

Camera di Commercio  
UdineScannerizzate il QR Code  
per ulteriori contenuti

## L'INTERVISTA

**La nuova  
disciplina sulle  
partecipate**  
pag. ► IV

## TURISMO

**Lignano: ecco il  
rilancio**  
pag. ► VIII

## CONGIUNTURA

**Il rapporto  
delle imprese  
con la legalità**  
pag. ► IX

## Camere di Commercio, riforma al via



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

gli approfondimenti alle pagg. II e III



## Nuove competenze e assetti per un miglior servizio alle imprese

Il Governo, a fine agosto, ha dato il via con decreto alla riforma delle Camere di Commercio. E possiamo dire finalmente, perché si è posta una parola più definita alla situazione degli ultimi anni, in cui il sistema camerale ha vissuto una condizione continua, non facile, di incertezza. Il percorso non si è ancora concluso, ma abbiamo ora un disegno di riordino e un terreno di confronto più chiari, in cui Unioncamere e Governo, a livello nazionale, determineranno insieme i passi verso le nuove Camere di Commercio italiane. Se è stato confermato il taglio del 50% al diritto annuale, principale (pressoché esclusiva) entrata delle Cciao, gli enti camerali hanno dimostrato di sapersi adattare alla progressiva riduzione dell'ultimo biennio, ponendo in essere una serie importante di economie e risparmi.

La riforma è vista positivamente: con l'obbligo di arrivare alle 60 Cciao al massimo prescritte dalla norma, anche introducendo deroghe per particolari specificità territoriali, si dà un segnale importante di riconoscimento ai territori e insieme di razionalizzazione, a un sistema che, l'ho sempre ammesso, così com'era non era più sostenibile. Riforsarsi, poi, è uno stimolo: a recuperare efficienza ovunque possibile. È un impegno che dobbiamo alle imprese, nostro primo riferimento, per garantire loro sempre migliori servizi.

Nella riforma, il Governo ha dato comunque fiducia a un sistema che ha sempre funzionato bene e che

ora potrà farlo forse meglio, grazie a competenze molto più ampie, oltre alle sue tradizionali, che sono state confermate. Prima di tutte, quella di garante del mercato, della concorrenza e delle aziende, ribadendo l'importantissima funzione del Registro Imprese. Nuove sfide e compiti ci attendono: la promozione della cultura, la digitalizzazione, l'orientamento al lavoro... Saremo impegnati in un riassetto complessivo delle nostre realtà e aver lavorato bene fino adesso ci aiuterà.

Una buona notizia, non certo secondaria, anche sul fronte occupazionale: la riforma non parla di tagli lineari, che in alcuni momenti, in

passato, erano stati paventati.

Va ora definito il percorso anche in Fvg, dove già si è compiuto l'accorpamento Trieste-Gorizia con la nascita della Camera della Venezia Giulia. La Cciao di Udine, in questi anni, ha sempre aperto a Pordenone, con massima disponibilità al dialogo e al confronto per trovare una soluzione ottimale di razionalizzazione, vista la maggiore affinità economico-produttiva delle nostre due aree. Lo abbiamo ribadito anche in una recente delibera di giunta, comprendendo la delicatezza della questione, che tocca assetti e specificità territoriali, e confidiamo di arrivare a un confronto sereno che abbia a cuore

innanzitutto le aziende, nostro primario, diretto interlocutore. A esse dobbiamo garantire servizi, opportunità di crescita, sostegno e soluzioni, valorizzando il loro patrimonio, almeno come fatto finora, poiché la nostra Camera può contare su capacità patrimoniale, finanziaria e, non ultima, progettuale. Anzi, dobbiamo farlo sempre meglio e con più efficacia, viste le nuove funzioni che dovremo gestire sempre, come fino a oggi, rispettando indicatori di efficienza ed equilibrio economico. In questo senso, nei prossimi mesi in cui si definirà pienamente il progetto nazionale di riforma e in cui porteremo avanti il dialogo con Pordenone,

Udine verificherà comunque, viste le possibilità espresse dalla riforma stessa, la sostenibilità del mantenimento di un autonomo percorso di supporto alle imprese della provincia, rispondendo in questo modo a un disegno strategico per lo sviluppo del suo ampio e diversificato territorio: rappresentiamo da soli oltre la metà della regione, la metà delle imprese del Fvg, il 76% del territorio montano regionale, unicità culturali, linguistiche, geo-economiche.

Sulla riforma delle Cciao apriamo questo numero di Udine Economia.  
**Giovanni Da Pozzo**  
Presidente della  
Camera di Commercio di Udine

**SERRACCHIANI: "LA SFIDA? ARRIVARE A UN ENTE"**

Presidente Serracchiani, ritiene di avere centrato in questa legislatura gli obiettivi di razionalizzazione delle "poltrone" e contenimento della spesa pubblica? Sì. Mi sono candidato dicendo chiaramente che era necessario ridurre gli sprechi iniziando dalla politica che, se vuole essere guida della società, deve essere in grado di offrire il buon esempio. Così, appena in carica, abbiamo approvato il dimezzamento del costo dei consiglieri regionali, l'abolizione dei vitalizi e la riduzione del 90% dei fondi a disposizione dei gruppi consiliari. [...] a pag. II

**LO BELLO: "ECCO CHE COSA CAMBIERA"**

Una sensibile riduzione del numero delle Camere di Commercio in Italia, la conferma del taglio del 50% del diritto annuale. E una rivisitazione delle competenze, con moltissime conferme e anche nuove funzioni da mettere in cantiere. L'attore principale del percorso che ora darà concretezza alla riforma degli enti camerali, assieme al Governo, è Unioncamere nazionale. Ecco che cosa ci dice il presidente, Ivan Lo Bello. Come giudica la riforma appena varata dal Cdm? Quello del 25 agosto scorso è stato, secondo me, un passaggio determinante di un percorso iniziato due anni fa dopo il taglio del diritto camerale. [...] a pag. III

Il processo di razionalizzazione si accompagna ad altre operazioni a livello regionale, dalle partecipate ai porti

## LA RIFORMA



INTERVISTA ALLA PRESIDENTE DELLA REGIONE, DEBORA SERRACCHIANI

# "Il futuro? Collaborazione"

"Un ente camerale unico a servizio di tutte le imprese sarebbe fondamentale per l'istituzione"

Marco Ballico

**P**residente Serracchiani, ritiene di avere centrato in questa legislatura gli obiettivi di razionalizzazione delle "poltrone" e contenimento della spesa pubblica?

Sì. Mi sono candidata dicendo chiaramente che era necessario ridurre gli sprechi iniziando dalla politica che, se vuole essere guida della società, deve essere in grado di offrire il buon esempio. Così, appena in carica, abbiamo approvato il dimezzamento del costo dei consiglieri regionali, l'abolizione dei vitalizi e la riduzione del 90% dei fondi a disposizione dei gruppi consiliari. Misure drastiche ma necessarie per restituire credibilità al sistema. Siamo intervenuti anche sulle partecipate, anticipando addirittura le normative nazionali con un piano organico di riduzione non solo delle "poltrone" ma delle società stesse, ad esempio con la messa in liquidazione di AgeMont, Ares, Gestione Immobili Fvg e Fiera Trieste, analizzando i bisogni e le esigenze attuali della regione.

**C'è ancora qualcosa fare?**

Sono soddisfatta dell'attuale situazione anche se i processi di riorganizzazione non sono completati e il numero delle partecipate scenderà ancora e con esso, conseguentemente, il numero dei componenti i cda.

**Lei sostiene da tempo l'opportunità di unire i porti del Fvg. Lo stesso sui parchi tecnologici. A che punto stanno le cose?**

La riforma delle autorità portuali ha consentito alla Regione, in accordo con gli enti locali interessati, di creare una nuova autorità che mettesse a sistema le potenzialità dei porti di Trieste e Monfalcone, complementari e



**"Il numero delle partecipate scenderà ancora e con esso, conseguentemente, il numero dei componenti i cda"**

con grandi previsioni di crescita. Se dobbiamo confrontarci con il mercato cinese e del sud est asiatico è impensabile non riuscire a ragionare in maniera coordinata. Finalmente ci stiamo riuscendo e i risultati in termini di traffici e di collegamenti ferroviari dimostrano che è la strada giusta. Questo processo riguarderà anche porto Nogaro ma per arrivare a quel risultato dobbiamo completare il risanamento della zona industriale Ausa Corno, la cui situazione di crisi è nota. Anche i parchi scientifici regionali, che hanno un grado minore di collaborazione, presentano una complementarità importante. Stiamo lavorando per metterla a frutto.

**Resta aperto anche il futuro delle Camere di Commercio. Quali gli aspetti virtuosi della**

**riforma governativa?**

Unire le forze in ambiti che abbiano una massa critica maggiore. Le Camere di Commercio hanno l'occasione di ripensare se stesse in funzione del territorio su cui insistono e della loro vocazione economica. All'interno della Conferenza delle Regioni abbiamo insistito molto per premiare quei territori che vogliono osare proponendo progetti di fusione che riguardino quattro o più Camere di Commercio. Per questi progetti sono previsti incentivi economici importanti che consentono di trattenere rilevanti risorse per le imprese. In una realtà come il Fvg dobbiamo raccogliere questa sfida e accompagnare un processo che porti a un unico soggetto. La Regione ha un progetto di sviluppo unitario e le Cciaa ne sono attori essenziali. Per questo ritengo che un ente camerale unico a servizio di tutte le imprese regionali sia un interlocutore fondamentale per l'istituzione regionale e uno strumento utile a creare sinergie e a scambiare competenze.

**Una sola Camera di commercio Fvg non correbbe il rischio di rappresentare economie troppo diverse tra loro?**

Bisogna rovesciare una visione che induce alla frammentazione e alla debolezza: il futuro della regione è sempre più nella collaborazione fra territori in un sistema economico integrato. I nostri territori hanno una vocazione logistica indiscussa e una forte tradizione manifatturiera: devono dialogare e interagire fra loro. Sfruttando il connubio tra le funzioni della produzione e della logistica, ben note a chi fa impresa, si può attrarre nuova ricchezza, generare opportunità per la nascita e l'insediamento di nuove imprese. Di fronte a que-



sto scenario perché i servizi alle imprese, tipica missione delle Camere di Commercio, non dovrebbero essere integrabili fra le realtà esistenti?

**Come tutelare l'occupazione camerale?**

Il decreto attuativo approvato dal Cdm prevede strumenti che tutelano l'occupazione dei dipendenti garantendo una loro eventuale ricollocazione in altri enti pubblici.

**Il sistema Confidi ha messo in moto un'azione di sintesi. Ritiene sia stato più coraggioso il mondo dell'impresa o quello della politica nel superamento dei "poltronifici"?**

Non è una gara. L'impresa ha il compito di esprimere il meglio delle sue capacità competitive, mentre la politica deve saper dialogare con tutti i mondi,

incluso quello dell'impresa, per vincere la sfida complessiva che è posta dinanzi alla nostra società, guidando il superamento delle resistenze all'innovazione. Sono viscosità che si manifestano ovunque si tratti di modificare equilibri consolidati e rivedere strutture "storiche" per adattarle ai cambiamenti della società. Il cambiamento non si realizza alimentando contrapposizioni ma individuando una missione comune. Assieme abbiamo percorso un tratto di strada importante raccogliendo risultati soddisfacenti come quelli che hanno visto da un lato l'aggregazione dei Confidi e dall'altro una dotazione economica consistente che li ha resi uno strumento importante e accessibile per le imprese. Vogliamo continuare così. **Su quali altri fronti?**

Dal 1 gennaio 2017 inizierà ad operare il Catt Fvg, centro di assistenza tecnica per il terziario, che ha unificato i 7 enti precedenti con lo scopo di fornire migliori servizi alle imprese del terziario. È lo stesso modello che già funziona per l'artigianato con il Cata. Per l'amministrazione regionale potersi interfacciare con un interlocutore unico che fornisce servizi alle imprese è importante perché consente una interlocuzione più efficace e quindi minori tempi di adattamento delle politiche pubbliche alle mutate esigenze del settore. In quest'ottica, mentre ci applichiamo al completamento della riforma dei consorzi, seguiamo con attenzione anche l'auspicato processo di unificazione di Confindustria. Più il Fvg è unito più sa farsi valere a ogni livello.

## IL LUTTO

Addio a Mauro Nalato

**U**dineEconomia ricorda Mauro Nalato, recentemente (e prematuramente) scomparso dopo una lunga malattia. Di questo mensile, peraltro, Mauro è stato appassionato e apprezzato direttore, in passato. Colonna portante del giornalismo regionale, consulente per la comunicazione economica e politica, ufficio stampa di imprese e categorie produttive, Mauro continuava a essere punto di riferimento anche per la nostra redazione e per i collaboratori, sempre pronto a fornire idee, spunti per riflessioni e approfondimenti, consigli preziosi per il lavoro di tutti. «La scomparsa di Mauro Nalato ha rattristato profondamente tutti, in Camera di Commercio - ha commentato il presidente Da Pozzo -. Il mondo economico e delle associazioni di categoria, Mauro l'ha sempre vissuto con competenza, conoscenza profonda e una passione, schietta e intelligente. L'agricoltura e l'artigianato, a cui è stato particolarmente legato, rispecchiano molto la sua concretezza, la sua passione per il fare, la consapevolezza che non c'è risultato senza fatica, che bisogna lavorare seriamente sapendo anche, al momento giusto, essere leggeri e sorridere. Vicini alla famiglia, salutiamo con affetto il professionista e l'amico: ciao Mauro!».

## IL PARLAMENTARE GIGLI Sulle Cciaa in Fvg

# Positivo un dimezzamento

«**C**redo che due camere di commercio in una regione come il Friuli Venezia Giulia sarebbe un numero adeguato, per specificità, storia e territorio. Anche perché si darebbe un taglio netto rispetto al passato, dimezzando il numero di Cciaa attive, i consigli di amministrazione e di conseguenza i costi». A dirlo è il parlamentare di Democrazia Solidale Gian Luigi Gigli, che interviene nel dibattito sul futuro degli enti camerati, individuando nel blocco "Friuli" e "della Venezia Giulia" i due ambiti da privilegiare e da mantenere. «Condivido la legge di semplificazione, e non soltanto perché riduce i numeri, ma perché assegna funzioni più precise alle camere di commercio, evitando doppi e sovrapposizioni con l'attività di altri enti. Inoltre, grazie alla riforma Madia - sottolinea il parlamentare - si potranno ridurre le attività improprie generando una minore onerosità per il sistema, grazie anche alla riduzione del carico per le aziende».

Gigli apprezza soprattutto il taglio innovativo dato alle camere di commercio, strada che la Cciaa di Udine ha già intrapreso da qualche anno, pun-



tando molto sulla tecnologia, sull'innovazione e sul tema del futuro (affrontato con eventi, occasioni di dibattito e approfondimento, studi). «Con la nuova organizzazione, la Camera di Commercio saprà diventare un volano per l'economia locale, potendo incidere in maniera più diretta nell'orientamento al lavoro e nell'inserimento occupazionale dei giovani. Potrà inoltre essere un vero raccordo tra mondo dell'impresa e pubblica amministrazione».

A cambiare il volto delle camere di commercio sarà la digitalizzazione delle pratiche e dei servizi, come già sta avven-

endo nella Cciaa di Udine. «Oltre a questo - precisa Gigli - il ruolo degli enti camerati sarà determinante per il supporto delle piccole e medie imprese verso i mercati esteri. Una delle criticità incontrate dalle aziende di dimensioni ridotte, infatti, è proprio quella di riuscire a fare massa critica per collocarsi su mercati esteri». Anche in questo caso la Cciaa di Udine

**Per il parlamentare Gian Luigi Gigli adeguate due realtà camerati per specificità, storia, territorio**

ne si è già dimostrata attiva, con diverse missioni estere per promuovere alcune delle produzioni made in Friuli: dall'innovazione al mobile, dal vino alla gastronomia.

Gigli, promuovendo la riforma degli enti camerati e le nuove funzioni assegnate alle Cciaa, non dimentica però di trattare la questione più spinosa, quella della gestione del personale. «Il personale dipendente sarà salvaguardato con la mobilità

in altre pubbliche amministrazioni con carenza di personale, e questo dovrebbe rappresentare una tutela adeguata. Per quanto riguarda chi lavora nelle partecipate o nelle controllate - continua il parlamentare di Democrazia Solidale - è vero che ci saranno minori tutele, ma non è previsto il ricorso al licenziamento. Molto dipenderà dai piani di riorganizzazione adottati dalla singola Cciaa, ma ci si avvarrà dei cosiddetti contratti di solidarietà. E questo consentirà di evitare ricadute socialmente devastanti».

Sulla possibilità che in Fvg restino attive due camere di commercio (al di là del numero di imprese iscritte, che per legge dovrà essere superiore alle 75 mila unità) è quasi certo possa valere la deroga per le aree di confine, permettendo così la sopravvivenza della Cciaa in via di definizione tra Trieste-Gorizia. Certo è che la legge Madia è destinata a cambiare profondamente l'assetto economico del Friuli Venezia Giulia, con le Cciaa che saranno chiamate a farsi carico in maniera sempre più diretta della crescita e della specializzazione delle piccole e medie imprese.

Alessandro Cesare

## 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:**  
CREACTIVA INTERACTIVE  
COMMUNICATION - Tarcento

**Stampa:**  
Finigli Editoriale S.p.A.  
Divisione Nord-Est

**Fotoservizi:**  
Foto Diego Petrusi - Udine

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

Il piano sarà approvato entro il 30 agosto 2017. Con il taglio del 50% del diritto annuale si dovrà lavorare su altre forme di finanziamento

## LA RIFORMA



INTERVISTA AL PRESIDENTE NAZIONALE DELLE CCIAA IVAN LO BELLO

# Ecco cosa cambierà

Tra le nuove funzioni anche quelle riguardanti la digitalizzazione e il mercato del lavoro

Chiara Pippo

Una sensibile riduzione del numero delle Camere di Commercio in Italia, la conferma del taglio del 50% del diritto annuale. È una rivisitazione delle competenze, con moltissime conferme e anche nuove funzioni da mettere in cantiere. L'attore principale del percorso che ora darà concretezza alla riforma degli enti camerali, assieme al Governo, è Unioncamere nazionale. Ecco che cosa ci dice il presidente, Ivan Lo Bello. Come giudica la riforma appena varata dal Cdm?

Quello del 25 agosto scorso è stato, secondo me, un passaggio determinante di un percorso iniziato due anni fa dopo il taglio del diritto camerale. Un provvedimento che ha chiuso una fase di incertezza e ne ha aperta una nuova, in parte ancora da scrivere. Il decreto conferma che le Camere di commercio sono l'ultimo miglio delle imprese, l'amministrazione ad esse più vicina e dedicata. Attuando la delega della legge Madia di riforma della Pa del 2015, il decreto ovviamente conferma la riduzione del numero delle strutture. La razionalizzazione delle sedi camerali salvaguarda però le sedi secondarie e le Unioni regionali consentendo quella presenza capillare sul territorio che rappresenta una caratteristica fondamentale per una istituzione dedicata al servizio delle imprese, soprattutto quelle medio-piccole. Inoltre, le funzioni tradizionali sono state confermate e, al contempo, alle Camere di commercio ne sono state assegnate anche di nuove e di grande rilievo, come quelle riguardanti la digitalizzazione e il mercato del lavoro.

Che cosa succede da adesso in avanti? Quali "tappe" sono previste per dare seguito alla norma e chi sono gli "attori" di questo percorso?

Dopo l'approvazione in prima lettura del Consiglio dei Ministri il 25 agosto scorso, il provvedimento sarà sottoposto al parere del Consiglio di Stato, della Conferenza unificata Stato-Regioni e a quello delle Commissioni parlamentari per raccogliere osservazioni e proposte. Il testo dovrà essere nuovamente approvato (entro il 27 novembre prossimo) dal Consiglio dei Ministri. Quindi, sarà pubblicato in Gazzetta Ufficiale ed entrerà in vigore verosimilmente entro la fine del 2016. Entro un anno, potrà essere mo-

### ACCORPAMENTI

- tetto di 60 Camere di commercio
- almeno 75mila imprese
- almeno 1 Camera di commercio in ogni Regione, Provincia autonoma e Città metropolitana
- specificità geo-economiche, circoscrizioni di confine e province montane, purché in equilibrio economico
- salvaguardia degli accorpamenti fatti o deliberati

dificato, se necessario, attraverso eventuali decreti correttivi.

Una volta entrato in vigore il decreto, Unioncamere, sulla base delle indicazioni fornite dalle Camere, avrà 180 giorni per predisporre e proporre al Ministero dello Sviluppo economico un piano di razionalizzazione e riorganizzazione coerente con le nuove disposizioni. Questo dovrebbe verosimilmente avvenire entro il 30 giugno 2017. Il piano sarà approvato entro i 60 giorni successivi (quindi entro il 30 agosto 2017), dal Ministero del-



Ivan Lo Bello

lo Sviluppo economico sentita la Conferenza Stato-Regioni.

Il piano dovrà contenere il quadro degli accorpamenti delle Camere di commercio; la riorganizzazione delle Aziende speciali; il riordino di sedi ed immobili; la revisione dell'assetto del personale.

