

**EXPO****La vigna
di Leonardo**
pag. ► VII**BILANCIO CCIAA****3,4 milioni
di euro
per l'economia**
pag. ► XIII**BREVETTI****Il vademecum
per le aziende**
pag. ► XV

Il commercio volta pagina

@ **Imprese
dite la vostra!**
Suggerimenti, informazioni, notizie,
critiche e proposte sul mondo dell'economia
SCRIVETEICI!
udine.economia@ud.camcom.it
E ci trovate anche sul web,
sul blog www.udineconomia.wordpress.com
e su twitter @udineconomia

L'inchiesta e le celebrazioni di Confcommercio a pag. II-III e IVdi **Giovanni Da Pozzo***

Nuovi modelli partecipati per lo sviluppo dei territori

In questo numero di Udine Economia, prendiamo spunto dal commercio e dalle trasformazioni che questo comparto ha vissuto e sta vivendo in questi anni, per raccontare come cambiano le abitudini, come cambiano le attività produttive e come si modificano gli assetti della nostra comunità. Partiamo approfondendo il tema dei centri commerciali e di come questo modello di vendita e fruizione sia entrato a sua volta in difficoltà proprio in questi anni di crisi e di come sia mancata in passato una riflessione e una programmazione lucida su queste megastrutture nel nostro territorio. Ci fa piacere che la presidente della Regione Serracchiani, proprio in occasione del 70esimo di Confcommercio - festeggiato in Castello a Udine, di cui vi raccontiamo anche in queste pagine - abbia assicurato che questa

riflessione, ora, finalmente c'è e che sia necessario per il momento "fermare le rotative" e pianificare con ponderazione e lungimiranza. Una posizione che condividiamo, anche perché vediamo nuovo convinto impulso in ciò che, anche dalla proliferazione pressoché incontrollata della grandi strutture, ha subito più contraccolpi: i centri storici, i cuori delle nostre città e paesi. La reazione a una desertificazione contro cui è stato difficile lottare sta finalmente cominciando a da-

re dei frutti e anche in questo caso, se un lato positivo della crisi si può sottolineare, è quello di riuscire a stimolare nuova creatività e nuovi percorsi: ecco quelli, per esempio, dei centri commerciali di altro tipo, quelli "naturali", ossia quelli rappresentati da un nuovo modo di coordinare pubblico e privato nelle nostre città, per rivitalizzarle e rianimarle con nuove proposte, idee, progetti e iniziative. Se in altre parti d'Italia e d'Europa questi Ccn hanno rappresentato un vero cam-

biamento di rotta e una nuova vita per le città in cui si sono costituiti al meglio, qui stanno cominciando ora a delineare i loro tratti, anche perché sul territorio mancavano figure professionali come i town center manager, in grado di gestire e dirigere al meglio le tante attività diversificate che un Ccn deve saper armonizzare. Una lacuna che, come Camera di Commercio e Confcommercio abbiamo cercato di colmare con un primo corso, ideato sotto l'egida di Friuli Future Fo-

rum: abbiamo formato i primi 21 manager di Ccn, in collaborazione con l'Università. Anche questo è un modo di immaginare e anticipare il futuro che vogliamo proporre come Camera di Commercio. Ed è una porzione, un piccolo esempio della riflessione più generale che abbiamo voluto per la città di Udine e il suo territorio di prosimità con l'Agenda del Futuro, grazie a una produttiva collaborazione con il Comune, l'Università e la Regione e con il coordinamento scientifico dell'Ocse di

Parigi. Un percorso partecipato, dal basso, di tutti, in cui i cittadini e i rappresentanti dell'economia della città si sono messi in gioco e hanno presentato le loro riflessioni e idee, che l'Ocse ha analizzato e rielaborato e su cui ci consegnerà un piano d'azione per il futuro. Gli esperti di Ocse saranno qui a Udine il 9 giugno e sarà l'occasione per fondare da lì un nuovo sviluppo, condiviso, attivo, per il nostro territorio.

*Presidente della Camera di Commercio di Udine

ECONOMIA DA RISTUDIARE?

I programmi universitari di economia sono bloccati su un modello sorpassato, ci sono altre scuole di pensiero che meritano di essere insegnate, sostengono da un paio d'anni studenti dell'Università di Manchester, fondatori dell'associazione "Post-Crash Economy Society". Una "provocazione" che abbiamo trasferito a imprenditori e docenti locali. Con la premessa che «non si può buttar via il bambino con l'acqua sporca», il rettore dell'Ateneo di Udine Alberto Felice De Toni ammette che si tratta di un'istanza «che ha fondamento». [...] a pag. IX

LE ORIGINI DELL'ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI

Udine Economia ospita alcuni passi dell'intervento del direttore di Confindustria Udine Ezio Lugnani, dove emerge come le primissime origini della rappresentanza industriale in Friuli siano precedenti al '900.

Il 5 maggio 1910 a Udine Giovedì 5 maggio 1910, quando venne costituito a Torino il primo nucleo della Confederazione dell'Industria Italiana, intesa quale organizzazione sovra-regionale ed intersettoriale attraverso l'unione di associazioni verticali di categoria. [...] a pag. XIII

La mancata programmazione urbanistica del terziario in passato ha portato effetti negativi nei piccoli paesi

SPECIALE COMMERCIO



L'INCHIESTA

Centri commerciali Ascesa e declino?

Rossano Cattivello

Il commercio è come un ecosistema: vive e prospera se sullo stesso territorio c'è il giusto mix di piccola e grande distribuzione, di merceologia alimentare e non, di connessione con l'artigianato e, magari, con il turismo. Quando questo equilibrio si rompe le conseguenze sono pesanti e non soltanto per questo settore economico, in quanto gli effetti negativi possono trasferirsi in ambiti molto lontani: urbanistici, sociali e addirittura culturali. È quanto, purtroppo, accaduto proprio in Friuli, dove le scelte del passato nella pianificazione della grande distribuzione organizzata hanno portato questo territorio, in particolare la fascia mediana della pianura, a 'vantare' la più alta densità di vendita di tutta Italia. Immediata sono state le conseguenze sulla piccola distribuzione, sui negozi di vicinato, su quelli nei piccoli paesi. Poi, però, il calo dei consumi ha dimostrato come anche i 'big' del commercio non sono affatto immuni dalla crisi.

"I centri commerciali devono avere una presenza equilibrata sul territorio - spiega Alberto Marchiori, presidente regionale di Confcommercio - noi non abbiamo mai osteggiato la Gdo, ma i criteri contenuti nella pianificazione al loro insediamento. Spesso, in passato, si è pensato di utilizzare proprio la Gdo per riempire i buchi che l'industria stava lasciando". Proprio questo squilibrio venutosi a creare in Friuli nel corso degli anni è stato toccato dalla presidente della Regione, Debora Serracchiani, durante il suo intervento in occasione della celebrazione a Udine dei 70 anni di attività di Confcommercio in Friuli Venezia Giulia. Riepilogando gli interventi avviati e realizzati in questi due anni di governo, la Serracchia-

Anche la grande distribuzione organizzata alle prese con la crisi. E ora, diversamente dal passato, "si deve puntare sul risparmio del territorio, recupero e riqualificazione"



ni ha evidenziato il freno posto alla proliferazione dei grandi centri commerciali, che stando alla pianificazione precedentemente in vigore avrebbe comportato un raddoppio della superficie. "Oggi le parole chiave sono risparmio del territorio, recupero e riqualificazione - continua Marchiori - oggi, quindi, è prioritario affrontare il tema della riqualificazione dei centri cit-

tadini, ambiente naturale proprio per il terziario". A sostenere questo processo si prospettano azioni su più fronti. A partire, secondo Marchiori, dall'attuazione del protocollo di intesa firmato a livello regionale e nazionale con l'Associazione dei Comuni (Anci). Punti qualificanti del patto sono la pianificazione urbanistica, attingendo il più possibile ai fondi europei, e la cedolare secca

del 10% sugli affitti per i proprietari degli immobili occupati da quelle tipologie merceologiche che nel corso degli anni sono state perse. "Nella nostra regione - commenta il presidente della Camera di Commercio di Udine Giovanni Da Pozzo - abbiamo assistito a un vero e proprio 'eccesso' di grande distribuzione, che era stato calcolato anche considerando un'uten-

za proveniente da oltreconfine che, però, non si è rivelata così corposa, proporzionalmente agli spazi da noi realizzati, in quanto sia Austria sia Slovenia si sono strutturate e hanno a loro volta insediato importanti aree commerciali. Niente affatto secondario è, poi, il calo dei consumi, a cui purtroppo assistiamo da oltre 8 anni, una tendenza che non si è ancora invertita".

Il presidente camerale parla, inoltre, di speculazioni legate ad aree industriali dismesse o riconversioni tutte rivolte alla distribuzione commerciale, con la parallela mancanza di una programmazione urbanistica. "Situazione - aggiunge - che ha realmente falcidiato le piccole realtà, comportando una desertificazione dei centri storici e, nel contempo, privando i centri minori di importanti presidi di distribuzione delle prime necessità. E sconvolgendo di fatto un assetto anche sociale del nostro territorio, in particolare di quello montano". Dopo la crisi dei piccoli, però, le difficoltà travolgono ora anche i grandi. "Stanno entrando in crisi -

Marchiori (Confcommercio): "Prioritario affrontare il tema della riqualificazione dei centri cittadini, ambiente naturale per il terziario"

spiega - anche alcuni player della grande distribuzione, concausa anche di quei danni irreparabili, visti negli ultimi mesi, del sistema distributivo cooperativistico. Sia chiaro: non sostengo alcun concetto protezionistico. È solo questione di equilibrio. In particolar modo nella precedente legislatura, ci siamo trovati di fronte pure a un'interpretazione errata della Bolkestein: basta guardare ai Paesi europei a noi limitrofi, dove sia il concetto di deroga delle aperture sia l'attuazione di una programmazione urbanistica, non hanno avuto l'applicazione senza limiti adottata invece in Italia e in Friuli Venezia Giulia".

IL PUNTO DI VISTA

"Possibile un dialogo tra grandi Centri e piccoli negozi"

Oggi l'offerta commerciale è sovradimensionata del 30% rispetto alla domanda. Gianni Arteni, dell'omonimo gruppo dell'abbigliamento, parte da un dato secco e inclemente. "Oggi i clienti non bastano per tutti - rincara - e il pro-

Antonio Maria Bardelli lancia l'idea di un'alleanza per creare una 'grande Udine' sotto l'aspetto del commercio

blema non è solo udinese o friulano, ma di tutta Italia". Purtroppo, una bacchetta magica per risolvere i consumi non esiste. Quindi, si può ragionare sull'offerta, ma secondo Arteni "più che le leggi, ci penserà il mercato". Cosa significa questo? È in corso una selezione naturale, oggi soprattutto tra la grande distribuzione. Qualcosa, però,

è possibile fare, se non altro per limitare i danni e le conseguenze di carattere sociale. "L'ampliamento degli orari, a conti fatti, ha creato difficoltà a tutti - continua Arteni - si è tradotto in maggiori costi per le aziende, maggiori sacrifici per i lavoratori che, poi, si sono in parte trasferiti anche sui prezzi ai clienti. Con quale vantaggio?"

Sulla questione anche ai massimi vertici si sta ragionando, tant'è che in Veneto si sta pensando addirittura di ritornare al limite delle 20 domeniche invernali di apertura. I centri storici delle città, dall'altra parte, devono continuare a svolgere un ruolo. "È corretta la presenza di punti vendita in centro città - conclude Arteni - è corretta la sinergia tra i commercianti ed è corretto che la città continui a svolgere una parte nello scenario commerciale come sta facendo da centinaia di anni". L'analisi è in parte condivisa anche dal patron del più



Gianni Arteni

grande centro commerciale della regione, il Città Fiera di Martignacco. "È una constatazione che in Friuli il numero di metri quadri rispetto al bacino commerciale sia più alto che nel resto d'Italia - spiega Antonio Maria Bardelli - però, anche all'interno del panorama dei centri commerciali bisogna fare delle distinzioni, in quanto l'argomento è molto più complesso di quello che può apparire". Varietà e qualità di pro-



Antonio Maria Bardelli

poste commerciali, infatti, non sono uguali in tutte le strutture. Così, che anche le sorti non saranno giocoforza simili. "È evidente che ci sarà una selezione" commenta Bardelli. Sull'indicazione data dalla presidente della Regione, Debora Serracchiani, di congelare la programmazione della grande distribuzione, secondo l'imprenditore di Martignacco è giusto evitare la proliferazione di nuove realtà, ma i

piani di sviluppo già avviati, come quello del Città Fiera, non possono essere messi in discussione. Infine, nel rapporto con il centro storico, la posizione di Bardelli rimane immutata da anni. "Ho sempre sostenuto che tra centri commerciali e centro storico ci debba essere sempre dialogo - spiega - perché esistono forme di collaborazione che possono portare vantaggi per entrambi. È sempre attuale, quindi, un'alleanza per creare veramente una 'grande Udine' sotto l'aspetto del commercio". Anche sulla questione degli orari, Bardelli conferma la posizione da sempre mantenuta. "Guardo i dati - conclude - la domenica è la seconda giornata della settimana per valore degli incassi, preceduta soltanto dal sabato. Questo significa che l'apertura domenicale è un servizio che la clientela apprezza e che continuerà a volere".

R.C

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:
Digigraf - Udine

Stampa:
Finegì Editoriale S.p.A.
Divisione Nord-Est

Fotoservizi:
Foto Diego Petrusi - Udine

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

Continuano nel frattempo a pervenire negli uffici le domande relative all'apertura di nuovi "colossi"

SPECIALE COMMERCIO



L'ASSESSORE BOLZONELLO

La Regione mette il freno

L'appello: "Bisogna puntare maggiormente alla valorizzazione dei Centri storici negli strumenti urbanistici"

Tiziana Melloni

Grande distribuzione e centri commerciali: al di là della crisi, che ha colpito duramente tutto il settore, il modello dei grandi centri distributivi collocati nelle periferie o in snodi stradali sta mostrando i suoi limiti, non solo in Italia. Anche dal punto di vista ambientale, la moltiplicazione di questi "colossi", specie in una regione come il Friuli Venezia Giulia, rischia di avere un impatto eccessivo.

Proprio in occasione del 70° anniversario della Confcommercio regionale, il 18 maggio scorso, la presidente regionale Debora Serracchiani ha preso una posizione interlocutoria sulla grande distribuzione: "Le procedure di autorizzazione nel tempo già avviate raddoppierebbero, se portate a termine, la situazione attuale. Quello che abbiamo cercato di fare è stato dunque di fermare le rotative per fotografare l'esistente".

Uno stop dovuto al fatto che "la crisi ha riguardato non solo piccole e piccolissime attività commerciali, ma anche quelle più grandi. L'idea di continuare a costruirne altri, di centri commerciali, non è il pensiero sul quale abbiamo continuato a ragionare perché, oggettivamente, non c'erano più spazi per farlo". Sul tema dei centri commerciali Udine Economia ha rivolto alcune domande all'assessore alle attività produttive Sergio Bolzonello.

La crisi economica generale ed alcune crisi specifiche (CoopCa, Cooperative Operaie, Unieuro) hanno dato un forte colpo ai centri commerciali extraurbani e periferici. Qual è la risposta della Regione?

Nonostante la congiuntura economica negativa e le crisi di CoopCa, Coop Operaie ed Unieuro le domande relative all'apertura di nuovi centri



commerciali, se pur con un'intensità minore rispetto al passato, continuano a pervenire in Regione. Sono convinto però che serva una riflessione in merito per riuscire, nei limiti del possibile e soprattutto all'interno delle normative nazionali ed europee sulla concorrenza, a regolamentare tale fenomeno per evitare il proliferare di nuovi edifici e aggravare ulteriormente la crisi di un sistema commerciale già in difficoltà. Voglio comunque sottolineare che le difficoltà di CoopCa e Cooperative Operaie si collocano certamente in questa crisi, ma la loro natura è diversa e nasce da scelte passate che probabilmente andavano meglio ponderate.

C'è un generale svuotamento delle aree commerciali e industriali che interessa l'intera regione. Una delle risposte possibili è la riconversione agricola di alcune particolari aree, anche alla luce dell'importanza del settore agroalimentare quale motore economico del paese. In questo senso la Regione comunicava di avere già in mente un progetto di riqualificazioni-pilota. Potrebbe dirci qual è lo stato dell'arte?

Più che di un progetto pilota, con il RilancimpresaFVG abbiamo ampliato a tutto il territo-

Una risposta alla regolamentazione del fenomeno potrebbe arrivare in autunno anche dal Piano Paesaggistico regionale

rio regionale le prerogative di quello che era il distretto agroalimentare che, territorialmente, comprendeva solo l'area di San Daniele e che oggi invece comprende tutte le peculiarità agroalimentari del Friuli Venezia Giulia. Vedo francamente difficile una completa riconversione di tutte queste aree dismesse in aree agricole, perché i costi relativi sarebbero altissimi sia per le demolizioni che per gli smaltimenti. Vedo percorribile invece un ripensamento di queste strutture all'interno però di una progettualità concreta e fattibile.

La Regione ha recentemente preso posizione su alcuni

ampliamenti (Villesse in particolare), ma la normativa europea ha liberalizzato quasi del tutto la materia delle aperture commerciali. Quali possibili vie per la gestione del settore in un territorio delicato come quello del FVG? Il Piano Paesaggistico regionale atteso per l'autunno potrà dare risposte in tal senso?

Sicuramente il Piano Paesaggistico potrà essere una risposta valida in tal senso, ma credo che in primis ci debba essere una presa di coscienza da parte dei Comuni per evitare che, nei loro strumenti urbanistici, ci sia la possibilità per la costruzione di nuove strutture commerciali puntando invece maggiormente alla valorizzazione dei Centri storici e al contenimento dell'uso del suolo. La sostenibilità ambientale non è più un optional, bensì una linea guida che dobbiamo seguire e applicare per riprogettare il nostro sistema commerciale e produttivo.

Centri commerciali extraurbani e "Centri commerciali naturali": quali linee intende perseguire la Regione, anche alla luce delle recenti approvazioni dei progetti PISUS?

Pur riconoscendo l'importanza dei progetti PISUS, che hanno interessato i Comuni capoluoghi di Provincia e altri importanti centri urbani regionali, noi ci troviamo di fronte ad un sistema distributivo estremamente diffuso e radicato nel territorio regionale. Credo che dovranno essere potenziate le azioni di rivitalizzazione dei centri storici, ovvero creare centri commerciali naturali integrati all'identità dei luoghi. In tal senso è determinante il ruolo dei Comuni e degli esercenti che dovranno attuare politiche per agevolare la fruizione di tali luoghi e evidenziare le potenzialità di un simile approccio.

I PICCOLI ESERCENTI

"Il futuro si gioca nei centri storici"

La Grande distribuzione organizzata (Gdo) è in difficoltà. Negli ultimi anni il fatturato è crollato dall'1,4% del 2010 allo 0,1% del 2013 e anche gli investimenti sono scesi, passando dai 4 miliardi del 2006 ai 2 del 2013 (dati Federdistribuzione). In Friuli Venezia Giulia le cose non vanno meglio, nei loro strumenti urbanistici, ci sia la possibilità per la costruzione di nuove strutture commerciali puntando invece maggiormente alla valorizzazione dei Centri storici e al contenimento dell'uso del suolo. La sostenibilità ambientale non è più un optional, bensì una linea guida che dobbiamo seguire e applicare per riprogettare il nostro sistema commerciale e produttivo.

Centri commerciali extraurbani e "Centri commerciali naturali": quali linee intende perseguire la Regione, anche alla luce delle recenti approvazioni dei progetti PISUS?

Pur riconoscendo l'importanza dei progetti PISUS, che hanno interessato i Comuni capoluoghi di Provincia e altri importanti centri urbani regionali, noi ci troviamo di fronte ad un sistema distributivo estremamente diffuso e radicato nel territorio regionale. Credo che dovranno essere potenziate le azioni di rivitalizzazione dei centri storici, ovvero creare centri commerciali naturali integrati all'identità dei luoghi. In tal senso è determinante il ruolo dei Comuni e degli esercenti che dovranno attuare politiche per agevolare la fruizione di tali luoghi e evidenziare le potenzialità di un simile approccio.

«L'inversione di tendenza c'è e si vede - commenta - i centri commerciali sono in declino e si sta tornando a passeggiare nel centro delle

città. Ecco perché in questa fase dobbiamo essere uniti e coesi per riuscire a cogliere le opportunità che ci si presentano, per far sì che le scelte di programmazione futura ci riguardino direttamente. Noi - chiosa - ci crediamo e lavoriamo per questo».

Sul tema interviene anche **Cristiano Perosa**, presidente del mandamento lagunare di Confcommercio. «In questo momento di crisi

"Vanno però ripensati Ztl, percorsi pedonali e le aperture domenicali"

tutti gli esercizi commerciali soffrono, compresa la Gdo - dichiara -. Negli ultimi anni il Friuli è stata terra di conquista da parte delle grandi catene commerciali, e a pagarne le conseguenze sono stati soprattutto i piccoli negozi. Ora il mercato è saturo e le cose cominciano a cambiare». Perosa fa riferimento anche alla liberalizzazione 'selvaggia' delle aperture nei giorni festivi: «Tenere aperto 7 giorni su 7 fa solo lievitare i costi: la gente oramai - conclude - ha un budget limitato che non varia se un esercizio commerciale resta aperto più a lungo». Torna sull'argomento anche Calcaterra, presidente di UdineIdea: «Le aperture domenicali andrebbero regolamentate, anche a tutela dei diritti dei lavoratori».

