

IMPRESE STRANIERE, PIÙ GIOVANI E PIÙ ARTIGIANE

ANALISI, DATI, INTERVISTE E COMMENTI IN UNO SPECIALE (PAGINE 3 - 6)



MERCATO IMMOBILIARE LE NUOVE TENDENZE

Pag. 7 e 8

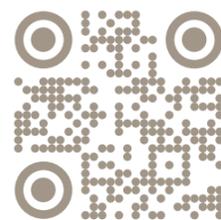
FINANZA COMPLEMENTARE PER L'ACCESSO AL CREDITO

Pag. 14

DONNE IMPRENDITRICI APPUNTAMENTO CON IL PNRR

Pag. 15





SOMMARIO



IL MONDO DEL LAVORO PAGINE 3,4,5,6

IMPRESE STRANIERE PIÙ FORTI DEL COVID PAG. 3

IMPRESE STRANIERE: LE STORIE PAG. 4 E 5

MARINA BROLLO: "UN'OPPORTUNITÀ PER LA CRESCITA SOSTENIBILE" PAG. 6

I SINDACATI: "GARANTIRE LE NORME DI SALUTE E SICUREZZA" PAG. 6

ETICA&ECONOMIA: FAVORIRE L'OCCUPAZIONE PER USCIRE DALLA CRISI PAG. 6



IL MERCATO IMMOBILIARE PAGINE 7 E 8

CASA DOLCE CASA, RITORNO AL FUTURO PAG. 7

TUTTI A CACCIA DEL TRICAMERE PAG. 7

AGENZIE IMMOBILIARI: LE INTERVISTE PAG. 8



LE IMPRESE DEL MESE PAGINE 9,10,11



GIOVANI E DONNE IMPRENDITRICI PAGINA 12



GLI ASSAGGI DEL MESE PAGINA 13



CAMERA DI COMMERCIO PAGINE 14,15,16

FINANZA COMPLEMENTARE AL SERVIZIO DELLE IMPRESE PAG. 14

CICLO DI WEBINAR PER STUDENTI PAG. 14

GIRO D'ITALIA DELLE DONNE CHE FANNO IMPRESE PAG. 15

"UDINE CHIAVI IN MANO", ALBERGATORI IN RETE PAG. 15

VISITA AL "MODELLO LEF" PAG. 15

TURISMO, VOUCHER PER LA TRASFORMAZIONE SOSTENIBILE PAG. 15

CARO ENERGIA, CONFRONTO TRA 500 IMPRESE PAG. 16

SUCCESSO PER LA "MEMORIA SULLA SABBIA" PAG. 16

STEFANO BRAVO NUOVO DIRETTORE GENERALE DI CONFIDI FRIULI PAG. 16

Mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:

Chiara Pippo

Vicedirettore:

Massimo Boni

Caporedattore:

Davide Vicedomini

Editore e Redazione:

Camera di Commercio di Pordenone-Udine

Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine

Corso Vittorio Emanuele II, 47 - 33170 Pordenone

Per scrivere alla redazione:

up.economia@pnud.camcom.it

Progetto grafico, impaginazione e fotoliti:

Unidea / Udine

Stampa:

Finegil Editoriale Spa Divisione Nord-Est

Fotoservizi:

foto immagini di Gianpaolo Scognamiglio

Archivio:

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

L'ANALISI DEL CENTRO STUDI CCIAA PN-UD

IMPRESE STRANIERE PIÙ FORTI DEL COVID

AL PRIMO POSTO LE AZIENDE SVIZZERE SU CUI INFLUISCE LA COSIDDETTA "IMMIGRAZIONE DI RITORNO"
TRA I SETTORI AL TOP LE COSTRUZIONI E LA RISTORAZIONE



In Friuli Venezia Giulia sono **12.777** le imprese straniere: 5.430 nel territorio di Udine, 3.175 in quello di Pordenone, 2.854 nella provincia di Trieste e 1.318 in quella di Gorizia (dati al 30 settembre 2021). Le imprese straniere sono il **12,7% del totale** e collocano la regione al **quinto posto** in una ideale "classifica" nazionale, dove l'incidenza media è del 10,5% e dove troviamo, con maggior percentuale di straniere sul totale delle imprese registrate, la Toscana (14,5%), la Liguria (14,4%), la Lombardia (13,1%), l'Emilia Romagna (12,8%).

Sono i dati rilevati dal **Centro Studi della Camera di Commercio di Pordenone-Udine**, che ha analizzato le imprese definite «straniere», ossia quelle in cui la partecipazione di persone fisiche non nate in Italia risulta complessivamente superiore al **50%**, mediando dunque le composizioni di quote di partecipazione e di cariche amministrative detenute da persone straniere. «L'imprenditoria straniera è un fenomeno interessante da monitorare, perché ci insegna a "leggere" con più dettaglio la nostra comunità e l'economia locale», commenta il presidente Cciao Pn-Ud **Giovanni Da Pozzo**.

Cariche nell'impresa. Per «comunità straniera» si intende l'insieme delle persone nate in Paese straniero che detengono almeno una qualifica (socio, socio amministratore...) o sono titolari di almeno una carica (presidente, consigliere delegato...) in un'impresa italiana o straniera. In Friuli Venezia Giulia ci sono 19.541 persone straniere registrate (pari al 12% del totale delle persone straniere registrate in Italia, la media italiana è del 10%).

Ricoprono per il 48% la carica di titolare, per il 39% quella di amministratore e per il 9% quella di socio. Per quanto riguarda la classe d'età, il 46% delle persone straniere registrate ha da 50 a 69 anni e il 44% da 30 a 49 anni.

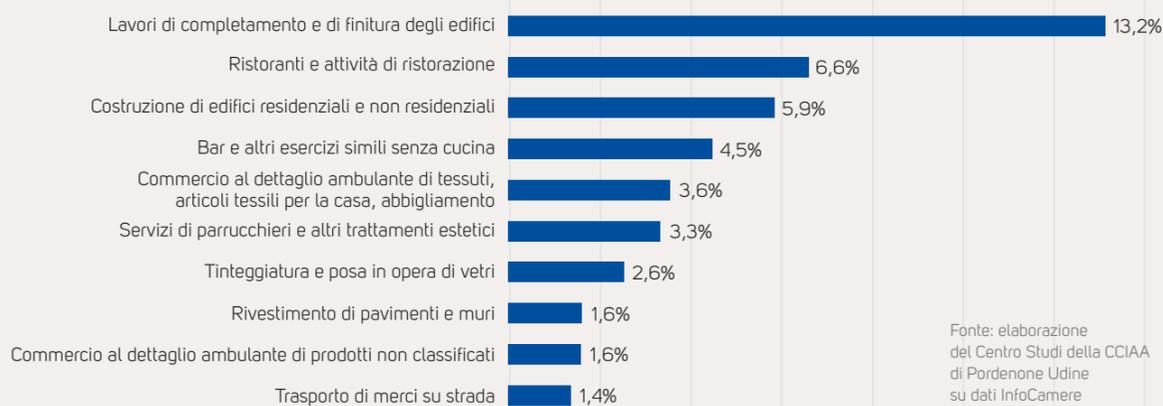
Le nazionalità imprenditoriali. Considerando le nazionalità prevalenti all'interno delle imprese, curiosamente e a differenza dell'Italia, dove la maggioranza di persone in aziende straniere è rumena, in Friuli Vg risultano al primo posto le **aziende svizzere**, nazionalità prevalente su cui influisce senza dubbio la cosiddetta "immigrazione di ritorno". La Svizzera registra nell'imprenditoria regionale 1.903 persone, pari al 9,5% del totale delle persone straniere registrate nelle imprese, seguita da **Serbia e Montenegro** (1.410, 7,0%), **Romania** (1.337, 6,6%), **Cina** (1.294, 6,4%) e **Albania** (1.278, 6,4%). In classifica seguono poi Francia, Germania, Marocco, Kosovo e Serbia, tutte al di sotto del 5% come incidenza percentuale.

Specificazioni settoriali. Le imprese straniere operano principalmente in lavori di completamento e finitura di edifici (1.681 imprese, 13,2% del totale delle imprese straniere), ristoranti e attività di ristorazione (846 imprese, 6,6%), costruzione di edifici residenziali e non (749, 5,9%), bar ed esercizi simili senza cucina (575, 4,5%), commercio al dettaglio ambulante di tessuti, articoli tessili per la casa e abbigliamento (456, 3,6%). Seguono i servizi di parrucchieri e altri trattamenti estetici, attività di tinteggiatura e posa in opera di vetri, rivestimento di pavimenti e muri, commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti non classificati e trasporto di merci su strada.

Effetto Covid. Le iscrizioni di imprese straniere hanno continuato a mantenere un saldo positivo anche nel 2019 e addirittura una crescita nel biennio Covid. Tra iscrizioni e cessazioni, la variazione nel 2019 totalizzava +162, mentre nel 2020 ben +243 e nel 2021 addirittura +512. Le imprese italiane hanno registrato invece andamento diverso. Pur se nel 2021 il saldo iscrizioni-cessazioni è tornato positivo (di +130), il 2020 segnava un -637 e il 2019 un -518.

Forme giuridiche. La maggior parte delle imprese straniere in Fvg è fatta da imprese individuali (73,6%, contro un valore del 52,4% per quelle italiane), seguono le società di capitale (18%, 24,4% le italiane) e di persone (7,9% contro 21,1%) e altre forme giuridiche (0,5% contro 2,1%).