Nuove funzioni per le Camere, ma meno introiti dal diritto annuale. Come si potranno compensare le due cose?

Lavorando sulle altre fonti di finanziamento contemplate dal decreto. Intanto quella degli accordi e convenzioni con le Re-

gioni, i Ministeri, le Università, le associazioni di categoria, gli ordini professionali, i singoli soggetti privati.

Questa a mio giudizio è una previsione importante, un invito diretto a cercare sinergie con i diversi attori che consentano di accrescere la massa critica degli interventi e renderli più efficaci. L'altro fronte è quello delle attività svolte in regime di libero mercato. È un ambito totalmente nuovo per le Camere di commercio, ancora da capire nel dettaglio, ma, io credo, tutto da esplorare. E

**Il piano dovrà contenere il quadro degli accorpamenti delle Cciaa; la riorganizzazione delle Aziende speciali; il riordino di sedi ed immobili; la revisione dell'assetto del personale**

poi ci sono i Fondi europei, i programmi regionali e quelli del Cipe. Dovremo essere in grado anche di intercettare queste risorse. Supporto all'internazionalizzazione: che cosa cambia per le Cdc?

Le Camere di commercio potranno continuare ad offrire supporto alle piccole e medie imprese per facilitare il loro accesso ai mercati esteri. Quello che non potranno fare sono le attività promozionali svolte direttamente all'estero.

Come si svolgerà dunque il ruolo delle Cdc nei confronti delle imprese e dell'economia? E che cosa cambia, ora, per le im-

prese?

Io francamente credo che il percorso che abbiamo di fronte è un percorso di modernizzazione. Abbiamo l'occasione di metterci in gioco, di rinvigorire l'anima innovativa delle Camere. Il Registro delle imprese è di per sé una architettura unica, straordinaria, che non ha uguali in Europa. Dovremo sviluppare le sue capacità, studiare nuove funzioni, farlo diventare sempre di più una piattaforma di servizi oltre che una anagrafe pubblica. Le Camere possono svolgere il ruolo di "hub" di servizi innovativi per le imprese. Punti di contatto che - per via telematica - portano in casa delle Pmi i servizi delle Camere di commercio e delle altre pubbliche amministrazioni.

Per quanto riguarda il personale di Cdc e Aziende speciali, come ci si muoverà?

Il personale, con il suo elevato livello di professionalità, rappresenta il nostro patrimonio più importante che intendiamo tutelare al meglio. La riorganizzazione degli uffici derivante dagli accorpamenti sarà gestita senza traumi, sulla base delle indicazioni fornite dalle stesse Camere di commercio.



### LE CATEGORIE

## Accorpamenti percorso naturale

Tutti favorevoli alla fusione i vertici delle principali associazioni di categoria del territorio, purché essa garantisca parità, efficienza e flessibilità.

"Confindustria nazionale ha sostenuto la riforma del sistema camerale con particolare riguardo a due aspetti: la definizione di una soglia dimensionale ottimale e le condizioni di equilibrio economico e finanziario - spiega Matteo Tonon, presidente di Confindustria Udine -. Siamo consapevoli che questo percorso tocca questioni non secondarie, legate alle funzioni, alla governance e alla rappresentanza territoriale degli enti: la fusione Udine-Pordenone sarebbe il passo intermedio di un percorso il cui vero obiettivo è la costituzione di un unico soggetto regionale basato sulla consapevolezza di un percorso necessario. In quest'ottica, pur comprendendo che si tratta di passaggi non semplici, non comprendiamo alcuni ragionamenti emersi negli ultimi tempi che portano a immaginare equilibri diversi e che guardano fuori dai confini regionali. Auspichiamo perciò che ci siano le condizioni per approdare ad un risultato di vera razionalizzazione a supporto delle necessità delle imprese." Carlo Dall'Ava, vicepresidente provinciale di Confcommercio trova che "l'assetto a due Camere di commercio con l'accorpamento Udine-Pordenone, lì dove c'è la maggiore concentrazione di aziende, rappresenti una soluzione virtuosa. Il sistema camerale in questo modo potrebbe ulteriormente rafforzare la funzione di "rete" al di sopra delle associazioni di categoria, delle classi merceologiche e della politica. È infatti un ente capace di agire in maniera veloce ma anche con una visione di prospettiva. Una doppia Cciaa in Fvg può inoltre svincolarsi da logiche di "seggiole" e poteri forti emerse a volte in passato."



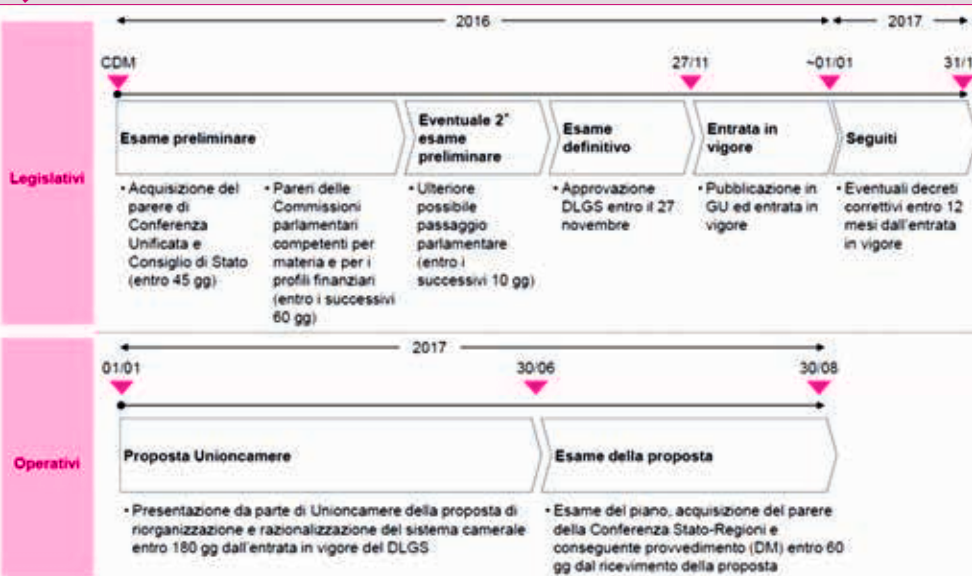
"Unire per valorizzare le peculiarità di ogni territorio": secondo Graziano Tilatti, presidente di Confartigianato Fvg, è fondamentale che l'unione Udine-Pordenone sia una collaborazione paritaria ed equilibrata, non un'annessione dell'una o dell'altra parte. "La soluzione ottimale sarebbe un'unica camera regionale che garantirebbe sia la riduzione dei costi, sia la creazione di un ente capace di avere strategia e visione globale pur rispettando le specificità dei singoli territori: solo così la nostra regione può giocare un ruolo economico da protagonista nel prossimo futuro." Secondo Flavio Sialino, presidente di Confcooperative Udine, "il processo di riduzione può essere positivo se si persegue la strada dell'efficienza e della riduzione dei costi gestionali a carico di imprese e cittadini. Al contrario, se l'iter di riforma si concretizzasse in una mera opera di compressione degli spazi di rappresentanza e discussione del mondo economico, si tratterebbe invece di un impoverimento per il tessuto civile e sociale. L'ambizione da perseguire dovrebbe quindi essere quella di continuare a far dialogare i territori, la società civile, gli operatori economici privati di ogni categoria e dimensione, un ruolo che sovente le Camere di commercio hanno interpretato con efficacia". "Un'unica Camera di commercio regionale è l'obiettivo



da raggiungere - indica Enzo Gasparutti, presidente di Legacoop FVG - e il percorso da intraprendere per concretizzare quest'ambizione, che rafforzerebbe l'intero territorio, come in tutti i processi di fusione, va guidato: sta nelle capacità delle persone farlo. Credo anche indispensabile tenere conto di tutti gli interessi dei territori che devono riconoscersi in questo percorso". Non ha dubbi Dario Ermacora, presidente di Coldiretti FVG: "in una regione come la nostra, il numero delle imprese non giustifica l'esistenza di tre enti. Ben venga quindi la fusione Udine-Pordenone. Anzi, in un momento come questo in cui si riformano gli enti locali e nascono le Uti, si potrebbe già pensare ad un'unica Camera in un'ottica di riorganizzazione più efficiente dei territori. L'abbattimento delle spese sarebbe tutto a favore delle imprese e il costo della tassa di iscrizione alla Camera sarebbe per strutturare nuovi servizi per le aziende". Paolo Brotto, presidente regionale CNA Fvg: "la CNA da sempre ritiene che in una regione come la nostra potrebbe essere operativa un'unica Camera di Commercio con sedi presso le quattro realtà provinciali. Non è infatti con la duplicazione delle strutture e degli organi che si fa un migliore servizio alle imprese".

Francesca Gatti

### QUESTI SONO I TEMPI PREVISTI DAL MISE:



Stringente la volontà di ridurre il numero e mantenere solo quelle necessarie

## PARTECIPATE



INTERVISTA ALL'AVVOCATO GIANNI ORTIS

# Partecipate, le novità

La nuova disciplina responsabilizza le Pa a essere all'altezza di nuove sfide

Chiara Pippo

La nuova disciplina sulle società partecipate, emanata ad agosto dal Governo (d. lgs. 19 agosto n. 175, pubblicato in Gazzetta Ufficiale l'8 settembre), responsabilizza le Pa a essere all'altezza di nuove sfide. Sfide che si giocano sulla competenza, innanzitutto. Ma anche sulla consapevolezza che per costituire una partecipata dev'esserne motivata l'effettiva necessità. E infine sul coraggio di agire nonostante la pesante responsabilità in campo agli amministratori. Con l'avvocato Giovanni Ortis, Udine Economia è entrata nel vivo della novità normativa, emanata per invertire la negativa valutazione dell'esistente, a causa della proliferazione di partecipate (l'Istat nel 2015 ne contava un intrico di quasi 11 mila, di cui meno di 8 mila attive, in Italia), i costi eccessivi (tra personale connesso alla politica e compensi dei vertici) e le perdite, spesso molto pesanti, con evidenti scompensi per le casse pubbliche.

**Avvocato Ortis, cosa cambia?**

Con il "Testo unico in materia di società a partecipazione pubblica" abbiamo oggi una disciplina organica. Si dà coerenza a una regolamentazione finora poco chiara, dispersa in diversi provvedimenti affastellati nel tempo in base alle contingenze. È stringente la volontà di ridurre il numero di partecipate e arrivare al mantenimento soltanto di quelle strettamente necessarie. E si prevedono conseguenze precise in termini di responsabilità e sanzioni. Il Governo ha approvato contestualmente anche il d. lgs. n. 174, il primo Codice della giustizia contabile, con cui il legislatore, dopo averlo fatto per la giustizia amministrativa, ha ricondotto la giustizia contabile all'interno di una visione codicistica. I due decreti si connettono nella parte in cui alcune attività delle partecipate sono sotto-



poste al controllo e alla giurisdizione della Corte dei Conti. **Le partecipate, per esistere, devono dimostrare ora di essere effettivamente necessarie?**

All'articolo 4 si stabilisce che le Pa non possono costituire società per la produzione di beni e servizi non strettamente necessarie al perseguimento delle proprie finalità istituzionali, né acquisire o mantenere partecipazioni, anche di minoranza, in tali società. La restrittiva interpretazione si collega agli "oneri di motivazione analitica" prescritti dall'articolo 5: costituire una partecipata o acquisire partecipazioni deve essere analiticamente motivato, evidenziando ragioni e finalità che giustificano la scelta, anche sul piano della convenienza economica e della sostenibilità finanziaria.

**Cambia, molto, anche la responsabilità di amministratori, sindaci e Pa socie delle**

**partecipate.**

Si, l'articolo 12 afferma una doppia responsabilità, civile e contabile-erariale. Quest'ultima non solo a carico degli amministratori ma anche dei dipendenti. Quanto invece al danno erariale, la norma lo descrive come "il danno, patrimoniale e non patrimoniale, subito dagli enti partecipanti". Compreso "il danno conseguente alla condotta dei rappresentanti degli enti pubblici partecipanti o comunque dei titolari del potere di decidere per essi, che, nell'esercizio dei propri diritti di socio, abbiano con dolo o colpa grave pregiudicato il valore della partecipazione".

**E che cosa si prevede in caso emergessero indicatori di crisi aziendale o perdite?**

L'organo amministrativo della società deve adottare senza indugio provvedimenti necessari a prevenire l'aggravamento della crisi, deve correggerne gli effetti ed eliminarne le

cause, attraverso un idoneo piano di risanamento. Fin qui si tratta di un richiamo privo di contenuto precettivo specifico.

**E quindi?**

C'è il quarto comma dell'art. 14, potenziale fonte di concreta responsabilità. La previsione di un ripianamento delle perdite, da parte delle Pa socie, è considerata adeguata come misura da prendere, anche se attuata in concomitanza a un aumento di capitale o a un trasferimento straordinario di partecipazione o al rilascio di garanzie o altra forma giuridica, solo se accompagnata da un piano di ristrutturazione aziendale con comprovate prospettive di recupero dell'equilibrio economico.

**È evidente lo sfavoire con cui il legislatore guarda alle partecipate.**

Si: si invitano le Pa a limitare le partecipazioni alla attività strettamente rientrante nella loro "missione", ma anche

prestando attenzione alla salvaguardia del valore economico della quota di investimento pubblico. Si tratta di un obiettivo in larga parte incompatibile con la logica di mercato cui dovrebbero essere ispirate la struttura e la funzione delle società di capitali, connotate dal rischio di impresa. Porre limiti alla gestione, anche attraverso uno stretto monitoraggio, è la risposta a una situazione patologica della maggioranza delle partecipate del Paese, che ha portato a ingentissime perdite in alcune zone, soprattutto nelle ex municipalizzate. Quindi amministratori, sindaci le stesse Pa socie devono operare con la necessità di raggiungere un risultato positivo e insieme con il rischio di incorrere in responsabilità che potrebbero paralizzarne l'attività.

**Da cosa potrebbe derivare un danno erariale?**

Sia dal non avere posto in essere tempestivamente iniziati-

**L'Istat nel 2015 ne contava un intrico di quasi 11 mila, di cui meno di 8 mila attive, in Italia**

ve necessarie per la vita delle società, sia dall'averle poste in essere soggiacendo al rischio di impresa. Sia, infine, per avere ritardato l'adozione di misure necessarie.

**C'è rischio di duplicazione della responsabilità, civilistica ed erariale?**

Si. E al di là della responsabilità civilistica, su cui c'è già una giurisprudenza ampia e cospicua, si pone ora il problema di quale possa essere l'incidenza anche risarcitoria del danno erariale. Il pericolo è che tale responsabilità sia valutata più sui singoli atti che sulla gestione e che l'esito eventualmente negativo dell'attività aziendale colori di sé la valutazione dell'intera attività.



**E il Codice di giustizia contabile appena emanato?**

Novità positiva: si ispira espressamente ai principi costituzionali del giusto processo, richiamando la disciplina del codice di procedura civile con tutte le garanzie per le parti processuali.

FRIULI INNOVAZIONE

Scadenza il 15 novembre



## Due bandi per valorizzare idee e imprese innovative

programma di accelerazione di 6 mesi che si svolgerà al Parco Scientifico e Tecnologico di Udine.

Il primo bando (Spazio alle Idee) è rivolto a individui che vogliono fondare la propria start-up innovativa (si partecipa in due o più e almeno uno dei proponenti deve avere meno di 35 anni). Le migliori quattro idee selezionate saranno accompagnate nel percorso di validazione del business model e costituzione dell'impresa e potranno utilizzare gratuitamente gli spazi dedicati nell'incubatore del Parco Scientifico di Udine per un semestre. L'idea migliore riceverà anche

un contributo a fondo perduto di 5.000 Euro.

15.000 Euro andranno invece alla start-up innovativa giudicata più promettente dal comitato tecnico chiamato a selezionare le candidature, 10.000 alla seconda classificata e alle prime tre sarà offerta una sede all'interno del Parco Scientifico e Tecnologico di Udine, gratuita per sei

**Sono previsti premi in denaro e servizi per le migliori start up che si candideranno**

mesi e poi a tariffa agevolata, per far crescere il proprio business in un ambiente dinamico, ricco di stimoli e a diretto contatto con i servizi dell'incubatore certificato Techno Seed di Friuli Innovazione.

Al secondo bando (Spazio alle Imprese) possono partecipare le start-up con almeno due soci fondatori iscritte al Registro delle start-up innovative al momento della domanda.

"Ci tengo a sottolineare - ha detto il presidente di Friuli Innovazione Germano Scarpa - che questa iniziativa nasce dalla volontà dei Soci di Friuli Innovazione (Comune

di Udine, Fondazione Crup, Confindustria Udine, Cciaa di Udine, Università di Udine, Provincia di Udine e Ziu) che hanno finanziato il bando. Crediamo in questi progetti - ha spiegato Scarpa - perché focalizzano sull'importanza dei parchi collettori tra mondo economico e mondo della scienza, quali realtà fondamentali per il trasferimento tecnologico dal laboratorio alle aziende, in definitiva quali motori per il progresso".

Tutte le informazioni per partecipare sono scaricabili dal sito internet di Friuli Innovazione ([www.friulinovazione.it/bandi](http://www.friulinovazione.it/bandi)).

Valorizzare la conoscenza, accrescere la competitività del territorio e aiutare i giovani a creare la propria impresa ad alto valore aggiunto. Questi gli obiettivi della più recente iniziativa di Friuli Innovazione che, in collaborazione con il net-

work Unicorn Trainers Club, ha lanciato due bandi per idee e per imprese innovative.

Entrambi scadono il prossimo 15 novembre e vogliono favorire lo sviluppo (con premi in denaro e servizi) delle migliori start-up che si candideranno, grazie a un pro-

Il locale, situato in via Cortazzis, a pochi metri da piazza Matteotti, occupa due piani della storica "casa Cosattini"

## IMPRESE



### VITTORIO CALZATURE

# Moda alternativa

L'apertura dello store conferma la volontà di contribuire alla rinascita commerciale del centro di Udine

Giulia Zanella

**D**a qualche mese, al civico 4 di via Cortazzis, è spuntato un nuovo negozio. Con un look decisamente metropolitano, frutto del recupero di locali storici da lungo tempo inutilizzati, quest'attività a due passi da piazza San Giacomo ricorda i negozi delle principali capitali internazionali.

Vittorio calzature è il nuovo progetto di Rodolfo Totolo, imprenditore nato e cresciuto in una famiglia che ha operato per oltre 40 anni nello stesso set-

**Un look decisamente metropolitano, frutto del recupero di locali storici da lungo tempo inutilizzati**

tore. Nel 2001 Totolo ha ripreso l'attività con un primo punto vendita a Cividale del Friuli, sviluppando un'azienda che, a oggi, è strutturata con quattro negozi suddivisi sul territorio cittadino e nell'immediato hinterland.

"Udine è la nostra città - spiega l'imprenditore -, conoscendone il potenziale e tenendo conto della sua posizione geografica, pur in un momento estremamente delicato sia nel settore delle calzature e più in generale della moda, abbiamo deciso

di scommettere". E l'apertura del nuovo store, lo scorso aprile, conferma proprio la volontà di contribuire attivamente alla rinascita commerciale del centro con un'offerta di prodotti che si distinguono per l'equilibrato rapporto tra qualità, stile e prezzo.

È la stessa proprietà a illustrare con entusiasmo l'iniziativa: "Il negozio, situato a pochi metri da piazza Matteotti, occupa due piani della storica "casa Cosattini" dell'architetto Pietro Zanini ed è stato oggetto di accurato ripristino in un'ottica di tradizione ed innovazione". Le ampie vetrate accolgono il cliente ancor prima di varcare la porta di ingresso, mentre gli spazi interni, riportati allo stato originale, con la scelta di mantenere gli impianti a vista in aggiunta all'illuminazione totalmente a led e alle strutture in ferro e legno trattate al naturale, contraddistinguono il concept Vittorio.

L'offerta - i prodotti hanno una provenienza manifatturiera prevalentemente italiana - è rivolta a un uomo e a una donna attenti al design, ai materiali utilizzati e alla cura dei dettagli. "Distinguerli e differenziarli anche dalla proposta tradizionale - argomentano -, rappresenta in modo sintetico il nostro pensiero che ci ha spinto a nuova, a detta di molti, coraggiosa iniziativa".

Questo avviene anche attraverso il dialogo continuo con le aziende produttrici, gli artigiani locali, i fashion blogger e la partecipazione ai principali appuntamenti ed esposizioni del

settore, anche se sono il gusto personale e la passione a guidare le scelte dell'azienda, proponendo e anticipando i nuovi trend che affiancano a case storiche nomi emergenti.

"Vittorio è uno spazio vendita che permette l'esposizione dei prodotti commercializzati e contemporaneamente opere artistiche - precisa Totolo -. Un punto d'incontro per sviluppare idee, progetti e collaborazioni anche per rafforzare l'immagine e la varietà di proposte che la nostra città già offre". Sulla pagina Facebook dell'esercizio, a breve, comunica la proprietà, saranno inseriti gli annunci di nuove iniziative "per creare un feeling unico, distinguibile e personale che restituisca le stesse sen-

**I prodotti hanno una provenienza manifatturiera prevalentemente italiana**

sazioni positive del contatto in negozio, al quale noi crediamo in maniera particolare", e per questo motivo la decisione è stata quella di non sviluppare nuovi canali commerciali, ritenendo che sia comunque sempre il contatto umano a fare la differenza.

