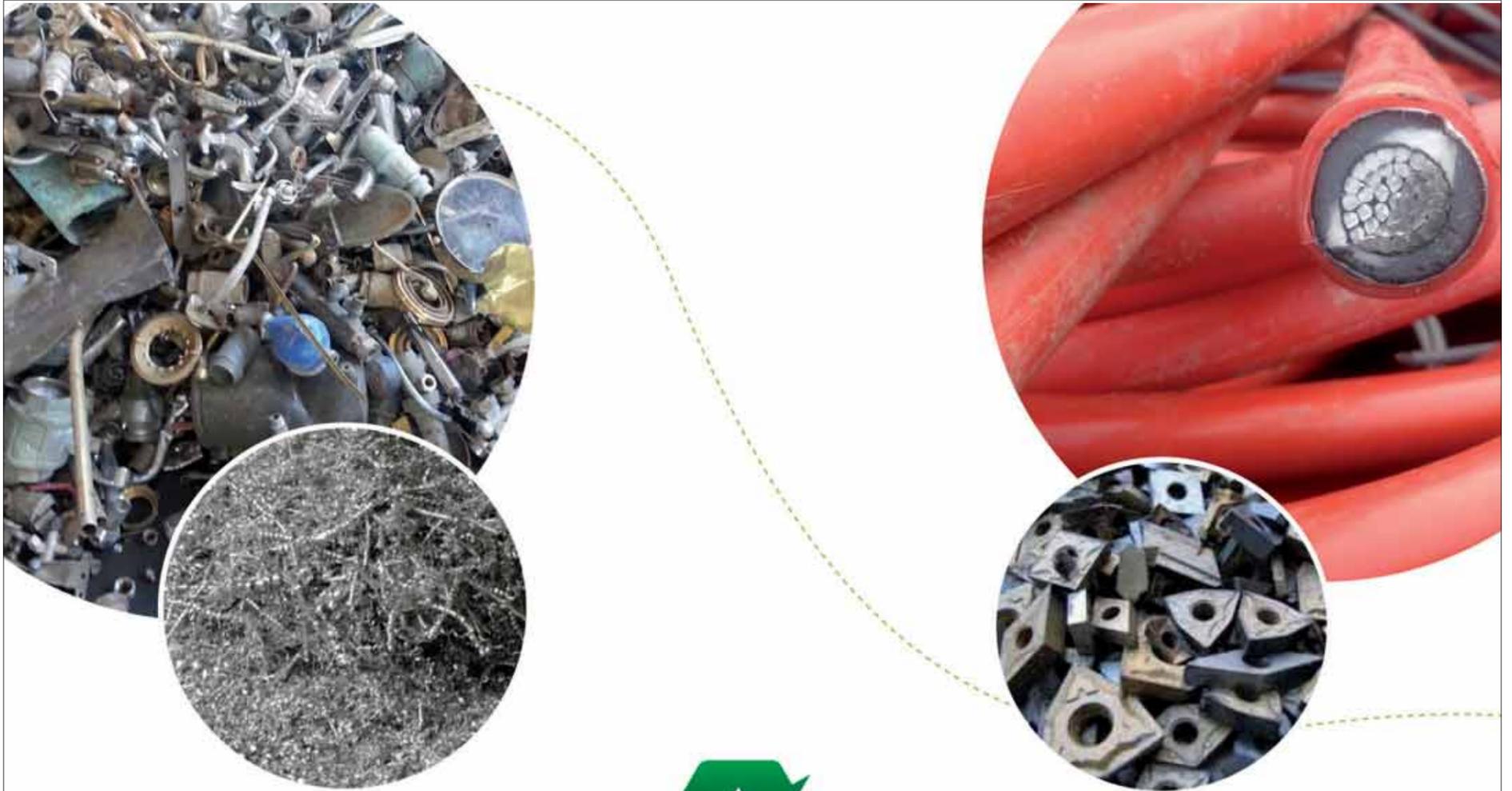
Giulia Zanella

UDINE ECONOMIA

Il ringraziamento di Damele

Aver ricoperto l'incarico di direttore di Udine economia per sette anni è stato un onore che permarrà nella mia mente e nel mio cuore per sempre. Nel 2006 Adalberto Valduga mi chiamò e mi assegnò tale compito. In seguito Giovanni Da Pozzo me lo ha confermato. Ad ambedue non posso che esprimere sincera riconoscenza e gratitudine. Il ricordo del presidente Valduga permane, peraltro, costante in me essendo stato egli, per me, un preciso modello comportamentale. E anche il presidente Da Pozzo è stato, ed è tuttora, una personalità autorevole che sa comprendere le differenti necessità. I suoi consigli e indicazioni mi sono risultati sempre illuminanti. Un grazie particolare va, poi, a tutti i collaboratori e colleghi del mensile e della Camera di commercio, un Ente che sa distinguersi positivamente nel panorama provinciale. Ricordo l'ottima collaborazione avuta dalla Direttore Lucia Pilutti, dal mio vice, Davide Vicedomini, e da Chiara Pippo cui passo il testimone con felicità certo che saprà proseguire ottimamente il lavoro sin qui svolto innovandolo e garantendo entusiasmo. Il mio pensiero va, poi, a tutti i lettori che in questi anni ho sentito vicini. Con alcuni ci sono anche stati degli scambi diretti o epistolari, sempre proficui e interessanti che mi han permesso di crescere professionalmente e come persona. Lascio un mensile che è divenuto un preciso punto di riferimento per l'economia friulana, specie nell'attuale difficile congiuntura. In questi anni ho conosciuto e apprezzato molte imprese. Mi ha colpito la presenza di una forte etica nella stragrande maggioranza di esse. Mi riferisco ai colossi guidati da vari e propri capitani d'industria, ma anche alle piccole e medie imprese. Avrò modo nei prossimi mesi di approfondire questi temi in virtù del fatto che il presidente Da Pozzo e la neo-direttore Pippo mi han chiesto di curare una rubrica su "etica ed economia". Oggi più che mai c'è bisogno di ragionare sul da farsi. Di presunti "salvatori della patria" con ricette miracolistiche ne abbiamo sentiti troppi. Anni fa il nordest italiano era la locomotiva dell'Italia. Quel periodo, seppure in maniera differente, può tornare e il Friuli può ritagliarsi un ruolo determinante recuperando i propri valori più genuini ponendo al centro l'Uomo, lo sviluppo e quella vincente intuizione del post terremoto del '76: "prima le imprese...". Auguri a tutti.

Daniele Damele



GOLIN RECYCLING

Da oltre mezzo secolo

Commercia rottami di metalli
Trade of scrap metal

the pool design.com



Contattaci
0437 573579



Zona Industriale Villanova - 32013 Longarone (BL)
 Tel. +39 0437 573579 - Fax +39 0437 573479
 acquisto@scrap.it - www.golinrecycling.com



coltiviamo le tue IDEE

PUBBLICITÀ
CATALOGHI
RIVISTE

BROCHURE E LIBRI
VOLANTINI
PIEGHEVOLI

COORDINATI
CALENDARI
MANIFESTI

 **la TIPOGRAFICA** srl

via Julia, 27
33030 Basaldella (UD)
tel. +39 0432 561302

info@tipografica.it
www.tipografica.it
fax 0432 561750

technology by
HEIDELBERG

Anche in Friuli si è registrato un significativo calo dei finanziamenti alle imprese

LA NOVITÀ

LA SOLUZIONE

Credito, come ripartire

Stefano Miani (Università di Udine): "La bad bank può essere una soluzione e creare nuove risorse"

Tiziana Melloni

I governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco ha sottolineato l'emergenza credito per imprese e famiglie: il calo di prestiti alle aziende in Italia è stato pari a oltre il 9% negli ultimi due anni. Qual è la situazione del Friuli Venezia Giulia?

Anche in Friuli Venezia Giulia si è registrato un significativo calo dei finanziamenti alle imprese e, in misura minore, alle famiglie, durante tutto il 2013. Dal lato delle imprese, il credito si è ridotto per tutti i settori produttivi, con un calo più spiccato del settore dei servizi, che ha fortemente risentito della flessione dell'immobiliare. Anche i comparti del legno e dell'arredamento, rilevanti per l'economia della regione, hanno registrato un calo marcato dei finanziamenti, mentre le uniche eccezioni sono rappresentate dal settore metallurgico e da quello primario.

Il governatore Visco ha ipotizzato una 'bad bank' di sistema per gestire i crediti deteriorati delle banche. Pensa che possa essere una soluzione anche per le piccole banche locali?

La costituzione di una 'bad bank', ovvero di una società ad

I comparti del legno e dell'arredamento hanno registrato un calo marcato dei finanziamenti, mentre le uniche eccezioni sono rappresentate dal settore metallurgico e da quello primario

hoc creata allo scopo di acquisire crediti in sofferenza ad un prezzo fortemente scontato, potrebbe essere un'ottima opzione soprattutto per le piccole banche, visto che quelle maggiori possono anche procedere in autonomia.

La creazione di una 'bad bank' potrebbe comportare una maggiore solidità patrimoniale e nuove risorse da immettere nel circuito del credito a condizione che sia almeno in parte finanziata da risorse esterne alle banche partecipanti (fondi pubblici o provvista sul mercato garantita da qualche soggetto esterno), altrimenti l'unico vantaggio sarebbe quello delle economie di scala nella gestione dei recuperi.

Crediti in sofferenza in regione: com'è la salute del nostro sistema bancario?

I crediti in sofferenza a livello regionale sono in continuo aumento, in particolare se si considera il sistema imprese. Le sofferenze più consistenti riguardano le imprese di maggiori dimensioni, su cui incide il marcato decadimento del settore delle costruzioni. Mentre per ciò che

riguarda le famiglie, il flusso di sofferenze è rimasto relativamente stabile. Si consideri anche la costante crescita registrata nell'ultimo anno del rapporto tra esposizioni incagliate, ristrutturare e scadute sul totale dei finanziamenti a residenti: ciò viene a costituire una sorta di serbatoio per future sofferenze.

Secondo Federico Ghizzoni, AD di Unicredit, le banche sono tornate più efficienti e la liquidità è tornata. Pensa che ciò sia vero anche per la nostra regione?

Non esistono dati pubblici relativi alle singole banche al di fuori dei bilanci, per cui non è possibile formulare una risposta puntuale. La mia percezione è che ci siano, anche in Regione,

L'ipotesi della bad bank: una società ad hoc creata allo scopo di acquisire crediti in sofferenza ad un prezzo fortemente scontato

situazioni molto differenziate: alcune banche sono riuscite a riequilibrare il rapporto impieghi/raccolta, altre invece hanno ancora una prevalenza di impieghi e, pertanto, stentano a rinnovare la provvista.

Oltre a ciò ci può essere, in alcuni casi, anche un problema di trasformazione delle scadenze: raccolta a breve e impieghi a medio-lungo termine che

può rendere più rischiosa l'attività bancaria.

Il problema dei flussi di nuovo credito non è comunque legato principalmente alla provvista ma alla capacità di credito dei richiedenti, se questa non migliora significativamente allora anche in presenza di disponibilità le banche non farebbero credito comunque.

Le nuove regole di Basilea 3: quali le conseguenze per il sistema bancario locale e per il credito alle imprese?

Le nuove disposizioni di Basilea 3 interessano particolarmente la base patrimoniale e il profilo della liquidità delle banche, anche regionali. In particolare lo scopo è quello di garantire una maggior solidità patrimoniale delle banche: non si deve infatti dimenticare che il primo imperativo per le banche è la tutela dei depositanti.

L'altro importante obiettivo è quello di limitare la rischiosità sotto il profilo della liquidità: come si è visto durante la crisi, infatti, il mercato monetario può incepparsi e in tale situazione le banche (anche se sane e ben patrimonializzate) vengono a trovarsi in serie difficoltà.

Per le banche regionali vale lo stesso discorso.

La conseguenza per le imprese, a mio avviso, non sarà un restringimento del credito ma una maggior attenzione nella selezione del credito: i finanziamenti andranno sempre più solo alle aziende che sapranno dimostrare, anche in termini di trasparenza contabile, la loro qualità. Per le PMI potrebbero svolgere un ruolo sempre più importante, in questo senso, i Confidi.



Stefano Miani

IL PREFETTO

Provvidenza Delfina Raimondo

"Il modello Friuli può reagire alla recessione"

Si è insediato il 30 dicembre dello scorso anno, il nuovo prefetto della provincia di Udine, Provvidenza Delfina Raimondo, e grazie a un fitto calendario di incontri con le autorità locali e i rappresentanti del territorio, ha già avuto modo di conoscere parte della realtà del Friuli.

E' necessario reagire, non fermarsi, continuare a credere nel proprio talento

Quali le prime impressioni?

Ho avuto modo di conoscere una piccola parte di questa regione nel 2006, quando raggiunsi Gorizia per le vicende del Cie in qualità di presidente della Commissione dei rifugiati. Un ruolo che mi vide fortemente impegnata in un confronto costante con queste persone provenienti da realtà estremamente difficili, spesso drammatiche; un vero "tribunale della vita". Quella fu la prima volta che raggiungevo il Friuli ma non ebbi modo di viverlo molto, per l'intensità che richiedeva allora il mio ruolo. Adesso, con una serie di incontri con le autorità del territorio, sto imparando a conoscere meglio la provincia. Confrontandomi con le comunità ho scoperto delle persone con un grande cuore, molto legate alla loro terra, con forti va-

lori. Il Friuli è un territorio che ha sofferto molto: prima l'emigrazione, per la ricerca di migliori opportunità, poi il disastro del terremoto, con paesi distrutti. Ma in ogni situazione di difficoltà, questa terra e la sua gente hanno dimostrato di saper reagire, sollevandosi, rinascendo.

Il Modello Friuli, per quanto riguarda il sisma, ad esempio, è conosciuto in tutta Italia e viene preso a esempio. Per questo credo che anche ora saprà reagire alla recessione in atto.

Come pensa che reagirà questa provincia alla grave crisi?

La congiuntura economica sfavorevole ha colpito molte realtà produttive del Friuli, in particolare, così come è stato nel resto dell'Italia, il settore manifatturiero. In regioni ricche, come quelle del Nord della Penisola, l'impatto della recessione è stato molto forte, più di quello che ha interessato regioni storicamente "povere", come Sici-

Il Friuli deve curare sé stesso con una terapia d'urto, per rinascere dalla crisi come ha fatto in passato

lia, Campania e Basilicata, dove, invece, purtroppo, la precarietà resta all'ordine del giorno e le comunità, in un qual modo,



sono "abituati" alla precarietà e alla giornaliera difficoltà occupazionale ed economica.

Da quando mi sono insediata in Friuli ho avuto modo di conoscere alcuni casi di crisi aziendali importanti, tra cui il Consorzio Latterie Friu-

lane, per cui è previsto un importante taglio del personale. Anche il settore dell'edilizia e dell'artigianato soffrono. D'altro canto, e direttamente, ho avuto modo di conoscere pure realtà di punta eccellenti, proiettate al futuro, come la

CURRICULUM

A Belluno, poi a Ferrara

Nata a Catania il 31 luglio del 1950, Provvidenza Delfina Raimondo è laureata in giurisprudenza. Avvocato, nel 1979 entra nell'Amministrazione Civile dell'Interno ed è assegnata al Ministero dell'Interno/Direzione Generale dell'Amministrazione Civile del Ministero. Trasferita alla Prefettura di Catania, svolge le funzioni di Dirigente dell'Ufficio Antimafia e di componente del Collegio Ispettori di gare d'appalto a seguito di rilevate anomalie di infiltrazione mafiosa. È stata Vice Prefetto Vicario della Prefettura di Como e di Venezia. È nominata Prefetto nel 2006; ha operato prima a Belluno e poi a Ferrara.

nuare a credere nel proprio talento. E il Friuli, di talento ne ha tanto. Senza dimenticare la grande potenzialità rappresentata dal turismo e dai prodotti dell'enogastronomia locale. Ho conosciuto la realtà delle Valli del Natissone, dove è stato inaugurato un museo multimediale nato per raccontare, attraverso tutti i sensi, la bellezza di quel territorio. Un progetto che parla dell'amore di questa popolazione per la sua terra. Il Friuli deve curare sé stesso con una terapia d'urto, per rinascere dalla crisi come ha fatto in passato.

La recessione, che ha riportato l'attenzione sull'importanza, forse dimenticata, dei valori etici e morali, deve diventare opportunità di crescita per una regione al confine, penalizzata dalla delocalizzazione ma fortemente legata all'export per i suoi prodotti d'eccellenza.

Tra i primi incontri ufficiali anche quello con il presidente della Camera di Commercio di Udine, Giovanni Da Pozzo. Quali le impressioni?

Del tutto positive. Mi è stato assicurata la collaborazione del mondo produttivo, con l'impegno a operare in sintonia per aiutare il Friuli e i friulani a dirigersi verso il tanto atteso rilancio. Tra gli obiettivi prioritari, oggi, anche, in primis, la sicurezza del territorio e la necessità di tutelare in particolare le attività terziarie.

Paola Treppo

Biofarma di Mereto di Tomba i cui imprenditori sono riusciti a conquistare la fiducia di un'azienda danese, realizzando uno stabilimento unico nel mondo. Sono segnali, questi, che ci fanno capire come sia necessario reagire, non fermarsi, conti-

Penalizzati i pendolari della neve, ma sono pronti nuovi pacchetti di offerte

LA STAGIONE

IL BILANCIO

Inverno a ostacoli

Il maltempo, il black out, i disagi: la montagna fa i conti con un inverno anomalo

David Zanirato

Si era partiti carichi di entusiasmo lo scorso autunno, con addirittura l'apertura anticipata dei poli Promotur tra il 30 novembre il 7 dicembre viste le prime buone nevicate.

Poi il primo scoglio, l'ondata di maltempo abbattuta sulle nostre montagne proprio nella due-giorni "clou" di tutto l'anno, quella tra il 25 e 26 dicembre che storicamente garantisce un buon 30% dell'intero introito stagionale per la società che gestisce gli impianti sciistici tra Zoncolan, Forni di Sopra, Piancavallo, Sella Nevea e Tarvisio. "Il peggior Natale, almeno negli ultimi dieci anni" l'ha definito il direttore dell'Agenzia Regionale Manlio Petris. Negli alberghi dell'interno Alto Friuli comunque si sono registrate stanze prenotate quasi all'orlo, così come tavole imbandite tra i ristoranti.

Tra il 3 e 4 gennaio però riecco Giove Pluvio a compromettere lo stato dell'innnevamento dei poli e le vacanze natalizie che stavano per esaurirsi. Tanto che quando si è fatto un primo bilancio post Epifania, è emerso un

All'Epifania è emerso un calo di presenze complessivo del 35%

calo di presenze complessivo attorno al 35%, con 59.828 sciatori in meno (da 170.820 a 110.992). A soffrire di più sono Tarvisio e Piancavallo, con lo Zoncolan che pur perdendo, è riuscito a tenere rispetto alle altre località.

Un nuovo scatto sui pedali lo si è avuto a fine gennaio, con la giornata ad oggi "record" della stagione, quella di sabato 25: "in quell'ocasio-



ne - aveva spiegato sempre il direttore Petris - abbiamo recuperato finalmente quanto avevamo perso a Santo Stefano". E la parte del leone come sempre l'ha fatta lo Zoncolan con strade chiuse dal mattino e parcheggi off limits. Poi dal 31 si è scatenato nuovamente l'inferno. Dieci giorni tra copiose nevicate, piogge, black-out elettrici, strade interrotte, valanghe e slavine.

GLI OPERATORI - "Certo dei danni ci sono stati, del resto in due mesi abbiamo avuto solamente un week-end di bel tempo. E così è davvero faticoso lavorare ma continuiamo a mettercela tutta, auspicando nel ritorno del sole ed in prolungamento della stagione" ha dichiarato Paola Schneider, presidente di Federberghi FVG, riassumendo così lo status del settore

Un soggiorno in mezza pensione include lo skipass gratuito per tutta la durata della vacanza (minimo tre notti e per almeno 2 persone)

ricettivo nostrano dopo le abbondanti nevicate di questi giorni.

"Sentendo i colleghi - racconta - la situazione non è delle più rosee, si sono registrate diverse disdette soprattutto di coloro che ambivano a farsi il fine settimana e che viste le previsioni hanno rinunciato oppure per quanti erano legati a gare sportive poi annullate. Serpeggia anche un po' di malumore per delle chiusure di impianti forse apparse eccessive - prosegue la Schneider - nessun problema invece per i gruppi o le comitive straniere che avevano prenotato da tempo e che si sono trovate nel bel mezzo della perturbazione".

Disdette si sono registrate anche tra gli Alberghi Diffusi.

La lettura che fa Massimo Peresson, presidente di Carnia Welcome, il consorzio tu-

ristico carnico è un po' più ottimistica:

"Certo alcuni disagi ci sono stati ma al momento le disdette nelle prenotazioni si sono contate sulle dita delle mani e siamo stati comunque pronti a rilanciare con pacchetti ad hoc".

Peresson tra l'altro giudica positivi fino ad ora arrivi e presenze: "Non possiamo lamentarci, in queste settimane i nostri alberghi hanno lavorato bene - prosegue Peresson - grazie soprattutto alle comitive di polacchi, ungheresi e cechi presenti ad Arta Terme, agli sloveni per gran parte ospiti di Forni di Sopra e poi gli inglesi, ma anche famiglie ed individuali alloggiati a Ravascletto per esempio.

I nostri operatori hanno notato che la clientela ha una minore propensione alla spesa rispetto agli altri anni - termina il presidente - mentre gli ospiti vorrebbero maggiori servizi: collegamenti fra i vari paesi con trasporti pubblici e un più variegato apres ski".

LE OFFERTE - "Contiamo ora di riempire le stanze vuote con la campagna di nuovi pacchetti "Last minute neve" lanciata in collaborazione con Turismo FVG - interviene il sindaco di Tarvisio Renato Carlanoni, uno dei comuni più penalizzati dall'emergenza neve - che sino a Marzo infatti grazie a Regione e a Promotur (che ha messo a disposizione 1500 Skipass), a partire da 50 euro a notte a persona, farà godere di un soggiorno in mezza pensione che include lo skipass gratuito per tutta la durata della vacanza (minimo tre notti e per almeno 2 persone).

I pacchetti last minute sono validi in tutta l'area montana della regione ed anche in Val Canale si sta lavorando tantissimo con questa offerta, che si aggiunge a quella "Sci gratis", messa a punto per la stagione 2013/14 e ancora valida dal 17 al 31 marzo".

IN BREVE

COMMERCIALIZZAZIONE DA RIVEDERE E LA BATTAGLIA ENERGETICA



Sella Neve a ha fissato il record della località più innevata d'Italia con la massa nevosa che nell'area del rifugio Gilberti, ha raggiunto i 6,57 metri. Nei giorni scorsi sulle pendici del Canin è sorvolata l'équipe del Teton Gravity Research di Marco Salgado, una casa americana di fama mondiale specializzata in riprese di attività sportive off limits, con l'intenzione di realizzare un filmato sul freeride da divulgare sul web. Che sia un nuovo inizio per il Polo?



Nella commercializzazione e promozione del comparto Neve in Friuli Venezia Giulia qualcosa rispetto agli ultimi anni è migliorato, ma è ancora troppo poco per competere con i mostri sacri del Trentino e dell'Alto Adige o con gli austriaci. I rappresentanti delle categorie sono tornati ad auspicare un'adeguata promozione sui mass media.