LE IMPRESE STRANIERE PER SPECIFICAZIONI SETTORIALI IN FRIULI VENEZIA GIULIA AL 30.09.2021

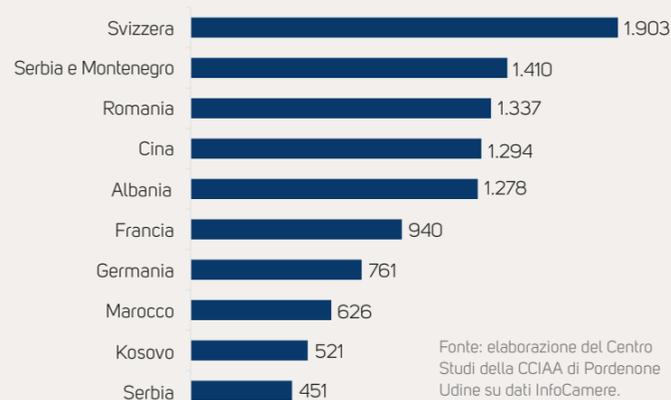


ISCRIZIONI E CESSAZIONI NON D'UFFICIO NEL PERIODO 2019-2021 PER LE IMPRESE STRANIERE IN FRIULI VENEZIA GIULIA

	ISCRIZIONI	CESSAZIONI NON D'UFFICIO	SALDO
2021 (I - III TRIM.)	976	464	+512
2020 (I - III TRIM.)	765	522	+243
2019 (I - III TRIM.)	881	719	+162

Fonte: elaborazione del Centro Studi della CCIAA di Pordenone Udine su dati InfoCamere.

PRIMI 10 PAESI DI NASCITA DELLE COMUNITÀ STRANIERE IN FRIULI VENEZIA GIULIA AL 30.09.2021



PIÙ NUMEROSE TRA I GIOVANI E GLI ARTIGIANI

Le imprese straniere femminili vanno da un minimo di 24% del totale delle straniere a Trieste a un massimo di 26,6% in quello di Udine (media Fvg 25,7%). Le imprese straniere giovanili sono più diffuse nel territorio di Trieste (17,4%) e meno diffuse in quello di Udine (11,7%) - media Fvg 13,7%. Trieste raccoglie anche la maggior incidenza di straniere artigiane (46,5%) mentre Gorizia la minore (33,2%), media Fvg 43%. Le imprese straniere risultano dunque di gran lunga più numerose tra quelle giovani e quelle artigiane, rispetto alle italiane: nelle imprese di nazionalità italiana le femminili sono più o meno analoghe, cioè il 22,6%, ma le giovanili sono solo il 6% e le artigiane solo il 25,9%.

Popolazione straniera residente (Italia e Fvg).

La popolazione residente in Italia al 1° gennaio 2021 è 59.236.213 di abitanti. Gli stranieri residenti sono 5.013.215, pari all'8,46%

della popolazione totale. La Romania con 1.137.728 residenti in Italia (pari al 22,7% del totale degli stranieri) è la principale nazione, seguono l'Albania con 410.087 (l'8,2%), il Marocco con 408.179 (l'8,1%), la Cina con 288.679 (5,8%) e l'Ucraina con 227.587 (4,5%). Scendendo si trovano poi Filippine, India, Bangladesh, Egitto e Pakistan.

La popolazione residente in Friuli Venezia Giulia a inizio 2021 è di 1.201.510 abitanti. Gli stranieri residenti sono 106.851, l'8,89% del totale. Come per l'Italia, le nazionalità più presenti in Fvg sono quella rumena con 24.966 abitanti (il 23,4% del totale degli stranieri) e albanese con 9.241 (l'8,6%). Seguono la Serbia con 5.621 residenti (5,3%), l'Ucraina con 5.347 (5,0%), il Bangladesh con 5.136 (4,8%) e nell'ordine Marocco, Cina, Croazia, Kosovo e Pakistan.

VIVI STORE

AMPIA MERCEOLOGIA PER OGNI ESIGENZA

«La pandemia ha certo avuto un impatto pesante ma abbiamo deciso di gettare il cuore oltre l'ostacolo per scommettere sulla ripresa, contando soprattutto sulla grande fiducia che ripongono in noi i nostri clienti, che di cuore ringraziamo».

Così **Federico Lu**, il giovane e intraprendente gestore (nato nell'87 in Cina) del Vivi Store di via Marsala 180 a Udine, racconta lo spirito che lo ha spinto ad ampliare ulteriormente, nel mese di settembre dello scorso anno la superficie del già vastissimo negozio che attira una variegata e affezionata clientela da tutta la zona sud di Udine, ma anche da altri quartieri della città e dai dintorni. «L'ampliamento è pari a oltre 300 metri quadrati – spiega Federico – e ci ha permesso di allargare ancora lo spettro della nostra offerta merceologica, dai casalinghi agli accessori moda, quasi tutti 'made in Italy', che coprono circa la metà della nuova superficie dello store».

Il negozio viene gestito da Lu (responsabile dell'attività aperta nel capoluogo friulano dal 1° novembre 2018) e da altri quattro dipendenti della società madre, X.W. Store srl. Affabile e sempre sorridente, Federico è originario della città di Fujian, non lontano



Federico Lu

da Canton e di fronte a Taiwan. Arrivato in Italia 22 anni fa, dopo essere approdato a Firenze con la famiglia all'età di 11 anni e aver fatto gli studi in Toscana fino alla scuola superiore, ha abitato per dieci anni a Teglio Veneto (Venezia), prima di trasferirsi in Friuli. Lu ha sempre avuto la capacità di osservare e anticipare le tendenze del mercato.

«È proprio per rispondere alle esigenze della clientela che abbiamo pensato di investire in questo ampliamento – evidenzia – perché avere più spazio ci ha consentito di allargare la gamma e le tipologie merceologiche dei prodotti che offriamo». Una varietà che appare davvero «sterminata»: dalla cartoleria ai casalinghi e ferramenta, dall'abbigliamento ai giocattoli, dall'elettronica

all'hobbistica e al fai-da-te, dal giardinaggio ai prodotti per la cura e la pulizia della casa. Non è un modo di dire, insomma, che da Vivi Store trovi sempre quel che cerchi, basta avere del tempo a disposizione per curiosare negli scaffali delle lunghissime corsie, oppure affidarsi alla «sapienza» del personale, se si ha un po' di fretta.

Alberto Rochira

K2

DA PIZZA AL TAGLIO A UNA VERA PIZZERIA

Design raffinato, ambienti confortevoli e climatizzati, servizio impeccabile sono il marchio di qualità della pizzeria K2 in via Gorizia 67/b a Udine, che continua la sua espansione in città dopo i lavori di ampliamento e ristrutturazione ultimati lo scorso mese di agosto. «Abbiamo ora un dehors coperto e riscaldato e tra interno ed esterno attualmente contiamo 66 posti a sedere», esordisce **Blerim Sheshi**, imprenditore di origine albanese, che da otto anni gestisce, insieme alla moglie Juliana, la pizzeria già al taglio e per asporto (con consegna a domicilio) ora ampliata.

«Al momento – sottolinea Blerim con una punta di orgoglio – abbiamo raggiunto la quota di 13.000 clienti registrati, il che significa che i nostri clienti affezionati continuano a farci la migliore pubblicità, attraverso un passaparola che ci consente di crescere con costanza. Voglio anche in questa occasione ringraziarli».

Una certa flessione nell'afflusso di clientela ai tavoli si era registrata lo scorso autunno, con l'entrata in vigore dell'obbligo di Green Pass. «Ora però – sottolinea Sheshi – gli affari cominciano ad andare meglio, con un buon numero di clienti all'interno specie nei weekend, quando arriviamo a impiegare 15

dipendenti». Lo zoccolo duro è rappresentato dall'asporto e dalle consegne a domicilio, che restano un «asset» vincente, anzi, con la pandemia hanno registrato un autentico boom, conferma Blerim. «Tanto che per essere più veloci e soddisfare tutte le crescenti richieste – afferma – abbiamo pensato di dotarci di

due grandi forni, che funzionano sempre a pieno regime». A consegnare a Udine e nei comuni limitrofi le pizze, che K2 sforna «su misura» per tutti i gusti, sono ben 8 rider. «Nei fine settimana arriviamo a 500/600 pizze portate in città e nei dintorni e negli ultimi mesi abbiamo anche ampliato il menu», fa sapere il gestore, che è arrivato in Italia nel '99 all'età di 15 anni dalla città di Luzi i Madh Kavaj (Albania centrale). «Con il mese di aprile – conclude Sheshi

– ci auguriamo che aumentino anche i numeri dei clienti ai tavoli. Abbiamo fatto un investimento importante e dunque l'auspicio è che ci siano dei convincenti ritorni». Apertura tutti i giorni (tranne la domenica a pranzo) dalle 11 alle 14.30 e dalle 17.30 alle 22.30. Per ordinazioni e prenotazioni, telefonare al numero 0432 481642.

(a.r.)



Blerim Sheshi

KASALI SRL

ATTIVI NEI TRASLOCHI "CHIAVI IN MANO"

Un'azienda modello, in continua crescita, grazie alla capacità di investire nell'innovazione tecnologica e dunque in mezzi e attrezzature all'avanguardia, puntando al miglioramento costante dell'operatività. È la ditta Kasali Srl Trasporti e servizi, a disposizione per ogni tipologia di trasloco a livello nazionale e internazionale: case, appartamenti, uffici, negozi e aziende, ma anche per il trasferimento di oggetti preziosi e particolari come pianoforti e casseforti. «Siamo attivi nel settore dal 2001, con la mission di garantire professionalità, qualità e cortesia nello svolgimento del nostro lavoro», afferma **Alban Kasali**, giovane imprenditore diventato titolare dell'impresa fondata nel 2001 come ditta individuale da suo padre Anthem, che gli ha passato le «redini» dell'attività.

«Devo moltissimo alla mia famiglia e tutto quello che sono riuscito a realizzare è anche grazie alla mia compagna», racconta Alban, nato a Tirana in Albania nel 1985, oggi dirigente dell'azienda trasformatasi in Srl nel 2017, e con sede in Via Sant'Ulderico 13/11 a Udine (tel. 0432 1504693 o 3478388938). Oggi la ditta ha un parco veicolare composto da 11 unità e impiega 13 addetti inclusi Alban e Anthem. Offre traslochi «chiavi in mano»,



Alban Kasali

occupandosi dell'imballaggio accurato e dell'inscatolamento di oggetti delicati, effetti personali e mobilia, e del servizio di smontaggio e rimontaggio degli arredi comprese le modifiche di falegnameria. Kasali opera impiegando diverse autoscale (di cui la prima nel 2019, la più alta in regione con i suoi 34 metri). «Sono stato il primo ad acquistarla nel settore traslochi - evidenzia l'imprenditore - e con le nostre autoscale aiutiamo le imprese locali per il sollevamento del materiale fino al 10° piano, in diversi settori, tra i quali serramentisti, edilizia e arredamento».