A.C

L'INTERVENTO

Iniziativa, musei ed eventi possono creare maggiori chance per il commercio cittadino



Roberto Grandinetti

Roberto Grandinetti è professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese all'Università di Padova. Udinese di nascita, è un ricercatore molto apprezzato per gli approfondimenti compiuti sul modello imprenditoriale del Nordest e sul valore competitivo dei cluster tra imprese rapportati al territorio.

Rappresenta, quindi, una voce autorevole per sviscerare le difficoltà che sta incontrando la Grande distribuzione organizzata insieme alle possibilità di affermazione del modello dei centri commerciali naturali.

«Condivido in pieno la scelta della presidente Serracchiani - afferma Grandinetti -, che probabilmente doveva essere presa qualche anno fa. La saturazione, infatti, è cosa evidente da tempo, e il fatto che esista ancora una domanda localizzata di questo tipo può dipendere da due fattori inerziali legati ai tempi lunghi che separano l'idea dalla realizzazione, e (cosa più curiosa) al fatto che non sempre le grandi organizzazioni commerciali brillino per intelligenza strategica. Naturalmente il fenomeno della saturazione non significa che la formula del centro commerciale sia in crisi - assicura il professore - ma semplicemente che sia diventata più accesa la concorrenza tra centri commerciali».

Grandinetti pone l'accento anche sull'aspetto ambien-

tale legato all'insediamento della Gdo. «Tutta questa offerta commerciale su grandi superfici sviluppatesi intorno ai maggiori centri urbani della regione e lungo i principali assi stradali - evidenzia - mostra una qualità architettonica decisamente modesta e a volte offende il contesto paesaggistico in cui si inserisce. Considero la concorrenza un valore e sono sempre per la libera iniziativa dell'impresa (penso ad esempio che le limitazioni normative sugli orari di apertura dei negozi siano sbagliate). Ma la libera iniziativa delle imprese, come delle persone, non deve ledere i diritti degli altri e compromettere l'ambiente fisico-naturale o il paesaggio. Anche questo punto di vista - aggiunge - deve indurre a una riflessione quando si affronta il problema dell'apertura di nuovi grandi centri commerciali».

Detto questo, Grandinetti affronta il discorso dei Centri commerciali naturali. «Quanto più Udine riuscirà a diventare nodo strategico di

una rete turistica regionale e a venire percepita, da chi proviene dall'esterno e dai residenti, come luogo in cui è possibile immergersi in contesti di esperienza gratificanti (eventi, iniziative, musei), tanto maggiori saranno le chances del commercio cittadino, che vive nella fase attuale una crisi abbastanza evidente».

La sfida dell'imprenditoria udinese "rendere più attraente lo shopping, con negozi accoglienti e allettanti"

Il commercio in una città che lo valorizza e ne viene valorizzata, dunque. «Sotto questo profilo - continua nel suo ragionamento il professore - va detto che gli imprenditori del commercio cittadino devono fare qualcosa di più perché

i loro negozi riconquistino un più deciso appealing nei confronti dei consumatori. E aggiungo che può essere pericoloso aggrapparsi all'idea di Udine come centro commerciale "naturale", quasi fosse sufficiente questo elemento distintivo per differenziarsi dai centri commerciali "artificiali", nati per iniziativa della Gdo all'intorno della città. In realtà, non vi è mai niente di "naturale" nel commercio, ma strategie messe in atto dalle imprese, concorrenza tra esse, attributi del servizio commerciale ed effetti complementari (ad esempio, essere localizzati in una luogo capace di richiamare visitatori), motivazioni che spingono un acquirente a scegliere un negozio e un centro commerciale (naturale o artificiale) piuttosto che un altro».

Grandinetti, quindi, lancia una vera e propria sfida all'imprenditoria commerciale udinese. «Il confronto competitivo non riguarda solo i prezzi o la disponibilità di parcheggi, ma anche un aspet-

to di matrice più contestuale: un numero sempre più grande di persone preferisce fare shopping (che in genere riguarda beni diversi da quelli di largo e frequente consumo, e include sempre una qualche dimensione esperienziale) nei centri commerciali esterni piuttosto che in centro-città, considerandoli spazi sociali più accoglienti. Si tratta di un vero paradosso se pensiamo alla bellezza del centro storico udinese, ma evidentemente questa qualità ha bisogno di altro per recuperare un suo valore di richiamo: essere una città accessibile e accogliente, con strutture e iniziative capaci (anche) di rendere più attraente lo shopping, con negozi accoglienti e allettanti. Con riguardo a questo ultimo punto - conclude Grandinetti - non dimentichiamo che l'imprenditorialità commerciale più dinamica, da tempo ha cominciato a trasformare i negozi da semplici contesti di acquisto in contesti di esperienza».

Alessandro Cesare

L'appello dell'associazione "Servono politiche regionali efficaci, meno centralismo e burocrazia, più impegno"

SPECIALE COMMERCIO



70° CONFCOMMERCIO

Cresce la fiducia "Si può ripartire"

Rosalba Tello

Dopo 7 anni difficilissimi, in cui ogni italiano ha perso 2100 euro di consumi, oggi ci sono tutti i presupposti per ripartire". Con questa iniezione di fiducia il presidente nazionale di Confcommercio Carlo Sangalli ha dato il via alle celebrazioni del 70° dell'associazione a Udine, nel salone del Parlamento del Castello, ospite dei padroni di casa Alberto Marchiori, presidente regionale di Confcommercio, e dei presidenti di Udine Giovanni Da Pozzo (Udine), di Trieste Antonio Paoletti e Gorizia Gianluca Madriz.

"Purtroppo le famiglie non hanno registrato questa ripresa perché non è stata ancora toccata con mano, ma non dobbiamo accontentarci di ciò che passa l'attuale scenario internazionale, mutevole e incerto. Dobbiamo sfruttare le opportunità che stanno creandosi affinché il 2015, e penso all'Expo e al Giubileo, sia veramente l'anno della ripresa". Rivolto alla presidente della Regione e vicesegretaria del Pd Debora Serracchiani, ha condiviso l'affermazione della governatrice che il Friuli Venezia Giulia debba essere "una regione ambiziosa", anche e soprattutto per la sua peculiare collocazione geografica.

La sfida è quella di giocare in attacco anche i prossimi 70 anni, "promuovendo il cambiamento invece di rincorrerlo, aiutando le imprese a stare sempre un passo avanti, aiutando il terziario, perché il terziario non è secondo a nessuno. L'importante è non dimostrarli, questi 70 anni, e non serve nascondersi: bisogna invece festeggiare la vita che c'è stata. Questa è la festa di un'associazione unita, che sa fare squadra, ma in cui ogni giocatore ha una storia sua, una storia speciale, che merita di essere raccontata".

Sangalli ha evidenziato con orgoglio il passato di Con-



fcommercio, ribadendo il ruolo determinante del terziario nell'economia italiana: "un mondo di imprese che chiede risposte di fronte ai cambiamenti impetuosi di questi anni. Nel solo primo trimestre 2015 nel paese sono venuti meno 23mila esercizi al dettaglio, eppure noi rappresentiamo il 40% del Pil e dell'occupazione. E' da cancellare la parola "incertezza" perché non crea un clima di stabilità. Dobbiamo costruire assieme un progetto per la tenuta della coesione sociale, trasformando i legittimi malumori in richieste credibili e cambiamenti consapevoli, avendo anche il coraggio di ripensarci nelle funzioni e nelle prospettive".

Ma Confcommercio e le imprese non possono fare tutto da sole: serve che il governo faccia la sua parte riducendo la pressione fiscale, "che è incompatibile con una ripresa economica, un peso insopportabile di tasse e burocrazia su famiglie e imprese", restituendo al contribuente in regola l'aliquota Irpef grazie a una seria lotta all'evasione, tagliando gli sprechi del-

la spesa pubblica improduttiva. Improprio, infine, l'ipotesi di aumentare l'Iva per coprire la rivalutazione delle pensioni: "significherebbe bruciare ogni prospettiva di sviluppo e tutte le speranze di ripresa".

Il presidente di Confcommercio Udine Giovanni Da Pozzo ha sottolineato la storia ancora più antica dei commercianti locali (la confederazione nazionale è nata il 29 aprile 1945); dell'associazione commercianti, industriali ed esercenti di Udine e provincia, infatti, esistono attestazioni sin dal 1893, mentre il sindaco Furio Honsell è andato ancora più indietro, al XIII secolo e al patriarca Bertoldo che, in una città di poco più di mille abitanti, istituì il mercato.

Nel suo intervento Da Pozzo ha posto l'accento sullo sviluppo del turismo. "Abbiamo un grande potenziale che nei prossimi anni può rappresentare 3 o 4 punti di Pil in più. Il nostro territorio è bellissimo, ma non riusciamo a trasformarlo in un valore aggiunto e ricavarne reddito. Servono politiche regionali efficaci, meno

centralismo e burocrazia, più impegno".

Dopo il saluto del sindaco di Udine Furio Honsell, che ha ribadito la necessità di "rilanciare il centro commerciale naturale", è toccato al presidente regionale di Confcommercio Marchiori. Ha difeso a spada tratta lo Statuto speciale ("ce lo siamo meritati sul campo") e paragonato l'attuale periodo con il post terremoto, "quando sapemmo risorgere, e con questo spirito dobbiamo affrontare l'uscita dalla crisi", citando il suo predecessore Pio Traini per «il prezioso lavoro in tempi difficili». Immane l'attacco a "burocrazia e fisco asfissianti, che ci mortificano quotidianamente". Infine un monito alla Regione: "Guai a introdurre la tassa di soggiorno - ha ribadito con forza Marchiori -, non dobbiamo mortificare una risorsa come il turismo e la filiera agroalimentare". La confederazione dice un no secco a un altro balzello. "Sarebbe deleterio per un comparto, quello del turismo, che va invece al più presto rilanciato dopo annate di flessione".

Segnali positivi dopo quattro anni

Una ripresa timida, ma dopo 4 anni è la prima volta che si registrano segnali positivi. Danno quindi fiducia i dati del focus sul primo trimestre 2015 - realizzato da Confcommercio Fvg in collaborazione con Format Ricerche - che delineano un quadro finalmente in controtendenza: crescono i ricavi, sale la fiducia, migliora il rapporto con le banche. E il 6% delle imprese del terziario in Fvg ha già utilizzato il neonato Jobs Act, mentre un altro 7,5% conta di farlo entro giugno.

A presentare l'indagine congiunturale alla celebrazione del 70° di Confcommercio Pierluigi Ascani di Format Ricerche. "Le imprese del terziario del Friuli Venezia Giulia si stanno lasciando la crisi alle spalle ma non i suoi effetti, che continuano a tradursi nel deperimento del tessuto delle imprese (aumento della mortalità delle imprese)".

"Oggi come allora il terziario crea occupazione e Pil - ha ribadito il presidente di Confcommercio Udine Giovanni Da Pozzo". La fotografia più recente ribadisce il peso del terziario in Friuli Venezia Giulia che copre il 75,8% delle imprese, il 57,2% degli occupati e il 74,3% del valore aggiunto. "Cifre che spiegano come i nostri comparti, in questa fase di crisi, hanno sostenuto anche gli altri settori dell'economia regionale".

Ma cos'è cambiato, allora, quest'anno? "Nei primi tre mesi del 2015 è aumentata la fiducia delle imprese del terziario del Fvg circa la situazione economica generale del Paese - ha spiegato Ascani -. Per il secondo trimestre di seguito il miglioramento della fiducia coincide con un effettivo riscontro sul fronte dei ricavi (indicatore da 29,9 a 31), in crescita nel trimestre e destinati ad aumentare ancora nella prima metà dell'anno. Stabile l'indicatore congiunturale con riferimento all'occupazione (31,6)".

Stabile la percentuale di imprese (circa il 28%) che si sono recate in banca per chiedere finanziamenti, affidamenti o rinegoziano. "Il calo dei tassi di interesse è avvertito in modo forte dagli operatori del territorio".

Prematuro esprimere un giudizio sugli effetti del "Jobs act", prevale tuttavia l'ottimismo sulla possibilità di effettuare nuove assunzioni grazie alla nuova norma. Il 6% circa delle imprese del terziario Fvg che ha già utilizzato il "Jobs Act", infatti, ne ha usufruito prevalentemente per assumere nuovo personale a tempo indeterminato. La quota di imprese intenzionate ad utilizzarlo è destinata a crescere nel secondo trimestre dell'anno (previsto circa l'8%). Il fisco continua ad asfissiarci: le imprese del terziario della regione denunciano un incremento della pressione fiscale negli ultimi due anni, che ha inciso sulle possibilità di crescita secondo il 90% degli intervistati. Infine la burocrazia: il peso del costo sostenuto dalle imprese per fare fronte agli adempimenti amministrativi e burocratici richiesti dalla PA è stato giudicato "poco" o "per nulla" sopportabile dal 73% delle imprese della regione.

R.T.

LA REGIONE

"Misure a favore del terziario"

La presidente della Regione ha svincolato la questione della tassa di soggiorno sollevata da Sangalli, ma ha rilanciato su un altro tema "caldo" per Confcommercio, quello della grande distribuzione. "Abbiamo fermato le rotative - ha detto Serracchiani -, al momento non daremo le autorizzazioni per costruire altri centri commerciali".

"Questi intensi ultimi due anni - ha aggiunto - hanno permesso, attraverso il confronto e la piena collaborazione con Confcommercio, di mettere in campo di misure a favore dei settori del commercio, del turismo e dei servizi, che consideriamo uno dei "pezzi" fondamentali del nostro sistema produttivo. Siamo una regione ambiziosa e adesso, dopo essere partiti con il piede giusto, abbiamo davanti un lavoro impegnativo per attuare i provvedimenti avviati e dare una prospettiva al Friuli Venezia Giulia".

Serracchiani ha ribadito l'impegno sul fronte della pressione fiscale: "non abbiamo toccato la pressione fiscale, immutata l'addizionale Irpef, inserite misure sull'Irap in Rilancimpresa". "Non possiamo farci sfuggire l'occasione di un più stretto rapporto con la Baviera, - ha concluso la Presidente - interessata al nostro sistema portuale. Per fare ciò dobbiamo avere infrastrutture e logistica all'altezza, leve fondamentali, in una regione dalla posizione invidiabile al centro dell'Europa, per far ripartire l'economia del Friuli Venezia Giulia. Ci stiamo attrezzando".

R.T.



I PREMIATI

Quattro commercianti "speciali"

La celebrazione del 18 maggio è stata anche l'occasione per assegnare riconoscimenti speciali a 4 commercianti che hanno fatto la storia nelle 4 province della regione. Le origini dell'orologeria Cella Giampaolo, a Gorizia, risalgono al 1939, quando il nonno di Giampaolo, negli anni della seconda Guerra Mondiale, arriva a Gorizia da Tricesimo. L'azienda è associata alla Confcommercio di Gorizia dal 1945. Premiata a Pordenone Garden G. Trentin & Figli, giunta alla quarta generazione; il capostipite Giuseppe Trentin, classe 1858, fin da bambino aveva la passione per il giardinaggio e la coltivazione di fiori. Oggi in via Cappuccini c'è un vero e proprio stabilimento in cui lavorano quasi tutti i figli (ben 8) di Giuseppe.

Rigutti Abbigliamento Uomo di Trieste nasce nel 1903 con il negozio di vestiti fatti a mano e mercerie di Ferdinando Rigutti di Gioacchino. La ditta Rigutti, con la sua esperienza ultracentenaria, è un punto di riferimento qualificato del settore moda triestino. A Udine la Ferramenta dei F.lli Piccoli di corso Mazzini è alla sua 9° generazione. E' la ferramenta più antica d'Italia. Il documento più antico che conservano gelosamente i due fratelli Romano e Giampaolo Piccoli risale al 16 giugno 1753. La Ferramenta Piccoli da sempre è iscritta alla Confcommercio di Udine e Giampaolo dal 1988 al 1993 è stato presidente del mandamento di Cividale del Friuli.



In Piazza San Cristoforo a Udine si trova un negozio di moda unico nel suo genere per donne, bambini e l'intera famiglia

IMPRESE



ALGONATURAL

La moda al naturale

I capi sono realizzati con fibre naturali certificate. A breve anche incontri sulle merceologie trattate

Molto di più di un negozio di abbigliamento e di moda. È il primo negozio del suo genere in Italia. È AlgoNatural e si trova in piazza San Cristoforo 14 nel cuore di Udine, specializzato in capi realizzati con fibre naturali certificate. Un luogo allo stesso tempo per tutti: donne, nonne e bambini. L'intera famiglia da AlgoNatural potrà vestirsi con tessuti organici a basso impatto ambientale e provenienti dal commercio equisolidale: cotone, lana, seta, lino, canapa, bamboo o scegliere accessori prodotti con materiali da riciclo.

A lanciare questa iniziativa è Marisol Cifuentes "Vogliamo che AlgoNatural diventi anche un punto di riferimento per futuri incontri e dibattiti sulle merceologie trattate, dove verranno coinvolti gli altri esercizi udinesi e gli esperti del settore". Insomma un progetto ambizioso che va oltre alla semplice vendita, ma mira a far acquisire al cliente la consapevolezza di ciò che compra. Consapevolezza ambientale. Consapevolezza della qualità. In una parola sola, AlgoNatural, sono racchiusi tanti



Marisol Cifuentes

concetti: natura, salute, economia, tendenza, stile, design e moda esclusiva.

Consapevolezza che ad AlgoNatural si trovano capi che aiutano anche il pianeta.

Il cotone organico, infatti, coltivato con tecniche più sicure e naturali, assicura una maggiore durata dei capi prodotti, in quanto la fibra è più integra in origine e meno logorata dai processi di lavorazione. In alcuni prodotti si riscontra una durata sino a cinque volte maggiore e questo significa risparmio. C'è poi la questione allergie



che con la primavera iniziano a comparire. I normali capi di cotone che indossiamo, possono conservare tracce di sostanze nocive residui della coltivazione e della lavorazione, ragioni per cui i soggetti più sensibili, primi tra tutti i bambini, rischiano di accusare patologie dermatologiche e alle vie respiratorie. Vestire naturale può essere così una soluzione ai casi di allergie sempre più frequenti e alle ipersensibilità cutanee.

"Abbiamo pensato a tutte le esigenze della famiglia - continua Marisol Cifuentes - Vestire un bambino vuol dire avere attenzione per i prodotti sicuri e di qualità. Pensiamo ai tanti casi di allergie sviluppate fin dai

CURIOSITÀ

Una scelta di buon senso

Non tutti sanno che per le coltivazioni di cotone si fa massiccio ricorso pesticidi di sintesi, anticrittogamici, diserbanti, defolianti. Si tratta di prodotti chimici altamente tossici. Ciò che non finisce nella terra, resta nella pianta, resta nelle fibre del cotone. Durante la successiva lavorazione si fa uso di candeggianti (es. a base di cloro), tinture, detergenti, ammorbidenti e una varietà di altri prodotti chimici, per conferire colore, morbidezza e lavorabilità al cotone nelle sue diverse forme. Coltivare e lavorare il cotone coi processi industriali ha un elevato impatto ambientale, e non solo per l'inquinamento. Il cotone ottenuto a quel modo, con coltivazioni esasperatamente intensive, presenta caratteristiche merceologiche che lo rendono meno stabile e duraturo. AlgoNatural invece garantisce al consumatore che nell'intero ciclo di lavorazione siano stati rispettati i diritti umani ed economici di chi ci lavora, che non ci sia sfruttamento di minori, che non si usino sostanze tossico-nocive (sia in coltivazione sia in produzione). Una questione seria che impatta tecnicamente ed eticamente l'ambiente e l'uomo. Ciò è possibile solo attraverso il rispetto di norme precise, rispetto che deve essere certificato da organizzazioni serie e molto autorevoli.

L'offerta interessa le donne di Udine, della regione, del triveneto. Donne che sono mamme, sorelle, nonne, zie e spesso responsabili della "cura" della famiglia, a partire dai figli. Donne che hanno la capacità di scegliere e orientare gli acquisti, sapendone valutare i contenuti e l'estetica.

"Da noi - dice Marisol - si potrà acquistare un prodotto per le sue caratteristiche naturali e per l'utilità, ma anche solo perché piace. Per tutti ci sarà sempre la sicurezza di aver scelto un articolo di qualità certificata e di fare comunque un acquisto consapevole, più rispettoso dell'uomo e del pianeta". Le

aziende da cui si rifornisce AlgoNatural sono certificate come i loro capi, all'interno di un

La titolare Marisol Cifuentes "Vogliamo che AlgoNatural diventi anche un punto di riferimento per futuri dibattiti"

norma tecnica (GOTS) che è un sistema in grado di garantire l'intera filiera, dal campo al

IN CIFRE

Il cotone organico migliora l'acqua

In India, Cina, Turchia, Tanzania e Stati Uniti è coltivato il 97% della produzione mondiale di cotone organico.

I risultati sono a favore di cotone organico, con un minor contributo al riscaldamento globale (46%), l'erosione del suolo (26%), il consumo di acqua (91%) e la domanda di energia (62%).

Il cotone organico permette una riduzione del 93% delle sostanze tossiche rispetto al cotone convenzionale.

negozio. L'intimo, la maglieria, l'abbigliamento sono selezionati da tutto il mondo e certificati a marchio GOTS.