Il black-out elettrico ha lasciato alcuni paesi senza luce anche per 72 ore. La Regione è intervenuta attraverso la Protezione Civile stanziando risorse, l'Enel ha già promesso i rimborsi in bolletta ma gli operatori chiedono che si intervenga soprattutto nei confronti di coloro che hanno subito danni dalle disdette. Dalla Carnia nel frattempo si è lanciata l'idea dell'autonomia energetica allargando il modello Secab a tutta la montagna.

IL PUNTO DI VISTA

Intervista a Mikaela Bandini di Digital Diary

"No a promozioni a singhiozzo"

Innovare il sistema di promozione e commercializzazione del prodotto turistico del Friuli Venezia Giulia è possibile, realizzabile. Lo si è incominciato a fare anche negli ultimi anni in maniera avanguardista rispetto ad altre regioni italiane ma il problema è che ci siamo già arenati. Mikaela Bandini, fondatrice di Viaggiarchitettura, ideatrice e realizzatrice del "Digital Diary" per la nostra Regione, ospite nell'ottobre scorso al Friuli Future Forum lo ha notato molto bene.

Che esperienza è stata la vostra?

"Il Diario Digitale del Friuli Venezia Giulia è stato un progetto di marketing non convenzionale promosso da Turismo FVG grazie allo sprone e alla propensione alla sperimentazione del responsabile marketing Alessandro Gaetano. Ha presentato la regione attraverso gli occhi di 7 videobloggers internazionali (Germania, Olanda, Irlanda, Stati Uniti, Sud Africa, Canada), i quali hanno trascorso 7 giorni in Friuli Ve-

nezia Giulia effettuando tutta una serie di attività coinvolgenti e originali, alle quali si sono aggiunte quelle originate dalla propria creatività. Ed è stato un successo che ha portato il Friuli Venezia Giulia ad essere presente nei nuovi media come un insieme di luoghi giovani, frizzanti, inconsueti ed "emozionali", conquistando una incredibile attrazione.

E cosa è rimasto di tutto ciò?

"Purtroppo a differenza di quanto hanno fatto altre Regioni, qui l'iniziativa non è stata replicata, non gli si è dato un seguito, la si è relegata ad un caso isolato. Ed è proprio il fermarsi a continui "one of", ad interventi a singhiozzo, che frena il rilancio generale della promozione turistica. Alcune persone ci avevano chiesto di continuare l'opera con due progetti per esempio sulla Grande Guerra e sull'Enogastronomia ma sono rimasti nel cassetto. E pensare che il vero punto di forza della vostra Regione è proprio quello dell'incredibile

patrimonio di esperienze emozionali che nascono nelle singole realtà, dalla miriade di eventi che ogni giorno proponete. La promozione via web ha necessità di immissione costante di immagini inedite, di racconti che sorprendono e che attizzano l'interesse del turista".

Occorre dunque riprendere in mano questo settore comunicativo...

"Ovvio! E accanto a ciò organizzare una costruzione di contenuti logica che non renda l'evento promosso fine a se stesso. Oggi per conquistare nuove fette di mercato è di primaria importanza la differenziazione dal vicino, la creatività e l'originalità. Ed il mondo dei nuovi social media è foriero di chances".

E poi c'è da superare lo scoglio "frammentazione"...

"Esatto. Lo abbiamo notato anche noi durante la nostra esperienza. Troppi soggetti che intervengono nelle politiche turistiche e soprattutto sono in pochi quel-



FRIULI FORMAZIONE

Il laboratorio CFF Academy

Il Consorzio Friuli Formazione con il patrocinio dell'Università degli Studi di Udine, Friuli Innovazione, Conartigianato, Concommercio, Conindustria e DITEDI, propone la sua nuova offerta formativa del 2014: la "CFF Academy".

Il CFF crede fortemente nei valori quali creatività, innovazione e passione ed è sulla base di questi che ha voluto dar vita alla CFF Academy, un laboratorio di specializzazione per le nuove professionalità che si avvale della collaborazione dei migliori professionisti a livello nazionale nei settori più innovativi per il trasferimento di know how di successo.

Si articola in cinque percorsi: MakerAcademy; Social Academy; Developer Academy; APP Academy; Educational Academy al fine di favorire l'apprendimento delle competenze distintive nei diversi ambiti professionali.

A integrazione dei laboratori saranno organizzati workshop, seminari e serate (Spritz Academy), dedicati all'approfondimento di alcuni temi specifici e alla condivisione di esperienze di eccellenza presentate direttamente dai protagonisti, rivolte ai partecipanti delle Academy che vogliono continuare a confrontarsi su questi temi così attuali.

Info:
www.friuliformazione.it/cff-academy oppure,
VialePalmanova 1
tel. 0432.482841
info@friuliformazione.it

Due Ambasciatori ci conducono alla scoperta di un Paese in forte espansione

INTERNAZIONALIZZAZIONE

I CONSIGLI

Export nel Caucaso

L'Azerbaijan ha due settori prioritari: l'oil & gas e le infrastrutture e costruzioni

Luciana Idelfonso

Per uscire dalla crisi, l'export può essere una soluzione estremamente valida. Scegliere con cura dove e come farlo è indispensabile. Proprio per questo la Camera di Commercio di Udine ha rivolto lo sguardo sulla Repubblica dell'Azerbaijan, Paese in forte espansione della regione del Caucaso. Per farlo sono stati consultati due esperti, pronti a dare due diversi ed utili, punti di vista.

Ambasciatore italiano in Azerbaijan, S.E. Giampaolo Cutillo

«Il Paese sta vivendo una fase di grande dinamismo e crescita, basata sulla disponibilità di ingenti risorse energetiche, ma anche su una politica di diversificazione ed industrializzazione dell'economia, oltre che su un efficace sforzo di promozione internazionale dell'Azerbaijan, di cui si parla sempre più come paese giovane ed emergente.

La selezione, nel corso del 2013, del progetto TAP (Trans Adriatic Pipeline), che partirà dal Mar Caspio per arrivare fino alla Puglia, rappresenta un po' il simbolo di questo nuovo ruolo del paese, che ha creato con l'Italia un legame strategico, grazie al contributo che il gasdotto potrà dare, una volta completato nel 2019, alla diversificazione degli approvvigionamenti energetici della stessa Unione Europea.

Il Governo di Baku guarda con favore al nostro Paese e si stanno gradualmente creando prospettive favorevoli anche per le nostre imprese. Lo scorso agosto c'è stata infatti la visita a Baku del Presidente del Consiglio Letta e si sono susseguite altre visite istituzionali, tra cui quelle del Ministro degli Esteri Bonino e dei Vice-Ministri Dassu' e Calenda, alla guida di importanti missioni, come quella di Confindustria, Ance e Federprogetti, tutti eventi che hanno



L'ambasciatore italiano in Azerbaijan, S.E. Giampaolo Cutillo

“Consiglio un approccio a questo mercato con un interlocutore locale, contatto che può essere trovato grazie al supporto dell'Ambasciata e l'Ice”

permesso a molte imprese italiane di conoscere meglio questo mercato. Un mercato in cui abbiamo individuato due settori prioritari: ovviamente l'oil & gas, ma anche le infrastrutture e costruzioni. Quanto al primo, la filiera è amplissima e va dalla chimica all'ambiente: il Paese ha bisogno infatti anche di interventi massicci di bonifica e riqualificazione ambientale.

Per le costruzioni, poi, le possibilità sono significative e si va dai progetti urbanistici di Baku alle grandi infrastrutture viarie e di trasporto, come per esempio la metropolitana della capitale, nonché una serie di attività strettamente correlate al made in Italy. Nei campi dell'architettura, del design, delle progettazioni, molte imprese italiane stanno trovando interessanti spazi di collaborazione. Quanto alle esportazioni italiane, se



L'ambasciatore della Repubblica dell'Azerbaijan in Italia, S.E. Vaqif Sadiqov

“Gli investitori stranieri godono di semplificazioni, ad esempio sono state eliminate le limitazioni nel settore bancario”

fino pochi anni fa ci fermavamo sui 100-150 milioni di euro, oggi siamo arrivati attorno ai 500 milioni, con arredo e meccanica in crescita, settori in cui sono buone opportunità per le nostre imprese.

Va sottolineato che in Azerbaijan c'è molto apprezzamento e simpatia per l'Italia, in particolare sul piano culturale e su quello del gusto e dello stile di vita.

Sicuramente, consiglio un approccio che preveda l'individuazione di un interlocutore locale di riferimento, un partner o un consulente che conosca bene il Paese e ne segua l'evoluzione da vicino. In questo, l'Ambasciata italiana e l'Ice garantiscono grande sostegno alle imprese che vogliono trovare contatti, sia a livello governativo sia imprenditoriale. È importante, in Azerbaijan, instaurare una collaborazione stabile e una sempre

più approfondita conoscenza del mercato, e questo è anche senso dello sforzo che stiamo facendo come istituzioni».

Ambasciatore della Repubblica dell'Azerbaijan in Italia, S.E. Vaqif Sadiqov

«Ogni mese emettiamo circa 600 visti per motivi d'affari. Oltre al settore energetico, per l'Italia ci sono possibilità soprattutto nelle infrastrutture, agricoltura, industria alimentare, tecnologie informatiche, edilizia, protezione ambientale, turismo.

Il Paese, infatti, è ricco di luoghi storici e archeologici, in più la scelta di Baku di ospitare i Giochi olimpici europei rappresenta per noi una grande opportunità.

Tra le due Nazioni sono già operativi accordi in campo economico, come la doppia tassazione o la reciproca protezione degli investimenti. L'Azerbaijan, infatti, è molto interessato agli investimenti stranieri, per cui non c'è una normativa a parte: investitori locali e stranieri hanno gli stessi diritti, questi ultimi però, godono di semplificazioni, ad esempio abbiamo eliminato le limitazioni nel settore bancario. P

Per registrare una società a Baku occorrono uno o due giorni lavorativi; adempiuto ciò, si può iniziare l'attività. Il risultato di questa politica è che oggi l'Azerbaijan è il Paese leader nel settore degli investimenti. L'ammontare totale negli scorsi anni è stato di 200 miliardi di dollari, nel 2013 invece sono stati investiti 28 miliardi di cui 17,5 miliardi interni. Nello stesso tempo l'Azerbaijan, a sua volta, è diventato un investitore all'estero, impiegando più di 6 miliardi di dollari.

Così facendo le aziende azeri sono solide, alcune lo sono abbastanza da andare oltre confine. Vorremmo invitare le aziende italiane a stipulare joint ventures per operare insieme all'estero».

LA MISSIONE

Visite aziendali, B2B ed esibizioni

Azerbaijan e Kazakhstan. Dopo tanti appuntamenti preparatori per le imprese friulane, check up, Business forum e una missione dedicata alle imprese vinicole, è arrivato il momento della missione economica e istituzionale. Dal 13 al 18 marzo, una decina di imprese della provincia di Udine – e contestualmente altre 5 da Pordenone – saranno impegnate in B2B e visite aziendali nei due mercati. Alcune imprese si concentreranno sull'Azerbaijan, altre faranno entrambe le tappe, volando fino ad Almaty in Kazakhstan. Le aziende sono dei settori meccanica, arredo e moda, edilizia e chimica, e saranno accompagnate da una delegazione istituzionale di sistema, guidata dal presidente Unioncamere Fvg e Cciaa Udine Giovanni Da Pozzo. Ma a “scortare” le imprese fino a Baku ci sarà anche la Regione, con la presidente Debora Serracchiani, nonché Confindustria Udine con il presidente Matteo Tonon, l'Università con il rettore Alberto Felice De Toni e la Cciaa pordenonese con il presidente Giovanni Pavan, oltre a Franco Buttazoni per Confartigianato Udine e Marco Bottega per l'Ordine degli Ingegneri. A Baku, parallelamente all'impegno delle aziende, la delegazione incontrerà le principali autorità locali, in particolare quelle di carattere economico. Un programma articolato, possibile grazie alla collaborazione con il sistema Italia, specie le ambasciate italiane e l'Ice, le ambasciate azeri e ka-

zake in Italia e il consolato onorario del Kazakhstan in Fvg. In scaletta a Baku anche un evento che unirà cultura ed economia, simbolo delle buone relazioni che si stanno intensificando: una serata di networking per le imprese, accompagnata a un concerto in cui protagonisti uniranno Friuli (e Italia)



Un'immagine di Baku

ad Azerbaijan. Si esibiranno infatti la “nostra” flautista, ambasciatrice della musica e della cultura italiana nel mondo, Luisa Sello, con la pianista azeri Kamalia Ali-Zadeh, compositrice e vincitrice di numerosi riconoscimenti in patria, in Italia e a livello internazionale. La serata, all'Auditorium dell'Ada University di Baku, sarà anche occasione per far conoscere al pubblico selezionato di imprenditori, istituzioni e rappresentanti diplomatici, operatori economici e giornalisti azeri, la realtà produttiva del Fvg, accompagnata da una degustazione delle eccellenze dell'agroalimentare friulano. La missione si svolge nell'ambito del progetto “Fvg Vs global competition”, promosso dal sistema camerale riunito nell'Unioncamere Fvg e cofinanziato dalla Regione.

Camera di Commercio Udine internazionalizzazione

Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER

calendario iniziative [marzo>maggio 2014]

PROGETTO	INIZIATIVA	DATA	LUOGO	
GRECIA Mission for Growth	Conferenza e incontri bilaterali per i settori agroalimentare, lavorazioni alimentari, acquacoltura, biotecnologie e blue biotech, energia, turismo	10 - 11 marzo	Atene	[1]
ALBANIA/ SERBIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori edilizia, sistema casa e tecnologie ambientali	10 - 13 marzo	Tirana, Belgrado	[2]
ITALIA Mission for Growth	Conferenza e incontri bilaterali per i settori aerospaziale, automotive, agroalimentare, biotecnologie, edilizia ecosostenibile, energia moda, turismo, patrimonio culturale, trasporti e logistica, altro	13 - 14 marzo	Napoli	[1]
AZERBAIJAN - KAZAKHSTAN Missione	Missione imprenditoriale multisettoriale	13 - 18 marzo	Azerbaijan - Kazakhstan	[3]
ITALIA Mission for Growth	Conferenza e incontri bilaterali per i settori agroalimentare e bio-agroalimentare, industria marittima e pesca, turismo e patrimonio culturale, artigianato, tessile, abbigliamento e moda, biotecnologie e biomedicale, ICT, costruzioni e bioedilizia, energia intelligente, industria creativa, altro	27 - 28 marzo	Palermo	[1]
BRASILE/PERU' Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali e di consumo	31 marzo - 4 aprile	Brasile e Perù	[2]
MESSICO Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica e beni strumentali	7 - 11 aprile	Messico	[2]
TURCHIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori casa ed edilizia	4 - 8 maggio	Turchia	[2]
IRAQ Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori casa, contract, edilizia	7 - 10 maggio	Iraq	[2]
CINA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settore agroalimentare	15 - 18 maggio	Cina	[2]
INDIA Missione imprenditoriale	Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali ed edilizia	19 - 22 maggio	India	[2]

[1] Iniziativa organizzata dalla Commissione Europea in collaborazione con la rete Enterprise Europe Network

[2] Iniziativa organizzata dal Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione

[3] Progetto FVG. Vs. Global Competition 2012

Vuoi esser informato su attività di promozione della Camera di Commercio? Registrati su <http://www.ciaoimpresa.it/public/>

Aziende agricole friulane a Berlino per conoscere le nuove tendenze del "fresco" a livello mondiale

INTERNAZIONALIZZAZIONE

FRUIT LOGISTICA

A lezione di futuro

Missione "scouting" per una decina di imprese, accompagnate in un nuovo format studiato dalla Cciaa

Una due-giorni, a inizio febbraio, per una decina di imprese dell'ortofrutta e aziende agricole friulane, al Fruit Logistica di Berlino, per conoscere le nuove tendenze del "fresco" a livello mondiale, fare networking con aziende straniere e prepararsi ad affrontare al meglio il percorso di internazionalizzazione.

Si è rivelato utile e approfondito il nuovo format studiato dalla Cciaa per le imprese del settore, accompagnate dalla componente di giunta Rosanna Clocchiatti.

«Le nostre aziende stanno avendo contatti interessanti e diversificati, proprio come sono variegati le loro produzioni e i loro progetti - ha commentato -. Alcune di esse sono già abituate a muoversi sul mercato estero, altre si stanno aprendo la strada e questa missione scouting è una buona opportunità, anche perché abbiamo incontrato grandi distributori che però si rivolgono con molta attenzione anche a nicchie di mercato, quelle che molte delle nostre imprese rappresentano».

Oltre alla partecipazione alla Fiera, che è tra le principali e più qualificate al mondo per il comparto del fresco - nel 2013 ha visto oltre 2.500 espositori, oltre 58 mila visitatori specializzati da oltre 130 Paesi -, le



imprese friulane hanno potuto incontrare l'ambasciatore italiano a Berlino, S.E. Elio Menzione, e partecipare a incontri di networking con altre imprese italiane e

Obiettivo fare networking e accrescere le potenzialità di export

buyer tedeschi, nonché alle presentazioni e degustazioni dei prodotti friulani, organizzate nello stand di "Udine Mercati", alla presenza del

suo vicepresidente (nonché componente di giunta camerale) Giuseppe Pavan, da anni tra i protagonisti italiani storici della manifestazione berlinese.

Una vera esperienza di "scouting" in cui capire come muoversi, prendere contatti per scambi commerciali, approfondire le modalità per accrescere le potenzialità di export e riuscire a identificare il proprio prodotto su un mercato d'interesse. Importante anche la frequentazione del "Future Lab" di Fruit Logistica, sezione in cui si è specializzata la Fiera berlinese, in cui si possono conoscere prodotti, progetti e soluzioni più innovative del comparto.

IL SEMINARIO

Focus sulla Germania



La Germania resta il principale partner commerciale del Fvg, destinazione del 16% del nostro export. Nonostante un lieve calo per la crisi, resta punto di riferimento imprescindibile per le aziende regionali. Per questo la Cciaa ha organizzato un approfondimento, con focus su agroalimentare, arredo e meccanica, seguito da check up singoli per verificare l'"attitudine" dell'impresa ad aprirsi al mercato tedesco. Per accedervi è infatti necessario essere preparati: sui gusti del pubblico, sulle modalità di acquisto dei canali distributivi e sulle aspettative degli acquirenti quanto alla politica dei prezzi. L'appuntamento si è realizzato nell'ambito del Progetto "Oltre l'Italia: l'internazionalizzazione a misura delle Pmi", cofinanziato da Unioncamere per il Fondo perequativo. I settori coinvolti sono quelli che realizzano la maggior parte dell'export Fvg verso la Germania: i prodotti della siderurgia ne realizzano il 13,5%; i mobili il 12,4%.

IN BREVE

DISTRETTO DELLA SEDIA IN SCANDINAVIA

Sei imprese del Distretto della Sedia - Blifase, Bp Sedie, Cizeta, Klass, Livoni e Piaval -, sotto il cappello dell'Asdi Sedia e in partnership con la Camera di Commercio, hanno partecipato, a inizio febbraio, alla "Stockholm Furniture and Light Fair", fiera del mobile e dell'illuminazione di design della Scandinavia. Il progetto, che ha permesso anche una promozione aggregata con le eccellenze dell'agroalimentare friulano, si è confermato formula valida per approdare sul mercato scandinavo. «L'iniziativa di Stoccolma - commenta il presidente camerale Giovanni Da Pozzo - ci ha consentito una promozione a 360 gradi dell'economia friulana in un mercato interessante e originale. Peraltro, partendo da due "teste di ponte" come arredo e agroalimentare abbinati, entrambi fiori all'occhiello della produzione, della creatività e della qualità del lavoro friulani, in grado di accrescere l'attrattiva per la nostra regione nell'area del Nord Europa, che resta un mercato molto ricettivo, attento, di eccellenza per le nostre aziende». La Cciaa, rappresentata dal consigliere camerale Matteo Tonon, delegato del presidente, ha anche incontrato sua eccellenza l'ambasciatore d'Italia a Stoccolma, Elena Basile, che ha radunato alcuni dei principali soggetti che operano nel mondo economico della Svezia - tra cui il Segretario Generale della Camera di commercio italiana per la Svezia Andrea Molinari e il Direttore dell'Ice Stoccolma Carlo Valentini -, consentendo alla delegazione friulana di verificare le ulteriori opportunità di collaborazione per le imprese friulane con la Scandinavia. Interessanti occasioni sono state evidenziate soprattutto per i settori dell'arredo-design e dell'agroalimentare, ma anche della meccanica e dell'ict.



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.

(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: progetti.info@ud.camcom.it

FEBBRAIO

RUSSIA - ICT

Azienda russa attiva nella vendita all'ingrosso di attrezzature ICT cerca produttori e distributori dei suddetti prodotti.
(Rif. 2014.02.01 20121114051)

SERBIA - EDILIZIA

Distretto di ingegneria civile serbo offresi come distributore per nuove tecnologie in ambito energetico.
(Rif. 2014.02.02 201011105035)

AUSTRIA - MECCANICA

Azienda austriaca focalizzata nell'adattamento di part meccaniche e nello sviluppo di componenti

saldate cerca produttori e rivenditori all'ingrosso di prodotti innovativi e di alto livello per ampliamento gamma.
(Rif. 2014.02.03 20121008024)

IRLANDA - PLASTICA

Azienda irlandese cerca produttori di plastica per produrre i propri prodotti riciclati brevettati
(Rif. 2014.02.04 20130404057)

FRANCIA - ALIMENTI DIETETICI

Azienda francese specializzata nel commercio di prodotti dietetici cerca produttori di prodotti alimentari senza sale per distribuzione in Francia.
(Rif.2014.02.05 20110927005)

FRANCIA - CARNE

Azienda francese specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti a base di carne cerca nuovi fornitori.
(Rif. 2014.02.06 20120521024)

SERBIA - VINO E ATTREZZATURE

Azienda serba operante nella produzione di vino e attrezzature vitivinicole cerca intermediari commerciali ed è interessata a joint venture.
(Rif. 2014.02.07 BORS20131112009)

FINLANDIA - PRODOTTI ALIMENTARI

Azienda finlandese importatrice e distributrice di prodotti alimentari cerca business partner per introdurre in Finlandia prodotti alimentari in particolare organici e di nicchia.
(Rif. 2014.02.08 20121016025)

POLONIA - PRODOTTI ALIMENTARI

Azienda polacca specializzata nell'importazione e nell'introduzione di nuovi prodotti sul mercato interno cerca prodotti italiani di qualità.
(Rif. 2014.02.09 20121203030)



L'Europa alla portata della vostra Impresa.

CINA - SPECIALITA' CERCASI

Importante azienda cinese desidera importare alimenti, bevande, condimenti in franchising.
(Rif. 2014.02.10 20121219009)

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: progetti.info@ud.camcom.it

REGISTRO IMPRESE

Ampliati gli orari del call center

Dal 2 gennaio sono stati ampliati gli orari del Call Center Registro imprese, l'199 112 344. Il Call center potrà ora essere contattato dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 17 (costo chiamata: 11,88 centesimi al minuto, iva esclusa, da telefono fisso). In alternativa, i quesiti che gli utenti volessero rivolgere al Registro Imprese possono essere inviati a callcenter@ud.camcom.it. Si informa inoltre che l'Ufficio Nuova Impresa e l'Ufficio Firma Digitale (che si occupa del rilascio, rinnovo e revoca della Carta nazionale dei servizi Cns), per evitare agli utenti code o attese, ricevono esclusivamente su appuntamento.

Il Call center potrà ora essere contattato dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 17

Per il Nuova Impresa si può telefonare, preferibilmente al pomeriggio, allo 0432.273508, oppure scrivere a nuovaimpresa@ud.camcom.it. Per il Firma digitale è invece possibile scrivere a firmadigitale@ud.camcom.it, specificando eventuali giorni e orari di preferenza per l'appuntamento.