L'azienda è stata anche la prima a importare a Udine la filosofia dello «Storage», inserendo all'interno del suo magazzino «Box Container» per il deposito temporaneo di mobilia, che garantiscono un servizio di giacenza in caso di

trasloco e ristrutturazione. «Abbiamo anche aggiunto un altro magazzino – afferma Alban – introducendo la novità di box trasportabili che possono essere caricati o scaricati direttamente dal cliente finale, abbattendo costi e tempistiche in magazzino, diminuendo i rischi per danni ai beni e soprattutto il lavoro fisico dei nostri addetti».

Alberto Rochira

EGOIST ESTETICA

BENESSERE E RELAX AD ALTA TECNOLOGIA

Appena varcata la soglia del centro Egoist Estetica in via Brenari 29 a Udine, si entra in una dimensione di benessere e relax: l'ambiente è curato fino ai minimi dettagli, l'atmosfera è accogliente e gli arredi sono moderni ed eleganti.

Tutto parla di alta qualità: lo stile del servizio, legato alla professionalità, l'estrema cura per la persona, l'elevato livello delle strumentazioni tecnologiche a disposizione della clientela. A dirigere questo «scrigno» di bellezza nel centro del capoluogo friulano sono le sorelle **Elena Ciliarciuk e Tanya Voloshenyuk**, originarie dell'Ucraina, che nel 2014 hanno creato il centro estetico, mettendo a frutto le proprie competenze nel settore per trasformarle in un'impresa di successo. «È la soddisfazione e il riscontro positivo che

vediamo quotidianamente nei vecchi e nuovi clienti che ci dà la misura della nostra capacità di rispondere alle loro esigenze in termini di prodotti, tutti made in Italy e top di gamma, e di trattamenti», esordisce Elena, che insieme a Tanya ha voluto scommettere sul continuo investimento nell'innovazione.

«Certo, il periodo delle restrizioni dovute alla pandemia è stato molto duro anche per la

nostra attività – racconta Elena –, ma ora le cose stanno andando decisamente meglio e ringraziamo la clientela per la fiducia che ci ha sempre accordato».

«Pulizia del viso per togliere gli effetti dell'uso prolungato delle mascherine, macchine per ridurre l'adipe accumulato a causa della

sedentarietà legata al lockdown, bendaggi caldi al corpo che alleviano lo stress con pressoterapia: da noi ci sono i trattamenti ideali per reagire ad alcune conseguenze della pandemia», evidenzia Tanya. Tutti gli strumenti utilizzati nel centro vengono rigorosamente sterilizzati in autoclave. La clientela è composta sia da donne, sia da uomini, ed Egoist offre, dunque, una notevole varietà di trattamenti, compresa la «laser liposolution». Nell'ultimo

anno lo staff si è allargato con l'ingresso di Laura, figlia di Elena. Tra gli ultimi acquisti, un macchinario di ultima generazione per la riduzione dell'adipe localizzato.

Per prenotazioni e informazioni, tel. 0432 227500.

(a.r.)



Elena Ciliarciuk con la figlia Laura e Tanya Voloshenyuk

MEMA XHEVAHIR

BENZINA, MA ANCHE BAR E AUTOLAVAGGIO

Mema Xhevahir (imprenditore di origine albanese) è titolare di due distributori di benzina nel pordenonese, a Fiume Veneto. Lo chiamiamo per capire il suo punto di vista di imprenditore straniero ma, come spesso capita parlando con chi è da molti anni in Italia, il discorso vira soprattutto sul lavoro in sé. «Non c'è molto da dire, dato che ormai sono qui da quando avevo 18 anni. Oggi ne ho 49 e non vedo più certe differenze. La formula per riuscire nella propria attività, secondo me, è uguale per tutti: bisogna rimboccarsi le maniche, essere seri e onesti per riuscire a stare in piedi, inventarsi ogni giorno una cosa nuova. A livello di servizi bisogna anticipare i tempi per anticipare la concorrenza e dare qualcosa in più rispetto a quello che offrono gli altri. Un aspetto fondamentale, soprattutto in tempi di crisi. In ogni caso, non è stato facile andare avanti in questi ultimi anni e non lo è nemmeno ora. Siamo rimasti in piedi comunque e quello che posso aggiungere è che, attualmente, vogliamo ingrandirci sempre di più». Si torna poi ad affrontare l'aspetto relativo all'impegno personale che sembra non poter diminuire mai. «Adesso ho due distributori e quattro dipendenti ma le sfide non sono mai finite e



Mema Xhevahir

il lavoro è sempre tanto: continuo ad alzarmi alle 5 e mezza del mattino per chiudere alle nove di sera. Nessuno ti regala niente» - conclude Mema. Approfondiamo poi il tema dei servizi offerti dalle sue due attività. Appare chiaro, in sintesi, che non si vive di sola benzina. «Con i carburanti possiamo contare solo sul mantenimento di base ma i guadagni veri arrivano dal bar, dalle lotterie, dalle ricariche e dall'autolavaggio. Anche su quest'ultimo fronte bisogna essere sempre un passo avanti agli altri. Inoltre in tutto questo periodo pandemico ho cercato di tenere aperto quanto più potevo. Bisogna pensare che dietro a cinque persone ci sono cinque famiglie da mantenere. Nel lavoro è necessario collaborare, aiutarsi. Solo dove tutti sono felici e si sentono in famiglia si produce bene, questa è la mia filosofia. Il mio successo è dovuto anche a questo, è legato agli altri e al loro benessere. C'è da dire poi le mie dipendenti sono tutte donne, ho questa fortuna. Per me hanno una marcia in più, che non me ne vogliono gli uomini. La presenza femminile, soprattutto nei bar, è ancora molto importante».

Emanuela Masseria

HOTEL RISTORANTE CASA VALCELLINA

ATTIRARE IL TURISTA CON IL CIBO E L'ACCOGLIENZA

Marian Enache, imprenditore rumeno, è particolarmente felice di aver appena riaperto, lo scorso 16 dicembre, l'hotel ristorante Casa Valcellina (Montereale Valcellina) che gestisce insieme alla moglie. È fiero anche della sua cittadinanza italiana e di potersi definire ormai del Friuli Venezia Giulia. Per Marian è stato un anno duro ma anche fortunato, coronato da un riconoscimento come miglior imprenditore straniero da parte della Camera di Commercio di Pordenone e Udine alla Premiazione dell'Economia. «Dopo un anno di lavori abbiamo chiuso la nostra precedente attività, la trattoria Casasola a Maniago. È stato un investimento controcorrente che ha richiesto tanta fatica. Oggi abbiamo un'impresa più grande, con un ristorante che ha una maggiore capienza e anche delle camere da gestire. Ci siamo buttati dopo aver ottenuto grandi soddisfazioni nella ristorazione», racconta Marian. Con la consorte ha lasciato la Romania venti anni fa per seguire il proprio spirito imprenditoriale. «In Valcellina c'era il fratello di mia moglie che inizialmente ci ha ospitato. Abbiamo



Marian Enache

fatto vari lavori, in tutti i campi. Poi, dopo una serie di stagioni, in cucina e in sala, ci siamo licenziati e abbiamo aperto la Casasola che abbiamo gestito per 6 anni. La chiave del nostro successo, secondo noi, è l'aver voluto valorizzare il territorio che abbiamo incontrato, con la sua identità. Siamo andati continuamente alla ricerca dei prodotti locali e della loro unicità. Quello che scopriamo lo condividiamo con il cliente, raccontiamo cose che fanno innamorare il turista per farlo tornare. Con i piatti e con i vini aiutiamo anche tante persone di una certa età a rievocare ricordi della propria infanzia: questo è quello che ci piace fare». Anche la moglie di Marian ama molto quello che fa, una professione che le permette di sviluppare la sua creatività. «Alla fine si dorme poco ma per noi è una passione che ci dà la voglia di crescere e di farci nuove domande, più che un lavoro», conclude l'imprenditore che oltretutto vive dove ha sede la sua attività. Il suo motto è: la casa è dove si trova il cuore. «Noi il cuore l'abbiamo trovato qua, in Friuli Venezia Giulia» - conclude.

(e.m.)

PET BIJOU

COCCOLE PER GLI AMICI A 4 ZAMPE

Ci vuole di certo una particolare sensibilità per gestire una toelettatura per animali. Lo sa bene **Alina Stephaniuk**, titolare di "Pet bijou" in viale Venezia a Pordenone. Grazie alle sue amorevoli cure tanti cani ma anche altri quattrozampe escono trasformati dal suo negozio: più belli, puliti e pettinati, a volte con curiose messe in piega che seguono la moda e il gusto della sua clientela. Nessuno torna a casa senza un suo intervento. Questo vuol dire che non ci sono casi impossibili per Alina. «La mia professionalità dipende non tanto dalla mia esperienza ma dalla mia sensibilità e personalità innata. Anche se sono straniera in realtà credo di aver realizzato il mio progetto facendo quello che spesso si fa nella propria impresa: chiedere il giusto, lavorare bene e adattarsi all'ambiente dove si vive. Da quello che ho visto in Italia ogni regione ha le sue regole». Prima di approdare in Friuli Venezia Giulia Alina, di origine ucraina, viveva in Veneto. Ha ottenuto con fatica un diploma per poter esercitare la sua attività precedente, ospitata dall'Isola dei tesori. Un'impresa indipendente, di fatto, inserita all'interno di un negozio per animali in



Alina Stephaniuk

franchising. L'imprenditrice ha operato a Pramaggiore. Ora che è a Pordenone certi aspetti del suo lavoro non sono cambiati. «In Italia in generale ci sono da pagare tante cose ma mi sacrifico volentieri per fare un lavoro che amo» - aggiunge Alina. Approfondiamo poi il tema degli ultimi due difficili anni di pandemia. «Quello che è cambiato è che non ci sono più alte e basse stagioni, sono sempre attiva anche se di certo il Covid non ha aiutato. Da parte dello Stato sono arrivate miserie di aiuti ma i clienti non sono diminuiti» - conclude. Nel dettaglio la toelettatura Pet bijou è specializzata in lavaggi con prodotti esclusivamente naturali e di alta qualità, specifici per ogni tipo di esigenza. L'asciugatura è realizzata con phon professionali e silenziosi per non spaventare gli animali. Si eseguono tosature, anche secondo gli standard delle razze canine del caso, operazioni di stripping, pulizia delle orecchie e degli occhi, taglio delle unghie. A corredo anche la vendita di prodotti alimentari e per l'igiene di qualità. Insomma tanti servizi specializzati per i più coccolati pet nostrani.