Chi acquista da AlgoNatural sa che sono stati rispettati: il controllo dell'intera filiera, nessun sfruttamento di minori, l'eliminazione dei pesticidi, l'aiuto agli agricoltori a sfamare le loro famiglie, la lotta al cambiamento climatico.

"La nostra - precisa la titolare - è una sfida basata sulla crescita della consapevolezza. Non basta leggere sull'etichetta 100% cotone o cotone organico. Bisogna accertarsi che compaiano i marchi di certificazione internazionale come il Gots".



Ad AlgoNatural ci si può vestire con tessuti organici a basso impatto ambientale: cotone, lana, seta, lino, canapa, bamboo

primi mesi di vita per la scelta della biancheria. Ma il fenomeno non riguarda solo i bambini".

JONNY LUANIE

Pizza quadrata, ma anche hamburger e salsiccia

Il cibo che dà emozione

Sono figli di Dall'Ava, ma non ne portano il cognome. I punti di ristoro di cui stiamo scrivendo, infatti, sono "fratelli conviventi" delle prosciutterie "Dok Dall'Ava" e si chiamano Jonny Luanie. Si presentano come il frutto più recente di un'idea di Carlo Dall'Ava e dei suoi collaboratori (tutta fatta in casa, ci tengono a precisare). Un format di locale nuovo, un'evoluzione che si sposa con le già consolidate prosciutterie.

Come nasce Jonny Luanie

«La clientela che, da anni, frequenta le nostre prosciutterie - spiega Carlo Dall'Ava - pur non essendo presente nel menu ci chiedeva la pizza: soprattutto i bambini e i ragazzi. Così abbiamo pensato di proporla, ma a modo nostro. Una pizza di qualità perché sono consapevoli che se hai una buona idea di arredamento, si può copiare, così come pure la grafica, i colori, o il resto dell'idea, ma la qualità no: quella resta solo tua. Così, come nel resto della nostra proposta agroalimentare, abbiamo puntato alla qualità degli ingredienti, oltre che sulla forma della pizza stessa».

Incredibilmente, infatti la pizza preparata e servita da Jonny Luanie è quadrata.

«Io, girando il mondo per la gestione delle relazioni commerciali dell'azienda, incontro molte persone, operatori, produttori. Così ho messo insieme una serie di conoscenze, di rapporti personali che ci consentono di preparare delle liste di menu semplici, ma assolutamente di qualità. I nostri fornitori sono tutti italiani e sempre

attenti alla salvaguardia della biodiversità. Su queste basi abbiamo iniziato a pensare a Jonny Luanie. Del resto, sappiamo di aver a che fare, finalmente, con un consumatore sempre più attento e consapevole su ciò che mangia e su come viene prodotto il cibo che gli mettiamo in tavola. Un consumatore il quale, oltre alla qualità e al buon sapore, cerca anche qualche emozione nel cibo e in ciò che gli ruota attorno».

Una proposta di ristorazione che mette in connessione le tre regole delle prosciutterie Dok Dall'Ava: Simply Luxury Food. Tradotto: prodotti semplicemente buoni; presenti nei migliori negozi del mondo e fatti in casa (pasta, sughi, minestre, grissini, pane, dolci, oltre che prosciutto)..

Una proposta nuova, di qualità

Tornando alla pizza, bisogna aggiungere che è preparata con farine di grano duro macinate a pietra, lievito madre, acciughe e capperi siciliani, burrata pugliese, vera mozzarella di bufala. Se poi è piaciuta, Jonny Luanie è attrezzato con un angolo adibito a "negozio" dove si possono acquistare gli ingredienti per farsi da soli una buona pizza casalinga.

L'offerta di "Jonny Luanie, pizza e salsiccia" è completata dagli hamburger di fassona (carne bovina di razza piemontese) e, appunto, dalle salsicce (assai apprezzate dai bambini e dai giovani clienti) provenienti dalla lavorazione della carne dei maiali allevati e macellati all'interno del circuito zootecnico italiano da cui si ricavano pure le cosce per



fare il Prosciutto di San Daniele Dop. Vista la coesistenza della prosciutteria con JL, il cliente può pure comporre il proprio menu con un mix di piatti scelti tra le due formule. Per accompagnare queste ricette, semplici e digeribili, c'è una lista di birre artigianali e di vini friulani di una decina di cantine regionali.

«Dopo una ponderata riflessione con la famiglia e i collaboratori più stretti - aggiunge ancora Dall'Ava - abbiamo messo insieme le idee e capito cosa volevamo fare, in pratica. Così si è concretizzata l'idea di Jonny Luanie (Giovanni Salsiccia) e della sua proposta gastronomica. A giugno 2014, vicino alla nostra prosciutteria, sulla Strada Statale, abbiamo aperto il primo locale con le nuove proposte».

Visto che l'idea ha funzionato, abbiamo celebrato lo stesso matrimonio anche con le prosciutterie di Cortina d'Ampezzo, Venezia e Udine (in piazza

Bolzano) che abbiamo inaugurato un paio di mesi fa».

Se Jonny Luanie ha ricevuto il gradimento dei clienti, ci sono nuove aperture in vista?

«A giugno apriremo lo spazio Jonny Luanie all'interno della nostra prosciutteria dell'Outlet Village di Aiello del Friuli. Poi sarà la volta dei centri delle grandi città (Milano, Roma, Firenze).»

Ma la qualità costa. Come si fa a proporla tutti i giorni mantenendo i prezzi equi e concorrenziali?

«È giusto remunerare i produttori in maniera adeguata, soprattutto quando producono qualità. Per non far lievitare i prezzi e mantenere in equilibrio l'azienda, soprattutto in questi tempi di tensione economica, serve un accordo e corretto controllo di gestione. Ed è quello che abbiamo sempre fatto e facciamo tutt'ora», conclude Carlo Dall'Ava.

Adriano Del Fabro

IN CIFRE

4 locali. C'è anche a Udine

Anno di nascita: giugno 2014

Luogo di nascita: San Daniele del Friuli (Udine)

N° di locali: 4 (San Daniele, Udine, Cortina d'Ampezzo e Venezia)

N° totale di coperti: 460

Personale addetto: 40 collaboratori

A Udine, "JL" si trova in piazza Bolzano 1, con chiusura domenicale. Tel. 0432.299455 (ore 10-15,30; 18-24), con prenotazione sempre gradita.

L'obiettivo è dare visibilità su internet ai propri clienti: piccole, medie e grandi imprese, ma anche liberi professionisti ed enti pubblici

IMPRESE



SERVIZI MULTIMEDIALI

Il digitale integrato

Dalla realizzazione dei siti web l'azienda si è allargata ai social e alle pubblicità online

Viviana Zamarian

Ha saputo sperimentare. Ha saputo aggiornarsi per comprendere le dinamiche del marketing e offrire servizi correlati inserendoli in una strategia integrata. Ha vissuto le prime grandi evoluzioni del web riuscendo a metterle a disposizione dei propri clienti. È una storia di crescita e di sviluppo quella della web agency Servizi Multimediali. Una storia che nasce nel 2003 quando Fabio Marchesi decide di sfidare un mercato nuovo e dalle molteplici potenzialità. Allora l'obiettivo era realizzare siti web. Oggi il contesto si è ampliato. Perché si continua a realizzarli ma nell'ambito di una comunicazione integrata che prevede piattaforme di pubblicità online, social network, newsletter con un costante monitoraggio dei risultati ottenuti da ogni



non comprendono le potenzialità della pubblicità online per farsi conoscere - afferma Marchesi -. Per questo stiamo organizzando anche dei seminari gratuiti rivolti alle aziende che si tengono nella nostra sede, proprio per spiegare quali sono le opportunità di crescita, per illustrare i numerosi benefici e vantaggi che ne posso trarre e per condividere la nostra esperienza ultradecennale mettendola al loro servizio». Propongo soluzioni sia personalizzate sia standard, adottare un approccio mirato a integrare i vari strumenti fra loro, spesso anche con software aziendali, ed essere flessibili sono i punti di forza di un'azienda che «vuole aiutare il cliente a scegliere e creare i contenuti per crescere insieme e raggiungere risultati e gli obiettivi prefissati». Tappa molto importante per l'attività di Servizi Multimediali è stata l'affiliazione con il Dite-

Ora il sogno si chiama Stati Uniti d'America. Una prima missione esplorativa è stata fatta grazie alla Camera di Commercio

attività. L'obiettivo è quello di dare visibilità online ai propri clienti - piccole, medie e grandi imprese, liberi professionisti e artigiani, ma anche associazioni ed enti pubblici - offrendo loro una consulenza a livello di strategie di comunicazione, promozione sul web e grafica digitale, solo per citare alcuni aspetti. «Spesso le imprese

CURIOSITÀ

Il successo raccontato ai Google AdWords

È stato l'unico relatore friulano ad aver partecipato all'"ADworld Experience" a Bologna, uno dei più grandi eventi di Google AdWords in Europa. Fabio Marchesi è intervenuto davanti a una platea di oltre 200 operatori di settore italiani e stranieri per illustrare il suo "caso di successo" relativo alla Scuola della Pizza Italiana. Il tema infatti era "Vendere corsi di formazione con AdWords: Ipotesi e verifiche dietro il targeting avanzato per vendere corsi di formazione in ambito locale". Marchesi, dopo la sua specializzazione nella pubblicità online utilizzando la piattaforma Google AdWords, ha dunque avuto l'opportunità di illustrare il proprio lavoro e l'esperienza maturata in un evento di importanza internazionale confrontandosi con professionisti del settore. Tante le sfide che ora si appresta ad affrontare. Per diffondere la cultura digitale e per far comprendere alle aziende le molteplici possibilità di crescita e di sviluppo che possono derivare dalla promozione online.

(v.z.)

IN CIFRE

Più di 250 progetti

Più di 170 clienti

Più di 250 progetti

Più di 15 stagisti ospitati, alcuni si sono fermati in azienda

40 ore all'anno dedicate alla formazione (formazione interna)

Almeno 1 progetto di ricerca&sviluppo ogni anno (progetti interni non commissionati da clienti)

Contatti : info@servizimultimediali.net

www.servizimultimediali.net



Fabio Marchesi

Guido Lombardo e grazie alla presenza di due giovani in tirocinio (oltre ad aver attratto molti stagisti a cui è stata offerta una formazione) continuando sempre ad aggiornarsi. E rimanendo, al tempo stesso, fortemente radicata nel territorio dove è stata avviata, a Codroipo. Ora il sogno si chiama Stati Uniti d'America. Un sogno che sta cominciando a diventare realtà grazie ai contatti avviati durante una mission esplorativa, organizzata dalla Camera di Commercio di Udine in Florida lo scorso anno. E grazie a quelli che potranno essere stretti in California dove Marchesi - che sta già lavorando per un'azienda di New York fondata da imprenditori friulani -, si recherà nelle prossime settimane. Da Codroipo, insomma, è partita una vera e propria accelerazione per aumentare la conoscenza della cultura digitale in Friuli Venezia Giulia. Una cultura dalle enormi potenzialità che spesso però non vengono del tutto comprese e capite. Una cultura che va potenziata e sviluppata. Ora Fabio Marchesi punta al mercato estero, guardando non solo agli Usa ma anche a Dubai.

di (Distretto industriale delle tecnologie digitali), il network di riferimento del digitale del Friuli Venezia Giulia, impegnato a diffondere la cultura digitale nelle aziende, nelle amministrazioni pubbliche e tra i cittadini. «Questo è stato possibile per merito di Simone Pukšic, attuale presidente di Insiel - dichiara poi Marchesi -. Ne siamo davvero molto fieri perché si tratta di una realtà attiva e propositiva, che fornisce conoscenza reale e dove abbiamo trovato numerosi aziende simili a noi con cui confrontarci e collaborare in modo costruttivo». Un'azienda, Servizi Multimediali, che in questi anni è cresciuta e si è strutturata - con l'assunzione del web developer

SELECT

Servizi per l'elettronica industriale

Soluzioni complete per il collaudo di schede elettroniche

La Select (Service for ELECTronics) di Enrico Todesco ha una carta d'identità di tutto rispetto.

Si occupa infatti di Servizi di testing automation per l'elettronica industriale, ha sede in via Squarcians, 11, a Buja e, pur essendo nata da poco, nel 2008, a maggior ragione lavorando nel settore tecnologico, si può decisamente affermare che non abbia perso un byte per quanto riguarda opportunità e qualità.

Entrando nello specifico dell'azienda ce ne parla proprio il titolare, Enrico Todesco: "Select è nata nel 2008 da un'idea imprenditoriale - racconta - che, in pieno periodo di crisi, poteva apparire come un gesto folle; solo così verrebbe definito uno che rinuncia alla sicurezza di un "posto fisso" per sfidare se stesso e dimostrare che forse val qualcosa di più di quello che vogliono farti credere gli altri. La ditta - continua Enrico - si occupa dello sviluppo del software, dell'hardware, dell'assistenza tecnica, della manutenzione e della calibrazione di macchinari

che collaudano schede elettroniche; praticamente tutti quei circuiti verdi pieni di componenti che servono per far funzionare gli apparecchi di uso comune, dal computer all'aspirapolvere, dai sistemi di illuminazione alle applicazioni aerospaziali".

"Chiavi in mano" dunque per qualsiasi cliente che alla SE-

A 29 anni la scelta di mettersi in proprio all'alba della crisi, nel 2008

LECT Service chiedo una soluzione tecnica completa per il collaudo di una scheda elettronica, partendo da una specifica tecnica. Ma come è nato un interesse così specifico in un campo anche abbastanza inflazionato, oggi che, per stare al passo con la tecnologia, bisognerebbe stare incollati al video ventiquattrore su ventiquattro? Ri-

sponde sempre Enrico: "La mia passione è iniziata fin da bambino, quando mi divertivo a smontare e rimontare tutto ciò che di meccanico aveva la sfortuna di capitare tra le mie mani. Sono nato "maker", come va di moda definirsi adesso, e quindi il percorso naturale delle cose mi ha portato alla scelta di frequentare l'Istituto Malignani di Udine e una volta diplomato mi sono arrivate subito varie offerte di lavoro. Ho optato per un'azienda di Buja che, occupandosi di elettronica, mi dava la possibilità di mettere subito in pratica quello che avevo imparato.

Li sono rimasto e cresciuto per otto anni occupandomi di riparazioni, collaudo di schede elettroniche ed infine di supporto tecnico/commerciale" potendo così, oltre che applicare nella vita reale quello che avevo studiato sui banchi di scuola, implementare le mie conoscenze tecniche e acquisirne di commerciali".

E poi cos'è successo che ha fatto compiere l'ingegnoso e azzeccato salto?



"Pian piano però la voglia di mettermi in gioco ha iniziato ad essere invadente - racconta ancora il titolare della Select - e ho deciso quindi, a ventinove anni, di mettermi in proprio e di provare a camminare con le mie gambe usando la mia testa e le mie mani, ed è nata la Select (Service for ELECTronics)".

Ovviamente i contatti precedentemente creati dal titolare della Select non sono andati persi ma, anzi, sono continua-

ti proficuamente anche con un importante cliente del settore, quale la Spea S.p.A., azienda piemontese leader del settore a livello nazionale e fra le più importanti in ambito internazionale. "Questa esperienza è stata fondamentale - esclama a proposito Enrico - soprattutto nella fase iniziale dell'attività, quando cioè in pochi mi conoscevano!".

Valentina Coluccia

CURIOSITÀ

I laboratori di maker

"Il mio settore è in continuo mutamento, - dice Todesco - ed è davvero il caso di dire che corre e cambia alla velocità della luce e necessita quindi di una costante formazione al fine di proporre soluzioni customizzate a seconda dell'esigenza del cliente". "Io desidero offrire proprio questo - aggiunge - garantendo professionalità, disponibilità e assistenza in tempi rapidi" Ciliagina sulla torta Enrico Todesco fa anche parte del Consiglio direttivo del Movimento Giovani Imprenditori di Confindustria Udine e segue attivamente ed in maniera assolutamente volontaria dei laboratori di maker, offrendo la sua esperienza e le sue competenze e mescolandole a quelle di chi, con lui, si confronta sui temi della tecnologia. "Sono soddisfatto, oggi, dei frutti che sto raccogliendo - conclude - soprattutto a livello personale, e spero di raccogliermi sempre più numerosi non escludendo la possibilità di un ampliamento".

Ecco la straordinaria scoperta che ha contribuito alla vittoria di Milano come sede dell'Expo

EXPO



CONVERSAZIONE CON ATTILIO SCIENZA

La vigna di Leonardo

Il vigneto del grande artista italiano è stato ricostruito e a settembre si farà la raccolta dell'uva

Walter Filippetti

Leonardo nasce a Vinci il 15 aprile del 1452 (morirà in Francia, ad Amboise, nel 1519). A Milano lavora dal 1482 al 1499 e dal 1506 al 1513. Per remunerare gli alti servizi di Leonardo alla città, Ludovico il Moro gli donò un vigneto nel 1498. L'artista aveva da poco concluso il suo capolavoro: l'Ultima cena. La vigna è presso Porta Vercellina, in Corso Magenta a pochi passi da Santa Maria delle Grazie, dove dipinse l'affresco. Nel suo testamento, come unico bene immobiliare di sua proprietà, è riportato questo vigneto, di circa 8.500 mq, al quale era molto affezionato. Scrive Luca Maroni, ispiratore del progetto di recupero della vigna di Leonardo, nel suo libro da poco in libreria, "Milano E' la vigna di Leonardo". Edizioni SENS. «Tutto cominciò quando, come consulente di Miwine per la Fiera di Milano, era necessario trovare un nesso storico che legasse Milano al vino. Fu allora che mi venne in mente un fascicolo dal quale, con grande stupore, avevo appreso del vigneto di Leonardo a Milano».

Testimonianze successive ci arrivano dagli scritti e disegni di Leonardo e, in epoca più recente, da un libro di Luca Beltrami del 1920 ("La vigna di Leonardo"), con foto di Antonio Paoletti. Il terreno è di pertinenza della Casa degli Atellani, la cui porzione di vigna superstita fu salvata da Piero Portaluppi.

Nell'estate del 1943 la vigna andò distrutta dai bombardamenti inglesi. «Dallo studio del pittore nostro confinante - ricorda Anna Castellini, della famiglia ora proprietaria della Casa degli Atellani - si sviluppò un incendio che si propagò rapidamente bruciando alberi e piante del nostro giardino». Che in seguito fu ricoperto da uno strato di ruderi alto 150 cm, portati per innalzare il livello del terreno.

«Fu la salvezza del vigneto



Alcune foto delle vigne di Leonardo presso Porta Vercellina, in Corso Magenta a pochi passi da Santa Maria delle Grazie

leonardesco», afferma Attilio Scienza, professore di viticoltura presso l'Università di Milano, uno dei massimi esperti mondiali nel suo settore, chiamato da Maroni per ca-

Nell'estate del 1943 la vigna andò distrutta dai bombardamenti inglesi. La ricostruzione è stata permessa grazie al ritrovamento delle radici

pire come recuperare le viti scomparse. Assieme a suoi due ricercatori, Rodolfo Minelli, pedologo e Serena Imazio, genetista molecolare, Scienza definì il progetto che prevedeva di scavare nell'area del vigneto, sperando di ritrovare frammenti di radici delle viti. Il 1° ottobre del 2007 iniziarono gli scavi, «seguendo il disegno tracciato da Leonardo e le foto di Beltrami, iniziammo a scavare - continua Scienza - . Portammo un camion di ter-

ra presso i laboratori dell'Università, dove fu setacciata per recuperare i vari frammenti di radici. Poi analizzati per individuare il Dna e così risalire all'origine. Trovammo diverse radici e non solo di viti, ma anche di altre piante. Iniziammo a confrontare i risultati con quelli della Banca dati dell'Università. Sapevamo che la vigna era piantata con la Malvasia di Candia. Che trovammo, ma che non era quella originaria dell'isola greca, bensì apparteneva alla famiglia dei Lambruschi. Alla fine scoprimmo che era sì Malvasia, ma del piccolo villaggio di Candia in Lomellina. Una varietà che non assomigliava a nessun'altra».

Il 23 marzo 2008 Scienza e il suo team comunicarono ufficialmente che i reperti ritrovati provenivano dalle viti originali piantate da Leonardo da Vinci. Ora, grazie al materiale genetico, si poteva individuare la varietà e quindi procedere al reimpianto. Notizia che fu annunciata pochi giorni dopo, 30 Marzo, a Parigi, in occasione delle votazioni che avrebbero dato la vittoria a Milano su Smirne per Expo 2015. Allo-



ra Sindaco era Letizia Moratti, che molto si spese per realizzare l'idea. Anche la vigna di Leonardo contribuì alla vittoria. Poi, dopo l'exploit, il lungo periodo di stallo, tipicamente italiano. Ad un certo punto pareva che il sogno di regalare all'Expo di Milano 2015 la vigna originale di Leonardo, viva e vegeta, fosse irrealizzabile.

La "dimenticanza" durò fino all'ottobre del 2013. Fu grazie al lavoro caparbio e silenzioso di Serena Imazio, che mai smise la ricerca, che il sogno si rese possibile. Il ritardo accumulato era enorme e l'Expo era alle porte.