"I primi mesi di attività testimoniano che Vittorio s'inserisce nel nostro contesto commer-

### IN CIFRE

112 marchi proposti nel 2016

Inizio attività 2001

Dipendenti attuali 10

Punti vendita 4

Superficie espositiva complessiva mq 420

Sviluppo lineare complessiva delle vetrine mtl. 56

Clienti unici serviti nel 2015 10500 ca.

112 Marchi rappresentati e proposti nel 2016



Rodolfo Totolo

### CURIOSITÀ

#### Antica tradizione manifatturiera

**N**egozi di calzature, antica tradizione manifatturiera e una lunga storia di nomi. L'entusiasmo dell'imprenditore e della madre li porta a ricordare come infatti "i nomi che identificano i negozi (Bruno calzature uomo in corte Savorgnan, Marina calzature e pelletteria donna in via Cosattini, Ranieri calzature e pelletteria per l'uomo e la donna a Tricesimo e Vittorio calzature e pelletteria per l'uomo e la donna in via Cortazzis) sono gli stessi dei vari componenti della famiglia. Esattamente lo spirito - sottolinea il titolare del nuovo negozio, Rodolfo Totolo - che vogliamo mantenere:

un'offerta di prodotto a carattere internazionale, fresco ed innovativo ma nel rispetto delle nostre tradizioni". (g.z.)



### GIOIELLERIA ROMAGNA

Una storia lunga tre generazioni

# I migliori marchi di oreficeria e bigiotteria

**T**re generazioni che credono ancora nel valore di una piccola impresa, nella fattispecie una gioielleria, e la fanno crescere insieme a loro.

È intensa e sentita, la storia che ha portato, oltre sessanta anni fa alla nascita della gioielleria Romagna s.l.r. che si trova ad Udine in via Gorizia 52, nata come laboratorio in una piccola cantina e che si è trasformata negli anni, nel negozio rinomato che è oggi. A parlarne è proprio un'esponente della generazione di "mezzo" Simonetta Romagna, figlia dell'orafo, suo padre, che diede via al tutto: "Erano altri tempi - ci racconta - e l'intraprendenza giovanile era premiata tanto che mio padre aveva creato il suo laboratorio orafa nella cantina e, per raggranellare i soldi che gli servivano per aprire uno spazio tutto suo, affittava inoltre la sua camera da letto a un infermiere e investiva tutta la sua passione e suoi progetti nel negozio che oggi è diventato proprio il nostro "gioiello".

E si può proprio ben dire, dato che lo spazio espositivo è di circa cento mq, e che al suo interno lavorano ben tre generazioni, padre orafa, ormai in pensione, figlia e nipote, insieme ad altre tre persone. Tutti rendono l'ambiente caloroso ed accogliente: "Lo staff, disponibile e preparato -racconta ancora la titolare, Simonetta Romagna -, asseconda le esigenze della clientela con



attenzione e cortesia. L'azienda, infatti, vanta i migliori marchi di oreficeria, gioielleria, orologeria, argenteria e bigiotteria. Il laboratorio interno consente, inoltre, un servizio puntuale e preciso di riparazione dell'orologeria e dell'oreficeria. Da noi si ha l'occasione di acquistare il regalo ideale per far bella figura con la vostra fidanzata, moglie o semplicemente amica".

E il successo della gioielleria Romagna è data sicuramente dalla vasta scelta dei prodotti offer-

**Settant'anni fa il laboratorio orafa aveva sede in una piccola cantina**

ti, che vanno dall'argenteria; articoli di argenteria; agli articoli da regalo, alla bigiotteria, alle bomboniere d'argento, ai cristalli, oltre che naturalmente alle fedi e, nello specifico, alle fedi su dise-

gno personalizzate per continuare con i gioielli, quelli in acciaio che si possono personalizzare con incisioni particolari. I marchi che si possono trovare sono quelli riconosciuti per qualità e bellezza come Breitl, Camilletti, Carisma, Casio, Citizen, Erre2 studio, Greggio, Laurens, Maria Cristina Streling, Miluna, Ottaviani, Seiko e molti altri.

Non mancano gli orologi e soprattutto il laboratorio di riparazione. "Oggi come oggi - commenta ancora Simonetta -, il

cliente va seguito e conosciuto anche così, magari entra una signora anziana che ci chiede di ripararle la sveglia da comodino e poi, contenta del servizio, ritorna per prendere i regali di comunione, compleanno o cremina per i nipoti".

E come ha inciso la crisi per questo negozio? Risponde sempre Simonetta: beh, il 2001 è stato un anno terribile per il rincaro dell'oro, tanto che le persone più che comprarlo lo vendevano per avere qualche soldo. Diciamo che la crisi si è certamente sentita lì mentre non si è sentita nella richiesta, come si diceva, di riparazione di piccoli oggetti rotti o danneggiati o semplicemente da riportare all'antico splendore o nella proposta e vendita di oggetti che non passano mai di moda come le classiche cornici o vassoi d'argento, regali ideali di matrimonio o di ricorrenze o i semplici regali di fidanzamento o per la fidanzata e dunque catenine o bracciali d'argento dei marchi più alla moda".

Non mancano anche gli eventi per farsi conoscere, come le presentazioni delle nuove collezioni, fra le ultime quella delle collezioni Recarlo o della linea giovane e attuale Fresh fino ai piccoli capolavori di alta gioielleria italiana come la linea haute Couture, occasioni in cui il cliente può ammirare gemme preziose e lavorazioni uniche.

Valentina Coluccia

### CURIOSITÀ

#### Il negozio delle coppe

**N**on solo gioiellieri ma anche coppe sportive standardi, gadget ecc. È questa la seconda attività della famiglia Romagna che in un negozio sempre in via Gorizia, al civico 75, gestito dal nipote maschio della famiglia Romagna, produce coppe medaglie, ricordi per ogni manifestazione sportiva e non da ricordare. "Ci voleva anche una componente maschile da valorizzare - conclude la signora Simonetta -. Infatti una figlia lavora con me ed è la più attenta alle mode del momento e a cercare soluzioni trendy e giovani che invogliano i ragazzi della sua età, mentre mio figlio ha valorizzato la componente più maschile e agonistica che gli è propria e così abbiamo unito l'utile al dilettevole e non c'è niente di meglio che fare un lavoro che piace e che coniuga insieme passione e professionalità".



La più grande realtà aggregativa nel settore della costruzione sostenibile. La presentazione a Casa Moderna

## IMPRESE



### ECOSMART BUILDING

# La rete dell'ecoedilizia

Diciotto aziende specializzate nella ristrutturazione di edifici si mettono insieme

Chiara Andreola

**H**a radici friulane la più grande rete di imprese a livello nazionale nel settore dell'edilizia sostenibile: Ecosmart Building, che verrà presentata durante la 63<sup>a</sup> edizione di Casa Moderna, vede infatti come capofila Biohaus, Avant Costruzioni e UGS, tutte ubicate a Tavagnacco. Scopo della rete, che riunisce attualmente diciotto aziende operanti in diversi settori - dalla progettazione, alla costruzione propriamente detta, ai servizi - è quello di offrire un pacchetto "chiavi in mano" a privati e aziende che intendano ristrutturare o riqualificare un edificio esistente sotto il profilo energetico, così come costruire da zero secondo i principi dell'edilizia sostenibile. «Ci è venuta l'idea di raccogliere attorno a noi l'adesione di aziende tra loro complementari - racconta Sandro Gennaro, fondatore di Biohaus - così da offrire un servizio completo, che ad oggi non è presente sul mercato. Stiamo parlando di aziende sparse su tutto il territorio nazionale, più una slovena, che sono punti di riferimento nel proprio campo: basti pensare ad esempio alla Daikin». Il cliente potrà quindi affidarsi ad un unico interlocutore, appunto una delle aziende capofila, che a seconda della tipologia di intervento richiesto coordineranno i vari soggetti parte della rete. L'offerta è infatti molto diversificata: progettazione e realizzazione di strutture antisismiche in laterizio termo-coibentato o in legno,



fornitura ed installazione di infissi in legno, pvc ed alluminio, isolamenti a cappotto e facciate ventilata, impianti di climatizzazione radiante in pompa di calore, ventilazione controllata, domotica, impianti fotovoltaici con accumulo, ed ogni tipo di finitura, fino all'illuminazione a led, per la consegna dell'opera finita e corredata di tutte le certificazioni secondo le normative vigenti. A coordinare il progetto è Patricia Araya, amministratrice del gruppo UGS e delegata regionale di Assoreti PMI, organismo associativo che si è distinto a livello nazionale per l'impegno nella costituzione di reti di imprese in svariati settori.

**La rete ha tutte le potenzialità per uscire da questi confini e soddisfare anche la domanda extraregionale**

«L'obiettivo, per questo primo periodo di avvio, è farci conoscere a livello regionale - conclude Gennaro -; ma, date le aziende coinvolte, la rete ha tutte le potenzialità per uscire da questi confini e soddisfare anche la domanda extraregionale».



### CURIOSITÀ

## Efficientamento energetico: ecco i vantaggi

**S**ecundo Sandro Gennaro, il settore più promettente per la nascente rete Ecosmart Building è quello della riqualificazione ed efficientamento di immobili esistenti. «La riqualificazione energetica rappresenta al momento uno degli investimenti più sicuri e redditizi per i proprietari immobiliari afferma -, tenendo conto che componenti di rendimento sono almeno tre. La prima riguarda l'effettiva riduzione del consumo di energia dell'immobile, sia per quanto riguarda il suo fabbisogno termico che quello elettrico: a titolo di esempio basti dire che, considerando l'effetto incrementale di ogni singolo intervento, la realizzazione di un isolamento a cappotto sulle pareti esterne può ridurre i consumi fino al 60% circa, se si aggiunge la sostituzione delle finestre si può raggiungere il 65% di risparmio, fino ad un totale dell'80%; la sostituzione della caldaia con una di ultima generazione o con una pompa di calore può portare ad un risparmio energetico fino al 60%; l'installazione di un impianto fotovoltaico con batterie di accumulo dell'energia elettrica prodotta può ridurre la bolletta elettrica fino al 90%; e così via con la domotica, l'illuminazione a led ed altri interventi». La seconda fonte di vantaggi è costituita dalle detrazioni

fiscali: «Al momento sono molto elevate - osserva Gennaro - 50% sui lavori di ristrutturazione, 65% sui lavori di sostituzione degli impianti o sull'installazione di nuovi impianti a risparmio energetico o per la produzione di energie da fonti rinnovabili, sempre nei massimali fissati dalla legge. Infine da non sottovalutare è la rivalutazione dell'immobile, che dopo questi interventi rientrerà in una classe energetica più elevata aumentando il suo valore di mercato».



Patricia Araya, Sandro Gennaro e Roberto Araya

Un calcolo del rendimento effettivo, precisa, va fatto caso per caso; «ma quello che è certo, è il fatto che al momento non esiste investimento finanziario altrettanto sicuro e redditizio. Per questo ritengo che la riqualificazione sia il settore più promettente per il nostro comparto».

### LE CELLINE

Giovani, ma già molto competenti

## Una cantina di "livello superiore"

gestione cinque ettari di vigneti tra Faedis e Premariacco - raccontano - e vinifichiamo nella nostra cantina di San Martino di Codroipo, dove da dicembre 2015 abbiamo aperto anche uno spaccio per attivare sin da subito la filiera corta, dal produttore al consumatore». A rafforzare la loro determinazione, anche l'orgoglio di avercela sin qui fatta senza alcun aiuto pubblico. Non un finanziamento di qualche sorta, dicono. Non che non lo abbiano cercato, per la verità, «ma dalla nostra esperienza ciò che abbiamo trovato, anche nell'ambito del Piano di sviluppo rurale, non è esattamente ciò di cui ha bisogno una realtà che deve partire». Alcuni toni polemico o recriminatorio nelle loro voci - sono troppo presi della buone notizie della vendemmia e dalle prossime scommesse -, ma la constatazione di ciò che hanno sperimentato. «I bandi che erano disponibili prevedevano pochi fondi, era necessario un co-finanziamento e il punteggio aumentava se si prevedono interventi che secondo noi - proseguono Ivan e Chiara - non hanno molta attinenza con un'azienda agricola che deve muovere i primi passi». Per

esempio, l'impianto fotovoltaico o l'irrigazione a goccia nel vigneto. Tutto bene, ci mancherebbe, ma se devi partire prima di tutto ti servono i macchinari, poi penserai a questi aspetti». Comunque, l'azienda di Ivan e Chiara oggi è una realtà che si chiama «Le Celline», da un toponimo delle campagne vicino a San Martino. «Ci aveva molto coinvolto questo nome sin da quando l'abbiamo sentito - raccontano -. È inoltre un nome che richiama 'cellar', il termine inglese che sta ad indicare la cantina importante, quella che si adopera per la produzione di livello superiore». Proprio l'obiettivo che ha guidato i due imprenditori nell'iniziare la loro attività.

L'uva è raccolta tutta a mano e a vinificare è Ivan, che nonostante i suoi 33 anni ha già alle spalle una importante esperienza nel settore, unita a una grande passione. I vigneti sono nella zona della Doc Colli Orientali e lì si coltivano dieci varietà di vitigni autoctoni. «Produciamo 4 spumanti - prosegue Chiara, anche lei 33 anni e attiva nella parte amministrativa dell'azienda e nella gestione dello spaccio - Ribolla

millesimata Brut e Extra dry; Prosecco millesimato ed extra dry; moscato giallo e spumante». Per quanto riguarda i rossi, «Le Celline» ha deciso di puntare su Merlot e Cabernet Franc, mentre per

stri vigneti segna un incremento. L'uva è matura, sana e bella». Anche questa stagione, dunque, consegna i presupposti per continuare con «una piccola produzione che curiamo molto, per prodotti di qualità».

Il mercato ha già dimostrato di apprezzare, sia con la vendita diretta presso lo spaccio (aperto ogni giorno dalle 14.30 alle 18.30 e il sabato anche al mattino dalle 10 alle 13) a San Martino, vicino al Museo delle carrozze, sia nei negozi e nei ristoranti che hanno cominciato a proporre l'etichetta.

Un successo che è linfa vitale per i programmi di Degan e Pozzetto. «Abbiamo molti sogni, ma anche i piedi ben piantati per terra - considerano -. Per quanto riguarda il mercato del nostro vino, vogliamo ampliarlo facendoci conoscere fuori regione e puntando anche all'estero». Sul fronte dei prodotti, poi, l'azienda ha intenzione di ampliare l'offerta «con la produzione di olio e di creme a base di mosto d'uva, una specialità che sta dimostrando di essere molto apprezzata». Da alcuni mesi «Le Celline» è socia del Consorzio tutela del Prosecco.

Antonella Lanfrat



**M**esse insieme le due età non raggiungono a stento quella prevista oggi per andare in pensione. Sono dunque giovani, ma già molto competenti. Hanno obiettivi chiari e una grande grinta. Con questo patrimonio, a febbraio 2015 hanno

fondato la loro impresa vitivinicola e le prime due vendemmie stanno dando ragione al loro coraggio.

È la storia, in estrema sintesi, di Ivan Degan e Chiara Pozzetto, uniti nella vita e da due anni anche soci nel lavoro. «Abbiamo in



Ivan Degan e Chiara Pozzetto

i bianchi su Pinot Grigio, Friulano e Sauvignon.

«La vendemmia 2015 si è tradotta per noi in 25mila bottiglie - aggiornano Ivan e Chiara - e la vendemmia di quest'anno nei no-

L'azienda è diventata fornitore ufficiale di Emirates Team New Zealand

## IMPRESE



### ARMARE ROPES

# Nell'olimpico della nautica mondiale

### CURIOSITÀ

Quella telefonata con Max Sirena



**A**veva pensato, sulle prime, allo scherzo di un buontempono. Invece no, era tutto vero: a parlare al telefono con Stefano Finco, titolare di Armare, era proprio Max Sirena (uno dei più quotati velisti italiani, con un'enorme esperienza in Coppa America), che gli stava proponendo di diventare fornitore dell'Emirates Team New Zealand. «Non ci credevo», ribadisce Finco. Ma, appunto, non era una burla: «Sirena - prosegue Finco - mi spiegò che era entrato nell'Emirates Team e che stava pianificando un viaggio in Italia per visitare alcune aziende. Ci incontrammo a metà gennaio 2016: lui aveva le idee molto chiare, io invece ero preoccupato e proposi di fare un periodo di prova, per consentire al gruppo di testare i nostri prodotti». L'esame fu superato a pieni voti, spianando la strada al contratto. **I.a.**

Lucia Aviani

**F**ornitore ufficiale di Emirates Team New Zealand, per la 35<sup>a</sup> America's Cup: Armare Ropes, storica azienda di San Giorgio di Nogaro - alle spalle ben 200 anni di attività, sempre a impronta familiare - specializzata nella produzione di cordami per imbarcazioni, è entrata nell'olimpico della nautica mondiale e ha suggellato, con un'operazione produttiva che fa rima con avanguardia, il proprio "marchio di fabbrica", «tradizione e innovazione». Perché la sfida velica per eccellenza, si capisce, richiede soluzioni tecnologiche in linea: prodotti inediti, capaci di favorire prestazioni al top. Cime studiate su misura (letteralmente), nei minimi dettagli. «Tutto il running rigging dell'Emirates Team New Zealand - spiegano dalla ditta - è "firmato" Armare Ropes: è stato realizzato sposando la nostra competenza e professionalità alle specifiche richieste del gruppo neozelandese. Tramite una serie di puntuali ricerche e di test Armare ed Emirates Team New Zealand sono riusciti, lavorando in stretta sinergia, a sviluppare strumenti altamente innovativi». La partnership ha favorito, insomma, un ulteriore salto qualitativo dell'azienda di San Giorgio di Nogaro, già forte di un bagaglio di primo livello: «L'esperienza - sottolineano sempre da Armare Ropes - ha consentito di innalzare il livello tecnico dei prodotti custom e delle principali linee stan-

dard. Ci ha inoltre permesso, circostanza preziosissima, di comprendere a fondo le esigenze di uno dei team di professionisti più quotati al mondo. Grazie a questo percorso abbiamo dunque potuto aprire la strada, per il futuro, a un allargamento della nostra gamma produttiva». Marchio leader nel settore delle cime, appunto, Armare Ropes (nome che in sé racchiude la "mission" d'impresa: armare un'imbarcazione, infatti, significa fornirle di tutto ciò che occorre per navigare) vanta peraltro fin d'ora un'offerta amplissima: le linee in commercio spaziano dalle cime "tecniche", quelle cioè destinate alle imbarcazioni da regata, a modelli studiati per barche da crociera e per usi vari a bordo. E c'è, poi, anche il comparto riservato ai super yacht e all'ormeggio. Ma il mondo di Armare va oltre le cime, abbracciando - come ben annuncia l'intitolazione "onnicomprensiva" dell'industria - pure soluzioni complete per lo standing rigging (sartie) e cavi torsionali per vele di prua. Il tutto all'insegna di un imperativo: gli occhi devono essere sempre ben puntati sul cambiamento, sull'evoluzione, sulla ricerca dei materiali più idonei. Basti dire che Armare fu la prima realtà in Italia a intuire le enormi potenzialità del Vectran (quando la fibra era stata appena svincolata dal segreto militare) e a importarlo nel nostro Paese, per ricavarne cordami per le barche da regata. E così si è andati avanti, cercando



Sono 200 gli anni di attività

costantemente il nuovo, il meglio. Addio, dunque, alle fibre vegetali - canapa, lino, iuta -, un tempo sovrane nel regno delle cime: oggi a farla da padrone è il sintetico, dal nylon al poliestere, al polipropilene e via dicendo. Lo stabilimento di San Giorgio di Nogaro ospita tutte le fasi produttive, dalla progettazione al collaudo: ai sette reparti operativi (torcitura,

cordatura, trecchiatura, trattamenti speciali, impiombatura, collaudo e finitura a mano) si affiancano quelli tecnico, amministrativo e commerciale, per un totale, fra dipendenti e collaboratori, di 32 addetti. Ma Armare ha saputo spingersi oltre la nautica, abbracciando i settori dell'arredamento e della pesca professionale e addentrandosi in campi ancor più particolari, dall'aerospaziale al militare, fino all'area della medicina: per quest'ultima, per esempio, realizza particolari trecce che, previa opportuni trattamenti, diventano legamenti artificiali da utilizzare nel corpo umano. Oggi i cavi di Armare Ropes - che grazie alla considerevole crescita di fatturato registrata negli ultimi anni ha aperto una "filiale" a Genova - possono sostituire quelli in acciaio: li si può utilizzare persino sui satelliti, perché sono leggeri, resistenti e non creano campi magnetici.