(e.m.)

FIORERIA CAPPUCCINI

BOUQUETS CREATIVI 7 GIORNI SU 7

Sono tanti gli aspetti da considerare quando si apre una propria azienda e ancora di più quando si cerca di farla prosperare. **Deni Matetic**, titolare della fioreria Cappuccini a Pordenone, prova a metterli in fila per inquadrare la particolare formula che le consente di portare avanti con successo la sua attività. Non ne fa una questione legata alla nazionalità, anche se è straniera. I pregi e le difficoltà della sua professione non le sono risultati poi così diversi cambiando paese. L'imprenditrice di origine croata gestisce ormai da 8 anni la sua piccola oasi fiorita nei pressi del cimitero, con tanto entusiasmo e un sorriso che ben dispone la clientela. Un posto particolare che nel tempo ha saputo andare oltre la sua inevitabile nicchia. Deni prova a raccontare com'è per lei essere un' imprenditrice in Italia. «Nel mio campo bisogna saper fronteggiare la burocrazia, dotarsi di un buon commercialista e conoscere persone adatte che riescano ad aiutarti quando serve. In realtà bisogna contare soprattutto su sé stessi, mettendo in campo tanta buona volontà, insieme a tanto cuore e tanto tempo. La mia attività così è diventata una grande soddisfazione,



Deni Matetic

anche se il momento è difficile. Alla base c'è comunque il rapporto con la clientela. Quello che bisogna offrire sono prima di tutto qualità e servizio, sennò il cliente va al supermercato, dove non mancano i fiori. Ripaga soprattutto essere onesti: i prezzi devono essere adeguati al prodotto, senza approfittare. Un altro elemento da considerare è la creatività e la voglia di cercare cose nuove. A tutto questo si aggiunge un impegno totale, 7 giorni su 7». Queste sono solo alcune delle strategie che Deni Matetic mette in campo quotidianamente per mandare avanti la sua attività di fiorista, mestiere che ha iniziato come dipendente. Dopo due anni ha deciso di mettersi in proprio. In Croazia Deni gestiva un'altra fioreria e da noi ha seguito i corsi della Federazione fioristi italiani. Un inizio non semplice, quello a Pordenone, in attesa di una crescita che è arrivata piano, un passo alla volta. Con il tempo nel suo negozio sono arrivati sempre più persone e servizi, come gli articoli da regalo, i bouquets personalizzati, le profumazioni naturali per l'ambiente e anche una nuova dipendente part time per tenere sempre aperto.

(e.m.)

L'IMMIGRAZIONE RAGIONATA E CONTROLLATA PUÒ IRROBUSTIRE LA POPOLAZIONE ATTIVA

UN'OPPORTUNITÀ PER LA CRESCITA SOSTENIBILE

LA DOCENTE DI DIRITTO DEL LAVORO MARINA BROLLO ANALIZZA IL FENOMENO DELLE IMPRESE STRANIERE. UN VANTAGGIO ANCHE PER LA TENUTA DEL SISTEMA SOCIALE

Sull'incipiente presenza delle imprese straniere anche in Fvg ne parliamo con **Marina Brolo**, Professoressa ordinaria di Diritto del lavoro all'università di Udine

A suo avviso il mercato del lavoro è destinato a cambiare con l'arrivo di imprenditori stranieri?

Certamente ed è una opportunità per la crescita sostenibile. A fronte di un'accentuata crescita della popolazione anziana, l'ingresso dall'esterno di una componente attiva – come gli/le stranieri/e – serve a riequilibrare il crescente “degiovanimento” del nostro mercato del lavoro.

La crisi demografica (peraltro più accentuata in Friuli Venezia Giulia) alimenta uno svantaggio competitivo crescente rispetto ad altri Paesi, a partire da Francia e Germania. Le immissioni di nuove energie lavorative servono ad invertire la rotta verso la ripresa dato che producono ricchezza e finanziano il sistema sociale. Le indagini dimostrano, infatti, che il contributo dei cittadini stranieri, lavoratori e imprenditori, residenti in Italia contribuiscono sostanzialmente alla tenuta non solo del tessuto produttivo del Paese, ma anche del suo sistema di protezione sociale. Quindi la presenza di stranieri “regolari” migliora non soltanto il mercato del lavoro, ma anche il bilancio pubblico.

Cosa mostrano i dati del mercato del lavoro?

Considerata la crisi demografica del nostro Paese, che dura da oltre 30 anni, il mercato del lavoro ha bisogno degli immigrati. La recente indagine del Centro studi della Camera di Commercio di Pordenone-Udine mostra che gli immigrati imprenditori presentano una buona resilienza al tempo del Covid. Gli immigrati, inoltre, possono dare un prezioso contributo anche quali lavoratori. Pertanto, la questione migratoria, quale governo di un fenomeno strutturale, deve tornare al centro del dibattito politico all'insegna, però, dell'inclusione sociale, nella consapevolezza che la dignità del lavoro è un valore fondamentale.

I dati parlano chiaro, ma noi non li ascoltiamo: la denatalità sta sempre più erodendo la popolazione in età attiva, cioè la forza lavoro. L'emergenza sanitaria, con le sue ricadute economico-



L'INGRESSO DALL'ESTERNO DI UNA COMPONENTE ATTIVA SERVE ANCHE A SVECCHIARE IL MERCATO DEL LAVORO CHE SOFFRE DELLA PERDURANTE CRISI DEMOGRAFICA

sociali, ha prodotto un peggioramento della situazione indebolendo le possibilità di crescita economica e di sostenibilità del welfare. Fra le misure rilevanti per una inversione di tendenza c'è l'ipotesi di un attento governo delle migrazioni, con una pianificazione ragionata e controllata. Quindi l'immigrazione può irrobustire la quota di popolazione attiva e il rimpiazzo della forza lavoro. E, soprattutto, può farlo in tempi rapidi.

Lo stiamo facendo?

In teoria, sì. Per regolamentare gli ingressi di lavoratori extra-UE, dopo diversi anni di stallo, il Governo ha rilanciato il “decreto flussi”, con il DPCM 21 dicembre 2021. Il decreto serve per pianificare gli ingressi regolari di stranieri per motivi di lavoro. La quota per il



2022 è significativamente più alta rispetto al passato: serve a far entrare in Italia 69.700 lavoratori, seppur in maggioranza di tipo stagionale, specie in agricoltura.

La direzione è giusta, ma la strada è troppo tortuosa. La procedura burocratica prevista dal decreto flussi resta molto macchinosa e complicata – la definirei labirintica – sia per il lavoratore, sia per il datore. Inoltre il flusso è controllato in modo troppo minuzioso. Sicché rischia di spingere verso “altri” canali di ingresso, purtroppo tristemente noti e tali da alimentare reazioni escludenti verso gli immigrati.

Domenico Pecile

I SINDACATI

GARANTIRE LE NORME DI SALUTE E SICUREZZA

«Immigrazione sociale e produzione stanno dentro logiche mondiali. Il mondo è interconnesso e la contaminazione è reciproca». Così **William Pezzetta**, segretario regionale della Cgil. Questa interconnessione – insiste – è un fenomeno positivo ma sarebbe importante che anche noi uscissimo verso altri mercati. «Insomma – dice – si tratta di un fenomeno positivo perché arricchente. Va però sottolineato un aspetto che riguarda le multinazionali, la cui presenza è importante



purché avvenga nel rispetto dei contratti nazionali. Regole e controlli devono essere alla base dei nuovi insediamenti». Pezzetta fa inoltre notare che l'imprenditoria straniera «o punta sulle multinazionali o su settori settoriali come ristorazione e costruzioni che forse consentono la conduzione di tipo familiare». Secondo il segretario regionale della Uil, **Matteo Zorn**, il fenomeno va analizzato sul medio e lungo periodo. «Queste aziende – argomenta – contribuiscono al mantenimento della tenuta del sistema economico e produttivo. Ed è pure il coronamento di un percorso di integrazione. Va

anche però precisato, dice ancora, che spesso gli stranieri scelgono settori caratterizzati da valore aggiunto non alto». «Il compito delle parti sociali – chiosa – è quello di accompagnare e seguire la crescita di queste imprese, garantendo le nostre norme in primis sicurezza e salute».

Alberto Monticco, segretario regionale della Cisl, ricorda che c'è stato un periodo di attenzione al fenomeno dell'integrazione per evitare la creazione di comunità che si isolano. «Questo – precisa – riguardava però il lavoro dipendente. Ora il problema si sposta anche a livello imprenditoriale. E anche nei loro confronti credo sia importante evitare settori che si auto isolano». Monticco ritiene necessaria una riflessione da parte dell'imprenditoria locale per capire perché alcuni settori vengono da loro abbandonati. «Ricordo ad esempio – aggiunge – che la crisi della Coopca aveva fatto nascere iniziative imprenditoriali locali, ma si è trattato di un fenomeno minoritario e poco riuscito».

(d.p.)