Attilio Scienza: «L'impegno era ambizioso: ricostruire il vigneto di Leonardo, riportarlo in produzione e fare la prima vendemmia in occasione dell'Expo milanese. Grazie al Dna, trovammo delle viti di Malvasia di Candia Aromatica, analoghe alle native, tra quelle ancor oggi coltivate nei Colli Piacentini. Per poterle mettere a dimora entro maggio 2015 servivano, però, viti di una certa dimensione e in grado di fruttificare. Per tali motivi si optò per la tecnica della

margotta. Metodo di moltiplicazione che prevede di inserire, una parte del tralcio, in un vaso aereo con della terra, così da far emettere le radici dal tralcio. Le piante ottenute fu-

La vigna era piantata con la Malvasia di Candia, appartenente alla famiglia dei Lambruschi

rono separate da quelle madri e, in vaso, trasferite in autunno in una serra riscaldata. Si ottennero cento viti robuste, alte due metri, che furono piantate nel marzo 2015 seguendo il disegno di Pietro Castellani. Esattamente nel luogo originale del vigneto di Leonardo».

I fili della storia erano stati riannodati.

Nel settembre di Expo 2015 si farà la raccolta dell'uva per ottenere il vino di Leonardo. Il coraggio di sognare di Luca Maroni e di coloro che avevano creduto nel suo progetto, si è avverato.

BIRRA (BY) CHIARA

«Dal campo al boccale»

Ad incarnare uno dei chiodi fissi di Teo Musso - pioniere della birra artigianale in Italia e fondatore del birrifico cuneese Le Baladin - secondo cui «la birra è un prodotto della terra», sono in primo luogo i birrifici agricoli: quelli che usano oltre il 50% di materie prime proprie nella produzione, e che in Italia stanno conoscendo una discreta fioritura da quando il decreto ministeriale 212/2010 ne ha sancito l'esistenza. La norma consente alle aziende agricole di includere tra le proprie attività la produzione di birra: opportunità che in Friuli ha colto per primo Carlo Alberto Venier di Nespoleto, che in quell'anno ha preso in mano i terreni di famiglia. Dei 12 ettari di terreno una decina sono coltivati ad orzo, e i restanti sono divisi tra gli ulivi e circa 200 piante di luppolo: c'è tutto quello che serve per fare la birra, se non fosse che -

precisa Venier - che «il luppolo è una pianta che entra in produzione al terzo anno, e noi, avendo piantato nel 2013, non arriviamo ancora a coprire tutto il nostro fabbisogno: ma l'obiettivo è produrre una birra totalmente nostra». «Dal campo al boccale» è lo slogan che compare sulle tre etichette attualmente in produzione: la «verde», una lager dalla luppolatura intensa e profumata; la «oro», una pale ale dai sapori fruttati; e la «bianca», una chiara ad alta fermentazione aromatizzata con fiori di sambuco. In elaborazione ce n'è poi una quarta, aromatizzata con le scorze d'arancia.

Venier non ne fa una questione di «km zero», né di «prodotto locale»: «semplicemente mi appassionava l'idea della filiera completa, per quanto le problematiche non siano indifferenti». Prima tra tutte l'assenza di malterie nel nord Italia, tanto che per Villa Chazil risulta più conveniente rivolgersi in Austria per maltare il proprio orzo; o l'impossibilità di meccanizzare la coltivazione del luppolo su piccola scala. Ma questo non ha impedito al birrifico, che impiega solo tre persone, di arrivare ad una produzione di 420 hl nel 2014, e di puntare al raddoppio per il 2015. Oltre a distribuire su Padova, Venezia e Roma, Villa Chazil ha avviato i contatti per iniziare la distribuzione in Slovacchia e Norvegia.

Chiara Andreola

PROGETTI CCIAA PER EXPO

Il 12 giugno secondo appuntamento per le imprese

Si terrà a Milano il 12 giugno il secondo appuntamento per le imprese a Expo organizzato nell'ambito del programma Enterprise Europe Network (Een) di cui la Cciao di Udine è partner, realizzato proprio per aiutare le imprese a «sfruttare» al meglio la manifestazione milanese come occasione di incontro e scam-

La giornata sarà dedicata alla creatività e innovazione nel settore Agro-Food

bio con operatori economici stranieri. Il link per iscriversi, entro il 5 giugno, è <https://www.b2match.eu/expo2015> e la giornata, dedicata alla creatività e innovazione nel settore Agro-Food, è rivolta a

produttori di alimenti, aziende offerenti nuovi prodotti e tecnologie per l'agrofood e il settore Ho.Re.Ca, designer, operatori turistici, esperti in campo alimentare e agricolo. Attraverso gli incontri bilaterali sarà possibile conoscere gli ultimi trend, gli attori di spicco e le nuove iniziative internazionali, ottenere informazioni su opportunità di business, scoprendo nuovi prodotti e tecnologie. Info in Cciao: Tel. 0432.273516-273230 e progetti.info@ud.camcom.it. Sono quattro in tutto (questa è la seconda) le giornate organizzate per le imprese a Expo nell'ambito del progetto Een, mentre per tutta la durata di Expo, è sempre possibile iscriversi a un'altra iniziativa cui la Cciao aderisce, realizzata in partnership con Promos Milano e Price Waterhouse Coopers (Pwc). In questo caso, per favorire percorsi di internazionalizzazione du-

rante l'evento, coordinando business meeting e partecipando alle spese sostenute dalle imprese. In sostanza, la Cciao fornisce alle aziende (comparsi food&wine, meccanica elettronica, real estate, arredo-design) un "coupon", che garantisce varie opportunità: di incontrare aziende che rispondono alle caratteristiche richieste,

Attraverso gli incontri bilaterali sarà possibile conoscere gli ultimi trend, gli attori di spicco e le nuove iniziative internazionali

accedere a pubblicazioni, documentazione e contenuti selezionati in tema di internazionalizzazione, a strumenti per autovalutare



la propensione dell'azienda all'internazionalizzazione, nonché a due biglietti per l'ingresso a Expo e accesso privilegiato al calendario di iniziative internazionali in programma a Milano nel semestre. PwC ha realizzato una piattaforma, Expo Business Matching (<https://www.expobusinessmatching.com/>), che consente, attraverso B2b, di accompagnare le imprese mirando a promuovere lo sviluppo di relazioni, collaborazioni e partnership attraverso l'interazione con operatori e

imprese provenienti da 148 Paesi. La Camera di Commercio sta raccogliendo le adesioni e fungerà da "aggregatore". A "blocchi" di 25 aderenti (ordine cronologico di arrivo alla casella Pec), confermerà alle aziende l'iscrizione e invierà il "coupon". L'impresa, ricevuto il coupon, confermerà la registrazione tramite portale e conferma i singoli appuntamenti, e organizza la trasferta a Milano, informando la Cciao (Info: promozione@ud.camcom.it e 0432.273517).

Solo un diplomato su tre trova lavoro dopo 12 mesi. Eppure c'è richiesta di profili tecnici. Dove sta il problema?

SPECIALE SCUOLE



L'INCHIESTA

Il divario scuola-lavoro

Sono circa 25 mila i profili ricercati e che si faticano a trovare da parte delle imprese

Giada Marangone

L'occupazione premia i tecnici: a riferirlo è Almalaurea in una recente indagine svolta su scala nazionale. La ricerca evidenzia però che a dodici mesi dal diploma solo il 38% dei ragazzi usciti da un istituto tecnico risulta occupato, il 39% per gli istituti professionali. Dati questi che mal si conciliano con la sempre maggior richiesta da parte delle imprese italiane di profili tecnici. Sarebbero infatti tra i 20 e i 25 mila, secondo uno studio Excelsior di Unioncamere, i profili ricercati e che si faticano a trovare da parte delle imprese del Belpaese. Da cosa deriva questo paradosso? Cosa c'è che non funziona nel matching domanda/offerta di lavoro? Ma soprattutto perché la disoccupazione giovanile ha raggiunto tassi così rilevanti?

La riforma della scuola superiore ha portato numerosi cambiamenti, tra i principali senza ombra di dubbio vi è la riorganizzazione: 6 licei; istituti tecnici suddivisi in 2 settori con 11 indirizzi; istituti professionali suddivisi in 2 settori e 6 indirizzi. Abbiamo chiesto ad alcuni dirigenti scolastici della provincia di Udine come è cambiata la scuola negli ultimi cinque anni, quali reali possibilità di impiego offre la scuola e se usciti dal circuito scolastico superiore le diverse direzioni scolastiche avessero dati circa l'inserimento lavorativo degli ex studenti.

Secondo **Lorella Rigonat**, collaboratore vicario del dirigente scolastico dell'ISIS della Bassa Friulana (a cui fanno capo tre centri: San Giorgio di Nogaro, Palmanova e Cer-



vignano del Friuli), la riforma della scuola, specie per quello che attiene sia gli istituti tecnici che professionali, ha mantenuto inalterata la preparazione e ha potenziato la capacità imprenditoriale degli studenti.

«Nel corso del biennio 2013-14 e 2014-15 - sottolinea Rigonat - è stato attuato un piano di orientamento personalizzato specificatamente rivolto ad allievi degli indirizzi tecnici-professionali nell'ambito del progetto nazionale FLO con azioni mirate a favorire la conoscenza più approfondita di sé e delle proprie attitudini, del mercato del lavoro, le possibilità occupazionali anche attraverso contatti specifici con aziende del settore di riferimento in cui la scuola si è fatta intermediario tra domanda e offerta».

Un esempio concreto, quindi, di come il ruolo della scuola sia determinante nell'orientare e nel formare le nuove leve. Da una recente indagine dell'ISIS

della Bassa Friulana sullo stato attuale di 396 ex diplomati che hanno frequentato percorsi tecnici e professionali degli anni scolastici 2011-12, 2012-13 e 2013-14, aggiornati al 30 settembre 2014, 130 hanno proseguito il percorso universitario, 6 hanno frequentato corsi formativi post diploma, 1 ha frequentato stage/tirocini non retribuiti post diploma, 140 hanno regolare impiego, 62 sono inoccupati, 28 dopo un periodo di lavoro precario sono attualmente disoccupati, 29 sono risultati irreperibili.

«La nostra scuola - continua Rigonat - promuove i percorsi di stage curricolari e/o volontari rivolti a ragazzi dei trienni; abbiamo un pool di aziende sul territorio pari a circa 150 in cui avviamo oltre 300 allievi ogni anno. Abbiamo deciso di dedicare all'alternanza scuola-lavoro le richieste di finanziamento per il 2014-15 su bando della CRUP per l'arricchimento dell'offerta forma-

tiva» conclude Rigonat.

Per **Giovanni Francois**, dirigente scolastico dell'Istituto professionale di Stato "G. Ceconi" per l'industria e l'artigianato di Udine, la nuova identità che hanno assunto gli istituti professionali a seguito della riforma, ha portato cambiamenti specie per quanto attiene le parti laboratoriali di questi percorsi di studio.

«Gli istituti professionali, da sempre vocati all'artigianato e ai mestieri, con le novità introdotte dalla riforma della scuola hanno subito modifiche sostanziali come, ad esempio, la riduzione di indirizzi specifici e il calo di ore destinate a materie tecniche e applicative - puntualizza Francois -. Con la stagnazione economica si è, inoltre, ridotta la richiesta di diplomati nelle aziende».

Francois lamenta inoltre la difficoltà per i neo diplomati nel "mettersi in proprio", diffi-

Il dirigente del Ceconi lamenta la difficoltà per i neo diplomati nel "mettersi in proprio" e il calo di ore destinate a materie tecniche e applicative con l'ultima riforma

coltà dovuta anche ai due anni di lavoro continuativo nel settore previsti dal nuovo ordinamento necessari per avviare la propria azienda. L'alternanza scuola-lavoro per questi percorsi formativi è da sempre un punto di forza, proprio per la

creazione di competenze mirate alla futura professione. Numerosi gli sbocchi professionali per questi indirizzi. Molto richiesti nel settore della termoidraulica gli idraulici, nel Nord Italia gli elettricisti; nel settore della meccanica, specie se in possesso di competenze informatiche, gli operatori CAD.

«La sensazione - conclude il dirigente scolastico - è che non c'è comunque una grossa disoccupazione rispetto ad altri settori».

Non possiede dati sull'occupabilità degli studenti post diploma **Franco Barachino**, collaboratore vicario del dirigente scolastico dell'ISIS "Vincenzo Manzini" di San Daniele del Friuli, che però afferma la vivacità e l'interesse a conclusione del percorso di studi per gli studenti usciti dagli indirizzi "Costruzione, ambiente e territorio" e per "Amministrazione, finanza e marketing".

«Rispetto al precedente ordinamento il corso "Costruzione, Ambiente e Territorio" - afferma Barachino -, permette una prospettiva allargata, cioè consente azioni di progettazione, studio e intervento a vantaggio e servizio del territorio, legate al suo sviluppo, alla collaborazione con le Amministrazioni locali e gli enti in esso operanti. I diplomati in "Amministrazione, finanza e marketing", invece, acquisiscono competenze trasversali, sia gestionali che economiche, integrandole con competenze linguistiche e informatiche, utili per operare nel sistema informativo dell'azienda e contribuire sia all'innovazione sia al miglioramento organizzativo e tecnologico dell'impresa inserita nel contesto internazionale».

IN CIFRE

Un esercito di 12 mila studenti

Sono poco meno di 12 mila (11.827) gli studenti che frequentano nell'anno scolastico 2014-2015 gli istituti tecnici e professionali della provincia di Udine: a riferirlo il Provveditorato agli Studi della provincia di Udine.

Gli indirizzi di studio maggiormente frequentati sono quelli relativi a insegnamenti di "Amministrazione, finanza e marketing".

Turismo (1144) e ricettività (1303) sono indirizzi dal forte appeal, considerando anche la forte vocazione all'ospitalità, all'alta qualità della vita del territorio del Friuli Venezia Giulia.

Segue a ruota con 956 iscritti l'indirizzo in "Costruzioni, Ambiente e Territorio". Da segnalare infine con 943 iscritti l'indirizzo in "Meccanica, Meccatronica ed Energia" del Settore Tecnologico degli Istituti Tecnici per i particolari sbocchi, sempre più richiesti da parte di imprese internazionali e del Belpaese. **G.M.**

IL MALIGNANI

Convenzioni con oltre 100 partner extrascolastici

Un'eccellenza nella preparazione tecnica e nella formazione

Non è un caso che l'Isis "Arturo Malignani" sia una delle ventidue scuole di eccellenza per l'innovazione della didattica e degli ambienti di apprendimento individuate da Indire come capofila della rete "avanguardie educative". L'Istituto nazionale di documentazione, innovazione e ricerca educativa, che sta portando a sistema le esperienze scolastiche più significative, ha nominato infatti l'Istituto udinese e il dirigente scolastico **Andrea Carletti** quale responsabile per le idee "Dentro/Fuori la Scuola", "Didattica per Scenari", "Ict information and communication technology lab".

Il Malignani nel tempo ha creato e, nell'ultimo anno consolidato, fitti e variegati rapporti con istituzioni, enti pubblici e privati, coinvolti in progetti di sperimentazione e ricerca, moduli di formazione in tema di salute e sicurezza, certificazione di competenze specifiche, nonché, e in maniera estremamente significativa, iniziative propedeutiche e percorsi di al-



Movhand - Easyrobot, classificato primo a Start Cup Young 2014. E' il prototipo di una mano meccanica per applicazione industriale

ternanza scuola / lavoro - un ambito di prioritario interesse rispetto al quale sono attive convenzioni con oltre 100 partner extrascolastici.

Il "terreno", perciò, è particolarmente fertile come dimostrano i risultati che allievi e allieve del Malignani hanno raggiunto in tutti i campi dello studio:

dalle scienze naturali alla fisica, dalla robotica all'aeronautica passando per la meccatronica e dal bio-building alla domotica. Punto di forza dell'istituto si conferma la sintesi tra preparazione tecnica e formazione umana. Ultimo premio in ordine cronologico è la medaglia di bronzo ottenuta il 7 maggio 2015 a I-Sweep, in occasione della più grande fiera dedicata alla scienza "The world's largest science fair" di Huston. Gli allievi del Liceo scientifico tecnologico Emanuele Fornasier, Mattia Gamboso, Giulia Pelos, affiancati dai docenti Eliana Ginevra e Giuseppe Motisi, hanno superato tutte le selezioni nazionali e internazionali e sono stati premiati per il loro progetto Freezer Keeper, supportato da Amb Packaging. Si tratta di un crioindicatore, un dispositivo che si mette sul codice a barre dei surgelati e, nel caso la catena del freddo venga interrotta, copre il codice a barre rendendo invendibile il prodotto.

Gli studenti del Malignani

hanno partecipato inoltre quindici volte e per quindici volte hanno superato tutte le selezioni nazionali e vinto il concorso "Fast: i giovani e le scienze", distinguendosi alla finale europea e ai mondiali. Anche quest'anno, con due progetti legati al territorio: il primo è una boa oceanografica -BopHis; il secondo un nuovo metodo per migliorare la qualità delle piante da frutto.

Movhand - Easyrobot è il progetto classificato primo a Start Cup Young 2014. Tre studenti hanno progettato e realizzato il prototipo di una mano meccanica per applicazione industriale. Una squadra di tre studenti ha vinto il Torneo del Paesaggio organizzato dal Fai e promosso dal Miur ed è stata premiata all'Expò il 18 maggio. Davide Bandirali Yiqiang della classe IV Aer C ha partecipato alla Gara nazionale di trasporti e logistica - Costruzioni aeronautiche indetta dal Miur a Viterbo in aprile e si è classificato al primo posto.

Antonella Lanfrit

FABBRICANDO



564 ragazzi partecipanti da 8 regioni

L'edizione 2015 ha visto la partecipazione di 546 ragazzi, provenienti da 8 regioni, accompagnati nei loro percorsi da 58 docenti. Complessivamente hanno presentato 28 lavori.

Sono, in estrema sintesi, i numeri di Fabbricando 2015. Giunto alla sua decima edizione, quest'anno ha registrato il coinvolgimento di tutto il Gruppo Danieli: Abs continua a occuparsi del 1° bando dedicato alle scuole dell'infanzia, primarie e secondarie di primo grado, la Danieli segue il 2° bando dedicato alle scuole superiori. Il 23 maggio si sono tenute le premiazioni dei vincitori. Per il primo bando, 1° premio alle elementari di Faedis, 2° premio ex aequo alle elementari di Maniago e alla scuola per l'infanzia Sant'Osvaldo di Udine, 3° premio alla scuola elementare di Montenero di Bisaccia (Cb). Per quanto riguarda le scuole superiori, 1° premio al liceo scientifico Quinto Ennio di Gallipoli, 2° premio all'Istituto tecnico industriale Oppido Mamertina (Rc) e 3° premio al liceo scientifico Galileo Galilei di Lamezia Terme. Quest'anno c'è anche un 3° bando per gli studenti dell'Università. Nei prossimi mesi la proclamazione dei vincitori.

A.L.

I programmi universitari di economia sono bloccati su un modello sorpassato. A dirlo alcuni studenti di Manchester.

SPECIALE SCUOLE



IL DIBATTITO

Economia da ristudiare?

La crisi ha fatto sorgere la ribellione verso le teorie economiche neoclassiche. Ma non tutti la pensano così

Marco Ballico

I programmi universitari di economia sono bloccati su un modello sorpassato, ci sono altre scuole di pensiero che meritano di essere insegnate, sostengono da un paio d'anni studenti dell'Università di Manchester, fondatori dell'associazione "Post-Crash Economy Society". Una "provocazione" che abbiamo trasferito a imprenditori e docenti locali. Con la premessa che «non si può buttar via il bambino con l'acqua sporca», il rettore dell'Ateneo di Udine **Alberto Felice De Toni** ammette che si tratta di un'istanza «che ha fondamento».

La ribellione verso le teorie economiche neoclassiche è emersa prepotentemente in un articolo pubblicato dal Guardian a fine 2013. Due studenti di Manchester, Zach Ward-Perkins e Joe Earle, invocavano l'apertura dei programmi universitari e di dottorato verso altre scuole di pensiero, mentre il mainstream accademico, così sostenevano, è ancora arroccato sulle posizioni neoclassiche, incapaci di prevedere e spiegare la crisi.

A riprendere l'argomento, recentemente, il quotidiano catalano La Vanguardia. Ma è davvero corretto, come fa "Post-Crash Economy Society", parlare di «analfabetismo economico»? Certamente no, ma il tema va approfondito. «La situazione turbolenta dei merca-



Ciò è ancor più vero per l'economia - affermano -, scienza umana e scienza sociale: «Il che significa che il suo oggetto di studio è sfuggente, non regolato da leggi precise come quelle della fisica, per il semplice fatto che il libero arbitrio delle persone non si lascerà mai imprigionare dentro un modello». E dunque «non potrà mai esistere una "scienza economica" che si dimentichi della natura politica delle istituzioni entro le quali il comportamento economico si manifesta».

La crisi non prevista? «Come tutte le situazioni in cui la nostra scienza si dimostra impotente, una crisi deve richiamarci all'umiltà. Premesso questo - proseguono i tre docenti -, se la Great Recession Americana non è sfociata in una Gre-

at Depression stile anni Trenta lo dobbiamo anche a quello che nel frattempo la scienza economica ha imparato». La risposta alla crisi da parte dei

Tre docenti di Scienze economiche "Alcune avvisaglie della crisi non potremo mai scongiurare del tutto, anche se governiamo meglio gli effetti"

policy makers «non ha ripetuto gli errori commessi in quel periodo. Non si è tagliata l'offerta di moneta proprio quando ce ne era più bisogno, come in-

vece avvenne negli anni Trenta in Usa e non si sono imposti dazi e tariffe scatenando le guerre commerciali che resero mondiale una crisi nata anche allora a Wall Street».