### IN CIFRE

30 linee di prodotto; oltre 2.000 articoli

200 anni di storia familiare
32 operatori, fra dipendenti e collaboratori
2500 mq di superficie coperta, su un'area di 10.000 mq
30 linee di prodotto
Oltre 2.000 articoli
60% della produzione destinata al settore nautico
oltre 200 in Italia e 30 nel mondo i negozi che distribuiscono i prodotti Armare
21 i rigger (attrezzisti) professionisti per interventi su qualsiasi tipo di imbarcazione

### 3EITALIA

La Linea di prodotti DefendIT

# Difendere gli impianti dai fulmini

**D**alla notte dei tempi l'uomo è affascinato dai fulmini considerati una delle dimostrazioni più tangibili della forza della natura. Le potenti scariche elettriche per la 3EItalia di San Giorgio di Nogaro non hanno segreti. A loro il merito di aver creato DefendIT una linea di prodotti per la difesa degli impianti da scariche elettriche date dai fulmini. «L'idea - spiega Fausto Del Pin titolare assieme al fratello Francesco della 3EItalia - nasce da un viaggio in Sud Africa nel 2010. Ero ospite di una famiglia italiana insediata da decenni lì che si occupa di grandi impianti elettronici e mi sono trovato in mezzo a una scena di panico: in prossimità dell'arrivo di un temporale tutti correvano a staccare le prese degli impianti. Mi spiegarono che i temporali danneggiavano gli apparati elettronici di continuo seppur protetti da scaricatori. Da lì mi venne l'idea di iniziare uno studio per trovare una soluzione. Siamo partiti dalla lettura dei fulmini e dalla verifica

se la tecnologia in uso era in grado di salvare gli impianti». Per fare ciò Fausto e Francesco hanno utilizzato un approccio multidisciplinare dove ingegneri informatici, elettronici e elettrotecnici hanno lavorato insieme seguendo da vicino i danni provocati dai fulmini e i difetti d'impianto che li causavano. «Il percorso - spiegano Fausto e Francesco - ha stravolto l'idea iniziale che vedeva la presa di componenti commerciali per leggere le onde elettromagnetiche realizzando e scartando di continuo progetti e schede elettroniche costruite fino a creare una somma di idee che definirono un protocollo stabile e sicuro. Un altro fattore incisivo è stato trasformare un

prodotto tecnicamente così evoluto in qualcosa di estremamente semplice da installare». Lo studio ha approfondito anche il fenomeno dei fulmini dal punto di vista della densità e della localizzazione: la densità territoriale dei fulmini in Italia va da 1 fulmine a 4 caduti per chilometro quadro con danni che a livello nazionale superano i 320 milioni di euro ogni anno. Le spese maggiori di risarcimento danni si hanno a causa delle sovra tensioni in genere. Per "sconfiggere" i fulmini si è partiti dai superati parafulmini ai sistemi MOV e SPD, componenti elettronici e apparecchiature capaci di ridurre drasticamente l'energia dei fulmini verso gli impianti ma non

di eliminarla. Con il DefendIT c'è stato un vero e proprio salto evolutivo: si tratta di un sistema che dà informazioni immediate sulla posizione del fronte temporalesco, in breve legge la distanza dei fulmini, con varie decine di chilometri d'anticipo, per intervenire quando sono troppo vicini, definendo la zona di alto rischio e non permettendo al SPD di emettere tensioni residue. «Un pensiero semplice - spiegano dalla 3EItalia - sarebbe quello di pilotare un relè (interruttore comandato elettricamente), se un fulmine può fare vari chilometri di strada. Scavalcare un relè, che serve a sganciare una linea elettrica, è facile come far fare una scintilla ad un fornello, ma con il DefendIT anche questo problema si è risolto sia per le tensioni dirette che quelle indotte. C'è però sempre bisogno di un approccio tecnico qualificato che realizzi le modifiche d'impianto base per il suo funzionamento, dato che è l'impianto il mezzo che causa i danni nella maggior parte dei casi. Dopo 5 anni di studi e analisi delle problematiche specifiche di aziende e del mercato - proseguono -, il team di tecnici e ingegneri della 3E ha messo a punto il DefendIT presentandolo nel 2015 in Italia e all'estero». Ad oggi il DefendIT è in grado di comu-



**Il DefendIT è un sistema che dà informazioni immediate sulla posizione del fronte temporalesco**

nicare con i macchinari a controllo numerico evitando i fermi di produzione: comunica con gli operatori per rendere noto lo stato del rischio, difende anche gli impianti domestici ed è un valido aiuto per mettere in sicurezza persone e animali. Ha un bus criptato, può trasmettere i dati in rete e con una Black Box registra tutti i dati e scaricabili in pdf avvicinando uno Smart Phone con tecnologia

NFC, (tecnologia che ormai buona parte dei cellulari hanno), anche ad impianto fuori uso. La trasmissione/ricezione dati e la telefonia fissa si proteggono installando il "Data surge protection" comandato dal DefendIT. Il DefendIT si presenta anche con una versione autonoma da palo con pannello fotovoltaico abbinato a bandiere nere automatiche che escono fuori dai pali all'aumentare del rischio. Ottimo per parchi giochi, spiagge, sentieri, circoli sportivi. La logica di tutela e protocolli creati per realizzare il DefendIT seguono parametri molto severi di controllo del rischio, con il gran vantaggio di un costo alla portata di tutti e un servizio di altissima qualità.

Anna Casasola

**I danni a livello nazionale superano i 320 milioni di euro ogni anno**



Serve l'aiuto concreto delle istituzioni, le prime a dover sostenere gli operatori per incentivarli a investire

## AREE PRODUTTIVE



### TURISMO

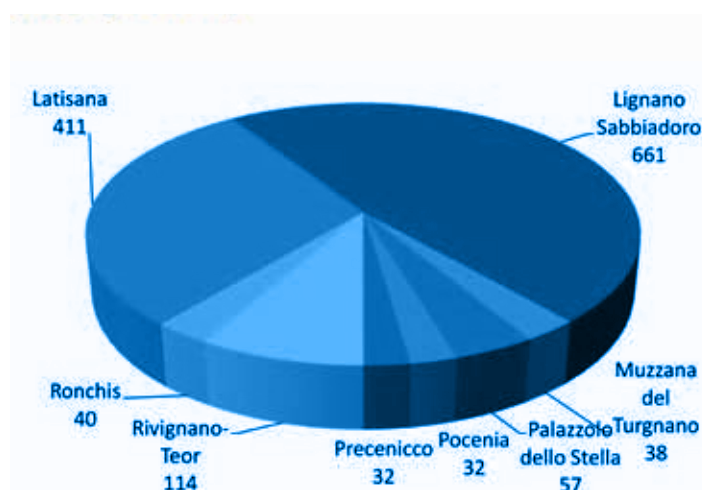
# Lignano: ecco il rilancio

Recuperare 500 mila presenze puntando sugli "aparthotel" e ristrutturando vecchi alloggi

Viviana Zamarian

**F**inchè non si recupereranno almeno 500 mila presenze, a Lignano non si potrà parlare del tutto di rilancio. L'obiettivo, il presidente della Lignano Sabbiadoro Gestioni Loris Salatin, ce l'ha chiaro. Si devono riportare nella riviera friulana i turisti persi negli anni. Le strategie da mettere in campo ci sono. Bisogna ora metterle in pratica fino in fondo. Puntare sulla nuova formula degli "aparthotel", ristrutturando i vecchi alloggi e dotandoli di tutti i confort di un albergo, reperire nuove risorse per organizzare grandi eventi e promuovere la località a livello

### Commercio: localizzazioni attive per comune (30 giugno 2016)



Il 78% della attività commerciali si concentra nei comuni di Lignano Sabbiadoro (il 48%) e di Latisana (il 30%)

Fonte: elaborazioni su dati InfoCamere

### Il turismo nel comprensorio di Lignano Sabbiadoro e laguna di Marano: 2013-2015

Fonte: elaborazioni su dati Turismo.fvg

Arrivi	Italiani	Stranieri	Totale
2013	256.912	359.952	616.864
2014	256.545	373.396	629.941
2015	268.502	384.951	653.453
Var. % 2015/14	+4,7%	+3,2%	+3,9%

Presenze	Italiani	Stranieri	Totale
2013	1.488.088	2.069.916	3.558.004
2014	1.406.683	2.084.484	3.491.167
2015	1.408.843	2.106.822	3.515.665
Var. % 2015/14	+0,15%	+1,07%	+0,79%

registrato un aumento del 50 per cento del fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Si è ragionato sul futuro con dati alla mano. Negli ultimi anni in città c'è stata una crescita dei servizi e del turismo e un brusco calo nel settore delle costruzioni. Le localizzazioni attive (in sostanza le serrande aperte) sono 1.990 di cui due terzi appartengono al commercio (661 pari al 33 per cento) e al turismo (614 pari al 31 per cento). Negli ultimi sei an-

agricoltura e pesca (+5,56 per cento). Segno negativo, come detto, per le costruzioni e per il commercio che registra un -4,34 per cento mentre l'industria si ferma a -3,75 per cento. Il commercio, dunque, rappresenta ancora una nota dolente. «Le motivazioni sono le più varie - spiega il vicepresidente provinciale Alessandro Tollon - e vanno ricercate in primis nei cambiamenti che negli ultimi anni ci sono stati proprio nel modo di fare acquisti delle persone le quali adesso magari preferiscono andare nei centri commerciali o comprare direttamente ciò che desiderano su un sito internet. Per questo bisogna cercare di offrire prodotti sempre originali e nuovi, distinguendosi con merce di qualità. Chi investe in questo modo alla fine della stagione ottiene dei buoni risultati». In ogni settore si deve dunque giocare la carta dell'innovazione. L'unica che, in questi tempi, può risultare vincente. Altrimenti l'obiettivo di richiamare nella località almeno 500 mila presenze in più risulterà difficile da raggiungere. Se non impossibile.

### Lignano costituisce, da sola, oltre il 50% del Pil turistico regione

internazionale, riqualificare gli appartamenti in particolare quelli non gestiti dalle agenzie che costituiscono la fetta più grossa presente nel mercato, circa 20 mila sui 25 mila totali. Certo, gli operatori e gli imprenditori non possono farlo da soli. Serve l'aiuto concreto delle istituzioni, le prime a doverli sostenere per incentivarli a investire. Del resto il rilancio passa solo attraverso il rinnovamento e la qualità. Da qui l'appello alla Regione del presidente della Camera di Commercio di Udine Giovanni Da Pozzo: «Lignano costituisce, da sola, oltre il 50% del Pil turistico regionale e quindi, proprio per questo motivo, merita una particolare attenzione non soltanto dalla Cciaa, ma anche dal-

### LA PUBBLICAZIONE

#### La nuova mappa dei sapori

**D**ecima edizione, 60 ristoranti, 130 pagine, 10 mila copie stampate. Sono questi i numeri della *Mappa del Sapore*, la guida enogastronomica curata da Alessandro Tollon, vicepresidente provinciale di Confcommercio. Al suo interno è racchiuso il meglio dell'offerta culinaria di Lignano Sabbiadoro, ma con escursioni anche a Precenico, Palazzolo dello Stella, Latisana e Marano. Un volume snello, con la grafica di Emporio Adv di Enrico Accettola, facile da consultare. Cambiano i colori, non

il simbolo della copertina: la bussola. La novità è invece la premessa, affidata a Joe Bastianich. «La mia storia d'amore con l'Italia passa inevitabilmente dal Friuli - scrive l'imprenditore statunitense -, una terra unica, ancora per molti versi incontaminata, che la mia famiglia, in quanto esuli istriani, ha scelto come luogo d'adozione». Ad aderire sono ristoranti, trattorie, pizzerie, osterie, enoteche, gastronomie, agriturismi, paninoteche, wine bar. La *Mappa del Sapore* ne dettaglia la tipologia, gli orari di aper-



tura, i turni di chiusura, la presenza di giardino esterno, climatizzatore e parcheggio, il numero di coperti, il prezzo, la copertina wi-fi. (v.z.)

la Regione». L'occasione per affrontare questi temi e fare un bilancio della stagione, un incontro promosso dalla Cciaa di Udine con la

stampa, l'amministrazione comunale e gli operatori della località al ristorante al Cason di Riviera. Una stagione partita con il segno negati-

vo dovuto a un giugno caratterizzato dal maltempo e risollevatasi con settembre. Mese, quest'ultimo, che nelle prime due settimane, ha

aggiunto». Grandi eventi, allungamento della stagione, modernizzazione per offrire servizi di qualità. Sono queste le tre principali sfide che deve vincere Lignano. Chiusa la stagione, si pensa già alla prossima estate in termini di promozione turistica. La città guarda alla Svizzera come Paese in cui attrarre turisti. Primo appuntamento a cui sarà presente è il Salone Internazionale Svizzero delle Vacanze che avrà luogo dal 30 ottobre al 1 novembre e dove in mostra ci saranno solo le più belle località e le migliori strutture ricettive dei cinque continenti. Appuntamento che nasce dalla partnership tra Lignano Sabbiadoro Gestioni, Con-

### GLI OPERATORI

È tempo di bilanci

## Da Vasco Rossi alle Winx: così gli eventi hanno trainato la stagione

**C**hiude la stagione a Lignano. E ora è tempo di bilanci. Il ritorno dei tedeschi e degli italiani ha fatto registrare buone presenze a luglio e ad agosto. Segno negativo dovuto al maltempo invece a giugno, mentre il caldo di settembre ha richiamato migliaia di turisti. In sostanza, i numeri sembrano positivi. Un'estate, quella che la città si lascia alle spalle, in cui i grandi eventi sono stati protagonisti. Il concerto di Vasco Rossi allo stadio Teghil prima, la Color Run dopo senza contare le gare sportive internazionali e il raduno mondiale degli appassionati delle Winx. È questo che gli operatori chiedono pensando già alla stagione 2017. Manifestazioni capaci non solo di intrattenere gli ospiti già presenti a Lignano ma attrarre persone che sul territorio non ci sono e che ci vengono appositamente. L'ha ribadito anche il sindaco Luca Fanotto: «Il nostro

obiettivo come amministrazione è sempre stato quello di portare grandi eventi che hanno un aspetto pubblicitario intrinseco perché i media ne parlano e parlandone danno visibilità e lustro alla città». C'è insomma un turismo legato ai grandi eventi che deve essere valorizzato. Soprattutto adesso che gli operatori, prima restii a collaborare, sono sempre più partecipi nella promozione e nella creazione di pacchetti per i soggiorni negli alberghi. È la strada da percorrere, ne sono convinti gli imprenditori della riviera friulana. Lignano ha bisogno di questo. Ma non solo, certo. C'è anche la necessità di programmare meglio l'allungamento della stagione. Perché per renderlo realmente efficace è necessario che i servizi continuino a essere garantiti al turista anche a settembre. Quest'anno il nuovo pronto soccorso di via Tarvisio è stato attivo continuativamente fi-

no a domenica 11, poi soltanto nei due week-end successivi. Gran parte dei parchi divertimenti per bambini avevano già abbassato le serrande a inizio del mese così come le discoteche. Si deve dunque ripensare a una programmazione e a una promozione diversa. «Per quanto riguarda la stagione e mi riferisco in particolare modo agli alberghi - dichiara lo storico albergatore Bruno Della Maria - chiudiamo con soddisfazione. Abbiamo avuto un luglio e un agosto ottimi, un inizio settembre molto buono, peccato che il maltempo l'ha interrotto. Bisogna lavorare per il prossimo anno. A partire dal 19 settembre gli ombrelloni sono a disposizione gratuitamente. Perché non facciamo promozione su questo? Perché non facciamo pubblicità per il prossimo anno dicendo che a partire dal 15 settembre tutte le attrezzature sono gratuite con servizio di salva-

taggio presente in zone prestabilite? Certo, i grandi eventi vanno bene per pubblicizzare Lignano ma il vero soggiorno, il turismo sono un'altra cosa». Altro nodo da risolvere i vecchi appartamenti messi sul mercato che penalizzano l'intera offerta della località. Ci sono ancora troppi proprietari che si ostinano a non voler rimodernare i loro alloggi. A rimetterci, oltre al turista, è inevitabilmente l'immagine stessa di Lignano. Le agenzie di affittanze sono le prime a dissociarsi da questo modo di operare. L'ha riferito anche Renato Belanger, titolare dell'omonima agenzia che gestisce 170 appartamenti, che sottolinea come vengano gestiti solo gli appartamenti rimessi a nuovo e che soddisfano le esigenze degli ospiti. Perché «il turista in vacanza vuole sentirsi come a casa con lavatrice, lavastoviglie, aria condizionata. Bisogna dare questo valore



aggiunto». Grandi eventi, allungamento della stagione, modernizzazione per offrire servizi di qualità. Sono queste le tre principali sfide che deve vincere Lignano. Chiusa la stagione, si pensa già alla prossima estate in termini di promozione turistica. La città guarda alla Svizzera come Paese in cui attrarre turisti. Primo appuntamento a cui sarà presente è il Salone Internazionale Svizzero delle Vacanze che avrà luogo dal 30 ottobre al 1 novembre e dove in mostra ci saranno solo le più belle località e le migliori strutture ricettive dei cinque continenti. Appuntamento che nasce dalla partnership tra Lignano Sabbiadoro Gestioni, Con-

sozio Lignano Vacanze e la Camera di Commercio di Udine, e che di fatto rappresenta la parte seconda di un progetto che è partito con successo lo scorso giugno. C'è un anno di lavoro davanti. Un anno in cui ci si deve rimboccare le maniche per farsi trovare pronti alla prossima stagione. Non dovranno mancare gli investimenti, dovrà essere intensificata la sinergia tra pubblico e privato, si dovrà potenziare la promozione a livello internazionale. Altrimenti, sarà sempre più difficile parlare di reale rilancio della città. Si deve ripartire da qui. Dai passi avanti compiuti. Anche se molti altri devono essere fatti. (v.z.)



Il quadro elaborato dalle risposte di oltre 1.500 imprenditori

## AREE PRODUTTIVE



### L'INDAGINE CONGIUNTURALE

# Imprese e legalità

Il lavoro sommerso, la contraffazione e le frodi finanziari sono rischi percepiti dagli imprenditori

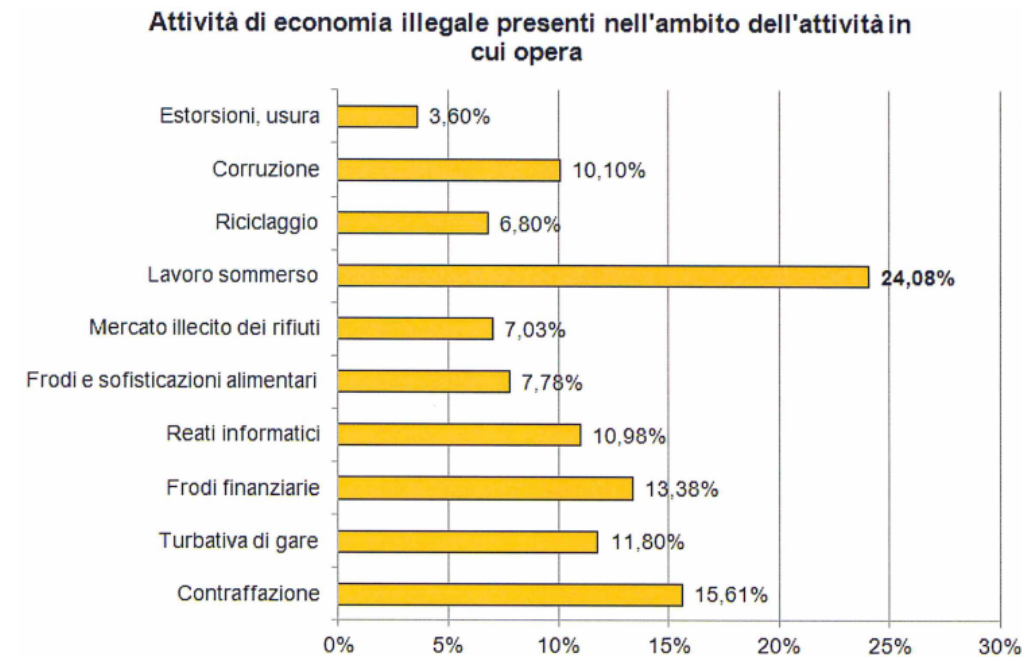
Un'economia del Fvg che tiene, nonostante un calo dei risultati rispetto al 2015. E con la conferma, purtroppo, di un settore costruzioni ancora in fase negativa. L'indagine congiunturale presentata a inizio settembre da Unioncamere Fvg ha tratteggiato un quadro abbastanza positivo, elaborato dalla risposta di oltre 1.500 imprenditori regionali. L'indagine si presenta sempre in aziende d'eccellenza del territorio. Questa volta, in provincia di Udine, la scelta è caduta

**L'86% delle aziende considera il Fvg un luogo abbastanza sicuro**

sullo Studio Glp di viale Europa Unita. Un punto di riferimento internazionale in materiale di tutela della proprietà industriale, guidato da Gilberto Petraz assieme ai figli Davide e Danele. A oggi, il gruppo è in grado di gestire più di 7.200 clienti ed un portfolio di oltre 90.000 casi. Ha cinque sedi: oltre a Udine, anche Milano, Perugia, Zurigo e San Marino. La crescita, significativa, della Glp, costantemente impegnata a promuovere una collaborazione attiva con i clienti, ha portato al superamento dei confini nazionali e all'affermazione del Gruppo, prima in Europa, poi negli Stati Uniti e infine in Asia.