ETICA&ECONOMIA

FAVORIRE L'OCCUPAZIONE PER USCIRE DALLA CRISI

Il Covid ha fatto tanti danni. Le morti di persone care, la malattia, per alcuni protrattasi a lungo, l'assenza di relazioni, le distanze, ma anche la perdita del lavoro, la crisi sociale ed economica sono tutte conseguenze della pandemia che tutti ci auguriamo poterci mettere alle spalle prima possibile.

Cosa fare dal punto di vista socio-economico per andare oltre? La risposta etica è senza alcun dubbio quella di garantire opportunità di lavoro alla collettività.

Aziende e imprese devono fare la loro parte, il sistema della finanza pure e, direi, soprattutto, ma anche chi cerca lavoro non deve rimanere inerte.

Uno dei segreti per poter riuscire a trovare un posto di lavoro più agevolmente è, senz'altro, quello della formazione continua e costante, quotidiana.

Poi occorre rivolgersi a settori che sono il futuro e traineranno il mondo fuori dalla crisi pandemica. Mi riferisco ai settori del digitale, dell'ambiente, dei servizi alla persona, a quei lavori dove le lingue (inglese in primis, ma anche cinese e arabo non sono affatto da disdegnare) la fanno da padrone.

Alle imprese si chiede anche di puntare allo sviluppo sostenibile, alla Pubblica Amministrazione di favorire ingenti

finanziamenti per le infrastrutture e i sistemi di mobilità. E non si scordi di attuare lavori che rendano resilienti al cambiamento climatico le opere edili. Il nostro patrimonio infrastrutturale risale per lo più al primo dopoguerra, ha cent'anni. In questo secolo di tempo trascorso molto è cambiato, compresi gli eventi atmosferici sempre più eccezionali che spesso mettono a rischio le strutture. Qui occorre intervenire.

Il passaggio all'auto elettrica e la produzione di energia pulita sono altre sfide in quanto è indubbia la necessità di un deciso aumento delle fonti rinnovabili.

L'innovazione tecnologica, poi, e le nuove professioni sono altri traguardi da raggiungere, ma allo stesso tempo sfide per chi desidera trovare lavoro certo e duraturo. Uno sforzo a immaginare il futuro e assicurare eticamente percorsi di preparazione professionale deve, infine, giungere dal mondo della scuola e da quello universitario. Bene ha fatto il governo Draghi a insistere sulle lezioni in presenza, ma l'opportunità digitale, a tutto tondo, non va posta in secondo piano, anzi può e deve divenire complementare ai percorsi scolastici, formativi, professionali e universitari.

Daniele Damele

A INCIDERE I BONUS E I FINANZIAMENTI A TASSI RIDOTTI

CASA DOLCE CASA RITORNO AL FUTURO

I FRIULANI HANNO RISCOPERTO IL VALORE DELL'ABITAZIONE:
+ 16% DI COMPRAVENDITE. ECCO LE NUOVE TENDENZE

Sdoganato oramai lo smart working e con i bambini e i ragazzi spesso a casa in didattica a distanza, la nuova realtà plasmata dalla pandemia «ha spinto un certo tipo di clientela a ricercare una stanza in più. Il mercato immobiliare ha retto l'onda d'urto causata del Covid-19, reagendo con forza. I valori sono cresciuti, le compravendite registrano un segno più e all'orizzonte ci sono anche nuovi modi di intendere la locazione. Il settore è tornato a una vivacità che porta la mente al passato. A testimoniarlo ci sono i numeri, ma anche l'esperienza di chi il mercato lo vive quotidianamente, come **Lino Domini**, presidente per la provincia di Udine di Confcommercio Fimaa - Federazione Italiana Mediatori Agenti D'Affari e **Luca Macoratti** presidente, sempre per la provincia friulana, della Fiaip - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali.

Compravendite +16% - «Come già nel 2020 - ha spiegato Domini, facendo riferimento al borsino immobiliare Fimaa 2021 - la straordinaria emergenza non ha influito in maniera negativa sulle transazioni, cresciute del 16% in provincia di Udine rispetto all'anno precedente, con più compravendite rispetto ai dati nazionali in rapporto a popolazione e numero di abitazioni a uso residenziale. A incidere sono stati il bonus 110%, la semplificazione per le tasse di registro per gli under 36, i finanziamenti a tassi ridotti, l'effetto Covid: il cliente è propenso a comprare immobili per rendere la sua vita più agevole in un contesto di emergenza. E dunque si cercano giardini, terrazzi e spazi abitativi che consentano di sopportare la nuova realtà».

IL CLIENTE È PROPENSO A COMPRARE IMMOBILI PER RENDERE LA SUA VITA PIÙ AGEVOLE. E DUNQUE SI CERCANO GIARDINI E TERRAZZI

Cresciuti i valori immobiliari - Si registra, come già anticipato, anche un aumento medio, al metro quadrato, dei valori immobiliari. Una forbice dal 5% al 10%. A confermarlo ci sono i dati Fimaa ma anche quelli Fiaip. Questa crescita riguarda le compravendite residenziali, «dove il 10% è associato a immobili indipendenti o semi-indipendenti e con giardino», mentre il 5% è l'aumento registrato «su immobili di piccolo taglio come i miniappartamenti», ha sottolineato Macoratti precisando come questo sia «un dato da non sottovalutare ma che anzi evidenzia una nuova propensione all'acquisto» e indica come il mercato delle seconde case abbia subito una significativa spinta. Nel range tra il 5% e il 10% «c'è tutto il mondo dei bicamere e dei tricamere», ha continuato. Sdoganato oramai lo smart working e con i bambini e i ragazzi spesso a casa in didattica a distanza, la nuova realtà plasmata dalla pandemia «ha spinto un certo tipo di clientela a ricercare una stanza in più». E se la situazione del commerciale (uffici e negozi) ha subito una flessione di prezzi e



richiesta, sempre a causa dell'emergenza e di ciò che ha portato con sé, capitolo a parte è quello dei terreni, un mercato certamente più ristretto ma per il quale «si riscontra una maggiore propensione a valutare l'acquisto per la costruzione di una casa ex novo», ha evidenziato il presidente Fiaip. I motivi di tali aumenti percentuali, ha fatto presente Domini, «sono diversi: la crescita dei prezzi dei materiali e delle richieste di manodopera, le domande di agevolazione del 110%, l'obbligo alla sostenibilità energetica autonoma sulle nuove concessioni edilizie».

Nuovo approccio degli acquirenti - In tutto questo da precisare anche come stai cambiando l'approccio degli acquirenti: «I clienti hanno le idee molto più chiare di prima - per Macoratti -, non solo rispetto al budget, ma anche su ciò che desiderano e la zona prediletta. Si mostrano ben informati e si presentano dopo accurate ricerche. Il processo decisionale è così molto più rapido». La ragione? «Ritengo siano consapevoli che in questo momento la domanda è superiore all'offerta e dopo quanto hanno vissuto vogliono trovare la casa che meglio sappia rispondere alle loro esigenze». In questo contesto però «ci troviamo in difficoltà ad accontentare i clienti», ha rimarcato Domini.

L'affitto breve - Assodato che la compravendita va per la maggiore e che i compratori prediligono le case con giardino o con ampie terrazze in zone servite, in questi anni anche il mercato degli affitti non ha subito variazioni in negativo, ma anzi, si è aperto a una nuova (per il territorio friulano) modalità: quella delle locazioni brevi, quindi per periodi di tempo che vanno da uno e tre mesi e non oltre l'anno, regolati da specifici contratti (diversi da quelli tradizionali) che prevedono canoni maggiori.

IL MERCATO DEGLI AFFITTI SI È APERTO A UNA NUOVA MODALITÀ: QUELLA DELLE LOCAZIONI BREVI, QUINDI PER PERIODI DI TEMPO CHE VANNO DA UNO E TRE MESI. È IDEALE PER I LAVORATORI DA FUORI REGIONE

Questo tipo di proposta è disponibile soprattutto «nelle parti più centrali della città ed è una formula scelta da lavoratori provenienti da fuori regione e che, vista la situazione determinata dal Covid, preferiscono, o hanno preferito, soggiornare in una casa, in qualche misura, "propria"», ha concluso il presidente di Fiaip Udine. Hanno scelto l'affitto breve anche i lavoratori della sanità costretti a spostarsi per lavorare all'ospedale, a cui si unisce «chi non vuole firmare contratti troppo lunghi perché intenzionato ad acquistare una casa in un tempo relativamente breve».

Eleonora Cuberti

UNO SGUARDO AI "BORSINI" TUTTI A CACCIA DEL TRICAMERE



In termini di spazi, funzioni e priorità, l'idea della casa è andata modificandosi con la pandemia. L'"Osservatorio del mercato immobiliare" della Confcommercio Fimaa Udine e il "Borsino" di Fimaa Pordenone offrono una puntuale valutazione sull'andamento del settore. Partendo dal **capoluogo friulano**, i valori per l'acquisto di un immobile nuovo o ristrutturato in centro, per fare un esempio, vanno da 3000 a 3900 euro a metro quadrato, con punte da oltre 5 mila euro a mq per "pezzi unici", ma si scende a 1600-3000 per uno in buone condizioni e a 1000-1200 per uno da ristrutturare. Nelle zone periferiche, invece, il nuovo o ristrutturato va da 1350-1750 della zona di Sant'Osvaldo-via Pozzuolo ai 1900-3000 euro della zona ospedale.

Nel 2021, secondo le analisi di Fimaa Udine, le motivazioni che hanno portato all'acquisto sono state per il 75% la sostituzione del proprio immobile, per il 15% la spinta prodotta dall'aver liquidità in banca e per il 10% l'investimento speculativo. Quanto alla tipologia degli affari, il tricamere è il più presente (55%), poi bicamere (20%), ville e case (17%), mini (3%). L'usato predomina con il 63%, quindi ristrutturato (22%), da ristrutturare (11%), nuovo (4%).

Scendono i prezzi a **Pordenone**: nei centralissimi corsi Garibaldi e Vittorio, un appartamento nuovo in vendita (primo ingresso o ristrutturato) parte dai 2300-3000 euro al mq, per l'usato si stimano invece 2100-900 euro. Nelle zone di Villanova, Vallenoncello, Comina, il range al metro quadro va dai 1900-1600 euro del nuovo ai 1000-500 euro dell'usato (1100-500 euro per Villanova).