Riassumendo: «Malgrado le tecniche di previsione e interpretazione si siano affinate da allora, possiamo individuare alcune avvisaglie della crisi, ma non potremo mai scongiurarle del tutto, anche se governiamo meglio gli effetti, altrimenti catastrofici per la società». Dal 2007, peraltro, è cambiato il modo in cui si insegna economia: «Nei nostri corsi ora si discute di problematiche come il rischio sistemico, un tempo appannaggio di pochi addetti ai lavori. E siamo stati poi costretti a guardare con occhio diverso il nesso tra debito pubblico statale e debito delle banche».

In conclusione, «non c'è bisogno di rinunciare a 250 anni di storia del pensiero e di ricerca in campo economico, ascoltando le lezioni di guru improvvisati. C'è, semmai, da rimettersi a studiarla. Come la maggioranza degli economisti che insegnano nelle Università italiane - Udine compresa - cercano di fare».

Intervento articolato anche quello di **Anna Maria Zilli**, dirigente dell'Isis Stringher di Udine: «La questione didattica è legata alla necessità di far comprendere agli studenti di economia che le leggi che trovano sui libri di scuola non sono immutabili, ma sono modelli semplificati. Il compito di questi modelli, una volta ben spiegati dagli insegnanti, è di orientamento ai fini dell'interpretare la realtà mutevole o, meglio ancora, vanno visti come strumenti per costruire il proprio metodo di lavoro, per sviluppare il senso della complessità a partire dalla valuta-



Anna Maria Zilli

Zilli (dirigente Stringher) "Il compito di questi modelli, una volta ben spiegati dagli insegnanti, è di orientamento per interpretare la realtà mutevole"

zione, in termini ponderali e di influenza, delle varie fonti che concorrono a formare l'oggetto dell'economia e del mercato, sia esso materiale o immate-

riale». Guardando agli studenti di Manchester, «gli studenti di quella facoltà avrebbero ragione nel dire che i programmi sono antiquati solo se i docenti impartiscono nozioni e formule "risolutive" invece di insegnare il "metodo"». Perché, aggiunge Zilli, «il modello economico è immanente, mentre il metodo permette di maneggiare il modello e plasmarlo secondo l'occorrenza, sempre in un'ottica a un tempo tattica, ma soprattutto strategica per il bene dei lavoratori e degli imprenditori».

In una situazione post-crisi «siamo consapevoli che la globalizzazione richiede competenze su più livelli, proprio per abituarsi alla complessità e a una maggiore conoscenza del "denaro", che si muove in ogni dove anche "smaterializzato" attraverso la rete. Conoscere come il "denaro" e gli strumenti legati ad esso possano supportare lo sviluppo del sistema economico è più che mai opportuno. La scuola può e deve fare la sua parte».

Secondo **Confapi Fvg**, infine, «dati i termini nettamente finanziari della crisi del 2008, essa può essere affrontata e superata attraverso interventi quasi esclusivamente finanziari, magari ad opera di quello stesso e immutato sistema che l'ha innescata (fondi d'investimento e banche mondiali, agenzie di rating, organismi internazionali). Una prospettiva davvero angusta e il problema posto dagli studenti dell'Università di Manchester dell'insufficienza degli attuali modelli matematici, al fine di formulare valide previsioni macroeconomiche dopo la crisi, ne è dimostrazione». La soluzione? «Non risiede nel ricercarne altri più perfezionati, quanto nel correlarli con le altre discipline, anche per verificarne la validità applicativa; aspetto questo che si ricollega all'evidenziato paradosso di una cultura economica universitaria iperspecializzata, ma distaccata dal mondo reale, e di un diffusissimo analfabetismo economico della società. È a questa discrasia che si dovrebbe porre rimedio già in sede di formazione degli studenti delle scuole superiori». Un'ultima considerazione: «I ragionamenti sin qui svolti si collocano all'interno di un modello o, meglio, di un ordine politico ed economico che si può definire liberale e, comunque, ricadente nella civiltà occidentale. Ma lo si può davvero considerare come definitivo, come capolinea della storia, o non è il caso di mettere in conto anche una sua fine che proprio una grande depressione può innescare?».



Alberto Felice De Toni

ti viene interpretata in maniera non efficace dalla dottrina classica - dice De Toni -, quella con approcci economici sulla scienza della complessità e le teorie del caos e delle catastrofi sarebbe una coesistenza interessante». Dopo di che, aggiunge il rettore, «questi docenti rappresentano una minoranza e quindi, anche volendo, non è facile attivare questi corsi».

A intervenire nel dibattito sono anche tre docenti del dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche dell'Università di Udine: il direttore **Andrea Moretti**, **Clara Graziano** e **Antonio Massarutto**. Con la precisazione che si tratta di posizioni personali, Moretti, Graziano e Massarutto propongono un confronto con quanto accade nella scienza medica: «Ogni anno milioni di persone muoiono di tumore e di altre malattie che la scienza medica ha imparato a riconoscere e spesso a curare. Il fatto che la medicina scientifica non abbia ancora sconfitto la morte non è un buon motivo per abbandonarla buttandosi in pasto alle medicine alternative, solo per il fatto che si proclamano alternative».

ZANON

Il "tecnico in classe". Il caso della Cda



Si è tenuto presso l'Istituto Tecnico Antonio Zanon di Udine, l'appuntamento formativo con le classi 4^a A Rim, 4^a B Rim e 4^a C Rim che, grazie al progetto "Il tecnico in classe" promosso dal GGI di Confindustria Udine, hanno accolto l'amministratore delegato **Fabrizio Cattelan** di CDA per una lezione molto speciale: le domande dei ragazzi hanno toccato tutti gli aspetti dell'azienda, dalla storia, all'organizzazione, ai servizi forniti, al marketing e alla ricerca e sviluppo. Il progetto, promosso dall'Associazione a favore dell'avvicinamento dei giovani al mondo del lavoro, e che coinvolge diversi istituti scolastici della provincia, consiste proprio nel portare in classe un esperto aziendale per far conoscere le funzioni e il ruolo di ciascuna figura professionale nell'ambito della realtà produttiva e per approfondire aspetti innovativi e strategici caratterizzanti un particolare ambito della specifica area aziendale nella quale opera il "tecnico", ovvero produttiva, tecnica, amministrativa, finanziaria, ICT, commerciale, marketing, risorse umane, acquisti, ricerca e sviluppo. L'azienda di Talmassons, operante da 40 anni nel settore della distribuzione automatica, ha aderito con entusiasmo all'iniziativa, coordinata in questo caso dalla professoressa **Marcella Casarsa**. L'incontro intendeva proprio fornire ai ragazzi un esempio concreto di azienda virtuosa che opera sul territorio in modo innovativo e costruttivo, e far toccare loro con mano l'attività lavorativa di tutti i giorni. «Un incontro particolarmente interessante e istruttivo per i ragazzi che sono passati da semplici fruitori di "macchinette" durante la ricreazione scolastica, a protagonisti di una giornata speciale per approfondire e condividere concretamente con CDA tutti i progetti dell'azienda e in particolare quei concetti di etica e responsabilità sociale a noi tanto cari. Essere stati coinvolti nel progetto è stato motivo di grande soddisfazione e ci sprona a continuare su questa strada investendo nei giovani, nella ricerca e nell'innovazione» spiega **Fabrizio Cattelan**.

UNIVERSITÀ

La filiera alta formazione e mondo del lavoro

Un percorso istituzionale che per la prima volta lega alta istruzione tecnica, formazione scientifico-tecnologica universitaria e mondo del lavoro per favorire l'occupazione giovanile qualificata. È il progetto pilota a livello nazionale creato da Università di Udine e Fondazione "Istituto Tecnico Superiore (ITS) nuove tecnologie per il made in Italy" del capoluogo friulano con la condivisione del sistema delle imprese del territorio. Obiettivo comune è l'immissione rapida sul mercato del lavoro di tecnici, futuri ingegneri, formati in collaborazione con il sistema industriale. Il circuito virtuoso si è completato con il riconoscimento da parte dell'Ateneo di 51 crediti formativi universitari per i giovani che, terminato con successo il biennio post diploma di alta formazione "Tecnico superiore per l'automazione e i sistemi meccatronici" dell'Istituto Tecnico Superiore presso il "Malignani" (MITS) di Udine, vorranno iscriversi al corso di laurea triennale in Ingegneria meccanica dell'università friulana. Questo darà l'opportunità ai giovani diplomati tecnici superiori di veder riconosciuti questi crediti all'atto dell'iscrizione a Ingegneria meccanica, e quindi di accorciare considerevolmente il percorso per conseguire il titolo. La Fondazione ITS inoltre è impegnata nella definizione di un progetto che permetterà ai propri corsisti interessati di sostenere ulteriori esami liberi universitari, incrementando così il numero dei crediti formativi loro riconosciuti a seguito di attività di formazione extracurricolare. La "filiera istituzionale" tra istruzione tecnica, università e tessuto industriale è stata presentata a palazzo Florio a Udine dal rettore dell'ateneo friulano, **Alberto Felice De Toni**; dal presidente e dalla direttrice della Fondazione ITS, **Gianpietro Benedetti** ed **Ester Iannis**; dalla vicepresidente di Confindustria Udine, **Marina Pittini**; dal delegato dell'ateneo per le imprese, **Marco Sortino**, e dal dirigente scolastico dell'Isis "Malignani", **Andrea Carletti**.



Da una grave malattia che ha colpito un familiare è nato un percorso professionale

STORIE DI IMPRENDITORI



FABIO DISINT

Un aiuto alle famiglie

Servizi socio-assistenziali a domicilio a 360 gradi grazie ad Assixto

Mara Bon

Da una difficoltà vissuta in famiglia, Fabio Disint ha orientato il suo percorso professionale. A causa della grave malattia che ha colpito un familiare, ha vissuto un'esperienza personale sulla propria pelle di problematiche legate all'assistenza domiciliare. "Mancava un referente unico - ha spiegato Fabio - in grado di dare risposte concrete nell'ambito dell'assistenza domiciliare". E oggi quelle risposte arrivano da Assixto soc. coop a r.l. onlus, di cui Fabio è presidente. Assixto è una rete, con sede operativa a Udine, che offre servizi di assistenza a domicilio rivolti a tutta la famiglia nel suo complesso, come anziani, disabili, bambini, ammalati.

Fabio Disint, classe 1983, dopo il diploma in ragioneria e la laurea in Scienze Politiche all'Università degli Studi di Trieste, si è specializzato nel settore socio-assistenziale con un corso per operatore di assistenza domiciliare. Dal 2008 ha maturato diverse esperienze proprio nell'ambito dell'assistenza agli anziani affetti da disabilità fisiche e mentali, del supporto alle famiglie per la ricerca e selezione della badante, al disbrigo di pratiche amministrative ad anziani e disabili. E dal 2010, con l'apertura del centro di Palmanova, ha messo in campo la sua esperienza sul territorio verso le famiglie e le persone in momenti di difficoltà. Oggi Fabio è responsabile di Assixto, che conta 3 centri sul territorio regionale (Udine, Cervignano del Friuli, Gorizia), nonché Vice Presidente e rappresentante nazionale del Gruppo Giovani Cooperatori di



Confcooperative. Gli esordi non sono stati facili. "All'inizio - ricorda - il percorso è stato piuttosto difficile. Abbiamo dovuto confrontarci con una forte concorrenza di personale non qualificato e spesso in nero.

L'azienda conta 3 centri sul territorio regionale: Udine, Cervignano del Friuli e Gorizia. A luglio l'apertura di un nuovo sportello a Trieste

Poi però puntando sulla specializzazione, la qualificazione e la flessibilità del servizio sono arrivati i riconoscimenti. E le richieste di assistenza sono aumentate in maniera significativa, da parte di privati. Ma anche le collaborazioni da parte di soggetti pubblici.

"Il personale preparato -

spiega - ci permette di rispondere alle diverse necessità delle famiglie. Le esigenze dell'anziano cambiano nel tempo. Ma la competenza e la capacità di adattarsi velocemente degli operatori permette di essere flessibili e offrire continuità assistenziale. Infatti il tasso di cambio per i nostri operatori è bassissimo all'interno delle famiglie".

La filosofia della cooperativa punta a inserire gli operatori in maniera molto graduale tra le quattro mura domestiche. "I nostri operatori - precisa - cercano di entrare in punta di piedi nelle famiglie, per non modificare i ritmi degli anziani o delle persone in difficoltà". Questa flessibilità e discrezione è stata apprezzata da sempre più famiglie, che si sono rivolte alla cooperativa.

Oltre all'assistenza domiciliare, la cooperativa ha creato una rete di collaborazioni con altre realtà del territorio, riuscendo ad offrire agevolazioni e convenzioni su prodotti di-

IN CIFRE

50 utenti assistiti al mese

Anno di costituzione 2010

Numero personale coinvolto (tra dipendenti, collaboratori e volontari) 20

Fatturato annuo 250 mila euro

Sito www.assixto.it

Attività principale servizi alla persona

Attività in sviluppo benessere

Filiali 3 + 1

Famiglie coinvolti 50 utenti mese (in costante crescita)



obiettivi precisi, muoversi sempre avanti con determinazione. Bisogna essere persone che lavorano per obiettivi. Che si sanno dare obiettivi. E devono credere nel proprio sogno".

Lo scoglio maggiore riguarda il contatto con la pubblica amministrazione. Nonostante i

La cooperativa ha aperto un ulteriore ramo aziendale, legato al benessere, con dei servizi olistici alla persona

versi per gli utenti.

"L'obiettivo - ha precisato Disint - è quello di offrire un servizio a 360 gradi". Non solo assistenza domiciliare in senso stretto, ma anche servizi, sconti e facilitazioni correlate. Dall'aiuto per le pulizie, al fisioterapista, ai servizi di trasporto, agli sconti per le assicurazioni o negozi specializzati.

In quest'ottica, dall'anno scorso, la cooperativa ha aperto un ulteriore ramo aziendale, legato al benessere, con dei servizi olistici alla persona.

Quali sono le skills per intraprendere questo percorso professionale? "Occorre essere testardi - conclude Fabio - avere

rapporti consolidati con alcune strutture pubbliche, tuttavia "si spera sempre che ci sia maggiore attenzione verso chi è in difficoltà".

Oltre alla sede operativa di Udine, la Assixto è presente in regione con diverse filiali. A luglio si prevede l'apertura di uno sportello a Trieste.

ETICA&ECONOMIA

Etico è favorire la ripresa

Occorre favorire la ripresa ed etico è compiere ogni atto utile per questo, ne va del futuro nostro e, soprattutto, delle nuove generazioni.

È necessario ridare fiducia alle famiglie, permettere loro di pensare a presente e futuro con serenità. L'azione più efficace da attuare è quella del lavoro. Se si torna a garantire posti di lavoro è del tutto evidente che le famiglie possono riprendere a consumare di più.

Nelle prossime settimane la Regione attuerà la riforma della gestione dei servizi per il lavoro riportando a sé la competenza anni fa trasferita prima dallo Stato alla Regione e quindi da quest'ultima alle Province.

Lo Stato ha provato a garantire delle novità, anche interessanti, attraverso il cosiddetto jobs act. Bene, ma gli imprenditori chiedono, e non da ieri, ancora e soprattutto qualcosa'altro alle istituzioni: la sburocratizzazione. Questa potrebbe essere la "riforma delle riforme".

Perché non ipotizzare che tutto (parliamo di attività economico imprenditoriali) sia lecito e legittimo e che sia sufficiente comunicare, solo comunicare quanto oggi è, invece, soggetto ad autorizzazione. Perché non spostare l'attenzione, il tempo, le risorse della Pubblica Amministrazione dal controllo preventivo a quello successivo. Poi se uno non rispetta leggi e regolamenti deve pagare e salato, ma per avviare un'attività un imprenditore dovrebbe avere non vessazioni, ma solo agevolazioni ed aiuti economici certamente, ma soprattutto amministrativi.

Quest'anno sono già 39 anni da quel 1976 che tutti ricordano per le terribili ferite di maggio e settembre devastanti che potevano tagliare le gambe al Friuli e ai friulani. Quella sfida fu vinta.

Oggi siamo all'indomani di un altro terremoto, economico e di valori sociali, ma possiamo, specie in Friuli, uscire vittoriosi anche da questa vicenda.

Non possiamo più difendere i campanili, ma favorire le aggregazioni, s'impone l'urgenza di fare di più e meglio con minori risorse.

Giustamente è stato autorevolmente detto che "non basta più il fasin di becco", uniamo le forze, apriamoci agli altri e al futuro, stingiamoci le mani, al di là dei colori politici e, perché no, della pelle.

Alberto Rochira

Daniele Damele

GIUSEPPE TISO

Il progetto dello chef italo-etiope nel ristorante Corno d'Africa a Udine

L'integrazione parte dalla buona tavola

Il cibo migliore della tradizione etiope ed eritrea al "Corno d'Africa" di Udine (in via Fruch, 9/A), per iniziare a costruire, passo dopo passo, un itinerario di confronto e scambio culturale tra la popolazione immigrata proveniente da quelle terre e i residenti friulani e italiani. "Perché sono convinto che il dialogo e la pace iniziano anche dal ritrovarsi insieme intorno a una bella tavola imbandita", spiega lo chef Giuseppe Tiso, quasi 50 anni, arrivato in Friuli nel 2001, ma in Italia da quando di anni ne aveva 18. Nome e cognome italiani: dal Lazio era giunto in Etiopia negli anni Trenta suo padre, per stabilirsi nella capitale, Addis Abeba, e avviare un grande e rinomato ristorante insieme ad alcuni soci, in pieno periodo coloniale.

Morto il papà, Giuseppe, di comune accordo con la mamma e il fratello, decide di lasciare Addis Abeba (sua città natale), per venire in Italia. E così sbarcano a Roma, dove Giuseppe vive fino al 2001, quando sceglie di trasferirsi in Friuli, con l'obiettivo di cercare nuove opportunità. "Non me ne sono affatto pentito - confessa lui - : appena arrivato qui, ho trovato subito un impiego: come operaio alle Ac-



ciaierie Bertoli Safau, dove lavoro ancora oggi". La passione per la cucina e la ristorazione, però, Giuseppe ce l'ha proprio nel sangue. "Ho preso tutto da mio papà", dice con orgoglio. Ed è per questo che ha deciso di dedicarsi, ogni sera, anche al ristorante "Corno d'Africa", con sede nella laterale di via Cividale (tel. 344 1854286, www.cornodafrika.com, aperto ogni giorno dalle 17 alle 23, lunedì chiuso), del quale è titolare la sua compagna Zeudi Netsanet, madre del loro bambino, Matheos, che scorrazza felice in bici a rotelle sul marciapiedi davanti all'ingresso.

Il locale, molto spazioso, è adobbato con bandiere e scori colorati dell'Etiopia. Qui ti senti subito a casa, perché "per il mio

popolo, l'accoglienza dell'ospite è davvero sacra", sottolinea Tiso. Sacra come il favoloso rito del caffè, "lungo almeno un'ora perché così vuole la tradizione". Bisogna avere pazienza, per gustare il caffè alla maniera etiope. E per provare, a fine pasto, meglio farlo sapere al momento della prenotazione.

Scorrendo il menù, si comincia con lo Zigni di pollo e di manzo, "che potrebbero assomigliare allo spezzatino", annota Tiso per rendere l'idea della pietanza. E poi lo "Spriss", bianco non piccante e rosso piccante, un altro piatto a base di carne di manzo, dove le spezie regnano incontrastate. "Uso miscele che arrivano direttamente dall'Etiopia", puntualizza lo chef, il quale ha un vero pallino per l'originalità degli ingredienti. Per chi ama la carne di vitello a tocchetti, anche qui nelle due varianti, speziata e piccante, allora è imperdibile il Gored-Gored. Carne di manzo macinata, invece, nel Kitfo, servito alla tartara o piccante, mentre lo Yefim Tibs è una variazione da gustare nella padella di terracotta. Il tutto servito in modo elegante e scenografico sul pane tradizionale, Ingera, un disco molto morbido che copre l'intera superficie del piatto e può esse-



re staccato a pezzetti per raccogliere i bocconi senza sporcarsi le dita nei golosi intingoli. Niente paura per i vegetariani: le verdure e i legumi sono la base della cucina etiope, quindi il menù può essere tutto "verde". Tra le proposte più importanti, lo Sciro: "Un piatto povero, a base di farina di ceci - fa sapere Giuseppe -, ma molto gustoso e nutriente". Una delle ambizioni dello chef del Corno d'Africa, è servire il pane Ingera originale, "fatto con la farina particolare senza glutine che viene usata in Etiopia, quella di Tef, il cereale dal chicco più piccolo del mondo". Tra le bevande tipiche, oltre al caffè, la

birra etiope: San Giorgio (bionda) e Amber (rossa doppio malto). Il ristorante di Zeudi e Tiso è stato inaugurato lo scorso gennaio alla presenza del sindaco di Udine, Furio Honsell, che ha salutato con soddisfazione questa nuova attività imprenditoriale. Il ristorante è diventato sempre più anche un punto di ritrovo per la comunità etiope ed eritrea a Udine. "Vorrei che aumentassero i clienti italiani - commenta Giuseppe - perché credo davvero che possa essere un'ottima occasione di confronto e scambio culturale, sia per gli italiani, sia per i miei compatrioti".