NUOVE METE IN ASIA E OCEANIA

Malesia, Singapore, Australia. Nuove mete nel programma Unioncamere Fvg di internazionalizzazione, sono state approfondite nel corso di un incontro che si è tenuto in Sala Valduga il 25 febbraio, nell'ambito del progetto Fvg vs Global competition, cofinanziato dalla Regione. La presentazione-Paese ha voluto fornire alle imprese friulane le conoscenze utili a un approccio consapevole ai mercati internazionali, approfondendo le opportunità commerciali e industriali che le economie dell'area Asia-Oceania possono offrire. Sono intervenuti i rappresentanti della Camera di Commercio Italiana di Singapore e Melbourne, per illustrare alle Pmi le peculiarità di Paesi. A conclusione del seminario sono stati resi disponibili check up individuali con i relatori, per permettere alle imprese di analizzare la propria idea di business verso il mercato di interesse, confrontandosi individualmente con i referenti, che hanno fornito utili spunti di riflessione sulle opportunità offerte dal mercato per le imprese friulane.

I SERVIZI DI ASSISTENZA ALLE PMI

Le Camere di Commercio e i servizi di assistenza alle Pmi che internazionalizzano. Ecco tre esempi (info: progetti.info@ud.camcom.it, www.ud.camcom.it).
Check up. È dedicato alle "start up dell'internazionalizzazione" e si è partiti con l'autocandidatura. Sono una quarantina le imprese scelte per la seconda fase, in cui esperti di strategie aziendali elaboreranno un report di orientamento per affacciarsi ai mercati esteri con più competitività.
Desk. Servizi per dare supporto alle imprese regionali che si affacciano in mercati specifici per la prima volta o vogliono approfondirli. I servizi dei Desk sono numerosi: predisposizione di schede-Paese, studi di prefattibilità dell'azione di internazionalizzazione, ricerca dei partner stranieri, ecc.
Worldpass. È una rete online di Sportelli ideata dal sistema camerale nazionale per l'internazionalizzazione, (www.worldpass.camcom.it). Le Cciaa sono così il primo "punto di contatto" per supportare le Pmi "matricole" nell'avvicinamento a nuovi mercati o per aiutare a consolidare la presenza all'estero delle aziende che già vi operano. La rete degli Sportelli si avvale di strumenti informativi messi a disposizione sul sito, schede Paese, opportunità, missioni o certificazioni necessarie, assieme al servizio l'Esperto Online.



Fare rete d'impresa è diventato cultura, soprattutto per dare più peso ai progetti all'estero

RETI D'IMPRESA

IL BANDO

Chiara Pippo

Otto reti d'impresa, per un totale di ben 121 aziende coinvolte (soprattutto della provincia di Udine, ma provenienti da tutto il territorio regionale), hanno presentato domanda per il bando ideato dalla Came-

Otto reti d'impresa, per un totale di ben 121 aziende coinvolte, hanno presentato domanda per l'ultimo bando ideato dalla Camera di Commercio di Udine

ra di Commercio di Udine, i cui termini si sono chiusi il 31 dicembre, iniziativa che sostiene proprio le imprese che decidono di "fare squadra" per realizzare insieme, dunque con più peso, i propri progetti di internazionalizzazione. Per il presidente camerale Giovanni Da Pozzo, si tratta di «un grande risultato, che ci fa ben sperare: le imprese, colpite in questi anni da una crisi senza precedenti, stanno cominciando a capire che aprirsi ai mercati esteri è indispensabile e che per farlo con maggiore efficacia è necessario fare massa critica. Le aggregazioni lo consentono, lasciando piena autonomia alle singole aziende, ma potendo nel contempo aumentarne la competitività sul mercato, razionalizzando costi, unendo capacità, favorendo lo scambio di conoscenze

RETI D'IMPRESA/2

Dagli aspetti fiscali ai giuridici, ecco cosa risponde l'esperto

Reti d'impresa, l'esperto risponde. Dopo un convegno sul tema, le imprese hanno presentato ai relatori alcune domande base, su aspetti fiscali e giuridici. Qui una risposta per tema: le altre sono pubblicate su www.ud.camcom.it.

ASPETTI FISCALI
Quali sono gli effetti giuridici e tributari nel caso in cui l'organo comune agisca con mandato senza rappresentanza?

Sul punto bisogna scindere, di fatto, le tipologie di reti in tre distinte fattispecie:

- Rete priva di fondo patrimoniale, senza organo comune o con organo comune ma non destinato a svolgere attività con i terzi: trattasi di una rete con operatività, di fatto, solo interna. L'organo comune, se nominato, è semplice mandatario dei singoli aderenti e non ha poteri di rappresentanza. Ciascun partecipante risponde per le obbligazioni assunte, anche in ambito rete.

- Rete con fondo patrimoniale comune e organo comune ma non iscritta come tale al



registro delle imprese: tale rete ha operatività esterna (assimilabile a quella delle ATI), l'organo comune agisce da rappresentante delle imprese, il fondo comune è in proprietà tra gli aderenti e costituisce patrimonio segregato rispetto ai beni dei singoli, non aggredibile dai creditori individuali. Sussiste responsabilità limitata per le obbligazioni assunte dall'organo comune

in relazione al programma di rete.

- Rete con fondo patrimoniale comune e organo comune, iscritta come tale al registro delle imprese: tale rete presenta operatività esterna piena e fiscalità separata (simile a quella della società consortile), l'organo comune agisce quale rappresentante della rete e il fondo comune rappresenta il patrimonio della rete (massima esten-

sione della responsabilità limitata).

ASPETTI GIURIDICI
Possono stipulare un contratto di rete anche associazioni non riconosciute?

Possono partecipare al contratto di rete unicamente soggetti imprenditori (individuali o in forma associata), regolarmente iscritti al Registro delle Imprese. Per le associazioni, l'obbligatorietà dell'iscrizione al registro non sussiste qualora l'associazione realizzi in via esclusiva attività istituzionale per la quale è previsto l'utilizzo del solo numero di codice fiscale; le associazioni che si apprestano a svolgere (in via sussidiaria rispetto agli scopi istituzionali), per qualsiasi finalità, attività di natura commerciale ai fini fiscali sono, invece, tenute all'iscrizione al Rea nel momento in cui, chiedendo all'ufficio delle entrate competente per territorio l'attribuzione del numero di partita Iva. Solo quest'ultimo tipo di associazioni può partecipare a un contratto di rete.



e competenze funzionali alla penetrazione commerciale e produttiva in un Paese estero. Per questo, per il secondo anno consecutivo, abbiamo voluto promuovere un bando originale, per suppor-

tare in modo unitario questi due cardini dello sviluppo: reti fra imprese e internazionalizzazione».

Il plafond del bando era di 200 mila euro, tutti fondi camerale, e l'agevolazione con-

cedibile per ciascuna domanda consiste in un contributo a fondo perduto, in conto capitale, sulle spese sostenute per varie attività (tra esse, la partecipazione a fiere, l'organizzazione e la partecipazio-

ne a b2b e a manifestazioni economiche, gli allestimenti di spazi espositivi o di show room, la realizzazione di materiali di presentazione della rete e del sito internet della rete, consulenze specialisti-

che per l'internazionalizzazione, ecc...) nella percentuale massima del 60% della spesa ammissibile. Il contributo massimo è di 40 mila euro per progetto e ora le domande sono in fase di istruttoria.

OCM VINO

La rete vitivinicola più grande d'Italia

È ricominciata a fine gennaio, a pieno ritmo, l'attività dell'Ocm vino, la più grande Ati italiana (Associazione temporanea di imprese) fra imprese vitivinicole regionali, arrivata a contare alla quinta



edizione oltre 40 imprese con capofila la Cciaa di Udine, che hanno deciso di mettersi in rete per realizzare insieme una promozione più efficace sui mercati Extra Ue, Usa innanzitutto, ma anche Russia e Cina. L'aggregazione Fvg, che prende il nome di Friuli Future Wines, è un progetto originale, partito nel 2010, e permette alle singole imprese di scegliere liberamente a quali iniziative partecipare e con che modalità promozionali, ma nel contempo garantisce un'azione coordinata sulle varie manifestazioni ed eventi a cui si aderisce, sempre con la forza che solo un'aggregazione fra Pmi può dare, garantendo più "peso specifico" e visibilità, e permettendo a un intero terri-

torio di presentarsi unito sulle più importanti piazze extra Ue. Nel 2014, la prima tappa è stata lo "Slow Wine Tour", il 27 gennaio a San Francisco, a Chicago il 29 e a New York il 3 febbraio, e ha visto il coinvolgimento di quattro imprese del gruppo. Sempre il 3 febbraio, a New York, tre imprese del gruppo hanno preso parte al Vinitaly International Tour. Il 4 febbraio, invece, è stata la volta del Simply Italian Tour a Miami con sei imprese di Friuli Future Wines e quindi è partito il "Gambero Rosso 3 bicchieri World tour", a New York il 6 febbraio, a Chicago l'11 e a San Francisco il 13 febbraio, con la presenza di quattro imprese del gruppo. Sono 44 le aziende vitivinicole coinvolte in Ffw: dalle province di Gorizia Blason, Lis Neris, Norina Pez, Picech, Ronco Del Gelso, Zorzon, Branko, La Rajade, da quella di Pordenone Da Dalt, Tenuta Bosco Albano, Tommasella, Vinopera, Terre Alte e da quella di Udine Antonutti, Aquila Del Torre, Bidoli, Petrusa, Ciani, Colutta, Scarbolo, Conte d'Attimis, Diadema, Ermacora, Forchir, Wine Company, Gigante, Grillo Iole, La Tunella, Livon, Marinig, Masut Da Rive, Ronchi San Giuseppe, Meroni, Obiz, Perusini, Zaglia, Zorzettig, Petrucco, Volpe Pasini, Talis Wine, Stocco, Valentino Butussi, Vendrame, Vitas.

Oscar Puntel

EAT FRIULI

L'agroalimentare di qualità

Insieme: all'arrembaggio dei mercati esteri. Con questa mission, nel 2010, cinque imprenditori hanno costituito prima una srl. E due anni dopo hanno dato vita alla rete di impresa "Eat Friuli", aggregazione dell'agroalimentare di qualità del Friuli Venezia Giulia (sede in via Licinio 15, a Udine; sito web: eatfriuli.com). Obiettivo: sbarcare oltreconfine, aggredire il mercato con quelle produzioni genuine, seguite nella lavorazione da tecniche e procedure che si ripetono da generazioni. Una squadra che, di primo acchito, a scorrere i nomi, sembrerebbe composta da soggetti in concorrenza. "Invece - assicura Giorgio Colutta - non è affatto così: ciascuno ha scelto i suoi prodotti, le sue eccellenze in modo da completarci, senza farci lo sgambetto". Eccoli, i magnifici cinque: Azienda agricola Colutta Bandut di Manzano; Morgante Spa di San Daniele del Friuli; Salumificio Luigi Vida di Togliano di Torreano; Prosciuttificio Wolf Sauris Spa di Sauris;



Formaggi e salumi Pezzetta di Fagagna. "Vogliamo promuovere l'enogastronomia friulana e diffonderne la conoscenza", dice Colutta di "Eat Friuli". Intanto, i loro primi pacchi hanno preso già diverse destinazioni. Le principali: Olanda, Svizzera. Più in là c'è anche Honk Kong. "Dove grazie a un imprenditore friulano li trapiantato da molti anni, i nostri prodotti sono arrivati e oggi vengono venduti. Il segreto sta nella stretta sinergia, nei corsi all'estero in modo competitivo rispetto agli altri prodotti, ma insieme, uniti in un'unica proposta. E' così che si gestisce in maniera strutturata e vincente l'apertura di nuovi canali commerciali". "In Italia, ciascuno di noi lavora bene in modo autonomo, altro discorso è andare oltre confine. Dentro "Eat Friuli" abbiamo cercato di condividere i contatti e le esperienze che avevamo", aggiunge Colutta. E oggi, a due anni dall'avvio, come sta andando? "Siamo contenti - conclude -. Siamo una startup ma abbiamo ottenuto anche le prime gratificazioni: i clienti sono soddisfatti, noi siamo facilitati per tutta la parte burocratica e di spedizione, che è alleggerita, non è più a carico di una sola azienda. Così esportiamo tutta la qualità del Friuli".

(o.p.)

"TOGETHER FOR TOMORROW"

La vetroresina del domani

Il materiale del domani, le strategie del domani. Il nome della rete - "Together for tomorrow" - dice già tutto. Si addensano attorno alla vetroresina, una delle prime aggregazioni di imprese nate in Friuli. Non è un caso neppure questo dato: il territorio è un polo produttivo all'avanguardia in Italia, quello che oggi è quasi un nome comune - vetroresina, appunto -, nel 1960 venne depositato come marchio da due friulani. "Ed è storicamente qui che 40 anni fa nacquero diverse realtà, collegate a quel composito. Ne furono l'indotto", ricorda il presidente della rete, Lino Nassivera. Come cementate dalla fibra di vetro e dalla resina, ognuna con vita propria ma unite. E complementari. Ne fanno parte: "Vetroresina Ap" di Povoletto, che realizza serbatoi; "Impla, industrie materie plastiche" di Campeggio di Faeedis che opera nel comparto delle flange e degli accessori; "Lamar Udine Sas", che costruisce e progetta vasche, attrezzature e manufatti; "Carbon Compositi" di Basiliano, che si occupa di progettazione, installazioni e riparazioni; "Emme Emme/Mm", sede a Udine, che produce grigliati stampati, parapetti e passerelle; "Vetres" di Povoletto che commercia tutti i prodotti delle altre ma progetta e fornisce anche serbatoi per deposito e processo. Ricordano le 6 aziende-sorelle: "Partiamo da

un denominatore comune. Qui non si tratta di materiali tradizionali ma ancora nuovi, non si studiano a scuola. Abbiamo sviluppato il nostro know how attraverso l'esperienza diretta e ricerche mirate. I nostri pro-



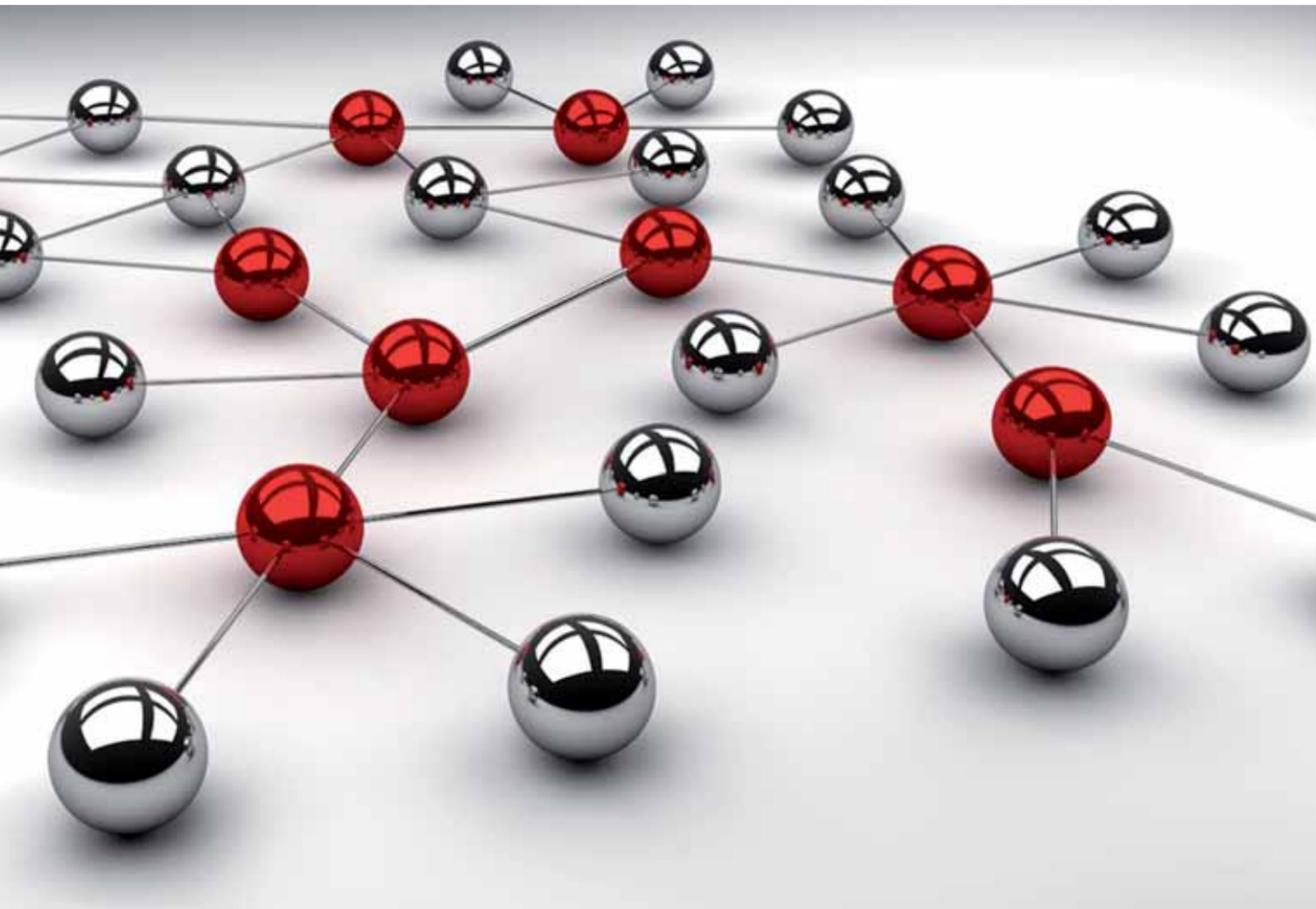
dotti servono diversi settori industriali, con un occhio all'anticorrosione: manufatti sicuri, collaudati, di facile applicazione e dai costi contenuti". La rete li ha spinti oltre confine. Quattro di queste aziende hanno assunto un professionista che segue proprio le strategie verso i mercati esteri. Europa soprattutto: Austria, Germania e Francia. E, attraverso questi clienti, anche Africa e Medio Oriente. "Abbiamo poi avviato una collaborazione con Friuli Innovazione con borse di studio per approfondire aspetti tecnici di alcuni materiali che possono interessarci", dice il presidente di "Together for tomorrow". La rete, nata nel luglio del 2012, ha dato alle stampe un unico catalogo.

(o.p.)

Udine Economia racconta in questa doppia pagina sei aggregazioni vincenti

RETI D'IMPRESA

facendo squadra



Le otto aggregazioni che hanno presentato richiesta appartengono a diversi comparti produttivi e riuniscono svariate competenze complementari: si va da gruppi del distretto della sedia a un'ag-

gregazione che comprende piccolo artigianato, ristrutturazione e arredamento d'interno. Altri progetti riuniscono arredo con edilizia e contract alberghiero con impianti di efficienza energe-

tica, nonché agenzie immobiliari con realtà d'arredo di pregio, per arrivare a realtà dell'agroalimentare e pure dell'industria meccanica. In media, i raggruppamenti comprendono dalle 4 alle 9

aziende, mentre i gruppi più numerosi sono costituiti dalle 51 realtà del piccolo artigianato e le 37 del contract alberghiero. I Paesi target scelti dai gruppi spaziano dalle più vicine mete come Austria, Ba-

In due anni la Cciaa ha stanziato 400 mila euro per promuovere le aggregazioni

viera, Croazia o Albania, come all'Inghilterra, alla Germania, alla Francia e alla Russia, per arrivare fino in Arabia Saudita e in Cina.

«Siamo molto soddisfatti» aggiunge il presidente Da Pozzo -. Siamo stati precursori, in questo campo, e confidiamo che altre istituzioni possano unirsi a un percorso quanto mai fondamentale per una crescita effettiva del nostro sistema imprenditoriale nel mondo. Dal 2010 la nostra Camera di Commercio sta portando avanti svariate attività di analisi, studio, sensibilizzazione e sostegno alle reti fra imprese con diverse misure, spesso originali, e da ancor prima è un punto di riferimento per l'internazionalizzazione delle aziende. Abbiamo aperto una strada non facile, perché è necessario assimilare il concetto che l'aggregazione è una delle strade fondamentali per creare nuovo sviluppo per il nostro tessuto produttivo, formato per oltre il 95% da piccole e micro imprese: è chiaro che la via dell'estero, prioritaria per crescere, è difficilmente affrontabile in solitaria. Siamo perciò orgogliosi di questo risultato, segnale positivo che evidenzia il coraggio, la voglia di fare e di cambiare delle nostre Pmi. E che spinge noi a continuare in questa

direzione, dando seguito alle tante attività messe in campo: oltre ai contributi - in due anni abbiamo stanziato 400 mila euro -, abbiamo realizzato un progetto in collaborazione con l'Università e pure la rete vitivinicola più grande d'Italia nel percorso Ocm vino, nonché numerosi workshop di conoscenza e approfondimento, e favorito inoltre incontri B2b fra aziende locali interessate a trovare partner con cui aggregarsi per realizzare progetti per l'estero. Sul

Il segreto di fare rete: autonomia alle singole aziende, aumento della competitività sul mercato e razionalizzazione dei costi

fronte dell'internazionalizzazione, è noto e articolato l'impegno delle Camere di Commercio, e anche per il 2014 abbiamo un fitto calendario di attività e mete, per le quali le aziende possono anche accedere a voucher specifici che mettiamo a disposizione, con un altro bando da 200 mila euro e un altro da 100 mila euro per turismo e agroalimentare, entrambi aperti fino al prossimo 14 novembre».

Il precedente bando "reti d'impresa per l'internazionalizzazione" aveva ottenuto la presentazione di 6 progetti per 34 aziende coinvolte. Per quanto riguarda il bando "voucher per l'internazionalizzazione", la scorsa edizione aveva ottenuto 82 domande.

12-TO-MANY

La Ferrari Del legno

«Noi? Noi vogliamo essere la Ferrari del legno». Samuele Giacometti ha issato in Carnia la prima rete di imprese della filiera foresta-legno. Per il vero, ha cominciato da casa sua. Una casa che oggi si staglia nel verde di Sostasio di Prato Carnico: totalmente eco-sostenibile, cioè ricavata con legname tagliato e lavorato nell'arco di 12 km. (L'esperienza è raccontata anche in un libro "Come ho costruito la mia casa di legno"). Insomma, lui voleva dimostrare che fra la Val Pesarina e il comune di Sauris esistono tutte le risorse e le competenze in grado di realizzare abitazioni, mobili, strumenti musicali, arredi ed energia rinnovabile. Tutto in quello spazio. Veramente la sua casa "SaDiLegno", come il brand che ha costituito e che è alla base della metodologia "12-to-many". Nome ufficiale: rete di Imprese 12/IT-01-01 "Vogliamo - aggiunge Giacometti - produrre e proporre sul mercato prodotti legnosi e altamente innovativi e a basso impatto ambientale, utilizzando

legname ed imprese locali e lasciando traccia del processo produttivo certificato dalla Catena di Custodia Pefc. Insomma, vogliamo posizionarci sul mercato dei prodotti legnosi di grandissima qualità, nazionale ed internazionale". Il primo contratto di rete di imprese è stato siglato a Paluzza, il 21 dicembre 2013. Sottoscritto da 8 aziende, che sono i nodi: oltre a SaDiLegno, anche Utilia, Luciano Cleva e FratelliLeita (tutti di Prato Carnico), Gaetano Schneider, Vivere nel Legno, Legno Stile (tutti di Ovaro) e Giulio Agostinis di Ovaro. Il sistema potrà di volta in volta aggregare quelle realtà imprenditoriali che sapranno attrarre e gestire le risorse della rete necessarie a soddisfare gli obiettivi da realizzare. L'adesione al progetto presuppone la consapevolezza che, contro la delocalizzazione e il gigantismo imposti dalla globalizzazione, l'aggregazione chiedi ai singoli piccoli imprenditori di rinunciare a una storica visione isolazionista per aumentare, uniti e insieme, la propria competitività. «Vogliamo rilanciare l'economia boschiva della Carnia. Collegare il bosco al mercato, prima non ci aveva provato nessuno». Ci scommette Samuele Giacometti, che è già stato chiamato in Piemonte a presentare il suo modello. Chissà che non sia anche esportabile.