Parlando invece di **affitti**, per gli appartamenti non arredati (bi e tricamere), in centro storico a **Pordenone**, il borsino indica un prezzo mensile del nuovo di 600-900 euro, 500-700 euro per l'usato. Per il centro, invece, si stima che siano necessari 500-750 euro al mese per il nuovo, 400-600 euro per l'usato. In periferia, per il nuovo servono 450-650 euro al mese, per l'usato si scende a 350-550 euro.

Chi invece vuole affittare un mini appartamento (quasi nella totalità dei casi arredato), se predilige il centro storico, può spendere 600-500 euro mensili. Si arriva a 400-350 spostandosi nella zona ovest della città (stadio, via Cappuccini); lo stesso valore minimo si può trovare anche nord est (via S. Quirino, viale Libertà, via S. Valentino, viale Grigoletti, via Montereate, Ferrovia) e a sud (Borgomeduna, Villanova, Policlinico, Vallenoncello).

A UDINE I VALORI DELL'IMMOBILE NUOVO OSCILLANO DAI 3 MILA AI 5 MILA EURO AL METRO QUADRO. A PORDENONE VERI AFFARI NELLA VICINA PERIFERIA CON VALORI DI 500 EURO AL MQ PER L'USATO

In quanto alla **locazione residenziale**, a **Udine**, se si punta al centro per un mini si parte da 750 euro se arredato ai 550 euro se da arredare. Per i bicamere 1200-650 euro; per un tricamere 1400-1000 euro. In semicentro per un mini serviranno 480-450 euro al mese; 550-500 per un bicamere; 700-600 per un tricamere, partendo dal presupposto che la variabile è sempre la presenza o meno di arredo.

In zona Chiavris-Paderno un mini in affitto è valutato 500-480 euro mensili. Per i bicamere si parte da 650 e si arriva un minimo di 550 euro. Per i tricamere servono 600-500 euro al mese. Il resto della città (Udine sud, Laipacco-S. Gottardo, Cussignacco, S. Osvaldo, Cormor) è allineato in termini di prezzi: per un mini 420-350 euro al mese; un bicamere può costare da 480 a 450 euro; un tricamere dai 600 ai 580 euro.

I DATI

SALGONO LE QUOTAZIONI + 10% AL METRO QUADRO

Transazioni 2021:	+ 16% rispetto al 2020
Aumento del prezzo al metro quadro:	+ 5/10% rispetto al 2020
Motivazioni che hanno portato all'acquisto:	75% sostituzione del proprio immobile 15% maggiore liquidità in banca
Principali tipologie di case acquistate:	55% tricamere 20% bicamere 17% ville e case 3% mini
Principali tipologie di affari:	63% usato 22% ristrutturato 11% da ristrutturare 4% nuovo

Dati Fimaa

(e.c.)

CENTRO CITTÀ

L'AGENZIA DI QUARTIERE A SUD DI UDINE

«Sarebbe utile introdurre un tirocinio per la professione di agente immobiliare, perché così eviteremo di faticare così tanto a trovare collaboratori». È la proposta di **Giovanni Fantini**, titolare da una decina d'anni dell'agenzia "Centro Città", storica realtà del settore a Udine. Attualmente, oltre a lui, sono presenti 7 "funzionari" che lo aiutano nell'attività. Il mercato è localizzato quasi esclusivamente nel capoluogo friulano, in particolare nelle porzioni dal centro a Cussignacco e in viale Venezia.

«Non ci piace spaziare - afferma Fantini - perché ci sentiamo un'agenzia di quartiere e ci piace conoscere bene la nostra zona e le qualità del suo patrimonio immobiliare. Le distanze, poi, sono perdite di tempo, soprattutto per gli spostamenti in auto». Il post Covid,

anche per la sua attività, ha visto un boom di richieste di casette indipendenti, magari con dello scoperto, con il bicamere che resta la soluzione più gettonata. «Ultimamente - dice l'imprenditore - va molto bene la zona a sud di Udine, perché offre tante soluzioni indipendenti o semi indipendenti. I bonus hanno portato qualche distorsione: parecchi erano convinti di poter ristrutturare senza pagare. Nel 2021, in ogni caso, si sono ristretti

i tempi di vendita, arrivando a 3 mesi. Ora, credo si tornerà a tempistiche più ragionevoli, nell'ordine dei 6 mesi».

Per scelta, Centro Città offre soluzioni soprattutto di target medio-basso, con clienti che spesso hanno bisogno del mutuo per acquistare l'immobile. "Tira" anche il settore

degli affitti: «La richiesta è tanta - dice Fantini - anche con contratti transitori. La locazione di un appartamento avviene in tempi piuttosto celeri e spesso, vista anche la nostra ubicazione, sono gli stranieri a chiederceli». Quali le carte vincenti dell'agenzia? «Centro Città è una realtà storica e conosce benissimo il territorio dove opera. Siamo riusciti negli anni a fidelizzare la clientela, compiendo anche più di una operazione con la stessa persona o

famiglia. Ci spendiamo per rafforzare sempre, ulteriormente, la nostra presenza». Con un occhio alla modernità: «Abbiamo investito sui social - conclude Fantini - e sul web, per esempio utilizzando i render e le visite virtuali. C'è una presenza consolidata e attenta anche sui vari portali di settore, una scelta che ci sta assicurando risultati interessanti».

Luciano Patat



Giovanni Fantini

SICASA Srl

CASE PER FASCE MEDIO-ALTE

Una figura storica tra le agenzie immobiliari di Udine. È la "Sicasa Srl", attiva da quasi quattro decenni e che ha sede in via Poscolle. Da 10 anni l'attività è portata avanti dai due soci **Paola Demarinis** e **Renato Fumato**, il fondatore che nel 1983 ha dato il via a questa storia imprenditoriale.

«Ci occupiamo principalmente di compravendite e affitti in città e nel suo hinterland, come per esempio Moruzzo, con qualche sporadica puntata in altre località come Venezia e Trieste - evidenzia Paola -. Guardiamo principalmente alla fascia medio-alta». E se il 2021 ha offerto ottimi riscontri, il 2022 vede «segnali contrastanti - dice Demarinis -, perché il mercato è in parte falsato dai bonus, tipo quello del 110%. Ha dato una spinta a immobili "fuori dal tempo",

molti si sono fatti ingolosire dagli incentivi per sistemare case che altrimenti difficilmente avrebbero avuto un futuro». Le richieste sono quelle già viste in molte altre realtà del settore: case indipendenti con giardino, soluzioni con terrazze abitabili e magari in periferia, con spazi verdi vicino, retaggio dei ricordi del primo lockdown da Covid. «Ma non vanno sottovalutati - fa notare la socia di Sicasa - gli appartamenti in centro storico da riqualificare».

Diverse richieste di acquisto arrivano dai più giovani, ma l'inizio del nuovo anno, almeno per ora, vede una sorta di standby. «In questo momento - ammette Demarinis - ci sono tante situazioni avviate, ma che faticano a concludersi. I motivi? I costi generali, come quelli energetici, ma anche la difficoltà a

reperire materie prime e il balzo all'insù dei prezzi. Come esempi possiamo citare i serramenti, i cui oneri sono triplicati e con tempi di consegna molto dilatati, oppure il prezzo dei cappotti, salito del 300%. Questo crea rallentamenti». Si muove piuttosto bene, intanto, il ramo degli affitti, soprattutto in zona ospedale a Udine, dove l'arrivo di nuovi operatori sanitari da tutta Italia, complice l'emergenza pandemica, ha fatto lievitare la domanda e

gli affari. Quali i fiori all'occhiello di Sicasa? «Curiamo il cliente non soltanto durante le fasi di compravendita - conclude Demarinis -, ma anche dopo, appoggiandoci a maestranze ad hoc per la riqualificazione. Offriamo un servizio su misura, sartoriale, fin dalla fase di ricerca dell'immobile "giusto", con attenzione a ogni passaggio».

(l.p.)



Paola Demarinis

LA PRECISA

L'IMMOBILE GIUSTO NELLA DESTRA TAGLIAMENTO

Ha quasi mezzo secolo di vita alle spalle, ma ancora tanta energia verso il futuro. È il gruppo immobiliare La Precisa, nato nel 1974 e all'epoca prima agenzia di Pordenone. Ad avviarla sono stati i coniugi Bruno Crotti e **Annamaria Benetton**, prima di passare il testimone al figlio Massimo e oggi al nipote

Lorenzo Crotti. Ora ha due sedi: oltre al capoluogo, c'è la filiale di Sant'Antonio di Porcia, dove si trova la Gestione Immobiliare Immogest.

Una realtà articolata, La Precisa: un gruppo che consta di 3 società - che si occupano di compravendita e locazioni commerciali, amministrazioni condominiali e "location pro" riservata ai settori hotel, food&beverage e ristorazione -, con una forza lavoro tra soci e dipendenti pari a 17 unità.

«La Destra Tagliamento è il nostro mercato di riferimento, ma spaziamo verso dove possiamo accontentare il cliente - puntualizza Lorenzo Crotti -. Quali sono le richieste? La villetta offre sempre il richiamo più grande, con il Covid è aumentata esponenzialmente la domanda di immobili con il giardino». Buoni riscontri, inoltre, arrivano anche dagli appartamenti («in particolare i bicamere con biservizi»), magari in contesti condominiali

piccoli e terrazze abitabili. «Ma grazie a misure come il Superbonus - svela il titolare della storia agenzia naoniana - anche i rustici da ristrutturare hanno "ripreso vigore" e i clienti sono più stimolati a richiederli».