Ecco in sintesi i risultati dell'indagine.

**Imprese e legalità.** Se l'86% delle aziende considera il Fvg un luogo abbastanza sicuro, il lavoro sommerso (24,08%), la



contraffazione (15,61%) e le frodi finanziarie (13,38%) sono rischi maggiormente percepiti dagli imprenditori. Lo confermano i 1.500 che hanno risposto all'indagine congiunturale, il cui focus verteva, questo trimestre, proprio sul binomio imprese-legalità. Una risposta che combacia con il dato Istat a livello nazionale, in cui si evidenzia come il valore aggiunto generato dall'economia sommersa valga l'11,9% del Pil, in aumento rispetto agli anni precedenti. «Agli occhi degli imprenditori la crisi è tra i fattori più gravi per la diffusione di illeciti nel mondo produttivo, unitamente alla scarsa chiarezza delle normative, vero vulnus nel nostro sistema economico», ha affermato il presidente della Cciao di Udine Giovanni Da Pozzo.

Secondo gli imprenditori intervistati, i principali motivi che favoriscono

la diffusione delle attività illegali di tipo economico sono infatti la scarsa chiarezza normativa

**I motivi che favoriscono la diffusione delle attività illegali sono la scarsa chiarezza normativa (56,62%) e il ciclo economico recessivo (51,75%)**

(56,62%) e il ciclo economico recessivo (51,75%), seguiti da scarsa trasparenza dell'attività amministrativa (45,08%) e da un sistema legislativo troppo permissivo (43,43%) oltre che da fattori culturali (37,56%). E sono convinti che i principali strumenti a disposizione della pubblica amministrazione siano essenzialmente la vi-

gilanza su gare e appalti pubblici (53,79%) e sui prodotti (43,38%). «In Italia ci troviamo sempre di

fronte a incertezze o difficoltà interpretative dovute a scarsa comprensibilità delle norme. Se da un lato ciò garantisce scappatoie per i disonesti, dall'altro impedisce a chi vuole operare correttamente e onestamente di farlo con tranquillità e sicurezza», ha aggiunto Da Pozzo rimarcando l'invito al legislatore a intervenire al riguardo.

**Il quadro congiunturale.** L'economia Fvg regge. C'è sì un lieve calo rispetto al 2015, ma tengono ancora quasi tutti gli indicatori chiave dell'indagine congiunturale di Unioncamere del II trimestre 2016. Emerge il quadro di «un clima ancora permeato di ottimismo nonostante qualche timore preventivo innescato dal rallentamento di mercati esteri importanti», ha introdotto il presidente di Unioncamere Fvg e Cciao di Pordenone Giovanni Pavan. A trascinare il sistema economico regionale, costituito da 90

mila imprese, la maggior parte delle quali piccole o piccolissime, è il sistema manifatturiero che non interrompe il trend positivo iniziato nel I trimestre 2014. Piccoli segnali positivi si registrano anche nel settore del commercio al dettaglio che vive sui consumi interni mentre il sistema delle costruzioni mostra ancora segnali di difficoltà. «Restiamo in fiducia - ha aggiunto Pavan - ciò nonostante non possiamo non tenere conto delle previsioni negative manifestate dal 30% degli imprenditori che superano di sei punti quelle positive», mente il 45,9% degli intervistati prevede stabilità. Il timore preventivo trova consenso soprattutto nelle imprese che dialogano con l'Europa dove notori problemi di disequilibrio fiscale consentono ai competitori mondiali di sfuggire, del tutto o in parte, alla tassazione», ha concluso.

### Andamento della Produzione/Vendite e dell'Occupazione: 2° trimestre 2016

Settori di Attività	Produzione/Vendite		Occupazione	
	Var % rispetto al trimestre preced.	Var % rispetto stesso trimestre anno prec.	Var % rispetto al trimestre preced.	Var % rispetto stesso trimestre anno prec.
Vitivinicolo	+1,36	+2,42	+2,05	-2,72
Manifattura	+3,96	+1,19	+0,54	+0,04
Costruzioni	+3,43	-0,93	+1,80	-3,65
Commercio (*)	+2,76	+1,39	+0,75	+1,18
Servizi dell'Ospitalità (*)	+6,02	+0,20	+7,05	-1,72
Logistica (**)	+5,73	+1,53	+0,35	+0,81

(\*) Vendite  
(\*\*) Fatturato

Fonte: indagine congiunturale Unioncamere FVG

### CONFIDI FRIULI

#### Taglio delle commissioni del 30% e garanzie fino all'80%

Una novità per rilanciare un sistema imprenditoriale, quello delle piccole aziende, ancora in sofferenza per la stretta del credito. Il Cda di Confidi Friuli, informa il presidente Michele Bortolussi, ha approvato un doppio intervento al fine di favorire l'economia del territorio: da un lato l'abbattimento dei costi di commissione, dall'altro l'incremento della percentuale di garanzia.

A conferma di un ruolo fondamentale in tempi di perdurante chiusura dei canali finanziari da parte delle banche, Confidi Friuli, spiega il Consiglio di amministrazione, ha «preso atto della persistente crisi del mercato, delle difficoltà di accesso al credito delle Pmi, soprattutto per quella fascia di aziende che normalmente utilizzano il Confidi» e ha dunque de-



Michele Bortolussi

ciso di agire su un doppio canale «al fine di favorire le imprese locali e di incentivare il sistema bancario a utilizzare la nostra garanzia». Nel dettaglio, la delibera approvata dal Consiglio prevede, a partire dal mese di ottobre e per una durata inizialmente sperimentale di sei mesi, la diminuzione delle commissioni del 30%,

ferme restando le spese di istruttoria, e l'incremento fino all'80% della percentuale di garanzia con modalità da concordare con i singoli istituti di credito. «Una percentuale - precisa il Cda - che andrà determinata in base al merito creditizio di ogni azienda e alla presenza di controgaranzie». La doppia agevolazione, riassume Confidi Friuli, «punta a frenare il trend negativo per le imprese che hanno richiesto credito bancario e non se lo sono viste riconoscere».

Nella stessa seduta di Consiglio è stata approvata all'unanimità la semestrale 2016 della cooperativa. In linea con il primo semestre 2015 sia il bilancio che le garanzie erogate, attorno ai 16,5 milioni di euro, a conferma del ruolo fondamentale di Confidi Friuli quale supporto finanziario alle Pmi.

### CONFIDIMPRESE FVG

#### Semestrale positiva e sfondato il tetto dei 13 mila soci

Continuano a migliorare le performance finanziarie di Confidimprese Fvg, l'unico consorzio di garanzia fidi del Friuli Venezia Giulia a poter operare quale Confidi Maggiore, come stabilito dalla Banca d'Italia. Secondo le ultime cifre al 30.06.2016, il monte delle operazioni garantite ammonta infatti a ben 326 milioni di euro, per un totale di 11.495 posizioni garantite a favore di 6.193 soci. Nel periodo dal 01.01.2016 al 31.08.2016 sono state deliberate n.2985 posizioni per complessivi 131 milioni di euro, con un incremento degli importi deliberati rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente pari al +11%. Altro dato positivo per il primo semestre 2016 è la lieve diminuzione del livello dei deteriorati, che pare confermarsi anche nel secondo semestre.



Roberto Vicentini

La crescita dei volumi è sostenuta dalla solidità patrimoniale che anche per il 2016 vede la sostanziale conferma del dato di Tier 1 registrato al 31.12.2015 pari a 20%. Continua è la crescita della base sociale, allargata a tutte le imprese e liberi professionisti operativi in Friuli Venezia Giulia, con 13 mila soci con un incremento di ol-

tre 300 unità nel solo anno 2016.

Tutto ciò a testimonianza del fondamentale ruolo di training dell'economia regionale esercitato da Confidimprese FVG «anche grazie a iniziative innovative già operative come quella dedicata ai dottori commercialisti oppure per le nuove imprese - specifica il presidente di Confidimprese FVG Roberto Vicentini - guardiamo con fiducia al futuro; a breve si inizierà a valutare nuove opportunità come quelle del piccolo credito, che potrà vedere Confidimprese erogare, per piccoli importi, credito diretto ai propri associati ed ancora qualificheremo ulteriormente la nostra presenza a Trieste con l'apertura di una nuova sede più moderna e funzionale». Il tutto mantenendo sempre dritta la barra sull'eticità.

Tecnologie digitali a 360 gradi. Una grande "famiglia", dove ciascuno ha il proprio ruolo

## STORIE DI IMPRENDITORI



### GIOVANI IMPRENDITORI/ IVISION

# Innovazione under 35

Una giovane realtà nel settore comunicazione propone sul mercato soluzioni integrate

Mara Bon

La spinta a guardare "oltre", in modo innovativo, nuovo, diverso, caratterizza la giovane azienda iVision fin dalla sua costituzione.

Sei anni fa, i fratelli Stefano ed Eva Fulchir, assieme a Matteo Macoratti e Yari Del Mestre, hanno dato vita ad una nuova realtà nel settore della comunicazione. Capace di coniugare aspetti sia tecnici che grafici per proporre sul mercato soluzioni integrate. iVision (www.ivation-group.it) si occupa infatti di tecnologie digitali a 360 gradi.

"In circolazione - ha spiegato Stefano - c'erano tante web agency, molto specializzate dal lato tecnico, così come erano presenti tante agenzie di comunicazione, competenti dal lato grafico e creativo. Ma noi volevamo offrire un servizio completo, qualificato sia dal punto di vista tecnico che grafico. Eravamo spinti dalla ricerca di qualcosa di nuovo, di utile e interattivo".

Dallo sviluppo di questa visione, nasce quindi iVision a Udine come software house e digital agency insieme. Giovanissimo il nucleo aziendale, formato da quattro personalità complementari, che ben hanno saputo interagire fra loro: Stefano (30 anni) ed Eva (27 anni) si dedicano alla parte commerciale, mentre Matteo Macoratti (40 anni) segue la parte tecnica di progettazione e Yari Del Mestre (32 anni) la parte grafica e creativa.

Come ha spiegato Stefano, il loro progetto imprenditoriale è improntato su quello di una grande famiglia, dove ciascuno ha il proprio ruolo. La divisione dei compiti è stata fondamentale fin da subi-



www.cortinadolomiti.eu

Con il progetto Cortina 2.0 la digital agency udinese è stata premiata all'Interactive Key Award 2016

to, per ottenere i migliori risultati. Che non sono tardati ad arrivare. Con progetti e incarichi da diversi clienti, della regione e non solo. Invece, all'inizio, la principale difficoltà da affrontare è stata la ricerca di personale.

"Non tanto per le professionalità tecniche - ha ricordato Stefano - l'Università di Udine infatti sforna buone competenze digitali. E' stato più difficile trovare le figure commerciali".

Oggi l'azienda è cresciuta e forma una solida "squadra di 35 persone con una età media di 35 anni" tra creativi, programmatori, sviluppatori, reparto social media e ufficio stampa.

Grazie a queste giovanissime risorse è possibile sviluppare le più aggiornate e avanzate competenze

digitali. Tanti e diversi sono i servizi offerti. Uno dei primi software realizzati era relativo all'indicizzazione di siti, in grado di scalare i motori di ricerca. Ma oggi si propongono oltre ai classici siti internet, anche gestionali, newsletter, media marketing strategy, applicazioni, portali, e-commerce, configuratori grafici, cruscotti di monitoraggio (software gestionale personalizzabile), fino alla realtà aumentata. Quest'ultima permette di rendere interattivo anche il più tradizionale oggetto di uso comune. Grazie a questa innovativa applicazione si possono sviluppare contenuti tridimensionali e ambienti di gaming.

L'azienda opera soprattutto con il segmento business (con clienti provenienti da diversi settori come Pannonic, De Longhi, Cà del Bosco ed



Da sinistra verso destra Eva Fulchir, Yari del Mestre, Matteo Macoratti, Stefano Fulchir

Electrolux) e con il turismo.

Infatti negli ultimi tempi si è conquistata uno spazio di primo piano nel comparto turistico, grazie all'acquisizione quattro anni fa della divisione a Trento che si chiama iSite e segue da sempre le principali destinazioni turistiche trentine, tra le quali la Val di Fassa, per fare un esempio. "Ci occupiamo dell'80% del turismo trentino" ha precisato Stefano.

E tra i progetti più recenti anche quelli per la perla delle Dolomiti, cioè Cortina d'Ampezzo, sviluppando, tra gli altri servizi, anche il video 3D degli sciatori. Con il progetto Cortina 2.0, commissionato da Cortina Marketing, la digital agency udinese è stata anche premiata all'Interactive Key Award 2016. Il progetto è nato per rilanciare anche online la prestigiosa destinazione turistica, sede dei mondiali di sci alpino del 2021.

Non solo siti web e video, ma il gruppo iVision group (che comprende le diverse sedi aziendali) è

in grado di progettare direttamente anche i sistemi di collegamento dai siti turistici istituzionali ai siti di prenotazione come booking.

"Una volta - commenta Stefano - era sufficiente la comunicazione tradizionale. Oggi non basta più. C'è internet, ci sono i social. Siamo digitalizzati ovunque. Le aziende devono essere su internet ma soprattutto devono saper gestire la rete. Devono saper gestire i cosiddetti 'leoni da tastiera', ovvero i blogger che si sentono liberi di scrivere su tutto e su tutti". Spesso con rischi e crisi d'immagine per l'azienda, se non è in grado di gestirli accuratamente on line.

"Su internet - conclude Stefano - avere il sito web è l'aspetto più semplice ma occorre saperlo gestire con contenuti aggiornati e occorre arricchirlo con servizi nuovi. Bisogna inoltre tener conto del 'reputation management' e del 'crisis management'. Aspetti che il gruppo iVision group ben conosce e sa curare per le aziende.

### ETICA & ECONOMIA

#### La finanza sia etica

I danni provocati da certe banche sono sotto gli occhi di tutti. Nonostante ciò non verrà meno la vocazione al risparmio propria dei friulani perché porta a stabilità e possibilità di costruirsi un futuro qui, nella propria amata terra. La crisi economica, per quanto lunga e complicata, e l'atteggiamento non certo etico di alcune banche non cancelleranno l'identità friulana. Ma proprio per questo la richiesta che si avanza alla finanza è che torni a essere etica al 100%. I friulani desiderano sconfiggere le precarietà e i mutamenti continui e repentini di tutto, dalla casa al lavoro (quando lo si trova) sino alle relazioni interpersonali.

La richiesta avanzata è quella di agevolare il contrasto alla fragilità in contrapposizione alla mobilità spinta tipica degli States dove abitazioni, occupazioni e perfino mogli e mariti si cambiano con un'enorme facilità. Non è quello lo stile di vita del friulano. Noi si punta a vivere in questi luoghi con la nostra lingua perché terra, cultura e lingua, assieme alla collocazione geopolitica del Friuli Venezia Giulia e a avvenimenti storici, hanno determinato da sempre l'autonomia regionale.

Ora pensiamo a chi ha costruito la propria esistenza con entusiasmo e passione, dedizione e altruismo e si è visto distruggere tutto da banche senza scrupoli con amministratori che la giustizia giudicherà. La tradizionale vocazione al risparmio è stata duramente colpita da alcuni istituti di credito, ma non morirà. In taluni casi siamo dinanzi non solo a "furti", ma anche alla distruzione di alcune esistenze. In Friuli si registra da sempre un indicatore elevato di proprietà immobiliare. L'inclinazione a investire e risparmiare permarrà, ma si rende indispensabile costruire un nuovo rapporto con le banche che devono concedere finanziamenti a cittadini e imprese per poter uscire dalla crisi e costruire il futuro. Alcuni friulani devono anche mantenere figli che, dopo un positivo percorso di studi nelle nostre qualificate scuole, completano all'estero la propria preparazione. Occorre favorire la loro realizzazione sostenendo e creando le condizioni affinché possano anche tornare in Friuli a lavorare, produrre e proporre novità con ricadute positive in vari settori. Così facendo si garantirà valore ai sacrifici fatti dalle famiglie accanto alle quali banche e istituzioni pubbliche devono porsi con un rinnovato concreto vigore garantendo fondi e servizi. E una sfida che si basa sull'etica della finanza e dell'economia oltre che degli Enti pubblici. Il Friuli e i friulani ci sono da sempre e ci saranno anche domani.

Daniele Damele

### IMPRENDITORE STRANIERO La storia, l'attività e i progetti dell'imprenditore pakistano

# Il kebab è "buonissimo" quando la qualità si sposa con il sorriso

"Buonissimo Kebab": non potrebbe esserci nome più indicato per un'autentica delizia del palato, fatta secondo le regole d'oro della migliore tradizione turca, e servita con la gentilezza e il garbo tipici del "customer care" in stile Asia.

Si chiamano così, infatti, i due negozi gestiti a Udine (il primo in via Roma 13 e il secondo in via Pelliccerie 7) da Azam Sohob e dal suo socio Ahmed Mumtaz, entrambi cittadini pakistani, arrivati in Friuli una decina di anni fa in cerca di lavoro e diventati imprenditori grazie alla dedizione al mestiere e alla voglia di crescere professionalmente.

"Sfornano" di continuo ottimo kebab, da domenica a giovedì dalle 11 alle 2, e il venerdì e il sabato fino alle 4 del mattino. "Nei momenti di maggior traffico in centro - spiega Sohob -, teniamo aperto fino a notte fonda". E così i due punti vendita si sono trasformati, nel corso degli anni, in "porti sicuri" per chi cerca un buon pasto anche nelle ore piccole, quando la maggior parte degli altri ristoratori in città ha già da un pezzo chiuso i battenti.

Azam, 28 anni, vive in Italia dal 2008. La sua città d'origine è Mandi Bahauddin (Punjab), la sua lingua madre il Punjabi. "La mia terra - fa sapere Azam - è al confine con l'In-



Azam Sohob

dia e la nostra metropoli è Lahore". Laggiù il giovane ristoratore ha ancora tutta la famiglia: i genitori, i fratelli. "Vado a trovarli di tanto in tanto - racconta -, ma al momento la mia intenzione è quella di fermarmi qui in Friuli". Una regione dove il giovane imprenditore pakistano dice di trovarsi molto bene. "Mi piace il posto e mi piacciono le persone", confessa. E sottolinea di non aver mai avuto alcun problema di "integrazione". "Quando ti impegni per fare bene il tuo lavoro e segui le regole e le leggi del Paese che ti accoglie, non puoi incontrare alcun problema", commenta con convinzione.

Dei profughi e richiedenti asilo giunti a Udine negli ultimi mesi, molti dei quali provenienti anche dal Pakistan, Sohob dice: "Certo che se potessero lavorare e pagare le tasse allo stato italiano sarebbe molto meglio per tutti". Lui è arrivato in Italia, e poi in Friuli, quando aveva vent'anni, sulle orme di molti connazionali che si erano trasferiti qui prima. "E' una cosa abbastanza normale - dice - di solito ci si sposta sulle tracce di familiari, conoscenti, amici, per poi avere meno difficoltà quando si sbarca nel paese di destinazione". Si dedica con passione alla sua attività, e con una punta di orgoglio, afferma:

"Da quando sono venuto qui non ho mai smesso di lavorare e di dare il mio contributo allo stato italiano in termini di imposte".

Prima si è rimboccato le maniche come dipendente al "Buonissimo"; poi ne è diventato socio titolare nel 2011, quando ha preso in gestione l'esercizio precedente con Ahmed. Hanno deciso di mantenere il nome originale, ma aggiungendovi il "biglietto da visita" della specialità che tutti apprezzano, ovvero il kebab.

Il menù è vario e prevede: panino o piadina con kebab, piatto kebab con o senza patate, kebab con riso, ma anche Borek, riso Briani, patate fritte, chele di granchio, falafal, i dolci Baklava. Tutto quello che serve, insomma, per un ricco spuntino di mezzogiorno o una cena veloce e gustosa. Tra i condimenti ci sono le salse, anche piccanti e molto piccanti, e lo yogurt.

"Abbiamo tantissimi clienti affezionati - fa sapere Sohob -, anche intere famiglie che vengono qui da pa-

recchi anni". E' formata da italiani la stragrande maggioranza della clientela (85%), e nelle ore di pranzo molti avventori arrivano da banche e uffici. Il kebab, ovviamente, è un piatto ricercato anche da tanti cittadini immigrati.

Il servizio è davvero impeccabile. "Gli ingredienti del successo in questo lavoro - evidenzia Azam -, sono la qualità dei prodotti che servi, la pulizia del locale, la cortesia e la disponibilità verso i clienti. Direi quasi che il sorriso - prosegue - è un elemento anche più importante del prodotto stesso. Se hai un ottimo kebab, ma non sai tenere un buon rapporto con la clientela, alla fine il livello complessivo della tua attività si abbassa e ci perdi". Il kebab, turco, arriva da un fornitore sloveno. Tutti gli altri ingredienti dei piatti sono made in Italy, perché Sohob e socio cercano di privilegiare per quanto possibile il km0. Oltre ai titolari, da "Buonissimo Kebab" lavorano altre cinque persone, tutte originarie del Pakistan. Tra i progetti per il futuro, "forse le consegne a domicilio", che potrebbero affiancarsi al "take away". Le ordinazioni per l'asporto o per il consumo in loco si possono fare in anticipo, telefonando al numero 327 3527824, e nei due negozi si accettano anche i buoni pasto.