(o.p.)



QUORE

Il consorzio dell'immobiliare

«La nostra idea è stata quella di creare un'unione tra imprese che ci permettesse di distinguerci per qualità del servizio offerto, professionalità e serietà». Il Consorzio Quore è la pri-



ma rete di agenzie immobiliari della provincia costituitasi nel 2009. «Abbiamo iniziato a confrontarci nel 2008 quando c'erano solo le prime avvisaglie della crisi - spiega il Presidente Gussetti - Abbiamo capito che la rete di imprese rappresentava il futuro. Da uno stato di concorrenza, è stato pertanto necessario lavorare sulla condivisione delle strategie operative e sulla condivisione degli obiettivi utili ad affrontare i cambiamenti di mercato». Il mercato immobiliare in Provincia di Udine, secondo i dati forniti dall'Agenzia delle Entrate, ha fatto segnare negli ultimi 6 anni (2007 - 2013) un crollo del 50%. Se contestualizziamo questi dati nel tem-

(o.p.)

po includendo l'ultimo trentennio, si può affermare che il mercato immobiliare è tornato indietro agli anni '90 o peggio ancora agli anni '85 - '87 quando gli intermediari erano molti di meno. Da qui l'idea di mettersi insieme. E i primi risultati hanno fatto registrare l'inversione di tendenza: +25% di incremento del numero delle compravendite. «L'obiettivo è quello di apportare un miglioramento alla qualità del servizio Infatti il cliente che ci affida l'incarico di compravendita di un immobile - spiega Gussetti - può contare sulla sinergia di un gruppo di professionisti del mercato immobiliare che lavora in squadra. Nell'era di internet risulta facile individuare immobili in vendita, ma è altrettanto facile incorrere in grossolani errori. Il valore aggiunto fornito da un operatore qualificato del settore risponde proprio al bisogno del consumatore di essere consigliato e di essere tutelato durante tutte le fasi della compravendita nel rispetto delle complesse normative vigenti». Del Consorzio fanno parte nove agenzie: Abitudine, Ballico, Borgobello, Casainvest, Contimmobiliare, Edilkerre, Kronos, Lignano Mare, l'Obiettivo. Ma lo sguardo molto prossimo è rivolto anche altrove: verso le regioni confinanti e verso l'Austria.

IDEA!HUB

Il business è in digitale

IdeaHub è un'idea con le aziende intorno. E attorno a quella idea è nata la prima rete di imprese digitale in Fvg. «Non facciamo altro che formalizzare accordi con altri soggetti, per fare business», spiega Gilberto Del Pizzo, presidente. Che un giorno di maggio del 2012 ebbe un'intuizione. «Io generalmente mi occupo di web però quando vado dal cliente mi sento chiedere anche servizi social, video, foto, strutture hardware. Tutte esigenze che non ho oggettivamente in casa. Avevo lavorato però per agenzie importanti che offrivano tutto. Mi sono chiesto se in qualche modo si potesse creare una rete di professionisti, una rete orizzontale, non una filiera. E l'ho creata». Dentro HubIdea, imprenditori, ciascuno per le proprie competenze, vanno a costituire un network di esperti e di esperienze, attento alle nuove tendenze di mercato e alle esigenze dell'intero mondo economico. Sei settori che si incastano: «Mobe, mobile being», spin-off dell'Università di Udine; «Joker image», produzione di video; «Bottega digitale», web-agency di Amaro; piramide.net, servizi e soluzioni software nell'IT; «Techfriuli», software e servizi di Tavagnacco; i creativi in grafica e design di «Spa&spa» di Udine. Del Pizzo per metterli insieme ha contattato anche

i suoi competitor. «Ho partecipato a un progetto di Friuli Innovazione per cercare un partner aziendale in Austria, alla fine l'ho trovato al parco scientifico tecnologico. Con qualcuno ho dialogato, alcuni mi hanno detto subito di sì, entusiasti, finché la rete è nata, con un accordo». Accordo che prevede che per i grandi progetti i singoli imprenditori non si presentino da soli, ma con il brand "Idea!hub". A un anno e mezzo dal battesimo, un bilancio? «Come presidente posso dire che in un momento di crisi in cui tutti cercano di portare a casa almeno un minimo, noi siamo riusciti ad avere commesse importanti e consistenti».



ti». In questa centrifuga di servizi e creatività, Idea!Hub copre le esigenze pratiche, fornisce servizi e prodotti. Ma è anche un Hub digitale, un luogo grazie al quale le aziende possano esprimersi sul mercato attraendo nuova clientela, sfruttando le potenzialità dei social media per fidelizzare la clientela in portafoglio.

(o.p.)

Scatolificio Udinese.

Trovare le soluzioni migliori
per le vostre confezioni
è il nostro lavoro da 40'anni.



Per saperne di più, visitate il nostro sito nella sezione e-commerce per scoprire i prodotti in pronta consegna.

Scatolificio Udinese s.r.l. - Via A. Malignani, 46 - 33031 Basiliano (UD) Italy - Tel +39.0432.84500
www.scatolificioudinese.it - info@scatolificioudinese.it

**SCATOLIFICIO
UDINESE s.r.l.**
IDEE PER PACKAGING

Torna dal 12 al 15 marzo la Fiera dedicata alla formazione degli studenti

CAMERA DI COMMERCIO

YOUNG

Orientarsi al lavoro

Work experience, stage, tirocini: al Salone tutti i suggerimenti utili per avviarsi a un'attività

Dal 12 al 15 marzo torna in scena Young, la Fiera dell'orientamento organizzata con sempre crescente successo al quartiere fieristico udinese grazie a una proficua collaborazione fra tanti enti: Udine e Gorizia Fiere, Istituto Scolastico Regionale Miur, Consulta di rappresentanza delle scuole di Udine e di Gorizia, Centro dell'orientamento della Regione, Università di Udine e Camera di Commercio di Udine con la sua Azienda Speciale Ricerca&Formazione.

Il lavoro preparatorio è stato intenso ed è cominciato già nel settembre dello scorso anno, quando si sono svolti i primi incontri del comitato tecnico-organizzatore.

Il programma è ora pronto, con gli ultimi perfezionamenti in corso di definizione, per rendere questi giorni al Salone produttivi, importanti e soprattutto utili a orientare correttamente al lavoro o all'ulteriore formazione i circa 3200 studenti - davvero tantissimi, quest'anno! - attesi per le quattro mattinate, che saranno aperte e attive dalle 8.45 alle 12.15.

La Fiera Young sarà dedicata in particolare agli studenti dell'ultimo anno delle Scuole secondarie delle province di Udine e Gorizia, ma ci saranno come sempre spazio e opportunità anche a laureati



si nel mondo del lavoro e vogliono conoscerne meglio le sfide e le opportunità.

Previsti 3200 studenti. Spazio anche a laureati e studenti universitari

Se i temi affrontati si concentreranno prevalentemente sull'offerta formativa, sul collegamento tra formazione e lavoro, sull'autoimprenditorialità, sui tirocini, le work experience e gli stage, nonché su tutti i suggerimenti utili per chi cerca lavoro, la Fiera Young si suddividerà sostanzialmente in tre filoni d'attività.

Nella sala congressi principale ci saranno i cosiddetti "Salotti d'impresa", formula sperimentata con successo e sempre aggiornata: quindi vi saranno anche salotti con gli

ordini professionali e l'apertura al giro dei vari stand. La Camera di Commercio di Udine, nello specifico, si è impegnata proprio nell'organizzazione dei Salotti d'impresa, in stretta collaborazione con le associazioni di categoria, oltre che nell'animazione dello stand.

Ecco, in sintesi, come funzioneranno i Salotti. Sono tre al giorno quelli già messi in scaletta e consisteranno nell'incontro di gruppi di studenti con due o più imprenditori, accompagnati da un facilitatore, i quali affronteranno concretamente il tema delle competenze richieste ai giovani dal mondo del lavoro, con riguardo alle istanze che più emergono in questo periodo di crisi.

E, oltre a portare la propria esperienza, affronteranno gli aspetti trasversali sia dell'essere imprenditore sia delle caratteristiche richieste al personale. Appuntamento, dunque, al quartiere fieristico!

MOVIMPRESE

Calano di 881 unità le imprese nel 2013

Sono 6.180 le imprese nate nel 2013 in Friuli Venezia Giulia, 340 in più rispetto al 2012. Ma se sono cresciute le nuove imprese iscritte nei registri delle quattro Cciao, sono aumentate anche quelle che hanno cessato l'attività: nel 2013 ben 7.061 (+383 rispetto al 2012).

Il bilancio perciò dà un saldo annuale negativo per il terzo anno consecutivo: -881, il più elevato nel triennio. Sono dati elaborati dal Centro Studi Unioncamere Fvg relativi all'intera regione, diffusi in concomitanza del rapporto di Unioncamere nazionale, che invece riporta un incremento, pur lievissimo: nel 2013 in Italia il saldo è positivo di 12 mila unità (+0,2%).

In Fvg, a ridurre la propria base imprenditoriale - al netto dell'agricoltura che prosegue nella contrazione strutturale - sono stati l'industria

manifatturiera, le costruzioni e il commercio. Al contrario, hanno accresciuto la propria consistenza i servizi, sia quelli alle imprese sia quelli alle famiglie. Delle nuove iscrizioni, il 30% ha riguardato imprese giovani e una percentuale leggermente inferiore quelle femminili.

«Le difficoltà dell'anno appena trascorso erano purtroppo ben evidenti - commenta il presidente Unioncamere Fvg Giovanni Da Pozzo - e molte situazioni ancora ci preoccupano fortemente».

I numeri non fanno che confermarci la criticità di questo 2013 sul nostro territorio, che ha cominciato più tardi a soffrire e che perciò sente così duramente proprio ora questa lunga crisi.

Dobbiamo però rimarcare che le indagini congiunturali effettuate tra gli imprenditori negli ultimi mesi dell'anno cominciavano a far intrave-

dere alcuni segnali positivi. Elementi che non possono certo farci tirare un sospiro di sollievo, ma che non dobbiamo sottovalutare».

Il quadro regionale: dal 2007, -6,21% imprese registrate. Continuano a calare le imprese del Fvg: al 31 dicembre 2013 sono 107.418 le imprese registrate, mentre le attive sono 94.900. «Facendo un confronto con il periodo pre-crisi - aggiunge Da Pozzo - possiamo osservare che le imprese registrate al 31 dicembre 2007 erano 114.540, ne abbiamo cioè perse 7.122, ossia il -6,21%. Quelle attive erano 101.097: oggi sono 6.197 in meno, il 6,13%».

Dal 2007 a oggi le iscrizioni sono risultate costantemente sotto la soglia delle 7 mila unità: se consideriamo il 2007 come ultimo anno di congiuntura positiva le iscrizioni di nuove imprese in Fvg sono calate dell'11,9%.



Ci saranno tre "Salotti d'impresa" al giorno e consisteranno nell'incontro di gruppi di studenti con due o più imprenditori

e studenti universitari, come pure per tutti coloro che desiderano inserirsi o reinserirsi

Camera di Commercio Udine ricerca & formazione

Azienda Speciale Ricerca & Formazione

Formazione marzo/ aprile 2014

La Camera di Commercio di Udine, attraverso la sua Azienda Speciale Ricerca & Formazione, progetta 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.

INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

MARZO 2014

LEGGE 190 ANTICORRUZIONE DECRETI 33 e 39
Date previste: 6 e 13 marzo 2014 Durata: 8 ore
Costo: € 150,00 euro esente Iva Docente: avv. Elena Feresin

GLI OBBLIGHI DI PUBBLICAZIONE E TRASMISSIONE DEL SETTORE DEGLI APPALTI (art.1.32° comma, L.190/2012 - artt. 6-bis e 7. 8° comma, D.Lgs 163/2006 e S.M.I.)
Data prevista: 20 marzo 2014 Durata: 4 ore
Costo: € 100,00 euro esente Iva Docente: avv. Elena Feresin

I PAGAMENTI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
Data prevista: 27 marzo 2014

Durata: 3 ore Costo: € 80,00 euro esente Iva
Docente: avv. Elena Feresin

Per informazioni e adesioni: mauro.chiaruttini@ud.camcom.it

DAL FATTURATO AL MARGINE

Date previste: 3 e 5 marzo 2014
Durata: 6 ore Costo: € 80,00 euro esente Iva
Docente: dott. Francesco Lagonigro

LA FINANZA AGEVOLATA: UN'OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE

Data prevista: 19 marzo 2014
Durata: 3 ore Costo: € 60,00 euro esente Iva
Docente: dott. Federico Barcherini

BUDGET E PIANIFICAZIONE: MIGLIORARE L'UFFICIO AMMINISTRATIVO DELLA PMI

Date previste: 26 e 31 marzo 2014
Durata: 6 ore Costo: € 80,00 euro esente Iva
Docente: dott. Alessandro Braidà

Per informazioni e adesioni: daniela.morgante@ud.camcom.it

CORSO PROFESSIONALE DI BASE IN ESTIMO IMMOBILIARE SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI DI VALUTAZIONE

Date previste: 18 e 20 marzo 2014
Durata: 8 ore Costo: € 90,00 euro esente Iva
Docente: geom. Enrico Boscaro

Per informazioni e adesioni: mauro.chiaruttini@ud.camcom.it

Programmi e adesioni online: www.ricercaeformazione.it

INTELLIGENZA EMOTIVA ED AUTOSTIMA NEL LAVORO E NELLA VITA

Data prevista: 5 marzo 2014
Durata: 3 ore Costo: € 50,00 euro esente Iva
Docente: dott. Dolores Grando

LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

Data prevista: 12 marzo 2014
Durata: 3 ore Costo: € 60,00 euro esente Iva
Docente: dott. Dolores Grando

Per informazioni e adesioni: vania.crispino@ud.camcom.it

APRILE 2014

LA GESTIONE DEL RAPPORTO BANCA IMPRESA

Data prevista: 7 aprile 2014
Durata: 3 ore Costo: € 60,00 euro esente Iva
Docente: dott. Federico Barcherini

Per informazioni e adesioni: daniela.morgante@ud.camcom.it

LA STIMA DEI FABBRICATI E DELLE AREE CON IL COST APPROACH SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI DI VALUTAZIONE

Date previste: 15 e 17 aprile 2014
Durata: 8 ore Costo: € 90,00 euro esente Iva
Docente: geom. Enrico Boscaro

Per informazioni e adesioni: mauro.chiaruttini@ud.camcom.it



prodotti e servizi informatici

forniamo alle aziende un prodotto gestionale e tutti i servizi correlati puntando alla qualità e all'eccellenza competitiva attraverso un'attenta applicazione delle nuove tecnologie

Tel. 0432.673693 | Fax 0432.673694 | www.novasoftware.it



Torna il fondo innovativo per agevolare l'accesso al credito

CAMERA DI COMMERCIO

BANDO CONTROGARANZIE

Liquidità alle imprese

Semplificate le procedure. Il plafond deriva dai 2 milioni del 2013. C'è tempo fino al 31 dicembre

Sono state 63 (di cui 42 concedibili) le domande presentate per il "Bando Controgaranzie 2013", strumento innovativo per agevolare l'accesso al credito per investimenti ma anche esigenze di liquidità delle Pmi, varato grazie all'accordo della Camera di Commercio di Udine con

momenti difficili, ottenere finanziamento è molto spesso vitale, indispensabile per risolvere la testa e puntare al tanto atteso rilancio.

Il finanziamento richiesto dalle imprese agli istituti di credito, assistito da garanzia Confidi e controgaranzia camerale, può essere concesso dal-

ra di Commercio (50% Cciao e 30% Confidi con un'incidenza definitiva sull'ammontare del finanziamento).

Sia i Confidi sia gli istituti di credito prevedono particolari agevolazioni nelle modalità, nei tempi e nei costi delle procedure, per cercare di andare ulteriormente incontro alle necessità e ai tempi delle aziende richiedenti, che devono essere attive al momento della presentazione della domanda, in regola con il regime de minimis, e possono essere micro, piccole e medie imprese, con la sede o l'unità locale oggetto dell'intervento nella provincia di Udine.

L'operazione è dettagliata in un bando apposito, disponibile online sul sito camerale www.ud.camcom.it, ma in sintesi funzionerà così: l'impresa - entro il 31 dicembre 2014, termine di chiusura del bando - presenta istanza (esclusivamente tramite Posta elettronica certificata all'indirizzo contributi@ud.legalmail.camcom.it) all'Ufficio Contributi della Camera di Commercio, che ne verifica i requisiti oggettivi di ammissibilità. L'azienda dovrà poi presentare domanda di garanzia al Confidi e di finanziamento all'istituto di credito entro 30 giorni. Confidi e banca effettueranno la valutazione del merito creditizio e si impegnano a deliberare la concessione entro e non oltre 30 giorni dal perfezionamento della pratica da parte del richiedente. La controgaranzia sarà concessa con provvedimento della Cciao entro 30 giorni dalla data di ricevimento della comunicazione di concessione di garanzia da parte del Confidi.

Per informazioni, è a disposizione il Punto Nuova Impresa della Camera di Commercio di Udine, tel 0432.273539, nuovaimpresa@ud.camcom.it.

BANDO TURISMO

Voucher per fiere e missioni

Un nuovo, originale bando, da 100 mila euro, per la prima volta dedicato a supportare le imprese del turismo e dell'agroalimentare nei loro processi di internazionalizzazione in ambito europeo, tramite voucher volti ad abbattere le spese sostenute per questi percorsi. Lo ha varato la giunta camerale determinando, tra le spese ammissibili, missioni economiche e partecipazioni a fiere in Italia ed Europa, estendendo le spese anche ai check up preliminari con esperti-Paese, visite aziendali e B2b, spedizione materiali e altre espressamente indicate nel bando. I voucher sono di tre tipi: un voucher A di 360 euro a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di 600 euro (la soglia minima per accedere al bando); un voucher B da 550 euro per una spesa minima dell'azienda di 916,67 euro e un voucher C di 800 euro a fronte di una spesa di 1333,34 euro. Il bando è aperto fino al 14 novembre. Le domande dovranno essere inviate esclusivamente tramite Pec all'indirizzo contributi@legalmail.camcom.it. La modulistica e informazioni di dettaglio su www.ud.camcom.it.



BANDO INNOVAZIONE

Fondi per le start up

Ultimo giorno per un originale bando dedicato alle imprese innovative, frutto della collaborazione fra Camera di Commercio e Comune di Udine, aperto fino a domani, venerdì 28 febbraio.

I contenuti sono disponibili su www.ud.camcom.it: il bando prevede uno stanziamento di 240 mila euro, di cui 200 mila da parte della Cciao e 40 mila dal Comune, enti che hanno siglato un'apposita convenzione, a inizio gennaio, alla presenza del presidente camerale Giovanni Da Pozzo, del sindaco e dell'assessore all'innovazione del Comune Furio Honsell e Gabriele Giacomini, e con la partecipazione del direttore di Friuli Innovazione Fabio Feruglio.

Il bando si presenta con una formula a sua volta innovativa e il lavoro di squadra tra enti mira a dare un servizio ancor più aderente alle esigenze d'innovazione del territorio.

Beneficiari dei contributi sono le Pmi, loro cooperative e consorzi, con sede (o almeno unità operativa) nella provincia, che soddisfino i requisiti previsti dal bando e abbiano partecipato a progetti di pre-incubazione di imprese innovative realizzati da organismi incubatori (come Friuli Innovazione).

Sono finanziabili le spese sostenute per l'acquisizione di beni e servizi necessari alla realizzazione di progetti di investimento e sviluppo.

Le start up interessate a concorrere alla quota aggiuntiva del Comune, oltre che possedere i requisiti di base, devono presentare progetti che riguar-

dano un servizio, un prodotto o un sistema innovativo in grado di soddisfare esigenze e opportunità proprie della comunità e della città di Udine, in uno degli ambiti strategici che nel bando vengono elencati espressamente all'articolo 3, comma 2.

L'intensità del contributo, a fondo perduto, è pari al 70% della spesa ammissibile. Ma si arriverà fino all'80% nel caso in cui i progetti presentino le



caratteristiche richieste dal finanziamento comunale.

L'importo minimo della spesa ammessa a contributo è pari a euro 17 mila euro mentre il contributo massimo concedibile sulla base dello stanziamento messo a disposizione dalla Cciao di Udine è pari 30 mila euro. Il contributo massimo a valore sullo stanziamento messo a disposizione dal Comune di Udine è invece di 20 mila euro. Il contributo concedibile totale non potrà, dunque, superare i 50 mila euro a progetto.

Per informazioni, Punto Nuova Impresa della Cciao, Tel. 0432 273539-508, Fax 0432.509469, mail.nuovaimpresa@ud.camcom.it.



Confidi Friuli e Confidimprese Fvg e un gruppo di banche.

L'iniziativa è stata recentemente rinnovata dalla giunta camerale, nella seduta di inizio febbraio: il plafond deriva dai 2 milioni di euro messi a disposizione dal bando 2013, tutti fondi camerale, controgaranzia da assicurare ai finanziamenti assistiti da garanzia Confidi che le imprese della provincia otterranno dalle banche.