E se nel 2020, subito dopo il lockdown, il mercato è diventato "effervescente", anche il 2021 per La Precisa ha offerto buoni risultati, sebbene meno vigorosi rispetto all'anno precedente. «Gli ultimi mesi sono stati calmi - analizza Lorenzo -, ma il 2022 è partito con il piede giusto. Molti vendono e tanti sono pronti a comprare, anche se spesso non si trova la materia prima». Quali i punti di forza di questa realtà immobiliare? «In primis il radicamento sul territorio vista la lunga storia, è difficile che sul territorio non ci conoscano - conclude Crotti -. La

professionalità ci è riconosciuta da clienti e colleghi, ed è un bel fiore all'occhiello. E poi, la nostra filosofia: proponiamo colloqui iniziali di approfondimento per capire bene che cosa cerca un potenziale acquirente, indirizzandolo da subito verso l'immobile più adatto. Da sempre, preferiamo lavorare più sulla qualità che sui numeri».

(l.p.)



Lorenzo Crotti

OPENSACE GROUP

UNA VERA ETICHETTA DI AFFIDABILITÀ

È una realtà relativamente giovane, ma già capace di farsi strada anche fuori dal Friuli. Si tratta di Openspace Group immobiliare, l'agenzia con sede in via Ciro di Pers a Udine fondata 12 anni fa dal titolare **Marco Raffin**. Il mercato di riferimento è ampio: oltre al capoluogo friulano, opera in altre zone del territorio regionale, con vendite di immobili anche in montagna o nel Cividatese, per fare qualche esempio. E qualche affare, inoltre, viene messo a segno anche a Roma.

Che cosa gli chiedono i suoi clienti? «Il Covid ha portato molto apprezzamento degli spazi esterni - spiega Raffin -, quindi la casa è molto gettonata se possiede un giardino o una terrazza abitabile. L'appartamento in condominio "tira" ancora, ma ci sono sul mercato molti stabili risalenti agli anni '40 o '60, magari con riscaldamento centralizzato: oggi, il consumatore è più attento al lato energetico», con un pensiero, magari, all'impianto fotovoltaico sul tetto per la produzione autonoma di energia.

Come si sta evolvendo il mercato? «Com'è ovvio, il lockdown ha portato una decisa frenata e un bilancio in negativo per l'attività, ma poi c'è stata una ripresa significativa e nel 2021 è andata bene - precisa l'imprenditore

- . La richiesta è tanta, non sempre si trovano prodotti validi, ma l'accelerazione dell'edilizia e il fiorire di nuovi cantieri consente di nuovo la vendita su carta, come accadeva negli anni '80. È così soprattutto quando l'impresario ha buona nomea, è una spinta propulsiva non indifferente». E per il 2022 che trend

prevede? «Il Superbonus 110% e gli altri aiuti hanno dato una grossa mano, ora speriamo non ci siano grossi aumenti dei mutui e una rimonta dell'inflazione - dice il titolare di Openspace -. Ritengo interessante anche il bonus per comprare casa destinato agli under 36, è positivo quando si fa qualcosa per i giovani, che però dovrebbero avere qualche sbocco di lavoro in più, altrimenti gli aiuti sono inutili».

Quali i fiori all'occhiello della sua agenzia? «La cura del cliente e la voglia di vendere sempre beni validi - conclude Raffin -. Dal canto mio, posso garantire la massima serietà nel gestire tutte le fasi della filiera di vendita. Inoltre, essere consigliere provinciale della Fiaip è una "carta d'identità" con la quale posso presentarmi con piacere e che ritengo possa garantire il cliente sul mio operato».

(l.p.)



Marco Raffin

KARMASEC

INFORMATICA, COME PREVENIRE GLI ATTACCHI



Manuel Cacitti, responsabile tecnico del laboratorio di Intelligence e Sicurezza informatica, presso l'UniUd Lab Village di via Sondrio, e amministratore di Karmasec

Aziende sempre più vulnerabili ed in preda ad attacchi informatici e di pirateria, per rubare dati, identità, ed anche reputazione. Sono i meandri sempre più fitti su cui i criminali informatici agiscono. Anche le forze di polizia ed inquirenti necessitano di strumenti e di conoscenze sempre più avanzate per fare fronte a questo mondo parallelo, quello digitale, che ha armi oltre che opportunità. Serve difendersi. Fa suo questo motto **Manuel Cacitti**, responsabile tecnico del laboratorio di Intelligence e Sicurezza informatica, presso l'UniUd Lab Village di via Sondrio, a Udine, oltre che essere amministratore di Karmasec, azienda esperta in soluzioni per a cyber security.



Le aziende continuano a chiedere innovative soluzioni per attivare ogni forma di prevenzione possibile contro gli hacker, il furto di dati aziendali e per capire rapidamente, e in modo sufficientemente inequivocabile, quanto sia effettivamente solido il brand di un'azienda che si veicola sul web così come la reputazione delle persone con cui occorre interfacciarsi online. È per dare risposte sempre più mirate ed efficaci a questi e altri problemi complessi, e non sempre espressi, che abbiamo daremo presto avvio di un nuovo corso di formazione ad hoc. Sul tavolo l'Ossint, ovvero l'Open source social network intelligence. In sostanza, la ricerca e l'analisi di dati ed informazioni tratte da fonti aperte, spiega Cacitti che terrà il nuovo corso, dove si incontra la formazione e la ricerca universitaria con la produttività e l'innovazione aziendale. Riferendosi ai contenuti del corso, Cacitti sottolinea che: «Oggi esistono diversi strumenti in grado di "pesare" la reputazione di persone e aziende sul web, di verificare la solidità delle reti informatiche aziendali a fronte dei possibili attacchi esterni e di monitorare anche se siano stati sottratti dati all'insaputa dei proprietari». Il corso si prefigge quindi di offrire i frequentanti le strategie e gli strumenti più qualificati per riuscire a leggere in filigrana la rete e a trarre tutte le informazioni di qualità che servono, oltretutto a mettere in atto le azioni che possono contribuire alla sicurezza informatica dell'azienda. Il corso, paragonabile ad un master ad hoc, partirà nei prossimi mesi.

AVVIATO UN NUOVO CORSO DI FORMAZIONE SULLE OPPORTUNITÀ DELL'OSSINT, OVVERO L'OPEN SOURCE SOCIAL NETWORK INTELLIGENCE. IN SOSTANZA, LA RICERCA E L'ANALISI DI DATI ED INFORMAZIONI TRATTE DA FONTI APERTE

DA AGRARIA A FERRAMENTA E PERFINO LE BICICLETTE

DA 70 ANNI AL SERVIZIO DI UN'INTERA COMUNITÀ

IL NEGOZIO DI PROSSIMITÀ È UN PUNTO DI RIFERIMENTO A BUTTRIO

Ci fu un tempo in cui i negozi dei nostri paesi – piccoli o grandi, ma sempre tanto amati – non erano soltanto il luogo dove andare a comprare qualcosa di necessario, di indispensabile, anche perché "superfluo" era una parola sconosciuta nel vocabolario sociale del friulano. I negozi erano un punto di incontro, di chiacchiera, di apprendimento, di aiuto: un riferimento di fiducia, con la parrocchia, per la comunità.

Poi sono arrivati tempi bui e smarriti, difficili, un'altra sfida per tutti. È vero: in questi due anni molte serrande si sono abbassate per non rialzarsi più, molte insegne si sono spente, forse per sempre. E con esse un piccolo pezzo di paese muore.

Eppure questa non è una sconfitta: è invece un insegnamento, uno stimolo ad affrontare meglio, più compatti e determinati il domani. A Buttrio lo sanno bene che il negozio di prossimità è una risposta, una soluzione potente, aggregante, un riferimento sociale forse a differenza dei mega centri commerciali. In via Roma da 70 anni questo è il credo, la parola d'ordine della **famiglia Meroi**, generazione dopo generazione, sempre con il coraggio di intraprendere un cammino più forte delle asperità che la vita ci mette di fronte.

Lo sapeva bene **Aldo**, quando nel 1952 aprì l'Agraria Meroi avviando il commercio di materiali per l'agricoltura e l'edilizia e di articoli casalinghi. Lo sa bene il figlio **Lucio**, entrato in azienda nel 1959 assieme al fratello **Marcello**, ampliando l'offerta (ferramenta, utensileria, colori, materiale elettrico e fai da te) e trasformando in realtà il suo sogno di sempre, la bicicletta, diventando anche concessionario della prestigiosa marca Atala. Lo sa il nipote **Filippo**, titolare dall'ottobre del 2018 e capace di cavalcare con destrezza e successo l'evoluzione/evoluzione del commercio.

Un sottile ma molto robusto filo rosso lega queste tre generazioni di imprenditori: il coraggio di osare, la forte capacità di adattarsi ai tempi che cambiano sempre più velocemente, l'umiltà di insegnare e di imparare un mestiere che continua ad evolversi. Con questo humus umano e professionale alle spalle, i Meroi sanno che ora il futuro si costruisce su tre pilastri: l'imprenditore deve saper offrire sempre qualità, convenienza, innovazione e servizio puntuale al cliente; le associazioni di categoria e la pubblica amministrazione, dal canto loro, sono chiamate a

sostenere il più possibile le attività nei paesi e nei centri storici; i consumatori sanno che possono trovare nel negozio di prossimità tutto il necessario, con un ingrediente in più, che si chiama umanità, senso sociale, incontro, percorso condiviso, crescita comune. A Buttrio, in questi primi 70 anni i Meroi, da Aldo a Lucio a Filippo, hanno sempre capito che là dove c'è impresa c'è vita, c'è incontro, c'è comunità, c'è un'occasione di crescita per tutti.



Filippo e Lucio Meroi

IL MONDO INDUSTRIALE SEMPRE PIÙ ATTENTO ALL'AMBIENTE

QUANDO GLI SCARTI INDUSTRIALI DIVENTANO UNA RISORSA

LE BRICCHETTATRICI PER TRUCIOLI DI EIDOS ENGINEERING SI INSERISCONO ALL'INTERNO DEI PROCESSI PRODUTTIVI INNOVANDO LA GESTIONE DEGLI SCARTI

La crescita costante di Eidos Engineering, azienda di Spilimbergo che ha esordito nel 2016 vendendo nove macchine ed ha chiuso il proprio ultimo anno con oltre quaranta bricchettatrici vendute in Europa, fotografa perfettamente l'evoluzione di un mondo industriale sempre più attento all'ambiente e agli sprechi. La Eidos, infatti, realizza macchine che sono in grado di trasformare gli scarti delle lavorazioni industriali in vere e proprie risorse.