Alberto Rochira

Dai singoli progetti alle urgenze non programmate: ecco quando la flessibilità si rivela vincente

DONNE IMPRENDITRICI



FEDERICA GIULIANO

La segreteria a tempo

Maat Project ha sviluppato un'idea originale: offrire servizi di amministrazione, anche a ore, per le pmi

Raffaella Mestroni

Ah se solo potessi avere una segretaria! Segue sospiro. Un "sogno", quello di poter disporre di un'assistente, per tanti piccoli imprenditori, liberi professionisti, artigiani o commercianti, che regolarmente viene accantonato perché non possono permettersi di pagare un dipendente e quindi tutte le incombenze (e sono sempre di più) necessarie a svolgere un'attività, si accumulano oppure vengono svolte il più rapidamente possibile, nei ritagli di tempo o la sera, al termine della giornata. Risultato? Piccoli uffici disordinatissimi e intasati di carte, computer dove la cartella "varie" contiene un mix di lettere a cui rispondere, bollettini postali da pagare, appunti mai utilizzati, elenchi di clienti "che prima o poi metterò a posto" indirizzi del tipo "questo le tengo perché mi può servire" e via di questo passo. Rifletton-

L'azienda fornisce un'assistenza strutturata su un paio di giornate alla settimana o al mese; ma può anche lavorare su uno specifico progetto

do su questa necessità diffusa, e consapevole di disporre delle caratteristiche (metodo, ordine, precisione, memoria, pazienza) giuste, unite a una buona dose di esperienza nel settore, Federica Giuliano ha avviato Maat Project, un servizio di segreteria super flessibile, come spiega



CURIOSITÀ

Maat, la dea dell'ordine cosmico

Un nome così particolare e originale, non può non incuriosire. Una logica e un senso, naturalmente ce l'ha, ed è in linea con la filosofia di Giuliana, persona ordinata e precisa. Maat, infatti, nella religione egizia è una dea che rappresenta l'ordine cosmico, i cui principi - nell'antico Egitto erano parte integrante della società. Raffigurata nell'arte come una donna con le ali e una piuma di struzzo sulla testa come simbolo di purezza, Maat era una divinità molto importante, tanto che senza il suo ordine, secondo gli egizi, ci sarebbe stato solo il caos. Non poteva esserci nome migliore e di buon auspicio per l'attività che Giuliana aveva in mente. E' nato così Maat Project, idea innovativa d'impresa che si propone a chi ha bisogno di "mettere ordine" nella sua attività ma non ha il tempo di farlo perché c'è sempre qualche cosa di più urgente. Una situazione comune a tantissime piccole e piccolissime imprese. Maat project "funziona" dal gennaio di quest'anno ed è partito subito bene. "Il primo contatto è stato con uno studio di commercialista alle prese con una sostituzione temporanea - spiega Giuliana - a cui si è poi affiancata una seconda richiesta da parte di un'attività artigianale". Perfetto per cominciare, visto che anche lei deve "prendere le misure" e organizzarsi. "L'unica difficoltà, peraltro prevista - precisa - la fatica iniziale da parte del cliente a delegare. E' normale, perché bisogna instaurare un rapporto di fiducia che richiede un minimo di conoscenza e sperimentazione. Quando il cliente vede i risultati e testa la capacità, poi tutto diventa più facile".

R.M.



lei stessa: "Posso fornire un'assistenza strutturata su un paio di giornate alla settimana o al mese; lavorare su uno specifico progetto; intervenire a supporto di uno staff già esistente in concomitanza con picchi di lavoro; essere chiamata per un'urgenza non programmata. Insomma la flessibilità è garantita, se necessario anche durante le giornate festive". Federica

L'azienda per ora copre un territorio compreso fra Udine e Cividale del Friuli

è giovane, ovviamente, motivata e con una buona esperienza alle spalle che comprende praticamente tutti gli aspetti del lavoro di segreteria, dal disbrigo delle pratiche amministrative all'organizzazione degli archivi, dalla pianificazione delle attività alla gestione dei fornitori.

"Le piccole e piccolissime imprese, che rappresentano

il tessuto vitale dell'economia in questo momento - spiega Federica - raramente possono permettersi una segretaria e quindi, di solito, è l'imprenditore stesso che si fa carico di sbrigare tutte le incombenze. I più fortunati si fanno aiutare da qualche familiare che sacrifica un po' del tempo libero a favore del marito/fratello/genitore sempre in affanno, alle prese con bollette da pagare, raccomandate da ritirare alla posta, contabilità da tenere in ordine, documenti da archiviare". Tutti lavori che richiedono tempo e pazienza, due elementi di cui chi gestisce un'attività in proprio di solito difetta. "Per questo ho pensato che un servizio di segreteria a tempo poteva funzionare - conferma Federica - e devo dire che i fatti mi hanno dato ragione". Un inizio quasi in sordina, quello di Federica, che per ora copre un territorio compreso fra Udine e Cividale del Friuli, avviato grazie al sempre efficace passa parola e a un sito www.maatproject.it che spiega con semplicità e chiarezza i servizi offerti. Elemento da non sottovalutare - pochi lo fanno - nel sito ci sono anche i prezzi, che permettono di pianificare al meglio questa opportunità.

Oltre allo spazio web, Giuliana svolge costantemente attività di auto-promozione, inviando mail alle realtà che potrebbero essere interessate e illustrando i servizi che è in grado di offrire.

"Il passa parola, in ogni caso, resta lo strumento più efficace e utile - ammette - soprattutto per un lavoro come il mio, ma Internet aiuta, c'è poco da fare. Per questo fin dall'inizio ho aperto un blog e una pagina Facebook".

EDITORIA

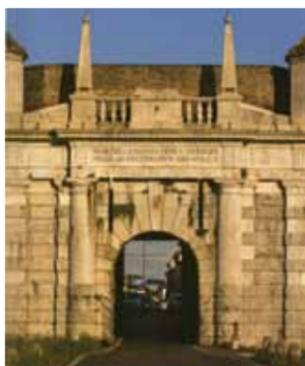
Tre guide editate da Autovie Venete

Oltre i caselli dell'autostrada A4

C'è veramente molto da vedere, da capire e da imparare oltre i caselli dell'autostrada A4. Le Autovie Venete, presiedute dall'avvocato Emilio Terpin, hanno preparato tre piccole e documentate guide per spiegare tutto il territorio che si sviluppa intorno al casello. La prima di queste guide è dedicata alla zona da Villesse a Gorizia; la seconda alla zona di Palmanova; la terza a Trieste Lisert.

Abbiamo voluto pensare a questo aspetto del viaggio - sostiene l'avvocato Terpin - considerando la nostra autostrada, che inizia in Veneto a Mestre, e poi dopo qualche chilometro entra in Friuli percorrendolo sino a giungere a Trieste, al confine orientale del nostro Paese attraversando luoghi di grande pregio. Gli autori di questi tre importanti vademecum sono Christian Seu (Territorio, itinerari storico artistici) e Mara Bon (enogastronomia), coordinamento editoriale Alessia, Spigariol, progetto grafico Lorenzo Paolo Sdraffa, illustrazioni Enrico Gisana. "Da Villesse a Gorizia" descrive il territorio goriziano che è stato, a partire dal 1200, al centro di cambiamenti geopolitici. E' proprio uno scrigno il

Goriziano che, dalla cultura alla natura, dall'arte all'enogastronomia, ha vissuto direttamente il lungo periodo dal dominio dei Patriarchi di Aquileia, di Venezia e degli Asburgo con le inevitabili influenze del mondo slavo. Questo mosaico di culture è espresso da Gorizia, Cormons, Farra d'Isonzo, Gradisca d'Isonzo, per arrivare anche a Nova Gorica. Gli itinerari storico-artistici non mancano a partire dal Castello di Gorizia, ai Musei provinciali, alla Piazza della Transalpina, al Palazzo Coronini Cronberg e alla Sinagoga.



Porta Udine a Palmanova

A Farra d'Isonzo il Museo della civiltà e cultura contadina, a Gradisca la storica cinta muraria, a Cormons il Palazzo Locatelli. "Palmanova" è la seconda delle tre guide di "Oltre Casello". Qui c'è il segno della Serenissima ad accomunare territori molto differenti tra loro per storia e morfologia. E' un fil rouge che lega Palmanova a Grado, ad Aquileia, a Villa Manin di Pesariano, esprimendo una storia di molti secoli. Palmanova per la sua geometrica urbanistica, per i suoi bastioni di difesa e per le tre monumentali porte d'ingresso. Aquileia che è tra i più importanti centri archeologici italiani con una storia legata indissolubilmente al cristianesimo. Villa Manin, dimora estiva dell'ultimo Doge e residenza temporanea di Napoleone. Grado che fu sede del Patriarcato di Grado con la Basilica di Sant'Eufemia che sorge sulla piazza principale della città vecchia, affiancata dal Battistero e dal campanile a cuspide. "Trieste Lisert" è la terza guida che descrive una zona adagiata tra Carso e Adriatico, nel centro dell'Europa. Tra gli itine-



rari storico artistici Duino, Muglia con i loro castelli, il Castello di Miramare a Grignano dimora di Massimiliano d'Asburgo e Carlotta del Belgio, Trieste con le tante possibilità di organizzazione delle soste a partire da Piazza Unità d'Italia e le incantevoli Rive, alla Cattedrale di San Giusto, la Sinagoga, la Risiera di San Sabba, l'unico lager nazista nell'Europa meridionale, e la Foiba di Basovizza, diventata monumento nazionale, dove, secondo le stime di alcuni storici, furono uccise dalle 4 alle 5 mila persone tra il maggio e il giugno del 1945.

Ogni guida dedica molte pagine all'enogastronomia e ai prodotti tipici considerando che il viaggiatore, nelle sue soste, con piacere si intrattiene a tavola.

Silvano Bertossi

IN BREVE

CENTRI COMMERCIALI NATURALI, ECCO I PRIMI 21 MANAGER

Ci vogliono manager pronti alle sfide che attendono il rilancio dei centri storici e delle attività della piccola impresa commerciale, formati adeguatamente per far funzionare i Centri commerciali naturali (Ccn).

In regione, ed è la prima volta, ci sono oggi queste nuove figure: 21 laureati in materie economiche all'ateneo udinese che hanno frequentato il corso organizzato da Cciao e Confcommercio Udine, in collaborazione con l'Università, nell'ambito di Friuli Future Forum. Una rappresentanza di essi ha ricevuto gli attestati alla presenza dell'assessore regionale Mariagrazia Santoro, della vicepresidente Cciao Clara Maddalena, assieme a Caterina Segat, vicedirettore di Confcommercio Udine, e Domenico Fumi, direttore di Terziaria Cat Udine. Donatella Arnaldi, Stefano Beltrami, Rita Bragatto, Maria Cecilia Camino, Stefania Cuvuto, Manuele Ceschia, Michele Della Mea, Sara Fantini, Rosella Lovato, Loredana Macor, Francesco Maffia, Alessia Menotti, Anna Pantanali, Giulia Pillinini, Lina Pividori, Cristina Pozzo, Annalisa Stella, Silvio Trevisani, Antonietta Tulliso, Enrico Zamparutti, Valentina Zilli.

LA SETTIMA EDIZIONE DEL PREMIO PAOLO DIACONO

Si è svolta la settima edizione del prestigioso Premio Paolo Diacono, che si è tenuta a Cividale del Friuli.

Il Premio è un riconoscimento attribuito annualmente dal Convitto Paolo Diacono di Cividale a personalità che rappresentano una testimonianza di alto valore per il sostegno dedicato all'educazione e alla formazione dei giovani italiani e stranieri attraverso iniziative di alto valore formativo, contribuendo a mantenere alto il prestigio nel panorama nazionale e internazionale del sistema educativo in cui il Convitto si inserisce per la sua progettualità. In virtù della sua vocazione internazionale, il Convitto Nazionale "Paolo Diacono" ha premiato, per la prima volta, tre Ministeri dell'Educazione stranieri. Inoltre, nel rispetto del radicamento sul territorio, un quarto riconoscimento è stato attribuito a Giorgio Santuz, in virtù del suo prestigioso percorso professionale iniziato come docente al Convitto Nazionale "Paolo Diacono".

I due appuntamenti più importanti della città si sono da poco conclusi. Ottimi indotti per il turismo

CULTURA E INNOVAZIONE



IL BILANCIO

La cultura fa crescere

Far East Film Festival e vicino/lontano: due eventi diversi, identici successi

Francesca Gatti

La cultura fa vivere e crescere Udine, ne costruisce l'identità, ne rafforza l'immagine sul territorio e aumenta la partecipazione dei cittadini e l'indotto turistico: parola di Far East Film Festival e vicino/lontano, i due appuntamenti culturali più importanti della città che si sono da poco conclusi.

Due eventi molto diversi, con una specifica e radicata identità. Fare un bilancio del FEFF, il festival del cinema asiatico, significa raccontare la sua reputazione internazionale. «Abbiamo registrato un aumento del 20% delle entrate dirette (165 mila euro d'incasso tra accreditati da 16 nazioni diverse, biglietti e merchandising), totalizzando circa 60 mila spettatori - spiegano Sabrina Baracetti e Thomas Bertacche, le due anime del festival -».

La Camera di Commercio ne è stata parte attiva nel sostenere la prima edizione del FEFF Campus, il workshop per giovani giornalisti, quattro asiatici e cinque europei under 30, con il patrocinio di Europa Ci-



nemas e Foreign Correspondents Club di Hong Kong.

Seminari, workshop sul cinema e sulla scrittura per un'esperienza di una vera redazione giornalistica per diventare ambasciatori di Far East e FVG nel mondo. E il mondo ha volto lo sguardo verso Udine dove sono arrivate due vere icone d'Oriente: il compositore e direttore d'orchestra giapponese Joe Hisaishi e l'attore Jackie Chan, la star hongkonghese che ha presentato il ko-

lossal Dragon Blade, una delle maggiori produzioni nella storia del cinema cinese.

Ottimo bilancio e segno più anche per vicino/lontano che con l'11° edizione ha portato a Udine dialoghi e riflessioni su totem e tabù del nostro tempo e un totale di 35mila spettatori (circa il 15% in più). Un successo dovuto al lavoro dell'associazione e al coinvolgimento sempre più stretto delle categorie economiche, di enti ed istitu-

ta, Udine mostra una vocazione come luogo di dibattito e scambio culturale, e non è cosa da poco».

Il primato dell'impatto a livello di indotto turistico va al Far East, lo si legge nell'affluenza e anche nei numeri dell'osservatorio alberghiero udinese secondo cui il FEFF ha pesato per il 25% sul numero dei presenti negli hotel della città nel periodo.

Ma non è giusto accostare due eventi così diversi se non per i successi e gli obiettivi ben definiti: basti pensare al progetto condiviso della mostra organizzata nell'ex cinema Odeon, una grande opportunità per la gente di riscoprire e riappropriarsi della città. «Quella sui luoghi è una sperimentazione fondamentale perché sono i "pezzi" della memoria collettiva: stiamo dando un messaggio forte ai cittadini e alla politica che le cose si possono fare se si hanno buone idee con ottime ricadute per l'economia locale» spiega Verona.

Se l'obiettivo è rafforzare l'attrattività del centro storico "contro" i centri commerciali, la cultura è un mezzo importante per creare nuova competitività, identità e polarità della città: con un progetto culturale forte, il tessuto cittadino risponde e recepisce.

Una visione per Udine in perfetta linea con i progetti della Camera di Commercio e di Friuli Future Forum che sostengono vicino/lontano e che, attraverso il progetto Agenda del Futuro condotto con l'Università e con l'Ocse, hanno acceso i riflettori sul ruolo della città dimostrando che Udine ha tutte le carte per crescere e "diventare grande" nei prossimi 10 anni.

Il Feff ha registrato un aumento del 20% delle entrate dirette. Vicino/lontano ha totalizzato 35 mila spettatori (+15%)

zioni. Ma non solo: "vicino/lontano manifesta da 11 anni una nuova idea di città come luogo di relazione e sperimentazione - spiega il presidente Alessandro Verona - in un momento storico in cui le città sono alla ricerca della propria identi-

VICINO/LONTANO

Il questionario "In my bed"

Utilizzare il potere della rete per dialogare con la comunità: la novità dell'edizione 2015 di vicino/lontano è stata "In my bed", l'indagine sul sesso dei friulani ideata dal gruppo V/L Off (Paolo Ermano, Luigi Montalbano, Francesco Clochiatti, Antonello Dinapoli ed Elena Tammaro). Il questionario online, costruito con la collaborazione del Dipartimento di Scienze Umane dell'Università di Udine, si proponeva di indagare le abitudini, le pratiche e le problematiche legate alla sessualità di oggi, in particolare dalle nuove generazioni. Risultato: 1700 questionari compilati (in forma anonima ovviamente) di cui l'80% da under 35. "In my bed" è l'esempio di come il mondo della rete e dei social possa essere ribaltato per passare dall'universale al particolare, dalla globalità del digitale alla conoscenza del territorio: un primo esperimento decisamente riuscito che sicuramente sarà riproposto nelle prossime edizioni.

FEFF

100 appuntamenti made in Asia

100 appuntamenti nel cuore di Udine sotto il segno del made in Asia: FEFF non è solo cinema, è anche un calendario fitto di appuntamenti che fa vivere Udine "in giallo" e che quest'anno ha coinvolto più di 1500 persone. Le vendite dei gettoni necessari per partecipare agli eventi sono aumentate del 30% e il tradizionale market in piazza San Giacomo, il primo dedicato ai prodotti asiatici, ha coinvolto commercianti del nord e centro Italia da Treviso a Firenze. Ottimo anche il debutto del nuovo progetto legato all'arte e design che ha coinvolto artisti e artigiani del triveneto che hanno esposto e venduto le loro opere per una settimana. Lo spazio Far East Food in piazza XX Settembre, anch'esso novità 2015, ha registrato il sold out nelle degustazioni e nelle conferenze mentre il Contest Panino Gourmet, vinto tra i 5 super chef in gara da Andrea Zuccolo con il Trota'SANdwich, ha registrato ben mille panini venduti tra il Visionario, la piazza e il teatro. Tra gli spettacoli, il Cosplay Contest (con circa 100 i cosplayers in gara) resta incontrastato insieme alla notte gialla, la serata che ha portato in centro storico almeno 700 persone.



IL PROTOCOLLO D'INTESA

Digitalizzazione dei servizi alla Procura di Udine

Si rinnova e si amplia il protocollo d'intesa tra Camera di Commercio e Procura della Repubblica di Udine. È stato recentemente siglato il nuovo accordo biennale, che richiama ed estende i primi due, dal presidente camerale Giovanni Da Pozzo e dal procuratore facente funzioni Raffaele Tito. Il protocollo conferma l'impegno a proseguire la collaborazione già in atto, con la fornitura da parte della Cciaa degli accessi al servizio Registroimprese Telemaco, per far sì che la Procura possa interrogare in via telematica e senza costi le banche dati di Registro imprese e Protesti. La Cciaa, inoltre realizzerà il sito internet della Procura, sostenendo i costi di registrazione, attivazione e mantenimento e messa in linea, con la adeguata formazione del personale per l'aggiornamento. «La Cciaa - commenta Da Pozzo - è sempre pronta a mettere a disposizione delle Pa del territorio l'esperienza del suo personale, promuovendo una fondamentale collaborazione tra istituzioni per garantire innovazione». Da parte del procuratore Tito «un vivo ringraziamento al presidente Da Pozzo e alla Cciaa tutta per tutta la collaborazione, volta al miglioramento delle nostre dotazioni e performance informatiche».



Il Procuratore facente funzioni Raffaele Tito e il Presidente della Cciaa di Udine Giovanni Da Pozzo

PARCO SCIENTIFICO E TECNOLOGICO LUIGI DANIELI

Bilancio positivo e nuovi insediati

Lo scorso 28 aprile l'assemblea dei soci di Friuli Innovazione - dove al Parco scientifico e tecnologico Luigi Danieli di Udine, università, imprese, intermediari finanziari e istituzioni si incontrano e collaborano per valorizzare i risultati della ricerca scientifica, ma anche trasferire le tecnologie sviluppando progetti innovativi - ha approvato il bilancio 2014.

Bilancio che, a eccezione di una piccola voce, chiude positivamente, vero Presidente Guido Nassimbeni?

Il valore della produzione di Friuli Innovazione ha raggiunto nel 2014 quasi 2,2 milioni di euro e il bilancio si è chiuso con un utile ante imposte di circa 28 mila euro. È senz'altro un risultato di gestione positivo. C'è da tener presente che siamo un ente senza scopo di lucro che si autofinanzia principalmente procurandosi contributi attraverso schemi competitivi europei, nazionali o regionali, ai quali partecipiamo presentando progetti di ricerca e innovazione. Da un decennio l'ente svolge

il ruolo di incubatore per "fare impresa". In che modo?

Accompagniamo chi ha una idea di impresa nel percorso di valutazione della fattibilità e di stesura del business plan, offriamo opportunità di formazione, mettiamo a disposizione - anche attingendo ad una rete di consulenti esterni - competenze in materia di gestione, organizzazione, assetto societario, tutela della proprietà intellettuale. Infine offriamo ospitalità alle startup per quattro anni in Techno Seed. Oltre all'assistenza specialistica e all'insediamento fisico a costi agevolati abbiamo un fondo di rotazione per le startup innovative e accordi con diverse istituzioni finanziarie.

Quanto contano le relazioni internazionali?

Per le attività di Friuli Innovazione contano tantissimo. Abbiamo una rete di centinaia di contatti in tutta Europa e anche fuori, sviluppati soprattutto grazie alle attività progettuali internazionali e che mettiamo a disposizione delle imprese che si rivolgono a noi. Certamente c'è

anche un focus geografico sui paesi confinanti. Abbiamo avviato nel 2014 un accordo trilaterale con il Land Carinzia e la Slovenia per l'attivazione di servizi congiunti tra i tre Paesi a supporto delle imprese innovative e stiamo approfondendo anche le relazioni con la Croazia.