Alberto Rochira

Con il socio Ahmed Mumtaz gestisce due punti vendita in via Roma e in via Pelliccerie

Copertine romantiche, mille oggetti eleganti, album gioiosi: tutto questo nasce dalle mani di un'artigiana

## DONNE IMPRENDITRICI



### L'IMPRENDITRICE

# La magia della carta

La legatoria Ciani si trova a Colugna: tante idee per un bel regalo

Entrare nella bottega di Paola, accolti dal suo sorriso aperto sovrastato da una folta chioma, sempre simpaticamente indomita, è un'esperienza sensoriale che porta dipendenza. Perché dopo essersi immersi in quel mondo magico di carte preziose, colori tenui e delicati, quaderni dalla copertina romantica o divertente, mille oggetti eleganti eppure mai pretenziosi, album e scatole con motivi gioiosi e sognanti, matite e libriccini rilegati antichi o modernissimi...beh, impossibile tornare indietro.

Tutto merito delle mani "fate" di Paola Mattiuzzo, volitiva artigiana gradese, 48 anni, madre di due figlie altrettanto creative (la prima canta, la seconda studia al liceo artistico Sello). In una famiglia dove il bello si respira 24 ore su 24 - suo marito, militare, è anche un ottimo fotografo, e una delle tre sorelle, illustratrice, ha creato per lei una linea con i suoi disegni - è inevitabile che una artista sensibile come Paola trovi ispirazione.

La legatoria Ciani di Colugna l'ha ereditata dalla suocera Giovanna, che a sua volta aveva imparato il mestiere da papà Giuseppe, capolegatore della Sovrintendenza di Belle Arti. Nella seconda guerra mondiale fu mandato in Etiopia a insegnare "rilegatoria" alla comunità italiana; lì nacque Giovanna, che riportò poi il mestiere in Friuli, consegnando il ricco bagaglio di competenze e conoscenze alla terza generazione. La prescelta è la nuora Paola: da sempre



affascinata dalla carta, dopo gli studi all'istituto d'arte, a Gorizia, comincia a bazzicare curiosa nella bottega Ciani; guarda fare e intanto impara, pur avendo in tasca già un altro lavoro altrettanto creativo. Per 8 anni, infatti, dopo il diploma con indiriz-

zo Architettura e Arredamento, Mattiuzzo ha fatto l'arredatrice e per un lungo periodo si è occupata della linea Versus di Versace (i negozi di via Condotti e via della Spiga li ha disegnati lei).

Poi una (bella) notizia stravolge i piani: Paola resta incinta di

**Il laboratorio è uno dei primi ad essere stato riconosciuto come "scuola bottega" dalla Regione Fvg**

Valeria, la primogenita. Si pone il problema della gestione della creatura in arrivo, ed ecco la proposta di nonna Ciani: perché non entrare nell'attività di famiglia? "Fu una follia lasciare un contratto a tempo indeterminato - ricorda - per fare il "garzone" di bottega; allora ero addetta al piccolo restauro e a rilegature di libri". Ma la neomamma Paola ha tante idee e presto le propone alla suocera. Nasce così la linea regalo, con oggetti in carta, pelle, cuoio e cartonati, tutti concepiti dalla giovane nuora. Dopo un lungo praticantato, apprese tutte le tecniche, dalle più antiche alle più contemporanee, vent'anni dopo Paola rileva l'attività, di cui ora è l'unica titolare, proseguendo con immutato entusiasmo e sempre piena di iniziative il mestiere di famiglia. Oggi è "maestro artigiano", il suo laboratorio è uno dei primi ad essere stato riconosciuto come Scuola bottega dalla Regione Fvg.

Difficile descrivere cosa accade nel retrobottega della legatoria Ciani; è qui, "nascosto" dalle vetrine decorate, che avviene il grosso del lavoro, effettuato quasi esclusivamente dalle ma-



Paola Mattiuzzo

**Le raffinatezze di Paola Mattiuzzo le si trova anche in tanti eventi, come Castelli Aperti**

ni dell'artigiana. Poche infatti, le macchine: una taglierina, il tagliacartoni, l'incollatrice a freddo, il telaio per la cucitura a filo, alcune presse manuali, il classico compositoio per le incisioni a caldo con foglia d'oro e d'argento. Paola la si vede raramente al banco, dove giunge trafelata per coccolare e consigliare i clienti, biblioteche civiche, comuni, associazioni, avvocati, notai, e poi tanti privati, tutti fedelissimi e innamorati delle sue meravigliose creazioni (la sede espositiva è a Colugna di Tavagnacco in piazza Garibaldi, tel. 0432542021 - <http://www.legatoriaciani.com>, mail: [info@legatoriaciani.com](mailto:info@legatoriaciani.com)).

gatoriaciani.com, mail: [info@legatoriaciani.com](mailto:info@legatoriaciani.com)).

Le raffinatezze di Paola Mattiuzzo le si trova anche in tanti eventi, come Castelli Aperti e i weekend a Strassoldo; il 30% del fatturato deriva proprio dalle vendite di oggetto regalo, realizzato su commissione, sempre personalizzato, contraddistinto da elementi ricorrenti come le foglie vere, la ceralacca, carte in fibre speciali, incisioni in oro per le pelli più preziose. Ultimamente è la linea nozze a darle particolari soddisfazioni (partecipazioni, tableau de mariage, segnaposti, album); per una coppia che ha celebrato il matrimonio sulla spiaggia ha usato, ad esempio, carta gelso bianca e vere conchiglie legate da spago naturale.

Il bello cerca il bello, e così nascono sinergie al femminile con altre artigiane altrettanto in gamba: l'ultimo progetto della legatoria Ciani è l'esposizione a Tarvisio "Foglie dello stesso albero" in collaborazione con Federica Mazzola (Fucina Longobarda Mazzola), i cui gioielli in argento vengono spesso utilizzati da Paola per chiudere i suoi preziosi quaderni, e Liviana Di Giusto (Tessitura a mano Artevia Udine), in collaborazione con lo studio creativo Fabio Comelli.

Il lavoro creativo di Paola prosegue a casa: le sue mani non si fermano mai, adora cucinare, soprattutto torte con pasta di zucchero e marmellate. Il suo più grande sogno? La risposta è candida e spiazzante: "viaggiare e divertirmi!".

### A PANTIANICCO

#### Week end con le mele

È in corso la 47esima edizione della Mostra Regionale della Mela di Pantianicco ed è l'occasione per parlare di melicoltura. Questo fine settimana, oltre a poter ancora assaggiare le mele e tutti i prodotti con esse realizzati, ci sarà spazio per l'elezione di Miss e Mister Melo, il concorso dolci a base di mele e miele, la 28esima Marcia tra i Meli e tante altre iniziative. Domani si svolgerà inoltre il convegno "Parliamo di api e miele", organizzato con il Consorzio Apicoltori Provinciale di Udine e Arpa Fvg. Nel precedente fine settimana sono emersi alcuni dati sulla produzione di mele in regione, oltre all'accento sulla piaga della cimice asiatica. In Friuli Venezia Giulia, è emerso che tra le produzioni di frutta fresca domina quella del melo. Sulla base dell'ultimo censimento del 2010, i numeri della sua coltivazione in regione sono questi: 580 aziende (nel 2000 erano 883) che si occupano di melicoltura, per un totale di 1543 ettari (nel 2000 erano 1514) di superficie, di cui 1482 ettari in produzione. Ad oggi, però, la superficie coltivata risulta ridotta. Le aziende dedicate ai fruttiferi sono diminuite del 30% in dieci anni, ma hanno aumentato la loro superficie media (da 1,7 a 2,5 ettari) e la superficie totale in regione (oltre il 4% in più).

### L'8 OTTOBRE

#### Nautica: si parla di direttiva Bolkenstein

Direttiva Bolkestein: opportunità e rischi per le concessioni demaniali. Si discuteranno al convegno organizzato da Assonautica Udine per sabato 8 ottobre, alle 10 (registrazioni dalle 9.30), alla Terrazza a Mare di Lignano Sabbiadoro. I saluti iniziali saranno portati da Denis Puntin, presidente di Assonautica Udine, Luca Fanotto, sindaco di Lignano, Giovanni Da Pozzo, presidente della Camera di Commercio di Udine, Pietro Fontanini, presidente della Provincia, e Franco Iacop, presidente del Consiglio regionale. Alle 10.30 partiranno gli interventi di Renato Papagni, presidente Federbalneari Italia, Roberto Comuzzi, presidente Nautisette, Roberto Perocchio, presidente Assomarinas, Stefano Zunarelli, professore esperto in demanio marittimo, e Tiziano Arlotti, deputato, membro della Commissione permanente attività produttive, commercio e turismo. Dopo il dibattito, alle 12.30 sono previste le conclusioni a cura di Francesco Peroni, assessore alle finanze, patrimonio, coordinamento e programmazione politiche economiche e comunitarie della Regione. Il convegno sarà occasione per raccogliere suggerimenti e contributi delle categorie per un aggiornamento della legge regionale del Fvg sulle concessioni demaniali, in una prospettiva di confronto con le altre normative regionali e di spinta allo sviluppo dell'economia turistica balneare e nautica.

### EDITORIA

#### "La Florida d'Italia" dai primi del '900 ad oggi

Gran bel libro quello che il Comune di Pavia di Udine ha voluto dare alle stampe per salvaguardare il suo patrimonio di tradizioni. Un libro che documenta con i testi che ci ha lasciato il passato. Così il passato è salvo, almeno sulla carta. Già, perché chi si dedica a raccogliere queste testimonianze lo fa con grande passione, trasporto e impegno coinvolgendo quanti di queste memorie ne sono i custodi. La pubblicazione comincia con una presentazione dell'ex sindaco di Pavia di Udine, Mauro Di Bert, che sottolinea l'importanza del volume di 300 pagine, con tante fotografie, quasi tutte inedite: "È un documento che intende raccogliere lo spaccato della nostra gente, i sacrifici e le sofferenze di un tempo, lavori e mestieri che spesso non esistono più, ma che hanno contribuito alla crescita sociale, culturale ed economica del territorio". Le interviste e le testimonianze orali raccolte sul campo, compresa la loro documentazione fotografica, sono a cura di Giovanni Carlo Fiappo, i testi, le ricerche d'archivio e il coordinamento editoriale sono invece di Angela Borzacconi e Gabriele Caiazza. È questo trio che dà il taglio alla pubblicazione dedicata a storie di vita e di lavoro. "È un viaggio nella memoria - annotano - . Si parla soprattutto di lavoro, mestieri antichi, sopravvissuti, scomparsi, ricordati solo da fonti orali, oppure mestieri che si sono avvicinati

nelle generazioni". Tra le pagine del denso volume ci sono storie di famiglie, di bambini che sono diventati adulti, di giovani sposi diventati nonni. Tra le righe gioie, dolori e sorprese della quotidianità. Un libro che le giovani generazioni dovrebbero consultare per conoscere il passato e, in fondo, anche per sapere da dove vengono. I tre autori non hanno tralasciato nulla perché sono riusciti a mettere insieme, come tante tessere di un mosaico, una campionatura di informazioni e immagini "che descrivono l'antichità di certi saperi artigianali, l'amore del fare, l'avvio delle imprese e la nascita di nuovi contesti artigianali e industriali, ma anche il tramonto del lavoro agricolo

e del vecchio sistema feudale delle società rurali guidati da conti e gastaldi e la fatica di sostenere il cambiamento dei tempi". Questo è il fil rouge che lega la ricerca che propone al lettore un ventaglio completo di argomenti per descrivere una realtà nei suoi vari connotati. Ed ecco che, per capitoli, si snodano i temi affrontati: dalle arti del fuoco (fornaci, lavoro dei metalli) all'acqua come forza motrice per arrivare al lavoro dei campi e a quello che si mangiava un tempo. Il lavoro, comunque, rimane il tema predominante, dal falegname al muratore, dal contadino all'operaio, dal fabbro alle operaie che, anche giovanissime dai 12 ai 15 anni, contribuivano a mandare avanti il lavoro della



filanda. Nel volume c'è una fotografia, a pagina 212 - 13, che ritrae un folto gruppo di queste lavoranti. E le immagini sono veramente eloquenti perché forniscono visivamente ulteriori informazioni.

Il lavoro era sempre presente anche nei nomi e nei luoghi. Nelle conclusioni del libro si fa un'analisi dei cognomi e dei toponimi con le loro derivazioni etimologiche. Certi cognomi e toponimi derivano dai mestieri esercitati un tempo dalle famiglie o che, come Fornasate, Marangona, Pestadorie e Sarasina indicavano i luoghi dove si praticavano certi mestieri. Libri così salvano tutto quel bagaglio di esperienza dove l'uomo è stato protagonista pur se i mezzi e i macchinari erano molto diversi da adesso. La storia si evolve e l'uomo la rincorre.

Silvano Bertossi



Ha deciso di affidarsi alla Camera di Commercio che, grazie alle opportunità offerte dal Fondo perequativo, l'ha messa sulla strada giusta

## CAMERA DI COMMERCIO



### IL CASO

# "Così è rinato il locale"

Claudia della Mea era dipendente di una pizzeria poi chiusa. Ecco come l'ha fatta ripartire

Luciano Patat

Una vita passata in quel locale. E poi, quando la proprietà decide di chiudere, un tuffo al cuore e un pizzico di sconforto. Dura poco, però: lei non si perde d'animo e decide di diventare imprenditrice, riavviando l'attività.

È la bella storia di Claudia Della Mea, 52 anni, che dallo scorso 30 giugno ha riaperto la pizzeria al trancio del Centro Commerciale Friuli di via Nazionale 127, a Tavagnacco. Lei, del resto, qui ci aveva lasciato un pezzo di cuore: ha lavorato nell'esercizio commerciale per 23 anni e quelle mura, per lei, sono diventate una seconda casa. «Lo scorso anno - racconta Claudia - l'azienda che gestiva il punto vendita ci ha comunicato la volontà di chiudere, con la volontà di fare altre scelte imprenditoriali. Nel novembre 2015 le serrande si sono abbassate».

Un pezzetto della sua vita era alle spalle, ma lei ha deciso di non gettare la spugna. «Io a questo negozio voglio bene, ci ho passato tanto tempo ed è come se l'avessi gestito in prima persona - sottolinea Della Mea -. In più, mi dispiaceva perdere anche i tanti clienti affezionati che ci hanno scelti per anni. Così ci ho pensato su, ma non troppo: in breve ho deciso di rimettermi in gioco».

Dopo tanti anni di lavoro come dipendente, però, Claudia aveva bisogno di solide basi sulle quali appoggiarsi. Diventando imprenditrice a tutti gli effetti, ha deciso di affidarsi alla Camera di Commercio di Udine che, grazie alle opportunità offerte dal Fondo perequativo, l'ha messa sulla strada giusta. «Come prima cosa - svela Della Mea - ho contat-



**Ha lavorato nell'esercizio commerciale di Tavagnacco per 23 anni e quelle mura, per lei, sono diventate una seconda casa**

tato il Punto Nuova Impresa per ottenere informazioni su come aprire un'attività e acquisire gli strumenti per avviare un'attività. **In maniera pratica, come si è sviluppato l'iter?**

«Tutto è partito con un corso della durata di una trentina di ore e che si è rivelato utilissimo, dandomi tante sicurezze in più per aprire in maniera "consapevole". In più, avevo tanta voglia di continuare a fare un lavoro che mi piace: unendo questi aspetti è nato un mix vincente, dandomi lo slancio per buttarmi in questa nuova avventura. Consiglio a chi ci cre-

de davvero di non avere dubbi e "lanciarsi" nella gestione in prima persona di un'attività, magari con il fondamentale supporto della Camera di Commercio». **Quali nozioni le sono risultate particolarmente utili durante il corso?**

«Quelle burocratiche, soprattutto: ci sono davvero tante cose da sapere e il percorso in Camera di commercio ha diradato parecchie nubi. L'iniziativa, poi, mi ha consentito di scegliere il tipo di impresa più adatta per me. Inoltre, oltre alle lezioni abbiamo potuto accedere a delle consulenze con esperti (consulenti del lavoro, commercialisti, eccetera). Insomma, una formazione davvero a 360 gradi. Mi sento preparata e per questo voglio rivolgere un plauso ai docenti del corso: sono stati molto bravi ed esaurienti».

**Dal 30 giugno scorso la sua avventura è partita: ci descrive in poche parole la sua attività commerciale?**

«Ho mantenuto sostanzialmen-

te l'impronta precedente. Si tratta di una pizzeria al trancio, ma abbiamo anche snack di pollo o verdure e fritti, abbiniamo il tutto con dei menu, proponendo pizza, bevanda e magari delle olive all'ascolana, oppure un dolce. Per scelta, ho preferito mantenere inalterata la struttura, così come la proposta gastronomica».

**A quale tipo di clientela si rivolge?**  
«Principalmente a quella che, lavorando in una delle numerose attività presenti in zona, ha poco tempo e bisogno di una pausa pranzo veloce. Durante la settimana il nostro orario di lavoro va indicativamente dalle 11 alle 17, mentre il sabato e durante le pre-festività tengo aperto per tutto il giorno. Non mancano gli austriaci e altri turisti di oltre confine che vengono da queste parti a farsi un giro, molti dei quali affezionati al "vecchio" negozio. Credo nelle potenzialità del Centro Commerciale Friuli e sono convinta che la mia attività contribuirà a renderlo ancora più accogliente».

**Quali i primissimi riscontri dopo la riapertura?**

«Molti clienti non erano più abituati a venire qui, complici i mesi di chiusura dell'ultimo periodo. Proponendo prodotti di qualità, con la cortesia di sempre, mi attiverò tramite i social media, con dei volantini pubblicitari e tramite i canali più disparati, affinché la clientela torni in negozio».

Claudia ha dalla sua un entusiasmo contagioso, ma anche l'amore per un negozio che, per oltre due decenni, è stato davvero "un pezzo di cuore". Un filo che non si è spezzato nemmeno quando il destino dell'esercizio commerciale sembrava segnato. E questa unione speciale sembra destinata a durare ancora molto a lungo.

### CATAS

## La neonata certificazione per le attrezzature dei parchi giochi

Dal 2013 Catas ha ampliato la sua gamma di servizi offrendo anche verifiche e prove sulle attrezzature per parchi gioco. Nel 2015 un'azienda del Trentino-Alto Adige ha ottenuto la prima certificazione di prodotto su attrezzature per parchi gioco, il Catas Quality Award PG n. 01. La messa a punto di questo nuovo schema certificativo è il risultato di un lavoro che ha impegnato molto i tecnici e li ha resi ancora più competenti nel supporto alle aziende che con la certificazione si possono presentare ancora più competitive sul mercato.

La certificazione permette infatti di: mantenere sotto controllo i processi produttivi; valorizzare la qualità dei propri prodotti; fornire agli enti pubblici un attestato rilasciato da organismo di terza parte; presentarsi alle famiglie come produttori di giochi sicuri. Questo è possibile perché un ente indipendente, come Catas, attua controlli periodici ed accurati sul prodotto, verifica i requisiti di sicurezza, resistenza e durata in conformità alle norme europee della serie En 1176.

Tali norme hanno lo scopo di assicurare un livello adeguato di sicurezza minimizzando i rischi che i bambini affrontano giocando e che potrebbero avere conseguenze fatali o debilitanti (per esempio il contatto con sostanze tossiche o gli incidenti da cadute e da intrappolamenti). Infatti si riferiscono alla confor-

mità dei materiali, alla sicurezza, all'integrità strutturale e all'installazione.

La parte 1 della serie En 1176 considera tutte le attrezzature e le superfici per aree gioco mentre le norme della stessa serie considerano dei requisiti aggiuntivi di sicurezza in funzione della specifica attrezzatura.



Le En 1176 pubblicate nel 2008 sono molto articolate e complesse e, tranne la parte 11 aggiornata nel 2014, la maggioranza è ora in fase di revisione. Al Comitato tecnico 020, Gruppo di Lavoro 17: Giochi per Parchi di Uni, per la revisione della norma partecipa anche CATAS con un suo tecnico. La parte 1 potrebbe subire modifiche molto importanti: una di queste prevederà la verifica delle aree di impatto e delle superfici di caduta dopo il montaggio e prima dell'apertura al pubblico.

Catas, con la sua esperienza ventennale, può aiutare le aziende a presentarsi sul mercato ancora più competenti e con un prodotto arricchito di valore aggiunto.

## FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ



Camera di Commercio Udine

### L'ARTE DI COMUNICARE CON IL PUBBLICO IX EDIZIONE

Docenti: **Fabiano Fantini e Massimo Trentin**  
Date: **17/19/24/26 ottobre e 7/9 novembre 2016**  
Durata: **18 ore**  
Costo: **305,00 €**

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

Docente: **Enrico Boscaro**  
Date: **29 ottobre 2016**  
Durata: **8 ore**  
Costo: **105,00 €**

### IL NUOVO CODICE UNIONALE DOGANALE

Docente: **Lorena Del Gobbo**  
Date: **19 ottobre 2016**  
Durata: **3 ore**  
Costo: **65,00 €**

### IL MODELLO 231/2001: MIGLIORE ORGANIZZAZIONE E PIÙ COMPETITIVITÀ PER LE IMPRESE SUI MERCATI INTERNI E INTERNAZIONALI

Docenti: **Gabriele Copetti e Giacinto Tommasini**  
Date: **25 ottobre 2016**  
Durata: **4 ore**  
Costo: **80,00 €**

### FORMAZIONE ALLO START UP D'IMPRESA

Under 30: **durata 60 ore d'aula e 20 ore di consulenza individuale**  
Over 30: **durata 44 ore d'aula e 6 ore di consulenza individuale (iscrizioni entro il 31/10/2016)**



### TECNICHE DI MARKETING DIGITALE

Date: **27 ottobre 2016 - 28 febbraio 2017**  
Durata: **140 ore di aula e 280 ore di stage**



Azienda Speciale I.TER  
Camera di Commercio di Udine  
via Morpurgo 4 - 33100 Udine

tel. 0432 273 245  
ricercaeformazione@ud.camcom.it  
www.ricercaeformazione.it  
facebook: @cciaaudformazione

Dallo scorso giugno ha avviato il suo percorso imprenditoriale dopo aver frequentato i corsi di formazione

## CAMERA DI COMMERCIO



LAURA POCHER

# La "nipote in affitto"

L'originale attività nata dalla creatività di una trentenne per tenere compagnia agli anziani

Luciano Patat

**A**bbiamo in famiglia un anziano che non riusciamo a seguire per motivi di tempo o di lavoro. Come fare per garantirgli un adeguato supporto? Facile: basta rivolgersi alla "Nipote in affitto". È questo il nome dell'originale attività nata dall'idea della trentenne Laura Pocher, che dallo scorso giugno ha avviato il suo percorso imprenditoriale dopo aver frequentato i corsi di formazione alla Camera di

**Attualmente, sono cinque i "nonni" dei quali si occupa Laura con un range d'età che va dagli 87 ai 93 anni**



Commercio di Udine, approfittando delle opportunità messe a disposizione dal Fondo Perequativo.

"Nipote in affitto" si occupa di compagnia agli anziani, aiutandoli nelle faccende di tutti i giorni. Attualmente, sono cinque i "nonni" dei quali si occupa Laura, due coppie e una persona singola, con un range d'età che va dagli 87 ai 93 anni.

Un servizio originale, quella offerta dalla trentenne di Pavia di Udine, un'intuizione che affonda le radici nel 2012: «Lo spunto è arrivato quattro anni fa grazie a un'esperienza di borsa lavoro nel mio comune - racconta Pocher -. Accompagnavo delle signore di 80 anni a fare la spesa, e ho notato come fossero contente di trascorrere qualche momento fuori casa. Successivamente, sono stata contattata da un anziano non

vedente che aveva bisogno di qualcuno che gli facesse

compagnia. Così, mi sono chiesta se non fosse il caso di farlo diventare un vero lavoro».

**Il percorso, però, è stato lungo.**

«È vero. Nel novembre 2014 ho deciso di dare vita a questo progetto, ma inizialmente non sapevo come muovermi: sono rimasta bloccata per un po', finché non è intervenuta la Camera di Commercio di Udine a darmi una mano».

**In che modo?**

«Nell'autunno dello scorso anno mi sono rivolta al Punto Impresa e, da là, mi hanno indirizzato a un seminario gratuito di tre giorni dedicato alle startup. A questo è seguito un corso più approfondito che mi ha donato le conoscenze necessarie per avviare una ditta individuale. A maggio ho terminato il percorso formativo, aprendo partita Iva il mese successivo. L'ente camerale, oltre a fornire risposte puntuali a domande

e perplessità varie, ha incoraggiato la mia idea: è stata una spinta importante».

**In che modo prende forma il suo lavoro?**

«Come prima cosa, vengo contattata da figli o amici di famiglia che vogliono evitare il pericolo chiamato solitudine a una persona anziana. Segue un primo incontro conoscitivo, necessario per stabilire se c'è la giusta empatia a pelle: se così non fosse, meglio rinunciare perché potrebbe essere una sofferenza, e non un aiuto, per il "nonno" che dovrei seguire. Se dovesse instaurarsi il giusto feeling, si predispongono un piano che può essere a chiamata o settimanale, in base alle necessità».

**Quali sono le esigenze delle quali si occupa?**

«Il più delle volte si tratta di aiutare queste persone a fare la spesa, oppure accompagnarli alle visite mediche e magari ascoltare il responso, perché in due ci si ricorda meglio di quanto

detto. Mi rendo utile anche nelle pratiche burocratiche alle quali devono far fronte, soprattutto quelle che prevedono l'utilizzo di Internet. Ma spesso, i miei "nonni" hanno semplicemente voglia di fare una passeggiata e stare all'aria aperta. A me fa piacere accompagnarli a svagarsi».

**L'attività si basa anche sui suoi studi?**

«Mi sono diplomata come Tecnico dei servizi sociali e sto seguendo il corso di laurea per diventare assistente sociale».

**Come promuove "Nipote in affitto"?**

«Oltre ad aver "addobbato" la mia auto con il logo, lavoro molto sul passaparola e intendo creare una pagina Facebook efficace».

Pocher crede molto nello slogan "Dove vuoi andare, andiamoci insieme". Chiunque abbia bisogno di una "nipote in affitto", può trovare in Laura le risposte giuste.

### FORMAZIONE/1

## L'arte di comunicare con il pubblico

**L'**"arte di comunicare con il pubblico" è uno dei corsi di maggior successo proposti dalla Camera di Commercio di Udine: si sta infatti per avviare la 9a edizione. Si tratta di un laboratorio di comunicazione che utilizza le tecniche teatrali per aiutare i partecipanti a gestire meglio l'approccio comunicativo nel proprio lavoro quotidiano. Si comincia il 17 ottobre e ci sono 18 ore di aula. Le altre date sono 19, 24, 26 ottobre, 7 e 9 novembre, tutte con orario 18.30-21.30. Sede del corso sarà la Sala Economia della Camera di Commercio, ingresso

**Si comincia il 17 ottobre. Il laboratorio utilizza le tecniche teatrali**

dal numero 7 di piazza Venerio 7. I docenti saranno il collaudatissimo duo di professionisti della materia: Fabiano Fantini, attore di teatro, regista e autore, e Massimo Trentin, formatore e consulente di marketing e comunicazione. Per info e iscrizioni [www.ricercaformazione.it](http://www.ricercaformazione.it).

### FORMAZIONE/2

## Una bella opportunità per i Neet

**U**n contributo, in forma di prestito a tasso zero, importantissimo per avviare un'impresa da parte dei cosiddetti "Neet", i giovani fino a 29 anni che non studiano, non lavorano e non sono impegnati in percorsi di istruzione. Si chiama SELFIEmployment l'attività di "Crescere imprenditori" che garantisce supporto economico al termine di un corso con 60 ore in aula e 20 ore di consulenza individuale sul Business Plan. L'azione è realizzata dalla Camera di Commercio, con la sua Azienda speciale I.Ter-Formazione, e promossa dal Ministero del Lavoro, autorità di gestione del Programma



Garanzia Giovani. SELFIEmployment è il Fondo gestito da Invitalia, con supervisione del Ministero, che finanzia piani di investimento tra i 5 mila e 50 mila euro, suddivisi nelle tre fasce del

microcredito (fino a 25 mila euro), microcredito esteso (da 25.001 a 35 mila) e piccoli prestiti (da 35.001 a 50 mila). Sono finanziamenti agevolati senza interessi e non assistiti da nessuna garanzia reale o di firma, rimborsabili in massimo 7 anni, con rate mensili posticipate, che partono dopo sei mesi dalla concessione del prestito. Chi ottiene le agevolazioni s'impegna a realizzare gli investimenti entro 18 mesi dal perfezionamento del provvedimento di ammissione. Per info: [daniela.morgante@ud.com.it](mailto:daniela.morgante@ud.com.it), [www.ricercaformazione.it](http://www.ricercaformazione.it).

### DESIRÈ E RENATO MARCIGOT

I lato bello e quello faticoso del commercio



Desirè (a sinistra) e Renato Marcigot (a destra) con i clienti. In basso il banco di frutta e verdura

**L**a signora Crocifissa Carlino (conosciuta da tutti come Desirè), dopo il pensionamento del marito, Renato Marcigot (ex presidente regionale e udinese della Federazione Italiana Venditori Ambulanti), ha proseguito, per altri 6 anni, nella gestione dell'attività di commercio ambulante di frutta e verdura. Nelle settimane scorse, è giunto anche per lei il momento di "chiudere bottega" al termine di un'esperienza professionale ricca, ma difficile. «Le emozioni non sono mancate quando avviammo i clienti che eravamo in

procinto di chiudere - dice Desirè -. Scoppiavano le lacrime, da una parte e all'altra poiché, dopo tanti anni di frequentazioni, erano nate amicizie anche profonde e simpatiche reciproche».

**Non avete mai pensato di cedere l'attività?**

Un anno fa abbiamo messo in vendita l'attività su internet per 25 mila euro (per mercati, camion e attrezzature) sapendo che per 2 persone sarebbe stata un'ottima opportunità lavorativa. Due giovani erano interessati ma... abbiamo dovuto guardare in faccia la real-

## "Vi raccontiamo la nostra vita da ambulanti"

tà. Se vendiamo l'attività a quella cifra per noi equa, per il Fisco non è così. La redditività di un'azienda come la nostra è di 130 mila euro, quindi sei passibile di accertamento perché il divario tra 25 e 130 è enorme. Così, per non entrare in contenzioso con lo Stato, abbiamo optato per la vendita di un unico posteggio (ne avevamo 6), inserendo i 2 ragazzi a conoscere la nuova realtà. Col tempo, però, le cose sono cambiate e non se la sono più sentita di andare avanti.

**E dunque?**  
Abbiamo consegnato le licenze ai rispettivi Comuni, rottamato il camion e regalato a una Pro Loco il ricevitore fiscale. Poi abbiamo inoltrato la domanda al bonus per la rottamazione delle licenze. Un provvedimento nuovo andato a regime con la Finanziaria del 2015, approvata dal Governo Renzi su proposta di Confcommercio. Legge finanziata con prelievo Inps dello 0,004% su tutti i commercian-

ti, dal 2008, che accompagna chi chiude l'attività con il versamento di circa 500 euro al mese fino all'età della pensione.

**Cosa le rimane, adesso?**

Per svolgere al meglio il lavoro di ambulante per la vendita di frutta e verdura, ci vuole impegno costante e attenzione ai prodotti che si acquistano. Bisogna alzarsi presto: a mio marito la sveglia suonava alle 3 di mattina; alle 4 entrava a Udine Mercati e lì acquistava il meglio dei prodotti che, a quell'ora, arrivava da tutta Italia (a proposito un plauso lo devo spendere per tutta l'organizzazione degli arrivi freschi e per gli operai e gli impiegati che lavorano con grande professionalità). Solo seguendo il ciclo stagionale dell'arrivo dei freschi, frequentando il Mercato all'ingrosso ogni giorno si può fare un banco che al mercato fa la differenza nella qualità e nel prezzo con la Grande Distribuzione. E così avanti, giorno dopo

giorno, mese dopo mese, anno dopo anno, con tempo bello o brutto, ghiaccio, neve o vento. Questa è la vita dell'ambulante. Una vita che dà molto economicamente, fa conoscere i nostri bei paesi, sperimentare il contatto costante con la gente... Insomma, ti permette di vedere il lato bello del commercio e anche quello della fatica. È stata una bella avventura, ma ho la sensazione che i giovani non la pensino così: hanno poca voglia di mettersi in gioco e, del resto, non sono nemmeno molto stimolati in tal senso. **Adriano Del Fabro**



### FIVA CONFCOMMERCIO

## "Manca il ricambio generazionale"

«È vero - conferma Cristiano Zabeo, presidente provinciale di Udine della Fiva - che il nostro settore soffre per mancanza di ricambio generazionale, pur rappresentando ancora una buona opportunità economica e lavorativa. Certo, l'eccessiva crescita della Grande Distribuzione, in regione, penalizza un po' le nostre imprese familiari, che continuano, comunque, a svolgere un ruolo importante soprattutto nelle piccole comunità del territorio. Infatti, l'ambulante rappresenta qui un luogo di ritrovo periodico e offre un arricchimento della (spesso scarsa) offerta commerciale locale. Ora ci stiamo attrezzando per adeguarci in maniera sempre più efficace e coerente con il momento di riordino legislativo che sta vivendo la nostra categoria. In primis, si tratterà di applicare al meglio le nuove norme legislative che provengono dalle sedi europee e che, a partire dal 2017, incideranno sulle procedure per l'effettuazione dei bandi di assegnazione degli spazi di vendita delle fiere e dei mercati». **(a.d.f.)**

Incontri con il nuovo Fogolar Furlan di Mexico City, all'ambasciata e alla Borsa Vini organizzata dall'Ice

## INTERNAZIONALIZZAZIONE



### LA MISSIONE

# Prospettiva America

Texas e Messico si confermano mercati appetibili per le aziende dell'arredo e del vino

Messico e Texas: una doppia tappa a fine settembre per la Camera di Commercio di Udine, con una delegazione di imprese friulane coinvolte nelle loro attività di internazionalizzazione nel Nord America. L'arrivo a Mexico City ha visto come prima tappa l'incontro con Andrea Bertossi, Giovanni Candolini e Giovanni Paoletti, tre giovani friulani che lo scorso febbraio hanno fondato il locale Fogolar Furlan e fanno il paio con i giovani del desk Italia di PwC.

Il via ufficiale alla missione è stato quello in ambasciata italiana e gli incontri ufficiali che hanno fatto da corollario all'attività delle imprese: le tre del vino (Scarbolo, Castellargo e Cantina di Cornons) si sono preparate per la prima Borsa vini organizzata dall'Ice in Messico, tra seminari, degustazioni e presentazioni con un pubblico selezionato di clientela internazionale specializzata e giornalisti. Proprio l'istituzione della Borsa Vini è stata decisiva affinché la Camera di Commercio organizzasse la missione multistappe in quest'area, vista la grande potenzialità del mercato messicano e sudamericano per i nostri vini.

Nel frattempo le imprese

dell'arredo (Blifase e Sedilcurvi) hanno portato avanti gli incontri bilaterali con controparti locali, che sono proseguiti in Texas, nella tappa di Houston. Il mercato texano è particolarmente favorevole per le imprese dell'arredo, che hanno ottime opportunità suscitate dal grande interesse verso il prodotto made in Italy. E si tratta di un mercato, a differenza di altri, negli States, non ancora "saturato" di prodotto italiano, dunque con potenzialità più che interessanti. Proprio negli States si è concluso il viaggio d'affari, dove oltre alla presentazione dell'economia friulana c'è stata anche l'occasione di consegnare una Targa "Qui si mangia friulano". Sì, perché a Houston c'è Poscòl, una vinoteca-salumeria (proprio così recita l'insegna posta fuori dal locale), fondata da Marco Wiles, partito da Udine da piccolo, oggi chef rinomato in Usa, che nella città texana ha ben tre ristoranti. Ovviamente Poscòl è ispirato, per prodotti, atmosfera e cucina, all'Italia ma soprattutto al suo Friuli e alla sua Udine. È questa la prima Targa "Qui si mangia friulano" consegnata negli States: i precedenti fuori dai confini nazionali, finora, hanno toccato un ristorante di Belgrado.

### IL 16 NOVEMBRE

#### Tornano le Premiazioni

Si terranno mercoledì 16 novembre le Premiazioni del Lavoro e Progresso economico, la cerimonia clou della Camera di Commercio di Udine, con cui ogni anno - e per il 63esimo anno - insignisce imprese, lavoratori, studenti e personalità del Friuli, che si siano particolarmente distinte per il proprio impegno e lavoro quotidiano, sul territorio, in Italia o nel mondo. Il bando per inviare la propria candidatura è stato aperto e pubblicato sul sito dal 22 giugno al 22 luglio. Oltre alle abituali categorie e settori per cui è possibile partecipare, quest'anno ci sono due novità. Si tratta del Premio "Idea imprenditoriale Terzo Millennio", per imprese o singoli soggetti che abbiano messo in pratica nuovi modelli di business, e del Premio "Scenari di ricostruzione economica", quest'ultimo legato al percorso di Friuli Future Forum, intrecciato con l'anniversario dei 40 anni del Terremoto. L'assegnazione dei premi sarà deliberata insindacabilmente dalla giunta camerale. Lo scorso anno sono stati 41 i Premiati, più cinque le Targhe dell'Eccellenza, queste ultime consegnate a Valdi Artico (per l'internazionalizzazione), Autoservi Fvg Spa Saf (economia), a Patrizia Moroso (design), alla Fondazione Aquileia (cultura) e alla Brigata Alpina Julia (istituzioni).

### SELL OR BUY

#### REGNO UNITO - ACCORDI DI PRODUZIONE PER DISTILLATI

Società inglese specializzata nella fornitura e distribuzione di bevande alcoliche in Europa e oltre oceano cerca accordi di produzione con aziende di settore interessate a produzione in subfornitura di brandy e/o allo sviluppo di nuovo distillato. (Rif. 2016.09.01 BRUK20160824002)

#### SPAGNA - CERCA DISTRIBUTORI/ AGENTI COMMERCIALI

In Spagna azienda a conduzione familiare cerca distributori o agenti commerciali per proporre piante ed erbe aromatiche, medicinali e culinarie coltivate con metodo biologico. (Rif. 2016.09.02 BOES20160419002)

#### FRANCIA - PARTNER COMMERCIALE PER FORNITURA GRANULI DI GOMMA

Grossista francese di accessori e parti per autocarri cerca partner commerciale in grado di fornire granuli di gomma per ampliare proprio portfolio prodotti. (Rif. 2016.09.03 BRFR20160721001)

#### LITUANIA - INTERMEDIARIO PER PRODUZIONE MATERIALI PER ARREDAMENTO OFFRESI

Dalla Lituania intermediario specializzato nella distribuzione di materiali di produzione per arredamento cerca partner per ampliare proprio assortimento (pannello truciolare, impiaccature in legno, accessori per mobili). (Rif. 2016.09.04 BRLT20160517001)

#### LETTONIA - ACCORDI COMMERCIALI CON ASSISTENZA TECNICA

Università lettone cerca partner commerciali in grado di garantire anche assistenza tecnica tra centri medici e aziende coinvolte nel settore cura e salute interessati alla collaborazione per accordi commerciali per promozione dispositivo di diagnosi malattie della pelle tramite smartphone. (Rif. 2016.09.05 TOLV20160902002)



L'Europa alla portata della vostra impresa.

#### LITUANIA - ACCORDI DISTRIBUZIONE PRODOTTI PER RISCALDAMENTO

Società lituana con esperienza ventennale nel commercio prodotti per il riscaldamento, pompe di calore, condizionamento offre ai partner accordi di distribuzione e servizi post vendita. (Rif. 2016.09.06 BRLT20160518001)

#### MACEDONIA - OFFERTA TECNOLOGIA PER SETTORE CASEARIO

Piccola azienda macedone si propone per accordi di cooperazione tecnica, con lo sviluppo di nuova tecnologia, a costruttori di attrezzature per produzione casearia in fattorie di piccole dimensioni. (Rif. 2016.09.07 TOMK20160428001)

#### TURCHIA - SUBFORNITURA E SERVIZI SISTEMI ILLUMINAZIONE, PANNELLI SOLARI

Azienda turca cerca distributori, rivenditori e società di rappresentanza in contatto con imprese edili per accordi di subfornitura e servizi settore pannelli solari, sistemi di illuminazione. (Rif. 2015.09.08 BOTR20150617001)

#### REGNO UNITO - DISPONIBILITÀ SERVIZI LOGISTICI, MAGAZZINO E STOCCAGGIO MERCI

Agenzia di vendita offre la propria collaborazione ad aziende interessate al mercato britannico con servizi professionali per stoccaggio con magazzino di 9000 m2 e logistica merci

(cosmetici, prodotti per il benessere, prodotti naturali, arredo) (Rif. 2016.09.09 BOUK20160801001)

#### BELGIO - RICERCA FORNITORI ATTREZZATURE E PRODOTTI SETTORE MEDICALE, AGROFOOD, AGRICOLTURA

Trading company attiva in Africa, Medio Oriente e in Russia cerca nuovi fornitori per ampliare proposte per i mercati di riferimento e offre rappresentanze commerciale e servizi internazionale di business. (Rif. 2016.09.10 BRBE20160805001)

### AVVISO

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.

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

Camera di Commercio di Udine  
Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Tel 0432 273516 / 273826  
Fax 0432 503919  
e-mail: progetti.info@ud.camcom.it



La delegazione friulana



## Internazionalizzazione

### Azienda Speciale I.TER

Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Tel. 0432 273 516 / 534  
www.ud.camcom.it  
progetti.info@ud.camcom.it

Per il calendario aggiornato e completo delle attività del secondo semestre e per le modalità di iscrizione, visitare il sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) alla sezione "Internazionalizzazione"  
Vuoi essere informato su attività di promozione della Camera di Commercio? Iscriviti alla nostra mailing list direttamente dal sito camerale.