«Quest'anno abbiamo voluto semplificare ulteriormente le procedure - spiega il presidente camerale Giovanni Da Pozzo - per assicurare un più agevole accesso al credito pensando soprattutto a quelle tante micro imprese per cui, in questi

le banche per un valore compreso tra i 10 mila e i 30 mila euro e una durata massima di

Il finanziamento richiesto dalle imprese agli istituti di credito sarà assistito da garanzia Confidi e controgaranzia camerale

36 mesi. Il bando, andando al nocciolo, prevede una garanzia Confidi pari all'80% dei finanziamenti concessi, assistita da controgaranzia della Came-

TIPOLOGIA INTERVENTO	BENEFICIARI	INIZIATIVE AMMISSIBILI	AGEVOLAZIONI	SCADENZA
Voucher per iniziative di internazionalizzazione stanziamento CCIAA Udine 200.000,00	Le imprese, in qualsiasi forma costituite, singole o associate, attive e regolarmente autorizzate aventi sede o almeno una unità locale nel territorio della provincia di Udine che rientrano nella definizione di micro, piccola e media impresa come previsto nel D.M. 18.04.2005	Sono ammesse a finanziamento le iniziative di internazionalizzazione organizzate da: 1. CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 2. Altre Camere di Commercio I.A.A. e/o loro Aziende Speciali congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 3. Camere di Commercio e/o Aziende Speciali del Gruppo delle Strutture Camerali per l'internazionalizzazione congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 4. Organismi rappresentativi di una pluralità di interessi legati al tessuto economico locale purché l'iniziativa oggetto di richiesta di sostegno sia preventivamente segnalata nonché approvata dalla CCIAA di Udine (in linea con i propri obiettivi di programmazione economica) e veda la partecipazione di almeno 5 imprese che inoltreranno in seguito domanda di contributo singolarmente	Il contributo, calcolato nella percentuale massima del 70% delle spese ammesse, può essere concesso in una delle seguenti modalità: 1. Voucher "A" dell'importo di Euro 360,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 5.000,00, regolarmente fatturata. 2. Voucher "B" dell'importo di Euro 550,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 2.142,86, regolarmente fatturata.	Le domande di contributo devono essere presentate dalle ore 9.00 del 15 gennaio 2014 al 14 novembre 2014. I contributi sono assegnati a sportello, secondo l'ordine cronologico di presentazione delle domande e fino ad esaurimento dei fondi.
Voucher-Turismo per iniziative di internazionalizzazione stanziamento CCIAA Udine 100.000,00	Le imprese, appartenenti al settore turistico ed agroalimentare attive e regolarmente autorizzate aventi sede o almeno una unità locale nel territorio della provincia di Udine che rientrano nella definizione di micro, piccola e media impresa come previsto nel D.M. 18.04.2005	Sono ammesse a finanziamento le iniziative di internazionalizzazione organizzate da: 1. CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 2. Altre Camere di Commercio I.A.A. e/o loro Aziende Speciali congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine. 3. Camere di Commercio e/o Aziende Speciali del Gruppo delle Strutture Camerali per l'internazionalizzazione congiuntamente alla CCIAA di Udine e/o Azienda Speciale I.TER della stessa Camera di Commercio di Udine.	Il contributo, calcolato nella percentuale massima del 60% delle spese ammesse, può essere concesso in una delle seguenti modalità: 1. Voucher "A" dell'importo di Euro 360,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 600,00, IVA esclusa, regolarmente fatturata; 2. Voucher "B" dell'importo di Euro 550,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 916,67, IVA esclusa, regolarmente fatturata; 3. Voucher "C" dell'importo di Euro 800,00 (al lordo delle ritenute di legge) a fronte di una spesa minima da parte dell'impresa di Euro 1.333,34, IVA esclusa, regolarmente fatturata.	Le domande di contributo devono essere presentate dalle ore 9.00 del 17 febbraio 2014 al 14 novembre 2014. I contributi sono assegnati a sportello, secondo l'ordine cronologico di presentazione delle domande e fino ad esaurimento dei fondi.
Bando per la concessione di controgaranzie stanziamento residua disponibilità del Bando per la concessione di controgaranzie 2013	Sono soggetti finanziabili le micro, piccole e medie imprese, in qualsiasi forma costituite, che soddisfino i requisiti previsti dal bando.	La CCIAA di Udine concede a beneficio delle micro, piccole e medie imprese della provincia di Udine, agevolazioni concesse sotto forma di controgaranzie, a sostegno di un finanziamento (mutuo chirografario) erogato da un istituto di credito, per la realizzazione di investimenti/ finanziamenti della liquidità inerenti la propria attività di impresa, e garantito da un Confidi convenzionato con la CCIAA di Udine.	L'agevolazione concedibile per ciascuna domanda consiste in una controgaranzia, avente natura fideiussoria, prestata dalla CCIAA di Udine a favore del Confidi nell'interesse dell'impresa richiedente, a copertura della sola quota capitale, pari al 62,5% della garanzia concessa dal Confidi convenzionato, al quale l'impresa ha presentato domanda di garanzia. La garanzia concessa dal Confidi è pari all'80% del finanziamento concesso da istituti di credito, a fronte di mutuo chirografario, per l'assunzione delle spese oggetto minimo di Euro 10.000,00 e massimo di Euro 30.000,00 e una durata massima di 36 mesi.	Le imprese interessate presentano domanda di controgaranzia alla CCIAA di Udine dalle ore 9.00 del 03/02/2014 ed entro il 31/12/2014.
bando per la concessione di contributi a sostegno di nuove imprese innovative bando in collaborazione con il COMUNE DI UDINE stanziamento CCIAA Udine 200.000,00 stanziamento Comune di Udine 40.000,00	micro, piccole e medie imprese della provincia di Udine che possiedono i requisiti di nuove imprese innovative come previsto dagli artt. 3 e 5 del bando	sono finanziabili le spese sostenute per l'acquisizione di beni e servizi necessari alla realizzazione di progetti di investimento e sviluppo previste all'art. 6 del bando Le imprese interessate a concorrere alla quota aggiuntiva messa a disposizione dal Comune dovranno presentare progetti che rispettano i requisiti di cui all'art. 3 comma 2 del bando	L'agevolazione concedibile per ciascuna domanda consiste in un contributo a fondo perduto, in conto capitale, sulle spese sostenute e ritenute ammissibili per l'acquisizione di beni e servizi di cui all'art. 6 del presente Bando, nella percentuale massima del 70% della spesa ammissibile, elevabile all'80% nel caso in cui i progetti oggetto di domanda presentino le caratteristiche di cui all'art. 3 comma 2.	Le imprese interessate presentano domanda di contributo a partire dalle ore 09.00.00 del 04/11/2013 ed entro il 28/02/2014

PER QUALSIASI INFORMAZIONE SI INVITANO LE IMPRESE A CONSULTARE IL SITO DELLA CCIAA <http://www.ud.camcom.it/P42AoCoS102/Finanziamenti-sezione.htm>

Per contatti: Punto Nuova Impresa

Via Morpurgo 4 - 33100 Udine

Tel. 0432 273539 273508 Fax 0432 509469

e-mail nuovaimpresa@ud.camcom.it

Carpenteria
D'ANGELO CARINO srl

*Inferriate
Cancelli
Ringhiere*

**CARPENTERIE METALLICHE
INDUSTRIALI E CIVILI**

33030 Rodeano Basso **RIVE D'ARCANO (Udine)**
info@dangelocarino.it - www.dangelocarino.it

Azienda Agricola La Polane

dal produttore al consumatore
VENDITA AL DETTAGLIO

**SPACCIO CARNI
BOVINE e SUINE
SALUMI e FORMAGGI**

Via Gemona, 59
33038 - **SAN DANIELE DEL FRIULI (UD)**
Tel. 3294052203 - 3337520136
r.flabiano@virgilio.it

ORARI SPACCIO:
Venerdì: 15:00 - 18:30
Sabato: 09:30-13:00/14:30-18:30

NONSOLOGIARDINI
di **AMBROSINI ALESSANDRO**

cell. 366 7137608 - email: info@nonsologiardini.com

**OFFICINA PER LA RIPARAZIONE,
VENDITA E NOLEGGIO DI ATTREZZATURE
DA GIARDINAGGIO**

**Ci trovi in VIA CARPACCO 14
RODEANO ALTO**

**Dal lunedì al venerdì
dalle 8.00 alle 12.00 e dalle 14.00 alle 18.00
Il sabato dalle 8.00 alle 12.00**

Il Console Primo Ivo Di Luca parla delle opportunità nel Paese d'Oltreoceano

COLLABORAZIONI

CONSOLATO CANADESE

Destinazione Canada

Giovani e imprese hanno "preso d'assalto" il consolato con il desiderio di allargare l'orizzonte all'estero

Valentina Coluccia

“L'Italia e l'Europa stanno attraversando un grave periodo di crisi. Ma è proprio nell'emergenza che il popolo friulano sa tirare fuori tutta la sua forza e rimboccarsi le maniche per risolvere le problematiche e guardare al futuro con serenità”.

Li conosce bene i friulani il Console Primo Ivo Di Luca, friulano d'elezione a cui è stata affidata la direzione della sede del Consolato canadese in Friuli e, collocato strategicamente all'interno della

“Bruciate” in meno di due ore mille richieste disponibili per il Working Holiday

struttura più adatta a gestire i rapporti di cooperazione fra Stati e Regioni e cioè la Camera di Commercio di Udine.

“E' un anno e mezzo che abbiamo aperto - spiega il Console - ma la struttura ha funzionato subito benissimo in quanto siamo stati letteralmente sommersi da richieste di incontro e dal desiderio reale, soprattutto da parte dei giovani, di incominciare un dialogo attivo fra Friuli e Canada.”

Questa è una cosa che mi ha fatto subito molto piacere. ha continuato Di Luca - in quanto sono fermamente convinto che i giovani siano la nostra forza e rappresentino il nostro sguardo sul futuro”. E il Console ha pienamente



ragione se nell'occasione del Working Holiday meglio conosciuto da noi italiani come permesso di vacanza-lavoro, e cioè un permesso che autorizza i viaggiatori a lavorare all'interno dei Paesi che assicurano questo tipo di visto, in meno di due ore sono state “bruciate” tutte le mille richieste disponibili, lasciando fuori le altre ottomila.

“E' stato un segnale forte da parte dei giovani - spiega Primo Ivo di Luca - perché sentiamo da parte loro un fortissimo desiderio di allargare i loro orizzonti muovendosi all'estero anche se è stato ben spiegato loro che molti dei Working Holiday Visa esistenti, vengono rilasciati in base a determinate regolamentazioni e accordi che intercorrono tra i diversi Paesi e dunque anche lavorare all'estero non è certo una cosa fa-

cile ma, anzi, è il terreno più fertile in cui bisogna sfruttare

al massimo le proprie potenzialità”.

IN CIFRE Export +23%

Export Fvg: + 11,41% (confronto 2011-2012)

Import: + 51,74%

Export Udine: + 12,32%

Import Udine - 23,05%

Export Fvg: 23,71% (confronto gennaio - settembre 2012-2013)

Import: - 35,45%

Saldo Export Import (anno 2012): -31.904.000 (in Euro correnti)

Export distribuzione per provincia: Udine 57%

CURIOSITÀ

2014 NUOVE missioni



Per quest'anno sono in previsione nuove missioni che rafforzeranno ancora di più il legame tanto che si stima che circa 80.000 canadesi abbiano profonde radici in Friuli Venezia Giulia.

Di questi particolarmente attivi e legati alle proprie radici sono i figli di genitori immigrati in Canada che magari sono ritornati in patria, ma che desiderano avere la doppia cittadinanza.

“E' una delle richieste più frequenti - conclude il Console Di Luca - molti giovani, infatti, capendo che questo è un momento di crisi e volendo cogliere tutte le possibilità e opportunità che entrambi i paesi offrono e cioè Italia e Canada - essendo figli di genitori che sono cittadini canadesi ci tengono ad avere la doppia cittadinanza. Così hanno la mente aperta che può spaziare verso cieli più ampi”

E per quanto riguarda le opportunità il Consolato di Udine, nonostante abbia pochi compleanni alle sue spalle, ne ha già individuate e approfondite molte, come le due missioni svolte l'anno scorso, l'ultima delle quali lo scorso novembre, in territorio nord-



Il console onorario Primo Di Luca

americano. “Una selezione di imprese - ha illustrato Di Luca - di vari settori (arredo, agroalimentare, impiantistica ad alta specializzazione) e una delegazione istituzionale formata dalla presidente della Regione Debora Serracchiani e dal presidente Unioncamere Fvg Giovanni da Pozzo, assieme al magnifico rettore dell'Università di Udine Alberto Felice de Toni e al presidente di Confindustria Udine Matteo Tonon sono state in Canada per progetti di cooperazione internazionale.

In quell'occasione mentre le aziende sono state impegnate a Toronto in una serie di B2b con controparti locali prelezionate, a cura dell'Ice locale, la delegazione istituzionale è volata anche nella vicina Ottawa, dove è stata ricevuta dal ministro federale Julian Fantino, originario anche lui del Friuli, in nome degli ottimi rapporti che sono stati rafforzati, appunto, da questa nuova collaborazione fra Cciaa e Canada”.

CONSOLATO RUSSO

L'inaugurazione il 10 marzo

Uno stimolo verso un grande mercato

Friuli chiama Russia. E il paese più vasto del pianeta risponde ingolosito. Con una popolazione che è oltre doppio quella della nostra nazione, l'erede dell'ex unione sovietica rappresenta un mercato a cui anche la Cciaa di Udine guarda con forte interesse. Da anni, infatti, l'ente camerale intrattiene con la Russia rapporti costanti, sviluppati attraverso progetti pluriennali, partecipazioni a Fiere e missioni outgoing/incoming, l'organizzazione di apprezzati incontri b2b dedicati a tutti i settori economici, dall'agroalimentare all'arredo-edilizia. E così, dopo il Canada, si è deciso di insediare negli uffici udinesi della Cciaa anche un nuovo consolato onorario, che verrà inaugurato il 10 marzo alla presenza del nuovo ambasciatore straordinario e plenipotenziario della Federazione Russa nella Repubblica Italiana a Roma, Sergey Razov. L'ufficio russo, guidato da Carlo Dall'Ava, va ad aggiungersi a quello guidato dal console onorario del Canada, Primo Di Luca; il prefetto Provvidenza Delfina Raimondo ha già fatto visita, nei giorni scorsi, alla Camera di Commercio per un benvenuto ufficiale. “L'insediamento dei due consolati - rimarca il presidente della Cciaa di Udine - rappresenta un caso unico che evidenzia la nostra azione di

supporto all'internazionalizzazione della nostra economia”. Con la nuova apertura Da Pozzo si augura “un'analoga funzione di stimolo alle relazioni economiche tra i due Paesi, essendo la Russia uno dei mercati più promettenti per le Pmi friulane”. Pur essendo l'export del Fvg ancora concentrato sul mercato europeo (65,6%), sono i Paesi extraeuropei quelli

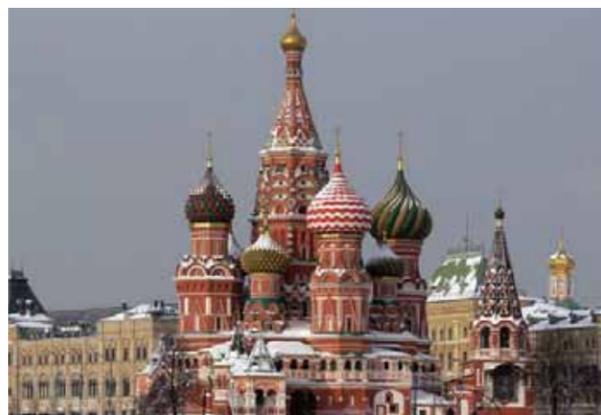
L'insediamento di due consolati in una Camera di Commercio rappresenta un caso unico. Gli scambi interesseranno cultura, turismo, business e enogastronomia

a maggior crescita e su di essi, dunque, le istituzioni stanno concentrando i loro sforzi per supportare le aziende a sviluppare in loco progetti di sviluppo. “I campi che svilupperemo saranno cultura, turismo, business - anticipa Carlo Dall'Ava -, con scambi che interesseranno anche l'enogastronomia. Questo paese resta una delle potenze del mondo e sarà tra i nostri maggiori partner futuri”. Il business comincia in

casa: sono 1200 i cittadini russi residenti nella nostra regione, e da loro si può partire per innescare le basi per relazioni amicali. “abbiamo concepito corsi di inserimento per far conoscere loro usi e costumi friulani, e viceversa, vogliamo capire chi sono i vicini di casa e avvicinarci alle loro tradizioni - spiega Dall'Ava -. I russi puntano a noi, amano l'Italia ma conoscono solo poche città d'arte come Firenze, Roma, Napoli. Noi in Friuli saremo anche piccoli, ma la nostra terra racchiude molti elementi che a loro piacciono: cultura, mare, montagna”. Secondo il console onorario russo bisogna spingere sul turismo e allo stesso tempo organizzare missioni nel paese, alla ricerca di mercati di nicchia: “la Russia non è solo Mosca e Pietroburgo. Noi visi-



Il console onorario Carlo Dall'Ava



teremo, d'accordo con il console di Milano, zone secondarie di potenziali mercati poco conosciuti, loro sono interessati a investire da noi e dobbiamo quindi essere pronti a fornire le risposte giuste. E' l'occasione per giocare una partita importante facendo gioco di squadra”. “Si tratta di Paesi con cui il Friuli ha ottimi legami economici e d'amicizia - sottolinea il presidente Da Pozzo -. Il Canada vede l'export regionale in forte crescita in questi ultimi anni, con un +23,2% nell'ultima rilevazione (periodo gennaio-settembre 2013), mentre la Russia resta il 9° Paese di destinazione dell'export del Fvg, dove approdano prodotti

importanti per la nostra economia: al primo posto i mobili (22% dei prodotti esportati verso la Russia), quindi le macchine per impieghi speciali (20,7%), le macchine per impiego generale (10,5%) e le apparecchiature per uso domestico (5%)”. L'ufficio consolare ha sede, come quello canadese, al quinto piano della Cciaa, e ha già riscosso notevole interesse da parte delle aziende friulane, che qui possono richiedere griglie di servizi offerti da associazioni di categoria e ditte e un vademecum per ogni esigenza.

Rosalba Tello

IN PILLOLE

1200 cittadini russi in Fvg

Inaugurazione Consolato: 10 marzo

Console: Carlo Dall'Ava

Sede: Piazza Venerio, sede Cciaa, quinto piano

Export Fvg sul mercato europeo (65,6%)

1200 i cittadini russi residenti in Fvg

Russia: 9° Paese di destinazione dell'export del Fvg

Al primo posto i mobili (22% dei prodotti esportati verso la Russia)

Macchine per impieghi speciali (20,7%)

Macchine per impiego generale (10,5%)

Apparecchiature per uso domestico (5%).

Bilancio positivo in questi tre anni
per un progetto che ha coinvolto 25 realtà

IL POLO

I RISULTATI

La formazione rilancia l'agroalimentare

DATI SETTORE

1100 aziende
attive



Il comparto regionale dell'agroalimentare e delle bevande è assai variegato ed è composto da 1.110 aziende attive al 31 dicembre 2012 (l'8,6% dell'industria manifatturiera), distribuite tra le province di Udine (51,4%), Pordenone (22,8%), Trieste (15,5%), Gorizia (10,3%). Nei 7 comuni del Parco Agro-alimentare di San Daniele, sono 97 le imprese attive. Ammonta a 580 milioni di euro il valore delle esportazioni del settore nel 2012, con un +8,6% rispetto al 2011 e di cui 104 milioni di euro di bevande: l'export di alimentari e bevande rappresenta il 5% dell'export regionale. Tra i principali Paesi di destinazione dell'export di prodotti alimentari regionali troviamo la Germania (14,8%), l'Austria (10,4%), la Francia (8,39%). Le nostre bevande vengono invece esportate prevalentemente negli Stati Uniti (30%), Germania (19%) e Regno Unito (8,13%). La voce più importante delle esportazioni agroalimentari regionali, il 30,4%, è rappresentata dai prodotti da forno e dai farinacei (soprattutto verso Austria, Germania e Francia). A seguire, le bevande, con il 19,4%, dirette principalmente verso Germania e Stati Uniti.

L'agroalimentare regionale è costituito da una rete di aziende di varie dimensioni, caratterizzate da una forte richiesta di servizi formativi visti, pure, come strumenti capaci di migliorare le loro performance di competitività.

La qualificazione e riqualificazione delle competenze, soprattutto giovanili, è ritenuto un fattore strategico di successo in un mondo in continua evoluzione.

Per questo, con un grande sforzo innovativo, tre anni fa è stato creato il Polo Formativo Agroalimentare che, recentemente, ha presentato i risultati raggiunti.

I numeri di un successo. Sei corsi di Istruzione e formazione tecnica superiore (ifts) con più di 250 persone orientate e 92 allievi iscritti (alcuni dei quali hanno dato avvio, successivamente a 3 imprese), che per l'80%, dopo quattro mesi, erano occupati, in gran parte nelle aziende ospiti degli stage.

Sono alcuni dei risultati finali di sintesi del Polo Formativo Agroalimentare, il progetto triennale regionale portato avanti dal Cefap (Centro di formazione agricola permanente, attivo da 45 anni) come capofila con la Camera di Commercio di Udine (tramite la sua Azienda speciale Ricerca & Formazione), l'Università, la Regione nonché altri partner istituzionali, enti formativi e scuole professionali del territorio: 25 realtà in tutto (Enti di formazione, Istituti scolastici, imprese, Centri di ricerca, Distretti), per la prima volta riunite in un'Associazione temporanea di scopo per studiare le esigenze di



Massimo Marino, direttore del Cefap di Codroipo

formazione delle imprese del settore, quindi programmare e predisporre corsi di formazione professionale studiati su misura sulle effettive necessità aziendali.

Dunque, un progetto snello, flessibile, poco costoso, che è stato capace di mettere in linea le esigenze delle aziende del comparto e quelle della formazione, con l'impegno coordinato di tanti enti, riusciti a formare, a collocare personale e a realizzare nuova imprenditoria con una proposta formativa unica per l'intero settore, senza creare doppioni o sovrapposizioni.

«Siamo partiti da tre report di analisi del fabbisogno formativi e occupazionali per mappare le necessità delle imprese del territorio - spiega Massimo Marino, direttore del Cefap di Codroipo -.

Oltre ai risultati degli ifts, il Polo è anche riuscito a realizzare visite e seminari in azienda e a dare formazione pure



agli occupati delle aziende del comparto, con corsi personalizzati di aggiornamento.

Tra marzo 2011 e dicembre 2013, poi, sono stati realizzati 52 corsi di aggiornamento per aziende, con 1.248 ore di lezione, che hanno coinvol-

so sono stati 436 gli allievi coinvolti, di cui 212 tra imprenditori, soci e coadiuvanti familiari e 224 dipendenti, in un settore in cui il 60% dei titolari con meno di 40 anni ha un diploma di scuola superiore o una laurea e in cui le esigenze di formazione sono molto sentite».

La regia è stata affidata a un Comitato di direzione che ha coordinato tutta l'attività, lasciando comunque grande autonomia a ogni singolo soggetto per effettuare eventuali propri interventi formativi.

Il futuro prossimo venturo

Visti gli ottimi risultati raggiunti nel triennio, l'Associazione temporanea di scopo ha deciso di proseguire nella propria progettualità e, perciò, ha presentato la sua candidatura al Bando regionale sull'ifts e sull'offerta formativa professionale nell'agroalimentare.

«L'esperienza del Polo e il funzionamento della rete - conclude Marino - ha fatto capire che razionalizzare le competenze formative, in una logica di filiera, è fondamentale.

Ora c'è bisogno di dare stabilità a questa offerta formativa che sono le aziende agricole e agroalimentari a chiedere, pensando anche a un'estensione dell'orizzonte alle realtà di Slovenia e Austria che sono state già da noi sensibilizzate.

«Abbiamo capito, infatti, che la rete può andare anche oltre quanto già fatto e concordato, proponendosi quale partner affidabile di progetti comunitari, a esempio.

A mio avviso, potremmo anche rappresentare un punto di riferimento per le esigenze formative che saranno collegate, sicuramente, al nuovo Programma di sviluppo rurale 2014-2020, in discussione in queste settimane».

Adriano Del Fabro

I CONSIGLI DI PLOTKIN

"Sì ai prodotti di nicchia"

Privilegiare promozioni di nicchia e rifiutare la standardizzazione. Valorizzare, incoraggiare e anche insegnare, nelle scuole locali ma anche nel mondo, la qualità dei mestieri artigianali, dalla sartoria alla pasticceria. Insegnare ai più piccoli la qualità della cucina tradizionale.

Sono alcuni dei consigli che Fred Plotkin, celebre ed eclettico giornalista americano, ha fornito ai rappresentanti di imprese e istituzioni in un incontro ospitato nella sede di Friuli Future Forum a fine gennaio. Plotkin ha una passione e una conoscenza dell'Italia uniche, avendo peraltro studiato all'Università di Bologna e conosciuto il Friuli portando il suo aiuto dopo il terremoto.