Buona parte delle "entrate" arrivano dai bandi, ma nel 2013 si è conclusa la programmazione settennale UE e i bandi per il periodo 2014-2020 tardano. Quali sono i progetti e le prospettive per questo 2015?

Il 2015 sarà un anno di semina. In aprile abbiamo partecipato ai primi bandi del periodo 2014-2020 con ben 6 proposte in cui siamo capofila o partner e continueremo a preparare nuovi progetti internazionali sul supporto all'imprenditorialità e il trasferimento tecnologico non appena i vari programmi di cooperazione territoriale europea lanceranno i bandi. Ci auguriamo che nel 2015 anche la Regione apra i primi bandi sul Por Fesr. I frutti di questo lavoro però non si vedranno che a parti-



Guido Nassimbeni

re dall'anno prossimo. Intanto però abbiamo accolto nuovi insediati e registrato la costituzione di ben cinque nuove startup, che sono dati estremamente incoraggianti.

Lavoro di rete parola chiave di Friuli Innovazione. È questa la chiave del successo e il futuro dell'innovazione?

Non c'è ombra di dubbio. Qualsiasi ricetta si voglia applicare, la riconquista di competitività non può che passare da una maggiore collaborazione tra imprese, attori del sistema della conoscenza, intermediari finanziari e non. Per Friuli Innovazione la sinergia parte sicuramente dal rapporto con i suoi soci e in primis con l'Università di Udine, con la quale vogliamo potenziare le iniziative congiunte, come il Phd Expo. Si tratta di un evento annuale che fa incontrare imprese e dottorandi per aumentare il numero di figure altamente specializzate nella nostra industria, capaci di portare un valore aggiunto.

Giulia Zanella

Interventi per circa 3,4 milioni a favore dell'economia friulana

CAMERA DI COMMERCIO



IL BILANCIO CONSUNTIVO

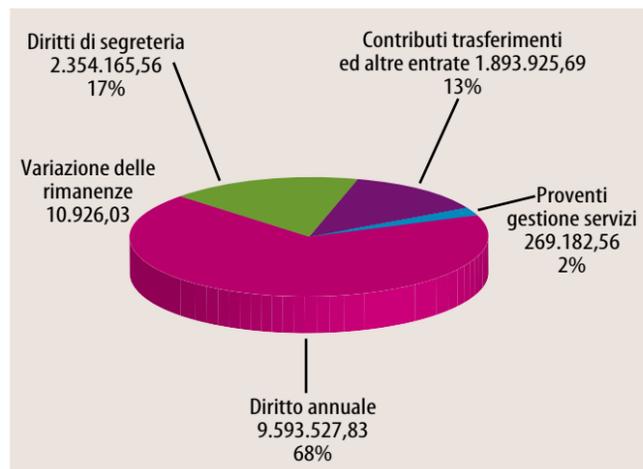
A fianco del territorio

Nonostante la riduzione del diritto annuale l'ente camerale ha continuato a sostenere le imprese

Chiara Pippo

Da un lato un risparmio nel funzionamento della Cciao e una riduzione di costi, in contemporanea con un aumento, invece, dei trasferimenti a favore dello Stato. Dall'altro, una contrazione prudente degli interventi a sostegno dell'economia del territorio, anche in vista degli effetti del taglio del diritto annuale versato dalle aziende alla Cciao - entrata più che prevalente per l'ente camerale, circa il 70% -, in vigore a partire proprio dal 2015. Su queste premesse si è concluso il 2014, particolarmente complesso per il sistema pubblico e per le Camere di Commercio in particolare, che si è riflesso necessariamente anche sul bilancio consuntivo della Camera di Udine, recentemente approvato da giunta e consiglio. I proventi correnti si sono attestati a 14 milioni 122 mila euro (una contrazione di circa 160 mila euro rispetto al consuntivo 2013), gli oneri della gestione corrente a 13.652.785,85, questi ultimi, con un risparmio di 769 mila euro rispetto al 2013 e con un contemporaneo aumento di imposte, tasse e versamenti allo Stato di quasi 180 mila euro. Il risultato della gestione corrente si è pertanto attestato, nel 2014, a 468.941,82, mentre il risultato complessivo del conto economico (esito dei risultati della gestione corrente, insieme a quelli della gestione finanziaria e straordinaria) a 1,9 milioni di euro circa. Un risultato superiore alle previsioni e anche all'anno precedente, di quasi 800 mila euro, garantito dalla gestione prudente delle risorse per fare in modo che, con il risparmio realizzato, da quest'anno il territorio

Proventi correnti. Consuntivo 2014



non risenta eccessivamente del taglio delle entrate e dunque dei minori investimenti a favore di imprese, di iniziative e manifestazioni di rilievo per il territorio.

«Alcuni interventi legislativi entrati in vigore in corso d'anno hanno avuto importanti conseguenze sull'operatività e le strategie dell'Ente camerale nel 2014 - ha commentato il presidente Giovanni Da Pozzo -. Con il 2015 cominciamo a subire concretamente i tagli, con la prima riduzione del 35% del diritto annuale». La norma, che prima della conversione in legge, prevedeva una riduzione tout court del 50% e non chiariva la decorrenza del taglio, ha comportato, in via prudente, il rinvio dell'operatività di alcune operazioni e a una contrazione degli interventi, che infatti hanno chiuso a 3,4 milioni circa rispetto ai 4 milioni circa preventivati. «Alla riduzione - continua Da Pozzo -, oltre che

con la gestione prudente già avviata, faremo fronte anche con la razionalizzazione delle Cciao, tanto a livello nazionale quanto regionale. Un percorso già attivato e che contiamo di delinearne presto e che si aggiungerà a ulteriori risparmi, già messi in atto, sul nostro perso-

Nel 2015 verranno investiti sul sistema Confidi circa 2 milioni di euro

nale, sulla dismissione di partecipazioni in enti e società, e pure al nostro interno con una prima razionalizzazione, ossia con la fusione di Aziende speciali, l'accorpamento della Formazione all'interno dell'Azienda promozione».

Ma Da Pozzo evidenzia. «Da

un lato ritengo importantissimo in questo momento, che richiede a tutti capacità di grande cambiamento, che si ponga in essere una riforma anche per le Cciao, si razionalizzino le spese e si aumenti l'efficienza e una sempre maggior rispondenza alla realtà di oggi e alle esigenze delle imprese. Dall'altro lato, voglio però ribadire che le Camere non rappresentano affatto un costo per lo Stato: semmai siamo un ottimo pagatore, un'entrata sempre più consistente. Basti pensare che a seguito delle disposizioni per la riduzione della spesa, emerge a carico del bilancio camerale un onere complessivo di 605 mila euro, con un incremento di 88 mila rispetto al 2013 e che ancor più in generale la voce "Imposte, tasse e versamenti allo Stato" per il 2014 ammonta a più di un milione 220 mila euro, con un aumento di 178 mila euro rispetto al 2013. Trovo dunque non abbia senso depauperare a spot le Cciao e senza vantaggio per i bilanci pubblici, anzi, visto anche che esse sono ai vertici per efficienza tra le istituzioni e visto il loro ruolo fondamentale, di offerta di servizi insostituibili per la garanzia della concorrenza, del mercato e per la vita e lo sviluppo delle imprese, ma anche di supporto a tante iniziative di animazione importantissime per la vitalità delle comunità locali. I numeri dell'attività che accompagnano il nostro consuntivo lo confermano. E comunque ciò non ci fermerà dal fare importanti investimenti per le imprese e il territorio nel 2015, in cui abbiamo anticipato già un forte impegno per aiutare le imprese, soprattutto nell'accesso al credito, dove per esempio investiremo sul sistema Confidi circa 2 milioni».

I NUMERI DELLE ATTIVITÀ

Migliaia di presenze e centinaia di eventi

Partendo dall'internazionalizzazione, la Cciao di Udine ha visto nel 2014 ben 1.194 presenze aziendali ai circa 140 eventi organizzati, anche in sinergia con il sistema regionale, italiano e internazionale, tra seminari formativi, check up, missioni con incontri d'affari (incoming e outgoing), per tutti i settori economici e relativamente ai paesi principali e in maggior crescita di tutto il mondo. Il servizio di primo orientamento e consulenza per aspiranti e neoimprenditori, il Punto Nuova Impresa, ha poi operato a pieno ritmo, offrendo il suo servizio di accompagnamento a quasi 800 utenti, per oltre il 55% donne e per il 61% under 40, anche con un potenziamento della formazione del personale per orientare al meglio gli utenti in materia di accesso al credito. Nel 2014 sono state rilasciate 3.280 Smartcard per la firma digitale e sono state evase per via telematica circa 30 mila pratiche, nel 74% dei casi entro 5 giorni. La Cciao opera poi a tutela dell'innovazione e della creatività d'impresa: nel 2014 sono state depositate 198 invenzioni (brevetti), 24 modelli d'utilità, 474 marchi, 90 marchi internazionali e 5 degni-modelli e il servizio di consulenza fornito in materia di tutela della proprietà industriale ha visto ben 211 imprese in consulenza e 146 privati. Altro campo fondamentale, lo Sportello conciliazione, che con la mediazione offre uno strumento di giustizia alternativa efficace, veloce e con costi decisamente contenuti: sono state 712 le procedure avviate nel 2014 e 689 quelle concluse. Ancora. Formazione alle imprese e cittadini: quasi 1000 utenti hanno partecipato ai corsi, per oltre 3.100 ore di formazione erogate. Contributi alle imprese: 1,6 milioni di euro del bilancio camerale sono stati investiti in diversi bandi per finanziare l'attività d'impresa (innovazione, aggregazioni, sicurezza, internazionalizzazione...), oltre alla gestione di tutta la procedura di contributi su delega regionale. Perseguendo un'ottica di razionalizzazione delle risorse sono stati utilizzati 3.717.405,99 euro per gli interventi promozionali creando iniziative attente ai bisogni delle imprese e orientate allo sviluppo economico del territorio.



CONFINDUSTRIA

Le origini della rappresentanza industriale in Friuli

Udine Economia ospita alcuni passi dell'intervento del direttore di Confindustria Udine Ezio Lugnani, dove emerge come le primissime origini della rappresentanza industriale in Friuli siano precedenti al '900.

Il 5 maggio 1910 a Udine Giovedì 5 maggio 1910, quando venne costituito a Torino il primo nucleo della Confederazione dell'Industria Italiana, intesa quale organizzazione sovragiornale ed intersettoriale attraverso l'unione di associazioni verticali di categoria e territoriali, a Udine, come nel resto delle altre città d'Italia, si celebrava la ricorrenza del cinquantenario della partenza dei Mille da Quarto. I giornali dell'epoca annottarono come la celebrazione avvenne in tono minore. Se le bandiere vennero esposte, il merito fu della Società dei Reduci che raccoglieva i friulani che parteciparono alla spedizione dei Mille. Con riferimento al Municipio di Udine ed alla Prefettura si

lamentò che "neanche le bandiere hanno voluto esporre". Per il Friuli l'avvenimento più importante si svolse la domenica successiva, l'8 maggio 1910, quando venne inaugurata, senza la partecipazione di rappresentanti governativi però, come non mancarono di rilevare le cronache dell'epoca, la "Ferrovia della Carnia" costruita dalla Società Veneta, la linea che si distacca dalla Ferrovia Udine-Pontebba all'altezza della Stazione di Carnia fino a raggiungere Villa Santina. Allora l'organizzazione di rappresentanza degli imprenditori non agricoli, in cui erano rappresentati anche gli industriali, faceva capo a diversi "Sodalizi commerciali" [...].

Quindi l'organizzazione imprenditoriale all'epoca era caratterizzata dalla intercategoriale riunendo le imprese esercenti le attività commerciali e dalla articolazione sul territorio attraverso organizzazioni locali autonome con funzioni di tutela generale della classe imprenditoriale configurata in quella "commerciale" ma anche di luogo di ritrovo



per scambio di informazioni senza trascurare attività di trattenimento. L'impostazione fu di carattere presindacale ancorata ad una visione paternalistica delle relazioni tra capitale e lavoro

Le origini della rappresentanza industriale L'organizzazione di ambito provinciale allora era iden-

tificata dalla Associazione commercianti, industriali ed esercenti di Udine e Provincia, sorta nel 1890 fra le componenti dei commercianti e degli industriali. [...] Un assetto gestionale e funzionale più modernizzante anche in termini di tutela sindacale venne assunto dall'Associazione con l'Assemblea del 4 marzo 1907. [...]

L'Associazione Industriali Friulani

Nell'Assemblea del 7 marzo 1922 il Presidente della Federazione, ing. Carlo Fachini, partendo da queste considerazioni propose "la modificazione del patto sociale della Federazione e la costituzione di due libere Associazioni: una per gli industriali ed una per i commercianti e gli esercenti. [...] Il 7 marzo 1922 prese vita con l'approvazione del relativo statuto, quindi, "sotto gli auspici della Federazione Friulana dell'Industria e Commercio e a essa aderente", la Associazione Industriali Friulani (A.I.F.).

[Dopo il fascismo] La rinascita dell'Associazione degli Industriali

"Sciolta l'Unione provinciale degli industriali, snaturata nel suo stesso funzionamento da limitazioni e vincoli insiti nei sistemi del passato regime, in un'atmosfera di riacquisita libertà, un gruppo di industriali costituitosi in Comitato promotore a pochi giorni dalla liberazione, si propose di

far risorgere la vecchia e mai dimenticata Associazione degli industriali friulani ribattezzata, per ragioni di varia indole, in Associazione degli Industriali della provincia di Udine. Gli scopi prefissi dal Comitato promotore furono esposti ed all'unanimità approvati dall'Assemblea costitutiva del 5 giugno scorso nel corso della quale venne discusso ed approvato lo Statuto Sociale". Così iniziava il Saluto che introdusse il numero 1 del 15 settembre 1945 del notiziario della rifondata Associazione degli industriali. Nel corso dell'Assemblea costitutiva vennero esposte le finalità della nuova Associazione dirette a mettere a disposizione degli industriali nel nuovo stato democratico "un organismo spontaneamente e liberamente creato con lo scopo di tenere il collegamento fra gli industriali e con organizzazioni similari a carattere nazionale e di categoria e delegarlo a svolgere taluni compiti con unità di indirizzo e con quella cognizione di fatti e di competenza specifica che il singolo spesso non può possedere".

La formazione delle risorse umane e un uso adeguato delle lingue è un primo passo per uscire dal mercato interno

CAMERA DI COMMERCIO



I CONSIGLI DELL'ESPERTA

Pianificare l'export

“Guardare all'estero è una mossa vincente ma occorre muoversi sui binari giusti”

Luciano Patat

Guardare all'estero, in tempi di congiuntura economica difficile, può essere una mossa vincente per le imprese di casa nostra. Ma occorre che le aziende si muovano sui “binari giusti”, con una pianificazione mirata. Sono alcune considerazioni emerse durante i recenti incontri informativi promossi dalle Camere di Commercio regionali per rafforzare la capacità e l'attitudine all'export delle Pmi locali, all'interno dell'iniziativa attuata da Unioncamere Regionale nell'ambito del progetto “Friuli Venezia Giulia Vs Global Competition”, co-finanziata dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, Direzione Regionale Attività produttive. Tra i relatori a Udine e Pordenone c'era **Rita Bonucchi**. Emiliana di origine, da 23 anni opera con l'omonima società (con sedi a Milano e Kuala Lumpur) occupandosi di consulenza, formazione, ricerca e content providing, declinata su marketing internazionale, territoriale e creazione d'impresa. Le abbiamo chiesto di fornirci qualche osservazione sugli investimenti fuori dall'Italia.

Quanto le aziende nostrane conoscono e “cavalcano” l'internazionalizzazione?

«Rischiando di perdere 70.000 Pmi se non lavoriamo con l'estero, ma è anche vero che non tutte le imprese sono pronte. Spesso, per esempio, hanno una dimensione troppo piccola per questo passo, oppure manca qualcosa sotto il profilo dell'organizzazione o specializzazione. E poi, la pianificazione è necessaria».

Quali le criticità per chi decide di scommettere sull'estero?

«Ogni giorno, le aziende si



Rita Bonucchi

trovano di fronte a offerte non facilmente “leggibili”, provenienti da società private o soggetti pubblici. Difficile, se non impossibile, effettuare un accurato monitoraggio e scegliere la via giusta. Le Camere di commercio aiutano, anche attività come la mia possono essere uno strumento utile per cogliere le opportunità migliori per ciascuna impresa. Serve uno studio specifico, visti i tanti parametri in gioco».

Cosa manca alle aziende che vogliono internazionalizzare?

«Non sempre c'è la dovuta attenzione ai sistemi informativi, poi talvolta le competenze nelle lingue straniere non sono adeguate. La formazione delle risorse umane, e le sue modalità, diventano perciò ancora più decisive».

Quali gli strumenti giusti da usare in questo contesto?

«Le ricerche di mercato sono fondamentali: ogni azienda ha potenzialità e competenze specifici, che vanno colti e ca-



lati nei territori dove possono trovare la migliore espressione. È indispensabile, poi, una

“Ogni azienda ha potenzialità specifiche, che vanno calate nei territori dove possono trovare la migliore espressione”

consulenza sugli aspetti legali e fiscali per evitare problemi».

Che cosa vi chiedono le imprese partecipanti ai vostri convegni?

«La domanda basilare è: come faccio ad aumentare le vendite all'estero? A parte ciò, la richiesta principale riguarda gli strumenti informativi da usare, anche per conoscere l'affidabilità di un potenziale partner in affari. Esistono “visure camerale” online che consentono di dare risposte efficaci».

Oggi, quali sono i settori e i paesi più attraenti?

«Riguardo ai comparti, non è possibile dare una risposta specifica, ma faccio un esempio: le aziende del ramo edile non possono aspettare che riparta il settore in Italia, dovrebbero guardare all'estero e coglierne le possibilità. Circa i paesi, il Sud-est asiatico è molto interessante: Sin-

gapore rappresenta un'area appetibile perché dispone di tecnologia, finanza e attori

“È indispensabile anche una consulenza sugli aspetti legali e fiscali per evitare problemi”

economici di primo piano; la Malaysia possiede, tra le altre cose, un'ottima logistica, mentre l'Indonesia ha grandissime potenzialità da sviluppare e tante infrastrutture da costruire».

11-12 GIUGNO

Seminario sui fondi europei

Una intensa due-giorni, giovedì e venerdì 11 e 12 giugno, in Sala Valduga (ingresso da p.zza Venerio 8) sull'europrogettazione e i finanziamenti diretti, evento formativo e informativo destinato a imprese, enti locali e altri enti pubblici, ma anche ai cittadini interessati, all'università e a organizzazioni non governative. A realizzarla è il Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali della Presidenza del Consiglio in collaborazione con Eipa (European Institute of Public Administration) ed è organizzato dalla Camera di Commercio di Udine nell'ambito di Enterprise Europe Network. La prima parte del seminario sarà informativa, e sarà dedicata alla presentazione delle politiche europee del ciclo finanziario 2014-2020 e dei fondi a gestione diretta erogati dalla Commissione Europea; la seconda parte, di carattere operativo, è orientata ai soggetti interessati ad occuparsi della predisposizione di una proposta progettuale e del budget di progetto. La partecipazione è gratuita ed è possibile iscriversi compilando la scheda apposita presente sul sito www.ud.camcom.it.

Investire in professionalità

NOVITÀ

COME RAFFORZARE LA CAPACITÀ DI RESISTENZA – HARDINESS PROFILE LAB

10/06

L'intervento ha l'obiettivo di misurare e quindi rafforzare le capacità di resistenza e resilienza degli imprenditori e del management di fronte alle incertezze e ai cambiamenti del mondo del lavoro.

Il corso è finalizzato a migliorare le caratteristiche individuali e collettive a supporto della squadra e del business.

Il corso prevede la somministrazione on – line (antecedente la sua realizzazione) del **Test HS – IIR del Hardiness Institute**, circa una settimana prima della data di inizio.

Per questo motivo sarà possibile iscriversi al corso entro mercoledì 3 giugno.

Date previste: 10 giugno 2015

Orario: 09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00

Docente: dott. Carlo Romanelli, Net Working Srl

Durata: 8 ore

Costo: 500,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: daniela.morgante@ud.camcom.it

DAL FATTURATO AL MARGINE

15/06

Date previste: 15 e 17 giugno 2015

Orario: 18.00 - 21.30

Docente: dott. F. Lagonigro

Durata: 7 ore **Costo:** 90,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: daniela.morgante@ud.camcom.it

INNOVARE L'IMPRESA SOCIALE: IL SOCIAL PLAN

15/06

Date previste: 15 e 18 giugno 2015

Orario: 18.30 - 21.30

Docente: dott. P. Tommasin

Durata: 6 ore **Costo:** 80,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: vania.crispino@ud.camcom.it

COMUNICARE CON IL PROPRIO PERSONALE IN TEMPO DI CRISI: nuovi strumenti di gestione e valutazione delle risorse umane

16/06

Date previste: 16 e 23 giugno 2015

Orario: 17.30 - 20.30

Docente: dott.ssa Daniela Quattrone, psicologa

Durata: 6 ore **Costo:** 80,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: daniela.morgante@ud.camcom.it

IL NUOVO WELFARE NELLA LEGISLAZIONE DEL TERZO SETTORE

18/06

Date previste: 22 e 29 giugno 2015

Orario: 18.30 - 21.30

Docente: dott. P. Felice e dott. F. Bagnarol

Durata: 6 ore **Costo:** 80,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: vania.crispino@ud.camcom.it

LA DUE DILIGENCE TECNICA NELLA VALORIZZAZIONE DI UN PATRIMONIO IMMOBILIARE

18/06

Date previste: 18 giugno 2015

Orario: 14.30 - 18.30

Docente: geom. Enrico Boscaro - SO.VA.IMM. Udine

Durata: 4 ore **Costo:** 65,00 euro, esente Iva

Iscrizioni: mauro.chiaruttini@ud.camcom.it

AZIENDA SPECIALE



I.TER

Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 - 273245
www.ricercaformazione.it
ricercaformazione@ud.camcom.it

La CCAA di Udine, attraverso la sua Azienda Speciale I.Ter - 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.