L'azienda Speciale Imprese e Territorio I.Ter fa parte della Rete Enterprise Europe Network, cofinanziato dall'Unione Europea.

Informazioni: tel. 0432 273 516 / 532  
email: [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)  
[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)



Missioni Internazionali

Missione imprenditoriale - Focus Golfo: Emirati Arabi Uniti | Dubai (EAU)

19 - 24 novembre | Multisettoriale

Missione imprenditoriale - Focus Golfo: Qatar | Doha (QATAR)

19 - 24 novembre | Multisettoriale

Missione imprenditoriale - Focus Golfo: Kuwait | Kuwait City (KUWAIT)

19 - 24 novembre | Multisettoriale

Missione imprenditoriale - Focus Sudamerica | Santiago (CILE)

28 novembre - 02 dicembre | Multisettoriale

Missione imprenditoriale - Focus Sudamerica | Bogotà (COLOMBIA)

28 novembre - 02 dicembre | Multisettoriale



Fiere

Foodex Japan | Tokyo (GIAPPONE)

07 - 10 marzo 2017 | Food&Wine

Partecipazione alla fiera Industrial Supply | Hannover (GERMANIA)

24 - 28 aprile 2017 | Meccanica Elettronica (Subfornitura)



Accoglienza Operatori Esteri e Checkup

Mirabilia - Accoglienza di operatori dall'estero e b2b | Udine

24 - 25 ottobre | Altro (Turismo)

Accoglienza di operatori dall'estero - Focus Area Caspica | Udine

05 - 07 dicembre | Food&Wine

Il plafond a disposizione è di 100 mila euro.  
L'agevolazione è pari al 70% delle spese riconosciute

## CAMERA DI COMMERCIO



**FINO AL 30 NOVEMBRE**

# Un bando per le idee

Contributi a sostegno della registrazione di disegni o modelli, nonché di marchi in Paesi esteri

Un bando di contributi a sostegno della registrazione di disegni o modelli, nonché di marchi in Paesi esteri. Si è aperto con giovedì 1° settembre e resterà attivo fino al 30 novembre prossimo, ideato e finanziato dalla Camera di Commercio di Udine, che rinnova questa misura ogni anno dal 2009, per incentivare la tutela della proprietà industriale e la creatività delle piccole e medie imprese. Nelle passate annualità si sono finanziate quasi 200 domande, con un numero crescente di anno in anno e uno stanziamento complessivo di oltre 300 mila euro. Il Bando 2016, riservato a imprese, cooperative e consorzi che rientrano nella definizione di micro, piccola e media impresa, viste le tante richieste, ha un plafond più elevato di tutti precedenti: 100 mila euro. Sono agevolabili iniziative che abbiano come obiettivo finale il deposito di domande di registrazione di disegni e modelli italiani negli Uffici Brevetti e Marchi della Cciaa o l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi di Roma; di disegni o modelli comunitari all'Uami / Euiipo Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale; di disegni o modelli internazionali alla sede di Ginevra dell'Ompi Wipo; nonché di marchi nazionali negli Stati esteri, di marchi internazionali e di marchio comunitario o marchio dell'Unione Europea.

La data del deposito della domanda di registrazione deve essere compresa tra il 1° gennaio e il 31 dicembre di quest'anno. Lo stesso vale per le spese sostenute (fatturate e pagate).



Le spese ritenute ammissibili possono essere costi diretti (deposito, bolli, registrazione, ecc.), spese per consulenze di studi o professionisti del settore, comprese eventuali ricerche di anteriorità finalizzate al deposito e varie spese di registrazione esplicitate nel bando, disponibile su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), sito da cui si può scaricare anche tutta la modulistica necessaria, a pena di inammissibilità, per pre-

sentare domanda.

L'agevolazione è un contributo in conto capitale pari al 70% delle spese riconosciute ammissibili.

L'importo minimo della spesa ammessa a contributo deve essere pari a 900 euro. Il massimo concedibile per ciascuna domanda è previsto entro fasce e soglie diverse a seconda del tipo di registrazione, come indicato esplicitamente nel bando.

Le imprese interessate presentano domanda di contributo in bollo alla Cciaa di Udine entro il 30 novembre prossimo, esclusivamente tramite posta elettronica certificata (Pec) inoltrata a [contributi@ud.legalmail.camcom.it](mailto:contributi@ud.legalmail.camcom.it).

Per info tel. 0432.273539, [mailnuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:mailnuovaimpresa@ud.camcom.it).

### SUDAMERICA

#### Cile e Colombia, checkup e missione

Ultimissime ore per aderire alla missione e ai checkup preparatori per il Sudamerica, mercato tra i più "nuovi" per la Camera di Commercio di Udine che, in collaborazione con le Camere di Gorizia e di Pordenone, negli ultimi due anni, in linea anche con l'attività di promozione dell'economia italiana fatta dal Governo, sta proponendo viaggi d'affari, approfondimenti e B2b per le imprese friul-giuliane nell'area. Le due giornate di checkup saranno il 12 e 13 ottobre, la missione dal 28 novembre al 2 dicembre. Le tappe toccate saranno Cile e Colombia, e i settori aziendali a cui è aperta possono essere i più vari, con particolare attenzione ai comparti Food&Wine, Arredo De-

sign, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità.

I checkup potranno essere utili per un primo e generale parere sulla fattibilità, per l'impresa, di partecipare alla missione, individuando le tappe. La singola azienda presenterà all'esperto-Paese la sua offerta commerciale e l'eventuale esperienza nei mercati oggetto di missione. Seguirà poi la ricerca di controparti dei due Paesi, in linea con le attese e le potenzialità di sviluppo della singola azienda, e la predisposizione di un'agenda specifica di incontri B2b da portare avanti in missione.

Tutte le info su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) e [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it) (0432.273534).

### DUBAI, PARIGI E MOLTO ALTRO

#### Ottobre di fiere all'estero

Autunno ricco di fiere in tutto il mondo, a cui prenderanno parte anche delegazioni di imprese friulane, con il coordinamento della Camera di Commercio di Udine e del sistema camerale regionale. Si comincia con la Fiera Wetex di Dubai, dal 4 al 6 ottobre, partecipazione collettiva promossa assieme alla Cciaa di Pordenone. La Fiera è dedicata alla sostenibilità e all'innovazione tecnologica e precederà la missione di metà novembre con incontri d'affari. Altra Fiera, questa dedicata all'agroalimentare, sarà il Sial di Parigi dal 16 al 20 ottobre. L'edizione 2014 è stata visitata da oltre 150 mila operatori, di cui oltre il 60% internazionali, provenienti da 194 Paesi. Nell'edizione 2016 il Padiglione italiano ospiterà oltre 200 espositori e sarà una delle più importanti presenze straniere sia per superficie occupata sia per numero di partecipanti. Sempre all'agroalimentare guarderà anche la partecipazione delle nostre imprese a Welcome Italia,

a Londra dal 21 al 23 ottobre. La partecipazione collettiva, che vede protagoniste aziende delle provincie di Udine e Gorizia, è dedicata ai produttori italiani del settore che vogliono entrare nel mercato inglese o rafforzarvi la presenza. Tutt'altro mercato e tutt'altro settore, poi, dal 25 al 27 ottobre: si torna a Giacarta, dove l'appuntamento ormai abituale per le nostre aziende metallurgiche è quello con Indometal, uno dei primari appuntamenti del comparto nel Sudest asiatico.

Si passa infine al vino e al Canada per concludere il mese fieristico: le imprese friulane parteciperanno a entrambe le tappe delle Grandi Degustazioni, dal 24 al 26 ottobre a Vancouver e Calgary e dal 31 ottobre al 2 novembre a Toronto e Montreal. Una bella attività preparatoria in vista del 2017: la Camera di Commercio promuove già la partecipazione alla Foodex Japan, che si terrà a Tokyo dal 7 al 10 marzo.



A Dubai c'è la Fiera Wetex sull'innovazione tecnologica

### ISCRIZIONI

#### Incontri per Azerbaijan e Kazakhstan

Avranno la possibilità di iscriversi entro il 7 ottobre le aziende friulane interessate a realizzare incontri B2b con imprenditori e operatori economici da Azerbaijan e Kazakhstan del settore vitivinicolo. La delegazione di importatori e distributori del settore (con eventuale interesse anche per prodotti agroalimentari) sarà in Friuli a dicembre: continua dunque l'impegno della Camera di Commercio di Udine, in sinergia alle Camere di Commercio di Gorizia e Pordenone, nel far conoscere alle imprese le opportunità commerciali nella promettente area caspica. Gli interessati sono invitati a restituire all'indirizzo [PEC.asp@ud.legalmail.camcom.it](mailto:PEC.asp@ud.legalmail.camcom.it) la scheda di adesione presente sul sito Cciaa, dove ci sono anche tutte le info su logistica e costi. Verso l'Azerbaijan il 2015 ha fatto registrare, nel periodo gennaio-novembre, esportazioni dall'Italia pari a 628,5 milioni di euro, con un aumento del 17,5%.

In Kazakhstan vi è una costante crescita della popolazione, l'aumento del consumo dei prodotti alimentari e il cambiamento dei modelli di consumo verso i prodotti di qualità. Il settore è strettamente legato alla produzione agricola come fornitore di materie prime, come dimostrato dalle strette relazioni avviate dalla Regione e dalle sue strutture operative, anche in seguito alle diverse missioni organizzate dal sistema camerale. Info anche [0432.273534](mailto:0432.273534) e [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it).



## MARCHI BREVETTI DISEGNI DIFENDI LA TUA IDEA

**Nuovo Punto Orientamento Proprietà Intellettuale, l'esperto risponde!**

#### COME PROTEGGERE UN'IDEA?

- Presso l'Ufficio Brevetti e Marchi della Camera di Commercio, il servizio **Nuovo Punto Orientamento** fornisce consulenze sui diversi strumenti di tutela della proprietà intellettuale.
- Imprenditori ed aspiranti tali hanno l'opportunità di incontrare professionisti a cui sottoporre quesiti su marchi d'impresa, invenzioni industriali, modelli di utilità, disegni e modelli (design), software, diritto d'autore, know how, anticounterfeiting e licensing.

#### A CHI È RIVOLTO?

- Alle imprese che intendono valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale.
- Agli inventori e a tutti coloro che vogliono conoscere gli strumenti a disposizione per orientarsi in merito alle proprie idee e progetti.

- Il servizio si avvale della collaborazione di consulenti in proprietà industriale iscritti all'ordine; gratuito su appuntamento.

- I titoli di Proprietà Intellettuale quali *marchi, brevetti per invenzione industriale, modelli di utilità, disegni e modelli*, sono fondamentali per le imprese per tutelare la propria capacità creativa, sviluppare una strategia di crescita ed investire in ricerca e innovazione.

Ufficio Brevetti e Marchi  
Cciaa di Udine - Via Morpurgo 4  
tel. 0432 273 255

[brevetti@ud.camcom.it](mailto:brevetti@ud.camcom.it) - [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

Contatta la Camera di Commercio  
e prenota il tuo appuntamento



Quinta edizione, realizzata nell'ambito di "Mirabilia", progetto che mette in rete i siti Unesco "meno noti"

## CAMERA DI COMMERCIO



IL 24 E IL 25 OTTOBRE

# La cultura è turismo

Occasione per gli operatori del settore con la Borsa internazionale a Udine

È stata scelta Udine per ospitare, i prossimi 24 e 25 ottobre, la Borsa Internazionale del Turismo Culturale, con incontri B2B fra imprese italiane (tour operator, agenzie di viaggio, albergatori, agenzie di incoming...) e 50 operatori stranieri del settore (operatori di incoming, manager, buyer) da vari Paesi Ue, da Stati Uniti e Giappone. Si tratta della quinta edizione, realizzata nell'ambito di "Mirabilia", progetto che mette in rete, per una promozione turistica coordinata, i siti Unesco "meno noti", con la regia di 10 Camere di Commercio (Matera capofila, con Udine, Bari, Chieti, Genova, La Spezia, Lecce, Messina, Perugia e Taranto). Attraverso la formula di presentazione del prodotto turistico specifico sui mercati internazionali, si creano concrete e innovative opportunità d'affari per gli imprenditori del settore dei territori partner di Mirabilia. Gli interlocutori stranieri saranno operatori del settore e pure giornalisti e blogger specializzati, che prenderanno parte a visite sul territorio.

La Borsa internazionale del turismo culturale si realizzerà con l'organizzazione della Camera di Commercio di Udine e il sostegno della Regione, in coordinamento con PromoturismoFVG, con la col-

laborazione del Comune di Udine, dei Comuni di Forni di Sopra, Cividale del Friuli, Aquileia, Palmanova e della Fondazione Aquileia e in sinergia con le altre Cciao del Friuli Venezia Giulia.

Il percorso progettuale è esperienza ormai consolidata dalle precedenti edizioni della Borsa



Incontri tra tour operator

Internazionale, a Lerici nel 2012, a Matera nel 2013, a Perugia nel 2014 e a Lipari nel 2015. Obiettivi sono la visibilità e fruibilità del collegamento tra territori turisticamente interessanti e accomunati dal riconoscimento Unesco, e la proposta a un pubblico internazionale sempre più esigente e sensibile al turismo culturale di qualità.

Per info [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it); [promozione@ud.camcom.it](mailto:promozione@ud.camcom.it); [www.mirablianetwork.eu/it](http://www.mirablianetwork.eu/it)

### INTERVISTA A VITO SIGNATI (DIRETTORE AZIENDA SPECIALE CCAA MATERA)

"Ecco come Mirabilia valorizzerà i vostri territori"

**V**alorizzare i territori e i percorsi enogastronomici e culturali attraverso la creazione di strumenti di promozione e network di imprese: è questo il principale obiettivo di Mirabilia - European Network of Unesco Sites - progetto, nato a Lerici nel 2012 con la Borsa Internazionale, che intende promuovere, attraverso importanti partnership delle Camere di Commercio, un'offerta turistica integrata dei siti Unesco "meno noti".

**Che cos'è la Borsa Internazionale del Turismo Culturale?**

Lo abbiamo chiesto a Vito Signati, Direttore Cesp dell'Azienda Speciale CCAA Matera, main partner del progetto Mirabilia.

Si tratta di un evento B2B, che avrà luogo nel capoluogo friulano il 24 e 25 ottobre prossimi, volto a creare un'offerta turistica integrata mediante un circuito commerciale virtuoso attraverso strutture ricettive/di incoming,

prodotti enogastronomici legati alle eccellenze e tipicità del territorio e servizi professionali di promozione territoriale e incoming turistico al fine di promuovere siti riconosciuti dall'Unesco patrimonio dell'Umanità, ancora poco noti e conosciuti.

**Quali sono state le occasioni che il progetto, giunto alla sua V edizione, ha creato nelle passate edizioni?**

La I edizione della Borsa Internazionale del Turismo Culturale, che si è svolta a Lerici il 22 novembre 2012, ha visto ben 7 Cciao partner e 73 aziende aderenti, ha coinvolto 30 buyer e 5 giornalisti e ha permesso la realizzazione ben 18 itinerari turistici, 3 educational tour e la partecipazione a 2 eventi internazionali. L'anno successivo la manifestazione, svoltasi a Matera, è ulteriormente cresciuta coinvolgendo ben 10 Camere di Commercio (Matera, Bari, Chieti, Genova, Lecce, Messina, Perugia, Riviera di Liguria, Taranto e Udine), 109 aziende,

**A Udine si prevede la realizzazione di 3.000 matching B2B, la creazione di 20 itinerari turistici e 5 educational tour**

73 buyer e creando 26 itinerari, alcuni prodotti promozionali ad hoc e 5 accordi con le Camere di Commercio estere. Numeri ancor più importanti si sono registrati nel 2014 a Perugia e nel 2015 a Lipari.

**Quali sono le novità 2016?**

Due sono i temi innovativi introdotti nel 2016: il primo riguarda la collaborazione con l'Ice (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane); mediante questa collaborazione si enfatizza un importante aspetto, quello della dieta mediterranea e dei prodotti tipici legati al patrimonio storico e culturale dei siti Unesco, inte-

ressato dal progetto Mirabilia. Il secondo riguarda la creazione di una rete d'impresa volta a promuovere e commercializzare nel mondo pacchetti e itinerari turistici eterogenei dell'"altra Italia" (che non è Venezia, Roma e Firenze) che ha dignità culturale e storica importante. Si tratta di un progetto unico di sistema delle Camere di Commercio con un valore aggiunto: l'unicità (da Udine a Lipari) di ciascun territorio.

**Avete già qualche proiezione riguardante l'edizione udinese della manifestazione?**

Quella di Udine si prospetta essere un'importante edizione con una proiezione di circa 120 aziende partecipanti, 50 buyers provenienti da 30 Paesi UE e 30 Paesi Extra UE. Si prevede la realizzazione di 3.000 matching B2B, la creazione di 20 itinerari turistici e 5 educational tour, numeri decisamente importanti per un territorio ricco di opportunità come il Friuli Venezia Giulia.

Giada Marangone



## OTTOBRE

- 04** PARTECIPAZIONE ALLA FIERA WETEX  
Dubai | EAU (04 - 06 ottobre)
- 10** BANDI RILANCIMPRESA FVG - Incentivi per autoimprenditorialità in situazioni di crisi (manifatturiero e terziario). Scadenza termini domande contributo ore 16.30
- 14** DIFFUSIONE VARIAZIONI INDICI FOI SENZA TABACCHI  
Dopo le ore 13.00
- 16** PARTECIPAZIONE ALLA FIERA SIAL  
Parigi | FRANCIA (16 - 20 ottobre)
- 17** BANDI RILANCIMPRESA FVG - Coworking e nascita fab-lab per progetti di trasferimento tecnologico e innovazione. Scadenza termini domande contributo ore 16.30
- 17** L'ARTE DI COMUNICARE CON IL PUBBLICO IX EDIZIONE  
Cciaa Udine (17, 19, 24, 26 ottobre e 07, 09 novembre)
- 19** IL NUOVO CODICE UNIONALE DOGANALE  
Cciaa Udine
- 21** PARTECIPAZIONE ALLA FIERA WELCOME ITALIA  
Londra | REGNO UNITO (21 - 23 ottobre)
- 24** GRANDI DEGUSTAZIONI DI VINI ITALIANI IN CANADA 2016 - EVENTO WEST  
Vancouver, Calgary | CANADA (24 - 26 ottobre)
- 24** MISSIONE IMPRENDITORIALE - FOCUS SUDEST ASIATICO + OCEANIA - Jakarta, Singapore, Sydney | INDONESIA, SINGAPORE, AUSTRALIA (24 - 28 ottobre)
- 24** MIRABILIA - EUROPEAN NETWORK OF UNESCO SITES. BORSA INTERNAZIONALE DEL TURISMO CULTURALE  
Udine (24 - 25 ottobre)
- 25** PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ALLA FIERA INDOMETAL  
Jakarta | INDONESIA (25 - 27 ottobre)
- 25** IL MODELLO 231/2001: MIGLIORE ORGANIZZAZIONE E PIÙ COMPETITIVITÀ PER LE IMPRESE SUI MERCATI INTERNI E INTERNAZIONALI - Cciaa Udine
- 27** TECNICHE DI MARKETING DIGITALE  
Cciaa Udine (fino al 28 febbraio 2017)
- 29** CORSO DI BASE IN ESTIMO IMMOBILIARE SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI DI VALUTAZIONE  
Cciaa Udine
- 31** GRANDI DEGUSTAZIONI DI VINI ITALIANI IN CANADA 2016 - EVENTO EAST  
Toronto, Montreal | CANADA (31 ottobre - 02 novembre)
- 31** MISSIONE IMPRENDITORIALE - FOCUS CANADA  
Toronto, Montreal | CANADA (31 ottobre - 02 novembre)
- 31** ACQUISIZIONE DI SERVIZI PER L'INNOVAZIONE POR FESR 2014-2020 - Scadenza termini domande contributo ore 16.30

## Calendario

**Camera di Commercio di Udine**  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Centralino 0432 273 111  
[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) - [urp@ud.camcom.it](mailto:urp@ud.camcom.it)  
PEC: [urp@ud.legalmail.camcom.it](mailto:urp@ud.legalmail.camcom.it)

### Novità dalla Cciao

**Statistica e Prezzi**  
Centro Studi - Ufficio Statistica e Prezzi  
[statistica@ud.camcom.it](mailto:statistica@ud.camcom.it)

**Contributi**  
Informazioni: Punto Nuova Impresa  
[nuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:nuovaimpresa@ud.camcom.it)

**Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER**  
**Ramo Promozione**  
[progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)

**Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER**  
**Ramo Formazione**  
[www.ricercaformazione.it](http://www.ricercaformazione.it)

**Friuli Future Forum**  
[www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com)  
[info@friulifutureforum.com](mailto:info@friulifutureforum.com)



Camera di Commercio  
Udine



FRIULI  
FUTURE  
FORUM