A presentarlo, il consigliere dell'Azienda I.Ter della Cciaa Giorgio Colutta, assieme al giornalista friulano Bepi Pucciarelli. Come ha evidenziato Colutta, Plotkin è diventato un punto di riferimento per l'intensa attività camerale in Nord America, con l'Ocm vino e tutte le attività di promozione negli States e in Canada, per il settore viticolo e non solo, con tanti workshop, missioni e presentazioni in varie città. Plotkin è stato anche una delle autorevoli voci straniere che hanno arricchito i racconti di un'edi-

zione della Guida ai Vini delle quattro Cciaa ed è particolarmente noto per aver realizzato una pubblicazione sull'eccellenza friulana, il libro "La terra fortunata" - così ha chiamato la qualità della produzione gastronomica e vinicola della nostra regione.

Il libro ha avuto enorme



successo, in America in particolare, e ha permesso una promozione di alto livello del Fvg. Una regione, ha avvertito Plotkin nell'incontro in FFF, «che ha avuto un momento favorevole nel periodo in cui è uscito il libro: il Fvg era tanto presente e conosciuto negli States. Più di recente, credo ci sia invece la necessità di recuperare terreno e promozione».

IL RISTORANTE DEL MESE

"Rosso di sera" a Cussignacco

La tradizione friulana in tavola

Manuela Rosso ha iniziato da meno di un mese a servire in sala. Il coronamento di una passione. Ha trovato una nicchia, a Cussignacco, e non se l'è fatta scappare. Via Veneto 177/12, il locale si chiama "Rosso di sera". Sottotitolo: la tradizione friulana in tavola. Con una chicca: «Ci serviremo anche dei Presidi Slow Food».

La titolare di questa nuova impresa è udinese doc. Ha fatto in passato la segretaria in uno studio legale, ma già da tempo lavorava nel settore, pur non essendo ancora messa alla prova con un ristorante tutto suo. «Mi ero occupata per quattro anni e mezzo dell'organizzazione di catering, ho fatto stagioni, mi sono formata come maître a Venezia nel 2012, ho fatto i primi due corsi di sommelier», racconta. Un percorso che si concretizza dallo scorso 3 febbraio in questo "Rosso di sera", dove si mangia ma ci si può anche fermare al bicchiere e stuzzichino, perché rispetto ad altre precedenti gestioni in quegli stessi muri Manuela ha aggiunto il servizio anche al bancone. Si parte presto, sin dalle 8 di mattina, con la caffetteria. Quindi l'ora dell'aperitivo e del pranzo, con lo stop pomeridiano alle 14.30. Si riparte alle 18 per la cena (turno di chiusura domenica e mercoledì sera). Al momento con la titolare lavorano il cuoco, Mattia Dri



(esperienze in altri locali friulani e anche in Svizzera), e un'aiutante. La passione? «Nasce in casa - dice Manuela -. Mia nonna lavorava come cuoca ai bei tempi della trattoria "Al Parco" di Tavagnacco, anche mia mamma sa cucinare molto bene. E poi ho iniziato a visitare, anche fuori regione, realtà enogastronomiche interessanti, coltivando il sogno di aprire un piccolo locale».



Il riferimento ai Presidi Slow Food (oltre 200 in Italia a coinvolgere oltre 1.600 piccoli produttori tra contadini, pescatori, norcini, pasticcieri, casari, fornai, pasticceri) spiega l'offerta di "Rosso di sera": «Una cucina tipicamente friulana con il contributo di prodotti esclusivamente locali, non della grande distribuzione ma di piccole aziende che lavorano artigianalmente con il principale obiettivo della qualità». Scorrendo il menù i 30/50 coperti serviti a Cussignacco possono spaziare a pranzo dalla degustazione di salumi (prosciutto crudo dolce e pancetta D'Ossvaldo, salame Di Giorgio, "Bajtadella" del Carso, giardiniera di Morgan) a quella di formaggi (latteria, caciotta al Sambuco, caciotta latte vaccino e capra, ricotta e

Figo Moro di Caneva dell'azienda "Zoff"), dalle pastasciutte alle insalate, anche con ingredienti particolari: valeriana, funghi champignon, speck e semi di cumino, formadi frant, chips di pancetta D'Ossvaldo e noci. La sera, con più tempo

Il locale si avvale anche dei prodotti dei presidi slow food

a disposizione, gli antipasti prevedono Toc' in Braide, crudo dolce D'Ossvaldo e flan di cicoria, insalata di pere e montasio. E poi i primi: lasagnetta di pasta fillo alla sarde, cjalsoni ricotta noci e fico moro di Caneva con crema di formadi frant ed erba cipollina, tortellini al crudo d'Ossvaldo e radicchio su vellutata di zucchine, risotto al ragu di coniglio e mela verde, tagliatella al ragu di guanciale di manzo. Quindi i secondi: arrotolato di coniglio alle erbe aromatiche e patate grigliate, guancialetto di maiale agli champignon e polenta, rose di trota di Sterpo con pure di sedano rapa e puntarelle. Chiusura con i dolci: tortino al cioccolato con salsa di perde, sformatino alle mele con crema alla vaniglia, panna cotta con marmellata di latte o cioccolato, crostatina alle clementine.

Marco Ballico

L'INTERVISTA

Nel futuro, consapevoli

Innovare e cambiare le parole d'ordine. I nuovi modelli di industria saranno uno dei temi del 2014

Giada Marangone

Friuli Future Forum: luogo d'incontro, virtuale e concreto, per aziende, cittadini e istituzioni, dove idee, esperienze e progetti circolano, crescono e prendono forma. Spazio d'ascolto e confronto, aperto al lavoro in rete con il territorio, è luogo in cui sperimentare soluzioni per il Friuli che verrà, valorizzare il Friuli che già produce futuro e portare in Friuli, anche attraverso le nuove forme di comunicazione, il futuro (e i futuri) che si costruisce e immagina nel mondo. Alla guida del progetto targato Cciaa, nel 2014, prosegue il suo impegno come project manager Renato Quaglia. Esperto della Commissione Cultura, Educazione e Audiovisivo dell'Unione Europea, Quaglia insegna tra l'altro storia dell'Impresa culturale e organizzazione aziendale alle Università Suor Orsola Benincasa e Federico II di Napoli. È stato direttore organiz-



sapevolezza è forse un obiettivo più adatto ai nostri tempi, per guardare al futuro con consapevolezza, partecipi di ciò che sarà e preparati ad accogliere e gestire i cambiamenti. Siamo noi che, se proseguiamo su questa

strada, incontreremo un certo futuro, se cambiamo strada ne incontreremo un altro. Dipende da noi. Reti, relazioni, nuove competenze, curiosità per il diverso e disponibilità a rimettersi in discussione: spesso signi-

fica cambiare strada rispetto a quella che di è battuta finora. **Nella costruzione del futuro che ruolo gioca l'innovazione?** È premessa del futuro. Se significa cambiamento, ricerca e

Gli startupper? "Mi sembra che si stiano configurando come ambienti di ricerca costretti ad autofinanziare di fatto le proprie intuizioni"

studio del nuovo - prodotto o processo, modo o contenuto che sia - ,l'innovazione è già produzione di futuro.

Si sente spesso parlare di startupper e di makers. Crede siano le leve sulle quali punta-

re per il rilancio dell'economia del Paese?

Mi pare che gli startupper stiano configurando come ambienti di ricerca costretti ad autofinanziare di fatto le proprie intuizioni e, insieme, risposte indirette che la società dà al problema dell'occupazione giovanile. Le generazioni garantite affrontano l'incapacità a garantire lavoro alle nuove generazioni, offrendo incentivi minimali all'imprenditorialità autonoma verso nuovi prodotti dell'immateriale. La prototipazione di prodotti su cui agiscono i makers mi sembra abbia invece a che fare con una potenziale seconda rivoluzione industriale, che sostituisce al prodotto industriale quello singolare o esclusivo. **Come s'inserirà nel contesto dell'innovazione del territorio il programma di FFF per il 2014?**

Non abbiamo un format da ripetere, perché costruiamo il programma in rapporto al mu-

tare continuo del contesto, delle attese, dei problemi che ci coinvolgono e ci chiedono reazione attiva al cambiamento. Il tema esplosivo all'Electrolux di Porcia riguarda non solo quei lavoratori, ma annuncia la necessità di nuovi modelli di industria, localizzazione, rapporti di lavoro e di costo pubblico della difesa dei centri produttivi come dell'insediamento industriale. Non era un tema evidente nel 2013, invece non può non essere un tema da trattare nel 2014. **Dopo il successo riscosso nel 2013, il "Future Forum", la rassegna sul futuro, sarà riproposta anche quest'anno? Ci può svelare quali saranno le novità?**

Si rifarà una riflessione collettiva, ma diversamente impostata. Non c'è da svelare la formula, dobbiamo costruirla insieme alle categorie produttive del territorio, l'università, la Regione, i partner scientifici internazionali. Il Comune di Udine dal 2014 sarà un part-

"La prototipazione di prodotti su cui agiscono i makers mi sembra abbia a che fare con una potenziale seconda rivoluzione industriale"

zativo della Biennale di Venezia (1999-2007), consulente del Ministero dello Sviluppo Economico (2003-2007). Dg della Fondazione Campania dei Festival (2008-2011).

Essere flessibili, pronti al cambiamento, costruendo "reti" e relazioni, sviluppando competenze, ipotizzando scenari futuribili. Sono questi i punti da cui partire per guardare al domani con ottimismo?

Direi "consapevolezza". "Ottimismo" rischia di essere una parola che assegna al futuro un ruolo salvifico, lo pone in una dimensione irrealista e illusoria. Con-

GLI INCONTRI

Giovani e l'educazione al food

Avvicinare i giovani alla cucina e ai prodotti di qualità friulani: questa è la mission che si propone il nuovo percorso di educazione alimentare promosso da Friuli Future Forum in collaborazione del Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Saporì. Per Walter Filiputti, ideatore di questi incontri e Presidente del Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Saporì, afferma che: "È fondamentale coinvolgere i giovani ed "educarli" al cibo. Mediante questi appuntamenti ci proponiamo di introdurre le nuove generazioni all'enogastronomia e renderle partecipi e appassionati in modo allegro. In sinergia

con Friuli Future Forum abbiamo programmato sei giornate, rivolte a giovani under 35, dedicate a tematiche d'interesse come "Pane e la scarpetta" (come Consorzio stiamo portando avanti il progetto "salviamo il pane italiano"), "Conoscere il vino" (alla scoperta dei principi essenziali dell'abbinamento cibo-vino, come decantare il vino, le temperature), in collaborazione con l'Università una lezione dedicata all'"Uso del bicchiere" (come la forma del bicchiere, ne cambieremo cinque, incide sul carattere della bevanda), "Saper leggere le etichette", "La cultura dei materiali", "Due chef in cucina a confronto". Con il Consorzio



inoltre - continua Filiputti - abbiamo creato un "Gruppo Giovani" che mira a introdurre le nuove generazioni alla gastronomia affinché possano essere valorizzate la cucina del futuro sia in una rilettura della tradizione sia attraverso un'innova-

zione tout court. Le serate - ha concluso il Presidente del Consorzio -, aperte al pubblico, promuovono il buon gusto, e intendono creare cultura attraverso la capacità di saper distinguere il buono (qualità intesa come salubrità) dal cattivo, la provenienza delle materie prime (e cioè la conoscenza dei prodotti), il "far da mangiare" con poche cose ma avendo una buona idea e mettendoci inventiva, creatività e sperimentando". Ospite del secondo appuntamento è stato lo chef Alessandro Gava-gna del ristorante stellato "La Subida" di Cormons, che ha preparato e delizioso i presenti con finger food d'alta ristorazione

"Essere nuovi significa essere disposti a ricominciare ogni giorno, ossia non accettare di essere vecchi".

ner attivo nel processo diretto del Future Forum.

"Essere nuovi" e guardare al domani con lungimiranza è, per lei, investire sui giovani? Come?

Non è solo questo. Con i giovani abbiamo un debito, verso di loro alcune generazioni dovrebbero avere anche un sentimento di responsabilità per le condizioni in cui lasciano loro il Paese. Ma essere nuovi significa essere disposti a ricominciare ogni giorno, ossia non accettare di essere vecchi. Non conta la generazione o l'età, credo conti l'entusiasmo e lo sguardo curioso. La voglia di provare ancora, di nuovo.



Friuli Future Forum

Iniziative in sede

via dei Calzolari 5/a - Udine

CIBODUEMILAVENTI

Cicli di incontri **Il pane e la scarpetta** 27 febbraio
Aperto al pubblico

Due chef: cucine a confronto 4 marzo
Riservato gli under 35

Essere consumatori: cosa sta cambiando 18 marzo
Riservato gli under 35

Ricette innovative utilizzando la birra in cucina marzo
Aperto al pubblico

CIBODUEMILAVENTI

Cicli di incontri **Abbinamenti, assaggi e accostamenti inusuali in cucina** marzo
Aperto al pubblico

La pasta colorata in cucina e in tavola marzo
Aperto al pubblico

La pasticceria del nuovo millennio marzo
Aperto al pubblico

Primavera nel piatto: evoluzione nell'utilizzo delle erbe stagionali aprile
Aperto al pubblico

Per date e orari aggiornati consultate sempre
www.friulifutureforum.com

via dei Calzolari 5/a - Udine | @friuliforum | www.friulifutureforum.com | info@friulifutureforum.com

LA REVISIONE CHE CON IL RAGGIMETRO RECUPERA L'USURA DELLE SUPERFICI DI ATTRITO

TUDECH freni

TAVAGNACCO - VIA NAZIONALE, 1 TEL. 48 05 55
www.tudechfreni.it e-mail: ufficio@tudechfreni.it



DA 5,80 €
AL GIORNO*

-36%

sulla gamma ducato in pronta consegna

* con LEASING FACILE SAVA compreso ASSICURAZIONE FURTO/INCENDIO, GRANDINE, EVENTI ATMOSFERICI
e 5 ANNI DI GARANZIA "STRADA FACENDO"



PRONTOAUTO

1 Collalto di Tarcento (udine)
S.S. 13 Pontebbana Km 146,400
Tel. 0432 784212

2 Cervignano del Friuli (udine)
Viale Venezia, 2/8
Tel. 0431 382311

www.prontoauto.it - professional@prontoauto.it

TECNOAUTO

Tavagnacco (udine)
Via Nazionale, 157
Tel. 0432 660661
fiat@tecnauto.com

ACB TOLMEZZO - AITA GEMONA - CANDUSSO MORUZZO - DEL FRATE PAVIA DI UDINE - ADRIAMOTOR LATISANA - SCODELLARO CODROIPO

www.prontoauto.it

Una tavola rotonda ribadisce la centralità del manifatturiero

CATEGORIE

CONFINDUSTRIA

Sfidare la crisi

La testimonianza di imprenditori che sono riusciti a creare valore aggiunto in Friuli

“Parlare della crisi si, ma per una volta in maniera positiva, evidenziando esempi di successo, che ci sono, e di imprenditori che, con le loro produzioni, sono riusciti a creare valore aggiunto in Friuli Venezia Giulia”.

E' questo il senso, riassunto da Matteo Tonon, presidente di Confindustria Udine, della

Il 20% del valore aggiunto del Friuli Venezia Giulia viene portato dall'industria



Matteo Tonon e Adriano de Maio

tavola rotonda dal titolo “Imprenditori che sfidano la crisi: percorsi evolutivi vincenti nel Friuli Venezia Giulia” promossa a palazzo Torriani da Area Science Park in collaborazione con gli Industriali friulani e imperniata sugli spunti offerti dal libro “Imprenditori che sfidano la crisi”.

Dati ed esperienze dal Friuli Venezia Giulia di Andrea Tracogna e Guido Bortoluzzi, del Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali, Matematiche e Statistiche dell'Università degli Studi di Trieste.

Tonon, nel suo intervento, ha ricordato come lo sviluppo del nostro sistema passi necessariamente dal manifatturiero.

“Il 20% del valore aggiunto del Friuli Venezia viene portato dal sistema manifatturiero, una quota che è del 4% in più rispetto alla media italiana.”

Il merito è di tutti quegli imprenditori che, in una situazione complessa, hanno saputo mettersi in discussione attraverso scelte strategiche, innovazione di prodotto e di proces-

si produttivi.

Per questo ci battiamo affinché il manifatturiero venga supportato: non con interventi a pioggia, ma con linee mirate che riguardano gli investimenti, l'internazionalizzazione e la diversificazione delle produzioni”.

“E' intanto un buon segnale - ha dichiarato al riguardo il

presidente Tonon - che la Regione abbia deciso di allocare il 70% dei fondi europei al sistema produttivo così come è un buon segnale - è ad esempio il caso della recente inaugurazione del nuovo impianto produttivo della Biofarma di Mereto di Tomba - l'esistenza di tanti imprenditori che stan-

no dimostrando con i fatti che si possono fare le cose”.

La centralità del manifatturiero è stata ribadita pure da Adriano De Maio, presidente di AREA Science Park - Trieste. “Più forte è il manifatturiero più forti sono anche i servizi alle imprese; ma senza manifatturiero non ci sono i servizi”. Poi De Maio ha voluto introdurre il volume “Imprenditori

“Basta con interventi a pioggia, si a linee mirate che riguardano gli investimenti”

che sfidano la crisi” sottolineandone il messaggio non di ottimismo, ma di speranza. “La speranza - ha detto - si basa su elementi razionali e fatti concreti.”

Ce la si può fare a patto che alla base ci siano un indomito spirito imprenditoriale e un contesto di sistema che, se non favorevole, almeno non sia ostile al fare impresa”.

De Maio ha poi ricordato come Area Science Park si stia muovendo per lanciare segnali di nuovi servizi di alto livello, per sostenere e creare reti e collegamenti nazionali e internazionali, cercando di stimolare modalità e fonti di finanziamento per le nuove imprese e per quelle consolidate, studiando e promuovendo percorsi di formazione professionale e scientifica.

E' seguita quindi la tavola rotonda cui hanno partecipato gli autori del libro Andrea Tracogna e Guido Bortoluzzi, e gli imprenditori Luigi Azzano, Nicola Cescutti, Manuela Montina, Agostino Pettarini e Germano Scarpa.

Quando cambiare è un successo

Luigi Azzano (Azzano Calze srl di Remanzacco - produzione di calzetteria classica e sportiva): “Nel 2005 decido di investire in un'azienda di produzione in Egitto, dove mi rifornivo di calze sportive. Ho mandato giù le macchine per fare il filo di Scozia che avevo in Italia e l'azienda piano piano è cresciuta. Oggi conta un centinaio di dipendenti, lavora per noi e per i più famosi brand internazionali. Oggi il filo di Scozia più bello d'Europa lo facciamo noi in Egitto, anche perché lì troviamo il miglior cotone del mondo”.

Nicola Cescutti (Carniaflex srl di Paluzza - produzione tubi metallici flessibili): “Applichiamo i principi della lean production dal 2006, anno in cui abbiamo totalmente ripensato il layout produttivo e del materiale e riorganizziamo tutti i processi produttivi. Nel giro di un anno abbiamo ottenuto un incremento di produttività del 30% senza aumentare unità produttive. Un risultato che ha sbalordito anche noi”.

Manuela Montina (Montibel srl di Manzano - produzione di sedie): “Nel 2002, quando noi eravamo all'inizio del progetto di abbandonare il terzismo, è entrato a far parte dell'azienda anche un socio di capitale, il quale ci ha permesso di accorciare i tempi degli investimenti per la nuova collezione di prodotti. Abbiamo poi appena assunto un direttore commerciale da un'azienda veneta, più grossa della nostra. Volevamo cambiare regia perché, se è vero che il mondo cambia, dobbiamo anche cambiare quello che è stato fatto finora”.

Agostino Pettarini (Viteria Pettarini srl di Manzano - produzione minuterie metalliche): “Abbiamo creato un team performante di responsabili che sono a conoscenza a 360 gradi del prodotto, dell'applicazione del prodotto e delle richieste del cliente. Prima di partire con la preventivazione, facciamo l'analisi della richiesta del cliente, che include l'analisi di fattibilità e l'analisi dei rischi. Il fatto di metterti in discussione e di ascoltare il cliente e tutte le sue problematiche, di partire con l'analisi del problema riscontrato dal cliente, è un approccio nuovo”.

Germano Scarpa (Biofarma spa di Mereto di Tomba - produzione di cosmetici e integratori alimentari): “Abbiamo un laboratorio di ricerca e sviluppo attraverso il quale mettiamo anche a punto i prodotti per la clientela. Se fossimo solo dei meri esecutori non saremmo mai arrivati dove siamo ora. Al cliente forniamo consulenza, servizi e ricerca. Ad esempio se il cliente chiede: “Voglio una crema per le rughe che apporti questi benefici”: Ecco noi abbiamo la capacità di portarlo all'idea al prodotto”.

TEATRO GIOVANNI DA UDINE

Spettacoli rivolti a tutti, ma indispensabili per gli studenti universitari e delle medie superiori

A teatro i giovani “indossano” il classico

Qualcosa di nuovo accade quest'anno al Giovanni da Udine: accanto alla Stagione di prosa ufficiale, molto ben avviata, è partita il 26 febbraio una serie di quattro spettacoli classici, con formula originale. Una collezione speciale, che infiora la primavera 2014.

I ritmi del lavoro, giorno dopo giorno, possono appannare l'esistenza delle persone

mature. La vita degli studenti poi ha cadenze prevedibili: lezioni, esercitazioni, studio, esami.

Una vita tesa alla conquista della conoscenza utile, con cui soddisfare un domani i bisogni materiali. La cui razionalità, nel tempo, può essere vissuta come banale, protesa verso un futuro lontano e incerto.

Si rischia l'offuscamento de-

gli scopi della marcia intrapresa e l'impovertimento degli interessi umani personali.

Qualcuno reagisce con il ricorso al sensazionale, all'eccesso, al disordine. Ma c'è un modo divertente per sconfiggere il grigiore del cammino, riattivando l'interesse per la vita.

Quello di avvicinarsi con passo leggero e piacevole alle manifestazioni culturali, in-

dirizzate al soddisfacimento dei desideri, più vasti e intrinseci dei bisogni.

Quello di esplorare i temi fondamentali che attraversano la vita dell'uomo, depositati nella coscienza di tutti, capaci di far sentire a ciascuno il ruolo unico che svolge nel dramma dell'esistenza: l'amore, la violenza, la verità, le passioni.

Argomenti-simbolo da av-



Giulio Cesare Cupaiuolo

con Enrico IV di L. Pirandello (identità e amore per il teatro). Ogni spettacolo è preceduto da una presentazione dialogata pomeridiana, impostata sui grandi temi affrontati nei testi, da commentare tra amici durante l'aperitivo organizzato subito dopo in foyer, per essere poi pronti a gustare lo spettacolo in sala. Il costo è minimo.

Il teatro è uno specchio della vita, che riflette in modo ingenuo e conciso, qualche volta inquietante, vicende radicate in momenti emblematici dell'esistenza.

E gli autori classici del teatro sono sapienti architetti che hanno utilizzato materiali naturali, disegnando costruzioni di fantasia che sentiamo vere.

Di più, con la sua natura di rito innocente, il teatro fa vivere l'evento archetipo come segno, preparandoci ad apprezzare il mistero e la bellezza di cui siamo partecipi, e a sentirci responsabili. Assistere alla serie di quattro spettacoli classici del Teatro Nuovo pervasi di freschezza giovanile, prendendo parte alle presentazioni e ai tempi di briosa riflessione, è una scelta necessaria, per dare ricchezza alla vita di ragazze e ragazzi impegnati nello studio. E per fornire nuova energia alle persone mature.