Programmi e adesioni online:
www.ricercaformazione.it

Come, chi e perché si deve tutelare un'idea? Ecco la risposta alle domande

CAMERA DI COMMERCIO



PROPRIETÀ INDUSTRIALE

Proteggere le creazioni

Mai come in questo momento è indispensabile brevettare e registrare. Ecco il vademecum

David Zanirato

Mai come in questo momento storico proteggere le proprie creazioni è diventato un imperativo per qualsiasi imprenditore od azienda. Si tratta dell'unica strada per far valere, sia nell'oggi che soprattutto nel domani, i propri diritti di carattere "personale" e "patrimoniale" all'interno della grande famiglia della proprietà intellettuale ovvero i cosiddetti Intellectual Property Rights (IPR). Per questo la Camera di Commercio di Udine ed il suo Ufficio Marchi e Brevetti spronano a farsi avanti, anche solo per un consulto, perché il più piccolo guizzo fantasioso o schizzo su carta potrebbe rivelarsi la "genialata" della vita. Questa la strada

1. Cosa si può tutelare?

Marchi, brevetti, disegni o modelli sono considerate opere dell'ingegno umano e si suddividono in due categorie: segni distintivi, quali marchio, ditta, insegna, indicazione geografica, denominazione d'origine; innovazioni tecniche e di design, che hanno per oggetto invenzioni, modelli di utilità, disegni e modelli industriali (vedi differenze nei box riepilogativi, ndr).

2. Chi può tutelare?

Le competenze sulla tute-



la della proprietà industriale, l'esame delle richieste e il rilascio dei titoli nazionali sono in capo al Ministero dello Sviluppo Economico che le esercita mediante l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM) e la rete delle Camere di Commercio. Ci sono poi le possibilità di registrazione a livello comunitario ed internazionale.

3. Perché si deve tutelare?

I diritti di proprietà intellettuale costituiscono per tutte le tipologie di imprese, ma soprattutto per le micro, le piccole e le medie imprese, un importante asset aziendale da coltivare e tutelare, in quanto il valore delle aziende, oggi, è

prevalentemente rappresentata da beni intangibili. Un'adeguata protezione può costituire inoltre la base per attrarre investitori ed allo stesso tempo difendersi da imitazioni, contraffazioni o alterazioni

4. Come si deposita la domanda di brevetto o registrazione?

E' obbligatoria dal 18 maggio 2015 la nuova modalità di deposito "telematico" delle domande di brevetto, marchio e disegno industriale. Il tutto tramite una procedura attiva esclusivamente sul sito del Ministero dello sviluppo economico (a disposizione anche per il privato cittadino) : www.uibm.gov.it

Rimarrà comunque a disposizione anche la modalità di deposito "fisico" presso lo sportello dell'Ufficio Marchi e Brevetti della Camera di Commercio di Udine, solamente al mattino dalle ore 9.00 alle ore 12.00 di ciascun giorno lavorativo, escluso il sabato (ai sensi del D.M. 25/09/1972). I funzionari sono a disposizione per rispondere a qualsiasi dubbio o richieste particolari.

5. Le evoluzioni

Una volta ottenuto il brevetto o la registrazione si aprono diverse strade per incrementare il proprio valore: accordi di licenza o cessione di diritti; Know-how e trasferimento di tecnologia; merchandising, franchising, co-branding; strumenti di IP Finance (garanzie di prestiti, leasing, trasformazione in titoli negoziabili). In Italia si attende poi di sapere la reale portata degli sgravi promessi con il "patent box", ossia la detassazione (del 30% nel 2015, del 40% nel 2016 e del 50% dal 2017,) dei redditi derivanti dall'utilizzo di beni intangibili prodotti da attività di ricerca e sviluppo.

A livello europeo invece si è ripreso a discutere in queste settimane sul "brevetto unico europeo" che mira a ridurre i costi e le difficoltà di ottenimento per le aziende oltre a far nascere il Tribunale unificato Brevetti.

STATI UNITI/1

Missione a New York

Ultimi giorni per inviare le adesioni per la missione multisettoriale a New York, che si terrà dal 27 settembre al 1 ottobre prossimi. La Camera di Commercio di Udine, sulla scorta del positivo andamento di mercato e sulla base delle diverse iniziative avviate nell'area, promuove il viaggio d'affari nella più grande economia al mondo. Nel primo semestre 2014, le importazioni degli Usa dall'Italia hanno registrato un +9,1% rispetto allo stesso periodo del 2013 (Fonte: Italian Trade Commission di New York



su dati dell'US Department of Commerce). Concentrandoci sul Fvg, poi, l'export è rimasto stabile: +1% circa tra 2013 e 2014, dopo una crescita di quasi il 15% l'anno precedente. Verso gli Stati Uniti, dal Friuli Venezia Giulia, lo scorso

anno, abbiamo esportato soprattutto navi e imbarcazioni (46% dell'export verso gli Usa nel 2014), prodotti della siderurgia (7,2%), macchine per impieghi speciali (6,4%) e mobili (5,1%) e gli Usa si confermano 3° Paese di destinazione per tutto l'export del Fvg. Durante la missione di settembre è prevista l'organizzazione di un programma personalizzato di b2b, che interesseranno la città di New York, ma non solo (in base ai profili aziendali potranno essere proposte altre tappe). La scheda di adesione presente su www.ud.camcom.it va inviata all'indirizzo Pec: asp@ud.legalmail.camcom.it e per informazioni è possibile rivolgersi subito a 0432.273535 e progetti.info@ud.camcom.it.

Anche durante l'estate sono in programma alcuni seminari concentrati su arredo e agroalimentare ed è già fissata una missione per il comparto vino in novembre in Canada, mercato verso cui sono in corso da anni strettissime collaborazioni ed è attivo da quest'anno anche il Desk specializzato, a cui le imprese interessate al mercato possono rivolgersi. Altre missioni sono in programma in Sudamerica a inizio novembre e quindi, per il settore della nautica, in Florida. Info sempre aggiornate su www.ud.camcom.it nella sezione relativa all'internazionalizzazione.

STATI UNITI/2

Aziende Ict nella Silicon Valley

Proprio in questi giorni, fino a oggi, una delegazione di 12 imprese regionali dell'Ict e 3 istituti rappresentati da Friuli Innovazione, Ditedi e Insiel, si trovano nella Silicon Valley e a San Francisco per una missione appositamente studiata per il settore, alla conoscenza di una delle aree più avanzate e vivaci del mondo per il comparto. La missione fa seguito a una serie di seminari preparatori e a un primo viaggio d'orientamento che si è tenuto lo scorso anno, allora nell'altra zona clou per l'Ict negli Stati Uniti, tra Florida e Texas.

Prossimo step sarà un'ulteriore iniziativa, a Udine, con i rappresentanti della Centrale Ict europea di Stoccolma, che saranno invitati a confrontarsi con le realtà aziendali friulane.



In ogni caso, in questi giorni il panorama è a stelle e strisce e la specifica bandiera è quella della California: dai dati raccolti dall'associazione Tech America Foundation nell'analisi Cyberstates 2013, risulta che in tutto il territorio statunitense il settore Ict dà lavoro a circa 5,95 milioni di persone, con una crescita netta di 67.400 addetti solo tra il 2011 e il 2012. La California detiene il primato nel settore high-tech come numero di addetti dedicati, vanta circa 41.900 aziende Ict sul suo territorio. La Silicon Valley, nell'area di San Jose, è il fulcro del sistema tecnologico dello stato con migliaia di start-up e decine di grandi corporations come Google, Facebook, Yahoo!, Hewlett-Packard, Symantec.

Obiettivi della missione sono soprattutto conoscere nuovi partner internazionali tecnologici e finanziari, promuovere nuovi prodotti o servizi verso il mercato internazionale ed esplorare possibilità di partnership per progetti specifici.

L'iniziativa, promossa da Unioncamere Fvg in collaborazione con gli Enti camerali di Gorizia, Pordenone, Trieste e Udine e con Ditedi, è attuata per favorire l'internazionalizzazione delle pmi regionali nell'ambito del progetto cofinanziato dalla Regione "Fvg Vs Global Competition 2012".

MARCHIO D'IMPRESA

Il nome distintivo

L marchio di impresa è un segno distintivo che permette di contraddistinguere i prodotti o servizi che un'impresa produce o mette in commercio da quelli delle altre imprese. E' uno strumento di comunicazione necessario svolgendo sia un ruolo centrale nelle strategie di marketing e di promozione del nome dell'impresa, sia una funzione di qualità, poiché garantisce uno standard qualitativo costante per tutti i beni offerti.

Possono costituire marchi di impresa i segni suscettibili di essere rappresentati graficamente, in particolare le parole, compresi i nomi di persone, i disegni, le lettere, le cifre, i suoni, la forma del prodotto o della confezione di esso, o le combinazioni o le tonalità cromatiche, purché siano atti a distinguere i prodotti o i servizi di un'impresa da quelli di altre imprese.

Il marchio è protetto per 10 anni che decorrono dalla data di deposito della domanda. La registrazione può essere rinnovata un numero infinito di volte per periodi di dieci anni.

DISEGNO O MODELLO

Tutelare il design

La scelta di un prodotto rispetto ad un altro è molto spesso influenzata dall'aspetto esteriore del prodotto stesso. Anche il know how estetico e non solo quello tecnico può essere tutelato: l'aspetto di un prodotto o di una sua parte quale risulta dalle caratteristiche delle linee, dei contorni, dei colori, della forma, della struttura superficiale e/o dei materiali del prodotto stesso e/o del suo ornamento e comprende la possibilità di tutelare anche colori, o linee, che, pur non riguardando la forma del prodotto possono caratterizzarlo. E' quindi possibile registrare come modello il design di superfici decorate come stoffe tessili o tappezzerie, ma anche la forma più recente di articoli per la casa, mobili, bigiotteria o dello spazzolino da denti! La registrazione di un disegno o modello dura cinque anni dalla data di presentazione della domanda, il titolare può ottenere la proroga della durata, per uno o più periodi di cinque anni, fino ad un massimo di venticinque anni dalla data di presentazione della domanda di registrazione.

IL BREVETTO

L'esclusività dell'invenzione

Con il brevetto è possibile proteggere un'invenzione tecnica, un prodotto o un procedimento dalle imitazioni. Il brevetto è un titolo che concede all'inventore il diritto esclusivo di realizzare, disporre e fare oggetto di commercio dell'invenzione o modello, cioè di sfruttare in modo esclusivo l'invenzione o il modello da lui realizzati. I brevetti sono tutte le nuove soluzioni che implicano attività inventiva ed originale e che sono atte ad essere realizzate ed applicate in campo industriale:

a. Il brevetto per invenzione industriale

L'invenzione industriale è una soluzione nuova ed innovativa in risposta ad un problema tecnico non ancora risolto, atta ad avere concrete realizzazioni in campo industriale e tale da apportare progresso rispetto alla tecnica e alle cognizioni preesistenti. Possono costituire oggetto di brevetto: un metodo o un processo di lavorazione industriale, una macchina, uno strumento, un utensile o un dispositivo meccanico, un prodotto o un risultato industriale e l'applicazione tecnica di un principio scientifico purché dia concreti risultati industriali.

Il brevetto dura 20 anni dalla data di deposito; non può essere rinnovato né può esserne prorogata la durata.

b. Brevetto per modello di utilità

E' un brevetto che riguarda una modifica di oggetti noti quali macchine o parti di esse, strumenti, utensili, atti a conferire una particolare efficacia, o maggiore utilità o comodità d'uso. E' un nuovo modello atti a conferire particolare efficacia o comodità funzionale di applicazione o di impiego di macchine o parti di esse, strumenti, utensili od oggetti di uso in genere già esistenti, es: la tastiera di un computer ergonomica, una particolare impugnatura di un utensile o un nuovo più comodo dispositivo di accensione di una moto, etc.

Il brevetto dura 10 anni dalla data di deposito; non può essere rinnovato né può esserne prorogata la durata.

Positiva la partecipazione di una delegazione di imprese regionali del vino e agroalimentare alla Fiera Wine&Gourmet Japan

CAMERA DI COMMERCIO



FVG VS GLOBAL COMPETITION

Il Far East attrae

L'Asia sarà al centro di una missione in ottobre. Dal 10 al 12 giugno un Business forum

È stata positiva la partecipazione di una delegazione di imprese regionali del vino e agroalimentare alla Fiera Wine&Gourmet Japan, che si è tenuta a metà aprile a Tokio, organizzata dal sistema camerale regionale nell'ambito del progetto "Fvg Vs Global Competition", cofinanziato dalla Regione. Si tratta infatti di una delle più importanti fiere di riferimento per l'industria alimentare e delle bevande giapponese. Il Giappone è peraltro una meta dell'ultimo "Friuli future wines", l'Ati friulana capitanata dalla Cciao di Udine, che nell'ambito del progetto Ocm vino vede promuoversi oltre 40 imprese in rete sui mercati extraeuropei (Giappone, appunto, oltre a Stati Uniti, Russia e Cina e al Canada che andrà ad aggiungersi nella nuova annualità).

La missione in Giappone ha avuto anche la funzione di scouting in previsione degli approfondimenti sul far East che si terranno a Udine dal 10 al 12 giugno, quando ci sarà un Business Forum dedicato a diversi mercati dell'area. Le Ca-



mere di Commercio di Udine, Gorizia e Pordenone - per favorire il consolidamento o la conoscenza di mercati dell'Asean, in particolare Indonesia, Thailandia e Vietnam - hanno ideato un format con una serie di servizi, che prevedono in questi tre giorni il check up pre-competitivo e di primo livello con esperti Paese per fornire orientamento e informazioni o per confronti in caso di azioni commerciali già in corso. Tutto questo, mirato anche alla missione già calendarizzata

in ottobre e aperta alle imprese di tutti i settori (dall'arredo all'agroalimentare, dai servizi alla meccanica), una missione multi-tappe con incontri B2b. I Direttori degli uffici Ice coinvolti e i Trade Analyst dei singoli settori a disposizione delle aziende, dalle 9 alle 13 dal 10 al 12 giugno. Le mattine di lavori si svolgeranno in modalità in conferenze call ospitate in Cciao. L'incontro è offerto a titolo gratuito. Info alla sezione Internazionalizzazione di www.ud.camcom.it.

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 "POD - Partnering Opportunity 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.

UNGHERIA - MECCANICA
Azienda ungherese specializzata in automazione industriale, processi di controllo offre servizi di intermediazione commerciale ed è interessata anche a joint venture e accordi di produzione reciproca. (Rif. 2015.05.01 BRHU20140815001)

LITUANIA - EDILIZIA
Grossista lituano di strutture in acciaio, installazioni, finestre, porte e portoni cerca partner per produzione. (Rif. 2015.05.02 20110506004 BR)

PAESI BASSI - SISTEMA ABITARE
Azienda olandese operante nel settore edilizia e fai da te cerca partner attivi nel design, realizzazioni edili, arredo e articoli guardaroba per ampliare propria

gamma prodotti. (Rif. 2015.05.03 BRNL20140606001)

SCOZIA - DISTRIBUZIONE ALIMENTARI
Distributore scozzese sul mercato da 80 anni cerca produttori certificati di prodotti alimentari. (Rif. 2015.05.04 B20130507015 BR)

ROMANIA - PRODOTTI ALIMENTARI CERCASI
Rete di supermercati romeni, focalizzati sulla vendita al dettaglio di generi alimentari cerca produttori esteri, esportatori. (Rif. 2015.05.05 BRRO20141230001)

OLANDA - IMBALLAGGI PER ALIMENTI
Azienda olandese produttrice di imballaggi per alimenti, principalmente in polipropilene, polietilene e carta, ben posizionata sul mercato, cerca fornitori di prodotti per imballaggi che possano ampliare la propria offerta ottimizzare la sua produzione. (Rif. 2015.05.06 BRNL20150109001)

CROAZIA - METALLURGIA
Azienda croata operante nel settore metallurgico, attiva in import/export e vendita all'ingrosso offre servizi di distribuzione ad aziende estere. (Rif. 2015.05.07 BRHR20150206001)



L'Europa alla portata della vostra impresa.

AVVISO

(L'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER della Cciao 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 - I.TER
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel 0432 273516 273826
Fax 0432 503919
e-mail: progetti.info@ud.camcom.it

LA CONFERENZA

Mosler: "Il debito dell'Eurozona è un falso problema"



«Il debito è un problema solo perché l'UE vuole che lo sia». Lo dice Warren Mosler, noto economista americano, padre della Modern Money Theory, che è stato ospite del Centro Balducci di Zugliano, in una conferenza promossa dall'Università di Udine in collabo-

razione con l'Associazione ReteMmt Fvg, il Comune e la Fondazione Crup. La serata è stata moderata dal presidente di ReteMmt Fvg Castelletto e introdotta dai professori Vianello e Pressacco. Mosler ha evidenziato come le misure di austerità, cause della crisi economica (non soluzione), siano

vincoli autoimposti, non legati a reale scarsità. I beni reali rappresentati da materie prime, competenze e forza lavoro, non mancano e quindi è assurdo limitare la spesa e la produzione, per la mancanza di "strumenti finanziari" come "la moneta", non soggetta a vincoli di scarsità.

APCO

Corso per neoconsulenti

Il 6 e il 13 giugno, dalle 9 alle 17, al centro convegni dell'Hotel La di Moret a Udine la sezione Fvg Apco (Associazione professionale consulenti di direzione e organizzazione aziendale), propone un corso per neoconsulenti di direzione a Udine e il referenti regionali Apco Carlo Baldassi e Alessandro Braida saranno tra i relatori. Il corso è a pagamento e i posti sono limitati, dunque è necessario prenotarsi il prima possibile scrivendo a segreteria@apcoitalia.it e friuli@apcoitalia.it. Il programma è disponibile su www.apcoitalia.it.



Brokerage event e-Health Connection | Castres (FRANCIA)

01 - 03 luglio | Meccanica Elettronica

Africa Subsahariana | Johannesburg (SUDAFRICA)

06 - 10 luglio | Multisetoriale

Brokerage event Contact Contract | Brno (REPUBBLICA CECA)

14 - 15 settembre | Meccanica Elettronica

New York | STATI UNITI D'AMERICA

28 - 30 settembre | Arredo Design, Meccanica Elettronica (Ict)

Area Sud Est Asiatica | GIAPPONE, VIETNAM, INDONESIA, THAILANDIA

12 - 16 ottobre | Multisetoriale

Sudamerica | CILE, PERÙ, COLOMBIA

02 - 06 novembre | Multisetoriale

Brokerage event Digiwal | Louvain-la-Neuve (BELGIO)

03 novembre | Meccanica Elettronica

Florida e partecipazione alla fiera "Ft. Lauderdale Boat Show" | STATI UNITI D'AMERICA

05 - 09 novembre | Meccanica Elettronica (nautica), Arredo Design

Paesi del Golfo | KUWAIT, BAHREIN, EMIRATI ARABI UNITI o ARABIA SAUDITA

22 - 26 novembre | Multisetoriale

Area Caspica | AZERBAIJAN, TURKMENISTAN, GEORGIA, KAZAKHSTAN

30 novembre - 04 dicembre | Multisetoriale



Fiera Achema 2015 | GERMANIA

15 - 16 giugno | Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità

Fiera Anuga | GERMANIA

10 - 11 ottobre | Food&Wine

Fiera Metal-Expo | RUSSIA

11 - 12 novembre | Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità



Check Up Area Sud Est Asiatica | Udine

10 - 12 giugno | Multisetoriale

Fondi diretti europei, quadro logico e budget | Udine

11 - 12 giugno | Multisetoriale

Check Up Sudamerica | Udine

giugno | Multisetoriale

Incontri bilaterali per tutto il periodo dell'EXPO

in collaborazione con Promos Milano/PWC

European Commission Worldwide Matchmaking Events at EXPO

12 giugno | America

29 settembre - 02 ottobre | ASIA

Missioni Imprenditoriali

Visite studio

Seminari

EXPO MILANO

AZIENDA SPECIALE



I.TER

Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 - 273516 273534
www.ud.camcom.it
progetti.info@ud.camcom.it

DESK - Servizio di assistenza specialistica e checkup: sono attivi i desk per i Paesi Canada, Azerbaijan, Kazakhstan, Sudafrica e Marocco. Le richieste dovranno pervenire entro il 13/11/2015

Per il calendario aggiornato e completo delle attività e per le modalità di iscrizione, visitare il sito www.ud.camcom.it alla rinnovata sezione "Internazionalizzazione".

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

Le attività sono anche inserite nel progetto FVG VS. Global Competition, cofinanziato dalla Regione FVG. L'Azienda Speciale I.Ter fa parte della Rete Enterprise Europe Network, cofinanziato dall'Unione Europea