Bottega del Caffè

Accanto alla Stagione di prosa ufficiale è partita il 26 febbraio una serie di quattro spettacoli classici, con formula originale

CURIOSITÀ

Incontri, aperitivi e spettacoli

Ecco l'organizzazione delle serate proposte dal Teatro Nuovo: alle 17.30, fino alle 19.00 circa, nel foyer del teatro aperto a tutti, presentazione e discussione dello spettacolo e del tema, in colloqui tra esperti gestiti da un giornalista; poi il foyer cambia rapidamente aspetto, e prende il via l'aperitivo, con musica (dj e vj) e buffet; dalle 20.15, chi intende assistere allo spettacolo, accede alla sala. Assieme al biglietto d'ingresso, agli spettatori viene distribuita una scheda di valutazione dello spettacolo (con spillata la

prima parte del biglietto), che, compilata al termine dello spettacolo, verrà deposta in urne poste accanto all'uscita del teatro. Durante la presentazione dello spettacolo successivo, tra i votanti (che avranno conservato la seconda parte del biglietto), verranno estratti dei gadget: un tablet, due coppie di pass per vedere un film al Visionario, due libri sulla struttura architettonica del Giovanni da Udine. Per l'ultimo spettacolo della serie, l'estrazione avverrà al termine della serata. Restano aperte al pubblico più opportunità

di partecipazione. Uno può scegliere di prendere parte soltanto alla discussione; oppure di aggiungere anche la musica, la bevanda con stuzzichino e la conversazione dell'aperitivo; ma chi ama il teatro non rinuncerà ad assistere allo spettacolo, dopo la simpatica preparazione. Una consumazione è offerta gratuitamente ai possessori del biglietto d'ingresso. L'abbonamento è flessibile e conveniente: con euro 40 si può assistere ai quattro spettacoli, oppure si può entrare con tre amici per assistere ad una recita soltanto.

In scena le opere di Shakespeare, De Filippo, Goldoni e Pirandello

vicinare attraverso la miglior rappresentazione possibile di qualcosa che non potremmo per altre vie comprendere.

E' facile farne esperienza, partecipando alla serie di quattro spettacoli classici, interpretati da compagnie di giovani, proposti dal Teatro Nuovo, partita il 26 febbraio 2014 con Giulio Cesare di W. Shakespeare (verità e potere). Si proseguirà quindi il 6 marzo con L'arte della commedia di E. De Filippo (travestimento e identità), il 1 aprile con La bottega del caffè di C. Goldoni (pubblico e privato al caffè) e si terminerà il 15 aprile



Autotrasporto sulla buona strada grazie alla Fai

“Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme un successo”. Abbiamo voluto riprendere questa citazione di Henry Ford sulle pareti della nostra nuova sede Fai Friuli Venezia Giulia, inaugurata con successo sabato 22 febbraio in via Selvuzzis 53 a Udine. Per noi l'anno 2013 ha portato moltissime novità e iniziative, abbiamo operato con molto entusiasmo motivati dal fatto che è stato anche l'anno del 50° anniversario della Federazione Autotrasportatori Italiani. In Friuli Venezia Giulia siamo partiti poco più di due anni fa con questa iniziativa e abbiamo messo in campo tutto l'impegno e l'esperienza che ci ha portati ad ottenere un ottimo riscontro presso le imprese che si sono associate alla nostra organizzazione. Questo ci ha permesso di ampliare ed innovare molto rapidamente la rosa dei servizi e delle consulenze che offriamo, abbiamo aperto diversi sportelli con dei professionisti per la consulenza legale, fiscale ed infine in materia di lavoro e salute. Inoltre sappiamo che la nostra regione ha sofferto e continua a soffrire moltissimo la concorrenza dei vettori dell'est Europa, ed è per questo che ab-



biamo voluto investire in formazione sia dei titolari d'azienda che del personale viaggiante, informandoli ad esempio su quella che è la guida sicura ecologica e preventiva, che può far risparmiare anche il 10% di carburante in un anno ed abbassare notevolmente il rischio di incidenti. Inoltre il confronto politico a livello nazionale e la nostra collaborazione con le forze dell'ordine locali dovrà portarci sempre migliori risultati per ostacolare la concorrenza sleale e per portare i nostri autotrasportatori ad essere più competitivi sul mercato.

Per informazioni potete contattare i nostri uffici allo 0432 522624

FAI FRIULI - Associazione Autotrasportatori Friuli Venezia Giulia
Sede Legale Via Gavinana 44 - S. Lorenzo Isontino
Sede Operativa: Via Selvuzzis, 53 Z.A.U. - Ud - e-mail : segreteria@faifriuli.com

**Casa di spedizioni
Agenzia marittima
Spedizionieri doganali**

trasporti e spedizioni internazionali

FRIULTRANS.s.p.a.

Porto Nogaro - Via Enrico Fermi, 30
33058 SAN GIORGIO DI NOGARO (UD)
Telefono 0431 621362 - Telefax 0431 621055
E-mail: portonogaro@friultrans.com

Interporto Alpe Adria - Viale Venezia, 22
33052 CERVIGNANO DEL FRIULI (UD)
Telefono 0431 371267 - Telefax 0431 372715
E-mail: cervignano@friultrans.com

Porto di Monfalcone - via Terme Romane, 5
34074 MONFALCONE (GO)
Telefono 0481 410570 - Telefax 0481 795601
E-mail: monfalcone@friultrans.com

Sito Internet: www.friultrans.com



di Bulfon Franco

RIVENDITORE AUTORIZZATO



ASPIRAZIONE • FILTRAZIONE

CABINE DI VERNICIATURA • INSONORIZZAZIONE

... dalla progettazione alla realizzazione

33030 CAMPOFORMIDO (UD) - Via Zorutti, 62/3

Tel. 0432/663305 - Fax 0432/663489 - e-mail: info@aereco.it

CONFARTIGIANATO

Torna Matching day

Iscrizioni aperte per la VI edizione degli incontri "one to one" fra imprese

Le imprese del Fvg e del Veneto sono ai vertici in Italia (vedi la tabella) per la propensione a stringere relazioni con altre imprese.

Insomma fanno rete, dimostrando di essere "avanti" sia nei rapporti di commessa, subfornitura o subappalto, che nei consorzi, nei contratti di rete, joint venture, associazioni temporanee di imprese.

Lo conferma l'Osservatorio di Confartigianato Veneto sulla base dei dati Union-Camere Veneto e Istat. Una conferma in più per Confartigianato Udine di essere sulla strada giusta con il

zionale: non ci sono spazi espositivi, ma vengono organizzati una serie di brevi incontri "one to one" tra imprese e professionisti, accuratamente selezionati d

Design, materiali e tecnologie sono i temi scelti quest'anno per fare incontrare imprese, designer, architetti e professionisti

alla segreteria organizzativa o richiesti direttamente dai partecipanti.

Gli incontri sono programmati sulla base delle informazioni fornite dai partecipanti al momento dell'iscrizione tramite un questionario online e si succedono con una tempistica prestabilita (a cadenza di 15 minuti) così da permettere a ciascuno di massimizzare il numero di incontri.

Nell'edizione dello scorso anno hanno partecipato 137 imprese (75% del Fvg) e sono stati organizzati ben 1082 incontri. Il settore maggiormente presente è stato quello dei servizi con il 32% delle imprese; a seguire la meccanica con il 18% delle imprese; l'Ict con il 16%; l'edilizia con il 13%; gli impianti con il 12% e il legno arredo con il 9%.

Le iscrizioni per l'edizione 2014 sono aperte fino a giovedì 20 marzo sul sito www.matchingday.it

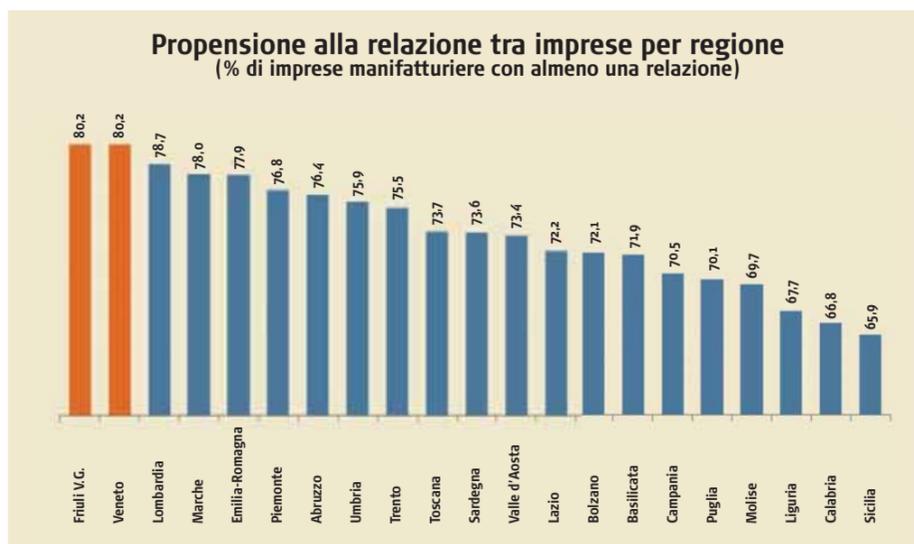


L'appuntamento è per sabato 29 marzo a Udine Fiere

suo MatchingDay - giunto alla VI edizione e realizzato anche in collaborazione con la Camera di Commercio di Udine - che si terrà sabato 29 marzo a Udine Fiere.

Design, materiali e tecnologie sono i temi scelti quest'anno per fare incontrare imprese, designer, architetti e professionisti del Friuli Venezia Giulia, del Trieneto e delle vicine Austria e Slovenia che in questi ambiti vogliono confrontarsi, conoscersi e, perché no, avviare nuovi progetti.

MatchingDay si differenzia in modo sostanziale da una fiera tradi-



CNA

La protesta dei carrozzieri

“È inaccettabile il testo predisposto dalle Commissioni Finanze e Attività Produttive della Camera, che riformula l'articolo 8 delle norme sulla riforma della RC Auto contenuta nel Decreto Destinazione Italia. Sulla base di questo nuovo testo si consegna il mercato delle riparazioni nelle mani delle assicurazioni”. Paolo Brotto, presidente regionale CNA Fvg e rappresentante della categoria dei Carrozzeri, sottolinea come le modifiche approvate in Parlamento non facciano che confermare il potere delle compagnie di assicurazione di dettare le condizioni delle riparazioni. Così come continua a non essere riconosciuta la cosiddetta riparazione "antieconomica" quando il valore del mezzo è inferiore al valore della riparazione. Inoltre, le modifiche delle Commissioni continuano ad imporre il divieto di cessione del credito senza accordo della Compagnia. "Il testo depositato in Parlamento non risolve i gravi problemi denunciati da 14.000 imprese di carrozzeria con 60.000 addetti - conclude Brotto -. Con questa riforma in Friuli Venezia Giulia su 500 carrozzerie in (1.500 addetti circa) rischia la chiusura almeno il 10%”.

CONFAPI FVG

Necessaria la cessione del patrimonio dello Stato e forse qualche ipotesi di patrimoniale

I conti dello Stato non rassicurano

Le moderate note di ottimismo diffuse dalle autorità di Governo italiano sul miglioramento dei conti pubblici nel 2103 e, ancor più, in via previsionale nel 2014 e i recenti dati Eurostat non rassicurano il Presidente dell'Associazione Piccole e Medie Industrie del Friuli-Venezia Giulia - Confapi FVG, Massimo Paniccia, per il quale non v'è da essere sereni per il prossimo futuro.

Dal quadro di sintesi del bilancio assestato del 2013 ri-

BILANCIO DELLO STATO PER COMPETENZA (dati in miliardi di euro)		
	2013 previsioni assestate	2014 previsioni
entrate	509	545
spese	540	589
saldo netto da finanziare	- 31	- 44
quota interessi	89	93
avanzo primario	58	49

intorno al 140%, che salirà nel 2014, in quanto la maggiore crescita dello 0,7% prevista del PIL non potrà compensare l'aggravio del debito pubblico.

La recente esperienza della Grecia, anche se i due sistemi Paese non sono paragonabili, con un rapporto debito/PIL attorno al 150%, verso il quale l'Italia procede, porta a temere che la Comunità internazionale si preoccupi.

Non dobbiamo dimenticare quanto è già accaduto nell'estate del 2011, quando le banche tedesche, successivamente imitate dalle banche di altri Paesi, prese-

ro a vendere i titoli di Stato italiani con tutto quello che ne seguì sul terreno politico,

Il Pil è sceso dai 1.526 miliardi di euro del 2012 ai 1.498 del 2013 (- 1,8%), che generano un rapporto debito/PIL intorno al 140%

economico e finanziario. Se la cosa si dovesse ripresentare con gli attuali numeri lo Stato sarebbe obiettivamente in

difficoltà. Se ciò oggi ancora non accade è solo per motivi di politica e finanza mondiale; ma il rischio resta e porta con sé un altissimo grado di vulnerabilità e condizionamento internazionale del nostro Paese. Posto in altri termini, tutto questo significa che lo Stato non può continuare ad aumentare il proprio debito con un PIL in decrescita o stagnante e che, per uscire da questa empassa le ricette non possono che essere la sensibile riduzione della spesa pubblica corrente e lo stimolo dell'economia, unita ad una vera riforma dell'imposizione fiscale, agevolando

chi investe e non chi vive di rendite pubbliche, private o finanziarie.

Oggi, infatti, il sistema pub-

Per uscire da questa empassa le ricette non possono che essere la sensibile riduzione della spesa pubblica corrente e lo stimolo dell'economia

blico continua ad assorbire la metà circa del PIL ed è l'unico settore che si è espanso nel corso della recessione, mentre il sistema privato, primo generatore di ricchezza, si è ridimensionato.

A questo punto, secondo Paniccia, due sono le misure più urgenti da adottare: a) la ristrutturazione del debito pubblico coinvolgendo la cessione del patrimonio dello Stato e forse qualche ipotesi di patrimoniale; b) il taglio di almeno il 5% della spesa pubblica allo scopo di guadagnare il tempo necessario a una riforma della Costituzione e della pubblica amministrazione, che non sono di rapida realizzazione.

CONF COOPERATIVE

Salvare la Casa delle farfalle

Garantire continuità occupazionale e l'avvio della stagione 2014 alla "Casa delle Farfalle" di Bordano: è la preoccupazione che l'Associazione Cooperative Friulane ha sottolineato nell'incontro avuto con il sindaco di Bordano, Gianluigi Colomba, ed il vicesindaco Flavio Piza. Il presidente dell'associazione cooperative, Flavio Sialino, ed il direttore Marco Agostinis, sottolineano la necessità di dare garanzie occupazionali al personale che oggi gestisce la struttura naturalistica, dove oggi opera da un decennio la cooperativa "Pavees", la cui gestione cesserà il prossimo 7 marzo dopo il quale il nuovo gestore, nelle intenzioni espresse dall'amministrazione comunale, sarà scelto con un bando pubblico. «Ci auguriamo che non venga dispersa la professionalità acquisita in questi anni dal personale che oggi opera nella Casa delle Farfalle, anche in considerazione del difficile momento occupazionale», sottolinea Flavio Sialino. Preoccupazione estesa anche nei confronti della gestione 2014 per la quale sono stati già investiti tempo e denaro: «Auspichiamo che siano adottati tutti gli accorgimenti per garantire la continuità della gestione per il corrente anno evitando uno stop all'attività di una struttura così prestigiosa e la cui valenza scientifica e didattica è riconosciuta».



A Orgnano, a due passi da Udine, progettiamo e costruiamo ville unifamiliari indipendenti con finiture e architettura ricercata, personalizzabili dal cliente. L'opportunità di concretare il sogno di vivere in un esclusivo residence all'interno di un vero e proprio PARCO ABITATO UNICO IN REGIONE per qualità e quantità degli spazi verdi in un nuovo sistema in equilibrio tra ambiente costruito e ambiente naturale dove tutte le residenze saranno in diretto rapporto con la vegetazione circostante **UN'OPPORTUNITÀ UNICA CHE SOLO "BORGO CJASTELUT" PUÒ OFFRIRE**



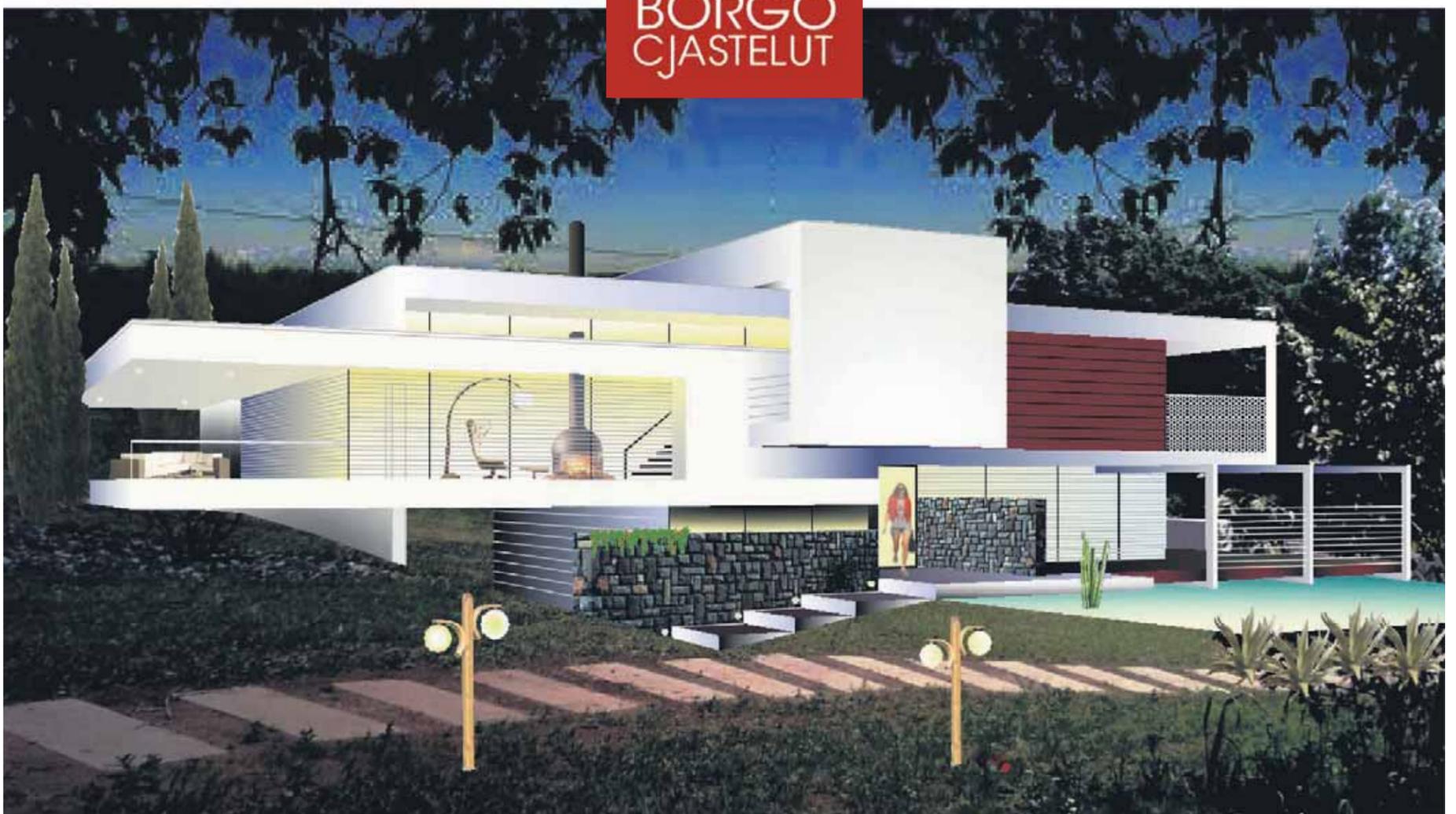
**ANTONIO
GUARNERI
ARCHITETTO**



via Leonardo da Vinci 6 - Basaldella - Ud
www.architetloguarneri.com

per informazioni **335.8368661**

SOCIETA' "Al Castelletto"
via Mazzini, 18 - Pasiàn di Prato - Ud
tel. 335.5375959
www.borgocjastelut.it



Basta a progetti autoreferenziali, come la Terra dei Patriarchi

CATEGORIE

CONFCOMMERCIO

No a iniziative spot

Appello per un sostegno al settore del turismo. Rassicurazioni sull'incremento dei fondi della legge 2

Confcommercio Fvg fa appello alla Regione per un sostegno al settore del turismo. Ma, come evidenziato dalla presidente regionale di Federalberghi Paola Schneider al vicepresidente Sergio Bolzonello, «si tratta di valorizzare il ruolo delle imprese e non quello di iniziative spot». Il riferimento è a Terra dei Patriarchi e, più generale, «a ogni progetto autoreferenziale privo di valore aggiunto per la ricettività turistica. Sorprende che di fronte all'inefficienza e all'inefficacia di questo progetto, l'assessore provinciale Franco Mattiussi si erga a paladino di un fallimento».



Schneider "Terra dei Patriarchi è privo di valore aggiunto per la ricettività turistica. Progetto inefficiente e inefficace"

Il tema su cui ripetutamente l'assessore Mattiussi batte cassa in Regione, quasi che la dispersione di ulteriori risorse pubbliche risolvesse le criticità strutturali dell'iniziativa, viene considerato «esemplare» da Schneider in senso negativo: «Non è così che si promuove il turismo, non è così che si viene incontro al primo anello della filiera, le strutture ricettive che mai come oggi hanno bisogno di migliorare in qualità e varietà dei servizi da offrire alla clientela».

Per questo a Bolzonello è

stata manifestata l'urgenza di incrementare i fondi a disposizione della legge 2. «Ed è arrivata la rassicurazione – fa sapere la presidente di Federalberghi – di un rifinanziamento utile a consentire ad altre strutture di attingere ai fondi per rinnovo e ristrutturazione». Sullo sfondo, l'«ostinazione» con cui la Provincia e il suo vicepresidente «insistono nel perorare una causa che è costata tantissimo senza produrre risultati concreti a vantaggio del turismo e dei suoi operatori. Sorprende un atteggiamento di così poca lungimiranza tanto più in tempi di crisi, quando invece sarebbe auspicabile un uso corretto delle risorse pubbliche. Dispiace che tanta verve polemica anche nei confronti della nostra associazione arrivi da chi, grazie a quell'associazione, ha raggiunto posizioni di rilievo, utili anche a preparare la sua discesa in politica».

La legge 2 permette alle strutture di attingere ai fondi per rinnovo e ristrutturazione

«Dispiace che, anziché rispondere nel merito alle nostre sollecitazioni – aggiunge anche il vicepresidente provinciale Bruno Della Maria –, si scelga la strada di una polemica personale che non porta da nessuna parte, tanto meno serve ad aiutare gli imprenditori». «E' urgente che la politica regionale promuova Turismo Fvg a regista unico del settore – afferma infine il vicepresidente provinciale di Confcommercio con delega al Turismo Carlo Dall'Ava –. E' il solo modo per dare una mano all'assessore competente Bolzonello a costruire un riparto non più a pioggia ma a sostegno di progetti seri e condivisi».

FIMAA

Nuove norme nelle compravendite

Confcommercio Udine, attraverso il sindacato Fimaa, è a disposizione degli associati per fornire informazioni sulle novità introdotte nella legge di stabilità di fine 2013 in materia di compravendite immobiliari e di locazioni. In un affollatissimo workshop sono emersi in particolare le modifiche in materia di plusvalenze sui terreni, imposte e ruolo del notaio garante della compravendita. Il notaio Eligio Garelli ha illustrato la normativa, entrata in vigore il 1 gennaio 2014, che ha rivoluzionato la tassazione degli atti traslativi a titolo oneroso soggetti a imposta di registro. Sostanziali le novità come ad esempio la soppressione di tutte le agevolazioni, tranne quella della prima casa. Vengono pertanto meno le aliquote ridotte previste per l'acquisto di immobili di interesse

storico e artistico, abitazioni esenti Iva da parte di società immobiliari, terreni compresi in piani particolareggiati. Sono soppresse altresì le esenzioni relative agli acquisti di immobili da parte dello Stato o di Enti Pubblici Territoriali o Comunità Montane, di immobili a favore di Onlus e Ipab, di immobili situati all'estero. Molto interesse ha destato anche l'approfondimento sul nuovo ruolo del «notaio garante della compravendita». Diverse le fattispecie illustrate, compresa quella inerente la scoperta da parte del notaio, successivamente alla trascrizione della vendita, di formalità pregiudizievoli ulteriori o formalità pregiudizievoli esistenti ma non menzionate in atto. Ilaria Comoretto ha poi parlato di locazioni: nuovo modello RIL, F24, APE e registrazione telematica.



AGRICOLTURA

Consorzio agrario in crescita

Consorzio Agrario del Fvg in controtendenza nonostante la crisi del settore agricolo e soprattutto la disastrosa raccolta del mais nel 2013 (-30% la raccolta e -30% il prezzo). In tutti i settori tradizionali i segni sono positivi e in controtendenza se si esclude, per l'appunto, l'attività di stoccaggio e di essiccazione del mais e degli altri seminativi che hanno provocato una leggera flessione del fatturato (chiuderà sui 150 milioni di euro), senza pregiudicare il risultato finanziario che resta positivo nonostante i 5 milioni di euro destinati ad investimenti nel 2014 sia per sviluppare le attività tradizionali (Market Verde, lavori di miglioramento del mangimificio Electa e realizzazione di un nuovo impianto di essiccazione a San Leonardo in provincia di Pordenone) sia per sviluppare le filiere del latte e dell'ortofrutta. Soddisfazione quindi è stata espressa dal presidente del Consorzio Agrario Dario Ermacora e dal direttore generale Oliviero Della Picca. Ma ecco i progetti di sviluppo per l'anno in corso.

Nuova sede a Gemona: in primavera sarà inaugurata la nuova sede del Consorzio Agrario a Gemona del Friuli con annesso un punto vendita del Market Verde per complessivi 1.000 metri quadrati.

Nuova sede Market Verde a Udine: sarà inaugurata in viale Palmanova la nuova sede del Market Verde, più grande e più funzionale di quella attiva in passato all'inizio di viale Palmanova.

Filiera orticola: dopo l'acquisizione delle quote di maggioranza della Orti Friulani, srl di Zompicchia di Codroipo che raggruppa 15 imprese orticole, in primavera comincerà la produzione e la commercializzazione con il marchio Orti Friulani di prodotti orticoli di IV gamma (lavati e confezionati).

Filiera del latte: dopo l'incorporazione di Arolaca obiettivo del Consorzio sarà ora quello di avviare la trasformazione del latte. Il Consorzio Agrario percorrerà altre strade dopo il no di Latte Friulane per la trasformazione del latte e per la commercializzazione dei prodotti lattiero caseari dando vita a filiera dai campi (foraggi e mangimi) alla tavola (formaggi).

Filiera del pane: con la lavorazione del frumento friulano si darà avvio concreto alla produzione di pane tutto friulano nel forno rurale di Remanzacco nel quale Consorzio Agrario è entrato in società.

Botteghe di Campagna Amica: nel 2014 entreranno in funzione le prime Botteghe di Campagna Amica.

CONFIDI FRIULI

Nuove adesioni +28%. Il presidente Bortolussi: «Strumento efficiente ed efficace»

101,2 milioni di deliberato nel 2013

«Mentre il sistema bancario riduce gli impieghi alle imprese, una flessione che a fine 2013 si aggirava attorno al 4%, i Confidi 107 si confermano strumento fondamentale di sostegno alle Pmi in tempi di crisi economica». Michele Bortolussi, presidente di Confidi Friuli, che dal 2009 unisce i comparti di industria e commercio della provincia di Udine, fa il bilancio di un 2013 di «grande operatività» della cooperativa, come evidenziano i numeri di fine anno illustrati al consiglio di amministrazione. Confidi Friuli risponde infatti alla crisi superando i 100 milioni di euro di importi delibe-

rati (precisamente 101,2 milioni, +11% rispetto all'anno precedente), un dato, sottolinea Bortolussi, che se sommato a quello dell'anno precedente, «porta a un incremento del 25% in un biennio, in netta controtendenza con un sistema creditizio che restringe le possibilità di accesso al credito». Di particolare rilievo la crescita del 18% del medio termine, che passa da 42 a 49,9 milioni e la conferma di oltre 42 milioni di garantito (+1%).

Il presidente rimarca inoltre il valore aggiunto dell'iscrizione di Confidi Friuli nell'elenco speciale di Banca d'Italia, il 107, «una scelta che ci ha fatto crescere in competenza e

professionalità e sta dando risultati concreti in termini di operatività e iscrizioni». Sempre nel 2013 si contano infatti 251 adesioni di nuovi soci, un incremento di quasi il 30%

Incremento del 25% in un biennio, in netta controtendenza con il sistema creditizio

rispetto alle 195 iscrizioni del 2012. «E' un dato particolarmente positivo – osserva il presidente –, che conferma Confi-

di Friuli punto di riferimento chiave per le imprese del territorio».

A determinare questi numeri c'è evidentemente anche una situazione economica particolarmente pesante che spinge le aziende a chiedere liquidità. «La crisi non risolve "morde" le piccole e micro imprese che non riescono a superare gli ostacoli nell'accesso al credito. Il fatto che riusciamo a dare una risposta concreta ed efficace a tale situazione ci viene ora riconosciuto dalle istituzioni, sia a livello locale che nazionale. E' stato molto significativo l'impegno di fine anno del Consiglio regionale per il sostegno dei Confidi, risulta-

to finale di un dialogo aperto e collaborativo con la Regione, pure su altri fronti come il perfezionamento di operazioni già in essere come la gestione dei fondi comunitari.

Assume valore anche il dettato della legge di Stabilità che, per favorire la crescita dimensionale e la patrimonializzazione dei Confidi, prevede risorse per 225 milioni del Fondo centrale di garanzia e per 70 milioni delle Camere di commercio.

Nonostante le difficoltà del momento creino non pochi problemi anche a noi, ci si rende ben conto che lo strumento risultata efficiente ed efficace».



Michele Bortolussi

	gen-DIC 2012	gen-DIC 2013	%
DELIBERATO	€ 91.099.377,43	€ 101.188.357,75	11,07%
di cui BREVE TERMINE	€ 49.094.111,05	€ 51.258.138,00	4,41%
di cui MEDIO TERMINE	€ 42.005.266,38	€ 49.930.219,75	18,87%
GARANTITO	€ 42.560.323,34	€ 42.990.385,37	1,01%
NUMERO PRATICHE	€ 964	€ 981	1,76%
ADESIONI NEL CORSO DELL'ANNO	€ 195	€ 251	28,72%

**SISTEMI DI SICUREZZA ANTIFURTO
TVCC VIDEOSORVEGLIANZA
IMPIANTI RIVELAZIONE INCENDIO
AUTOMAZIONI CIVILI
IMPIANTI ANTENNA TV DTT - SAT**

ASSITECH SNC

GOLOSETTI MARCO e MICELLI SANDRO

via Spilimbergo 184/B - FAGAGNA UD
Cell. 340 3133040 Cell. 349 6030028
Tel.0432 889199 Fax 0432 1595693
E-mail: info@assitechsnc.it



NAUTICA

Professionalità
da 50 anni

Omar & C. sas

POPESSO

Via riva Canal de San Piero, 3 - Marano Lagunare (UD)
Tel. e Fax 0431.67212 - Cell. 339.8612333
www.nauticapopesso.it - officina.popesso@tiscali.it

Dal 1 Marzo 2014
**NUOVA
APERTURA**

Store nautico

*Ricambi, accessori,
strumentazione elettronica,
antivegetative*

Officina nautica

*Rimessaggio
imbarcazioni*

*Vendita e
installazione
motori marini*



Per ulteriori informazioni venite a trovarci in concessionaria



Da oggi tanti servizi di orientamento alle Pmi

APPUNTAMENTI IN CCIAA

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

A supporto delle imprese

In programma una serie di eventi: dai B2B austriaci sull'energia agli incontri con i vicini sloveni

Tanti servizi di orientamento e assistenza per le Pmi sotto un unico cappello: quello di Enterprise Europe Network (Een), la più grande rete europea di supporto alle imprese. La Cciaa di Udine, con la sua Azienda speciale I.Ter, ne è sportello sul territorio, e promuove diversi eventi nelle prossime settimane.

Wels. Si parte oggi, giovedì 27, nella città austriaca, in occasione della fiera ExpoEnergy per gli Energy Days, con un programma di incontri B2b di imprese che si occupano di efficienza energetica in edilizia e biomasse.

Ip for SmeS. Il 21 marzo un evento, in collaborazione con Area Science Park (e nella sede triestina di Area), nell'ambito del progetto trasfrontaliero Ip for SmeS: è un'iniziativa di innovation showcase e company mission con la Slovenia (partner principale Jozef Stefan Institut) focalizzata su Ict per la salute e Ambient Assisted Living. Le aziende del settore presenteranno innovazioni e prodotti ai partner sloveni e potranno attivare possibili collaborazioni. Si coinvolgerà una ventina di aziende e per partecipare è necessario redigere in inglese il profilo usando il form su www.ud.camcom.it e inviarlo entro il 28 febbraio a brevetti@ud.camcom.it (scannerizzato) o via fax allo 0432.509469.

Mission for growth. Nell'am-

bito del progetto "Europa 2020 Strategia per la crescita: promozione di partnership commerciali in Europa", la Commissione Europea sta organizzando missioni con conferenze e B2b guidate dal vicepresidente e commissario Antonio Tajani, occasione uni-



ca di confronto grazie alla presenza di attori politici e decision makers. Dopo il Belgio, il 10 e 11 marzo il "tour" si rivolgerà alla Grecia (ad Atene), per coinvolgere i settori agroalimentare e lavorazioni, acquacoltura, biotecnologie e blue biotech, energia, turismo (Info e adesioni on line entro il 5 marzo: <http://www.b2match.eu/m4g-greece2014>. Il 13 e 14 marzo si andrà a Napoli (aerospaziale, automotive, agroa-

limentare, biotecnologie, edilizia sostenibile, energia, moda, turismo, patrimonio culturale, trasporti, logistica, info <http://www.b2match.eu/m4g-italy-campania>), mentre il 27 e 28 marzo a Palermo (agroalimentare e bio-agroalimentare, industria marittima e pesca, tu-

risimo e patrimonio culturale, artigianato, tessile, abbigliamento e moda, biotecnologie e biomedicale, Ict, costruzioni e bioedilizia, energia intelligente, industria creativa. Adesioni on line entro il 20 marzo <http://www.b2match.eu/m4g-italy-sicily>). È in definizione la tappa a Siviglia e Merida in Spagna, per il 3 e 4 aprile. Tutte le info su www.ud.camcom.it, Telefono 0432.273516-230, mail progetti.info@ud.camcom.it.

CONSORZIO CAMERALE

Opportunità globali

Per un più diretto e meglio coordinato coinvolgimento delle aziende della provincia di Udine su un piano nazionale in tema di apertura ai mercati esteri, la Camera di Commercio di Udine è parte attiva del Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione, che raggruppa le maggiori Camere di Commercio italiane e le più attive in questa attività. Nell'ambito di questa rete nazionale, saranno promosse due prossime missioni economi-

che, la prima in Albania e Serbia dal 10 al 14 marzo per le aziende dei settori edilizia, sistema casa e tecnologie ambientali, la seconda in Brasile e Perù, dal 31 marzo al 4 aprile, per le imprese della meccanica, dei beni strumentali e dei beni di consumo.

Si tratta di mercati molto diversi, ma tutti con grandi opportunità per le aziende friulane, in particolare quelle dei comparti direttamente coinvolti. L'iniziativa mira a sostenere le Pmi italiane nella ricerca di nuove opportunità commerciali e di collaborazione produttiva, attraverso l'organizzazione di incontri d'affari con potenziali controparti locali, direttamente nelle loro sedi. Le aziende iscritte alla Cciaa di Udine potranno presentare la domanda per il "Voucher Internazionalizzazione". Per informazioni è possibile contattare l'Azienda Speciale I.Ter della Camera di Commercio di Udine, telefono 0432.273295, fax 0432.503919, mail: progetti.info@ud.camcom.it.



25-26 MARZO

Turismo polacco

Varsavia e Cracovia, il 25 e 26 marzo, saranno mete di un nuovo progetto di promozione internazionale del comparto turistico in un mercato, quello polacco, in fortissima crescita. La Cciaa ha in programma una serie di attività, per promuovere il territorio e sensibilizzare il pubblico polacco, con l'obiettivo di aumentare i flussi turistici verso il Friuli. Oltre a una promozione sui media locali, ci saranno workshop tra imprese friulane e operatori della Polonia (tour operator, agenzie viaggio, giornalisti delle maggiori testate e di settore, portatori di interesse e rappresentanti del mondo associativo e scolastico...). Nelle due giornate ci saranno un seminario del Fvg, una degustazione dei prodotti d'eccellenza e workshop con gli operatori polacchi. Per aderire, le aziende del settore turismo potranno compilare il modulo presente su www.ud.camcom.it e inviarlo via Pec a asp@ud.legalmail.camcom.it.

Calendario CCIAA

APPUNTAMENTI E SCADENZE

Camera di Commercio di Udine
Tel. 0432 273111 - www.ud.camcom.it
urp@ud.camcom.it - Pec urp@ud.legalmail.camcom.it



Camera di Commercio Udine



e ancora...

...da FRIULI FUTURE FORUM
Cicli di incontri

a FEBBRAIO: Il pane e la scarpetta

da MARZO:

_ CIBODUEMILAVENTI:

Due chef: cucine a confronto

Essere consumatori: cosa sta cambiando

Ricette innovative utilizzando la birra in cucina

Abbinamenti, assaggi e accostamenti inusuali in cucina

La pasta colorata in cucina e in tavola

La pasticceria del nuovo millennio

da APRILE:

_ CIBODUEMILAVENTI:

Primavera nel piatto: evoluzione nell'utilizzo delle erbe stagionali

Per date e orari aggiornati consultate sempre il sito

www.friulifutureforum.com...dall'AZIENDA SPECIALE RICERCA&FORMAZIONE
Corsi di formazione

da MARZO:

_ INVESTIRE IN PROFESSIONALITA':

Dal fatturato al margine

Intelligenza emotiva ed autostima nel lavoro e nella vita

Legge 190 anticorruzione decreti 33 e 39 (6 e 13 marzo)

La comunicazione assertiva

La finanza agevolata: un'opportunità per le imprese

Corso professionale di base in estimo immobiliare secondo gli

standard internazionali di valutazione

Gli obblighi di pubblicazione e trasmissione del settore degli appalti

(art.1.32° comma, l.190/2012 - Artt. 6-Bis e 7. 8° comma, d.Lgs

163/2006 e s.m.l.)

Budget e pianificazione: migliorare l'ufficio amministrativo della pmi

I pagamenti della pubblica amministrazione

da APRILE:

_ INVESTIRE IN PROFESSIONALITA':

La gestione del rapporto banca impresa

La stima dei fabbricati e delle aree con il cost approach secondo gli

standard internazionali di valutazione

Per date e orari aggiornati consultate sempre il sito

www.ricercaformazione.it...dal CENTRO STUDI - UFFICIO STATISTICA E PREZZI
Indagine sulla Grande Distribuzione Organizzata al 31 dicembre 2013

da FEBBRAIO a MAGGIO:

_ INDAGINE:

Nel periodo febbraio - maggio 2014 le sedi e/o le unità locali di ipermercati, grandi magazzini e supermercati, minimercati e grandi superfici specializzate non alimentari operanti nella provincia di Udine riceveranno dalla Camera di Commercio il questionario di rilevazione da compilare e restituire a:

Centro Studi-Ufficio Statistica e Prezzi, fax 0432-509469, indirizzo e-mail statistica@ud.camcom.it

FEBBRAIO:

FFF: CIBODUEMILAVENTI

Il pane e la scarpetta. Aperto al pubblico

Giovedì 27

SCADENZE

Scadenza bando Sostegno Nuove Imprese innovative

Venerdì 28

Scadenza adesione Progetto "EEN Company mission-

innovation showcase - progetto IP FOR SMES"

Venerdì 28

MARZO:

FORMAZIONE: Corso

Dal fatturato al margine (3 e 5 marzo)

Lunedì 3

FFF: CIBODUEMILAVENTI

Due chef: cucine a confronto. Riservato under 35

Martedì 4

FORMAZIONE: Corsi

Intelligenza emotiva ed autostima nel lavoro e nella vita

Mercoledì 5

Legge 190 anticorruzione decreti 33 e 39 (6 e 13 marzo)

Giovedì 6

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Mission for growth: conferenza e incontri bilaterali settori

agroalimentare, lavorazioni alimentari, acquacoltura,

biotecnologie e blue biotech, energia, turismo (Atene

10 e 11 marzo)

Lunedì 10

Missione imprenditoriale settori edilizia, sistema casa e

tecnologie ambientali (Tirana, Belgrado dal 10 al 13 marzo)

Lunedì 10

FORMAZIONE

YOUNG 2014 - Future for you, 9ª edizione. Stand Azienda

Speciale Ricerca&Formazione (Ente Fiera, Torreano di

Martignacco dal 12 al 15 marzo)

Mercoledì 12

La comunicazione assertiva

Mercoledì 12

STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi

Febbraio 2014 (dopo le ore 13.00)

Giovedì 13

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Mission for growth: conferenza e incontri bilaterali settori

aerospaziale, automotive, agroalimentare, biotecnologie,

edilizia sostenibile, energia, moda, turismo, patrimonio

culturale, trasporti, logistica, altro (Napoli, 13 e 14 marzo)

Giovedì 13

Missione imprenditoriale multisettoriale (Azerbaijan -

Kazakhstan dal 13 al 18 marzo)

Giovedì 13

FFF: CIBODUEMILAVENTI

Essere consumatori: cosa sta cambiando. Riservato under 35

Martedì 18

FORMAZIONE: Corsi

Corso professionale di base in estimo immobiliare secondo

gli standard internazionali di valutazione (18 e 20 marzo)

La finanza agevolata: un'opportunità per le imprese

Gli obblighi di pubblicazione e trasmissione del settore

degli appalti (art.1.32° comma, L.190/2012-artt.6-bis e

7.8° comma, D.Lgs 163/2006 e s.m.l.)

Mercoledì 19

BREVETTI E MARCHI: Evento

EEN Company mission-innovation showcase - progetto IP

FOR SMES: Focus tecnologia (Trieste, AREA Science Park)

Venerdì 21

MARZO:

PROMOZIONE

Missione imprenditoriale settore turismo: seminari, workshop

e degustazioni (Polonia, Varsavia e Cracovia 25 e 26 marzo)

Martedì 25

FORMAZIONE: Corsi

Budget e pianificazione: migliorare l'ufficio amministrativo

della Pmi (26 e 31 marzo)

Mercoledì 26

I pagamenti della pubblica amministrazione

Giovedì 27

REGISTRO IMPRESE: Laboratorio

Destinato agli operatori degli studi professionali, delle

associazioni di categoria e delle imprese

Giovedì 27

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Mission for growth: conferenza e incontri bilaterali settori

agroalimentare e bio-agroalimentare, industria marittima

e pesca, turismo e patrimonio culturale, artigianato, tessile,

abbigliamento e moda, biotecnologie e biomedicale, ICT,

costruzioni e bioedilizia, energia intelligente, industria

creativa, altro (Palermo 27 e 28 marzo)

Missione imprenditoriale settori meccanica, beni strumentali

e di consumo (Brasile e Perù dal 31 marzo al 4 aprile)

Giovedì 27

Lunedì 31

APRILE:

REGISTRO IMPRESE: Incontro

"Cariche sociali e denunce rea". Incontro formativo tematico

dedicato agli operatori degli studi professionali, delle

associazioni di categoria e delle imprese

Giovedì 3

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Missione imprenditoriale settori meccanica e beni

strumentali (Messico dal 7 all'11 aprile)

Lunedì 7

FORMAZIONE: Corso

La gestione del rapporto Banca Impresa

Lunedì 7

REGISTRO IMPRESE: Incontro

"Cessioni quote di Srl L.133/2008". Incontro formativo

tematico rivolto ai dottori commercialisti ed esperti contabili

iscritti all'albo tenuto dal locale ordine professionale

Lunedì 14

STATISTICA PREZZI

Diffusione indice prezzi al consumo FOI senza tabacchi

Marzo 2014 (dopo le ore 13.00)

Lunedì 14

FORMAZIONE: Corso

La stima dei fabbricati e delle aree con il cost approach

secondo gli standard internazionali di valutazione (15 e 17

aprile)

Martedì 15

ORARIO AL PUBBLICO:

lunedì, mercoledì e venerdì: dalle ore 8.30 alle ore 12.30

martedì e giovedì:

mattino: dalle ore 8.30 alle ore 12.30

pomeriggio: dalle ore 14.15 alle ore 15.45



MILOCCO srl
mechanical solutions



MI & GE

Presente da **oltre 20 anni** l'azienda **Milocco S.r.l.** è ormai una realtà consolidata della bassa friulana. Nata nel 1991 come piccola azienda artigiana, essa si è ora distinta come realtà industriale nel settore delle **lavorazioni meccaniche di precisione, montaggio e progettazione** di macchine o parte di esse.

Un parco macchine recentemente rinnovato consente lavorazioni di **tornitura, fresatura, saldatura ed assemblaggio**.

La passione e l'impegno costante hanno consentito uno sviluppo del know how interno, l'integrazione del parco macchine con nuove attrezzature CNC, la specializzazione di uno staff di **progettazione CAD/CAM 3D** ed infine la costituzione di un organico in grado di eseguire **progettazioni meccaniche ed elettriche** per sviluppo macchine complesse.

L'azienda è sostanzialmente **presente sul mercato nazionale e sul mercato internazionale** mediante una rete di collaboratori. Milocco S.r.l. è attualmente insediata su un'area di 3.000 mq dedicati alla produzione e ulteriori 2.000 mq destinati al magazzino e spedizioni. Una menzione particolare merita l'attività di costruzione e vendita di **macchine innovative per la lavorazione del tondino di acciaio da costruzione** (soluzioni proprietarie **brevettate**).

PROGETTAZIONE



LAVORAZIONE



REALIZZAZIONE



SPEDIZIONE



MONTAGGIO



CONTATTI

Viale Europa SN
33041 Aiello del Friuli (Ud)
Tel.: +39 0432 836497
Fax: +39 0432 836099
www.meccanicamilocco.it
info@meccanicamilocco.it





**CHI HA IL GUSTO DELL'IMPRESA
METTE A DIETA LA BOLLETTA.**

Business

Professionisti, artigiani, commercianti: il Gene dell'energia vi aiuta a risparmiare con proposte vantaggiose per il gas e l'energia elettrica. Per un'offerta conveniente e personalizzata per la tua attività, richiedi di essere contattato dal nostro personale negli orari a te più comodi o prendi appuntamento per una consulenza a domicilio. Se preferisci, compila il form che trovi sul nostro sito alla voce Business; ti richiameremo subito.

Amga Energia & Servizi, davvero geniale.



Per maggiori informazioni visita il sito
www.amgaenergiaeservizi.it o chiama
il Numero Verde gratuito da rete fissa **800 904477**

AMGA Energia & Servizi s.r.l. a socio unico - Via del Cottonificio, 60 - 33100 Udine

ENERGIA & SERVIZI
AMGA