Le bricchettatrici per trucioli metallici e polimerici di Eidos si inseriscono all'interno dei processi produttivi innovando la gestione degli scarti.

Ne riducono il volume e recuperano sostanze inquinanti come gli olii refrigeranti, e ottimizzano il trattamento dei trucioli con importanti riduzioni di costo - permettendone persino una valorizzazione economica, dato che i bricchetti valgono molto più dei trucioli. «Il momento storico attuale ha sicuramente cambiato la sensibilità da parte delle persone, ma anche degli imprenditori, nei confronti

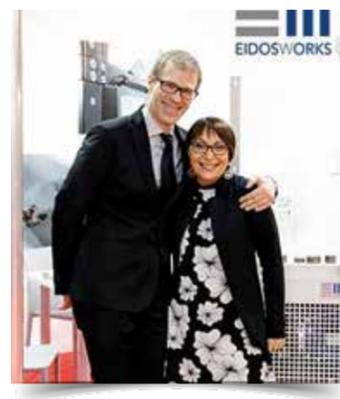
dell'ambiente e della vita in generale» ha sottolineato **Stefano Galassi**, amministratore della Eidos Engineering e la compagna **Michela Cilenti** con cui anche condivide l'avventura professionale.

«Fino a non molto tempo fa il nostro mercato era prevalentemente estero, ma da un anno a questa parte abbiamo notato una notevole inversione di tendenza: allo stato attuale, infatti, il mercato italiano rappresenta il 25% delle nostre vendite. Questo è segno che anche qui in Italia sta attecchendo una nuova mentalità».

Questa strategia di gestione degli scarti di lavorazione un tempo era appannaggio delle grosse aziende, che potevano permettersi investimenti importanti in macchinari adeguati.

Grazie alle tecnologie sviluppate da Eidos, tuttavia, oggi macchine di questo tipo possono essere inserite nei processi produttivi a prescindere dalle dimensioni, anche in piccole realtà industriali ed officine, favorendo il diffondersi di una nuova

sensibilità ambientale a tutti i livelli. E permettendo anche alle Pmi di poter entrare in quei meccanismi virtuosi di valorizzazione delle proprie risorse che si riflettono in positivo sui bilanci delle aziende stesse.



Stefano Galassi (amministratore Eidos) e Michela Cilenti

LA CURA PER LA SCELTA DELLE MATERIE PRIME È MASSIMA

NUOVI E RAFFINATI MENÙ VEG

NOVITÀ AL CAFFÈ TOMASO A UDINE CON SABINA JOKSIMOVIĆ. LA CHEF INCANTA GLI AVVENTORI CON PIATTI ORIGINALI FATTI DI PRODOTTI GENUINI E BIOLOGICI



Già in un team che si è guadagnato una stella Michelin nel 2016, **Sabina Joksimović** appena si è messa ai fornelli del Caffè Tomaso in via della Prefettura ha portato aria decisamente nuova a Udine. A dirlo sono i numeri di coperti occupati, anche in tempi in cui la pandemia ha reso la vita difficile ai ristoratori. Tagliato il nastro il 28 gennaio, l'attenzione per una proposta tutta vegetariana e vegana «è stata tale da sorprendermi», confessa la chef un mese dopo. Il ristorante,

attivo già da qualche anno, ora ha riaperto i battenti con una scelta radicale, perché «mi è stata data carta bianca dopo avermi vista operare al ristorante Villa Tizzano di Santa Maria la Longa», ripercorre la giovane Sabina, che incanta gli avventori con un menù che nasce da una importante cultura personale, da scelte meditate nel tempo e da una "filosofia di vita" tradotta in portate originali e invitanti. Prima vegetariana e poi vegana lei stessa, Sabina, di origine serba, porta

nella sua professione una storia importante a contatto con la terra e la natura, che l'hanno educata a scegliere solo prodotti genuini e biologici, a usare tutto, «dalle foglie alle radici» e ad avere particolare cura nell'abbinare gusti e colori. È così che nasce, per esempio, «il broccolo romanesco tagliato a listarelle e arrostito, condito con germogli di Daikon, crema di raviolo, radicchio marinato, crema di fagioli neri e chips di patate viola», illustra Sabina, raccontando uno dei suoi piatti preferiti. Piene di gusto e di armonia anche le «Praline di ceci e agrumi», un piatto vegano con crackers integrali, indivia belga, maionese all'alga spirulina e olio alle piante». Per ora il menù degustazione prevede quattro portate, ma a breve si allungherà e le proposte saranno arricchite anche con menù esclusivamente vegani. Se la cura per la scelta delle materie prime è massima, e la preferenza è per quelle raccolte direttamente dall'orto, nella cucina di Caffè Tomaso Sabina realizza tutto da sé. Dagli estratti alle creme per i condimenti, fino all'olio che aromatizza in tanti modi differenti. «È una cucina equilibrata, che sazia, soddisfa il palato e lascia leggeri», sintetizza la chef, che ama la cucina ma frequenta anche la sala «per avere un contatto diretto con gli ospiti».

Antonella Lanfrit

BAR CAFFETTERIA BERNAL

APERITIVO DAL TOCCO FEMMINILE

DAL 7 OTTOBRE A GESTIRE IL LOCALE DI VIALE UNGHERIA A UDINE È NATALIA ELIAS BERNAL OLTRE ALLA CLASSICA OFFERTA ANCHE PRANZI CON PIATTI PRONTI E NON SURGELATI

Un riferimento per gli abitanti del quartiere, punto di ritrovo dove scambiare una chiacchiera per le persone più anziane, ma anche per i giovani, che possono contare su uno spazio carino in cui darsi appuntamento e godersi un aperitivo con le diverse formule di promozione proposte. Il Bar caffetteria Bernal, in viale Ungheria, ha inaugurato lo scorso 7 ottobre con un tocco femminile, sotto la gestione di **Natalia Elias Bernal**, e in questi primi mesi, nonostante la crisi legata al Covid, calo dei consumi, smart working e dad, il primo bilancio è più che positivo. Del resto la titolare, Natalia, di nazionalità argentina ma da ormai diversi anni a Udine, non ha dubbi: questo è il lavoro che avrebbe sempre voluto. «Sono arrivata in Italia, a Udine, nel 2017 dall'Argentina e il mio primo impiego l'ho trovato in un bar di un centro commerciale alle porte della città - spiega l'imprenditrice -. Lì ho imparato questo mestiere, ma gli orari non mi permettevano di conciliare l'impegno con la famiglia e ho cambiato, trovando sempre occupazione come barista». Nel marzo 2021, però, la preoccupazione per la situazione lavorativa e la paura di ritrovarsi senza lavoro le danno coraggio per compiere una scelta: aprire una propria attività. «Mi sono rivolta alla Camera di commercio,

essendo straniera e anche inesperta rispetto al mondo dell'imprenditoria - racconta -, a cui mi sono completamente affidata anche per la parte legale e ho ricevuto un appoggio straordinario». Poi la ricerca del locale, in viale Ungheria qualche piccolo lavoro di ristrutturazione e il bar ha ripreso vita: due dipendenti, cortesia, cordialità, e tanta passione. Il bar propone, oltre alla classica offerta, anche pranzi, appoggiandosi a un laboratorio del territorio che rifornisce i locali senza cucina con piatti pronti e non surgelati. «Ho voluto dare luce a questo angolo un po' buio della città e miei clienti sono così felici che abbia aperto che mi ripagano di tutte le fatiche - prosegue la titolare -: i tempi non sono i migliori, speriamo tutto torni presto alla normalità». Una scelta coraggiosa quella di Natalia, che ha avuto come esempio le tre precedenti titolari da cui sente di aver imparato molte cose: «Mi hanno sempre affascinato e mi sono detta, perché no? Questa decisione è partita da un impulso - conclude -, ma il rischio non mi ha fatto paura, anzi, ha mosso in me l'entusiasmo che tutti i giorni traspare da dietro al bancone per i miei clienti. Lo rifarei mille altre volte».

Giulia Zanella



A SAN GIORGIO DELLA RICHINVELDA

FALEGNAMERIA CHIAROT L'ARTIGIANATO VERO

GIOVANNI, FIGLIO D'ARTE, CREA PEZZI UNICI E SU MISURA: DALLE CUCINE AI MOBILI AGLI SCURI. "LAVORIAMO ANCORA COME UNA VOLTA"

Figlio d'arte, convinto "reazionario", **Giovanni Chiarot** è il "marangon" per antonomasia, un falegname puro proprio come quelli di una volta. Suo padre Luigi, con la moglie, aprì l'attività nel 1976 a San Giorgio della Richinvelda, seguendo una passione che lo pervase già dall'età di 11 anni. Apprese questo nobile mestiere presso una falegnameria del paese, poi si mise in proprio. Da allora in casa Chiarot nulla è cambiato, eccetto la logistica: il vecchio spazio di lavoro, divenuto oggi il garage di Giovanni, è stato sostituito da un ampio capannone di 500 mq, che ospita le stesse attrezzature acquistate dai suoi genitori negli anni 80. La lavorazione completamente artigiana segue quindi la strada tracciata da Luigi, che però aveva tentato di inserirsi nel settore del serramento. Giovanni, 39 anni, invece fa un coraggioso salto nel passato e punta sul mobile su misura in legno massiccio, senza intraprendere gare con concorrenti più strutturati. Si specializza sia nelle riparazioni (scuri, sedie, cucine, porte, finestre, levigazione

pavimenti), sia sulla riparazione di oggetti di arredamento, dalle scale ai tavoli, non senza essersi fatto prima le ossa restaurando mobili di ville e palazzi veneziani.

C'è talmente tanta richiesta di artigianato "vero", ormai in via d'estinzione, che la Falegnameria Chiarot fornisce il servizio pure di domenica. L'arte di famiglia piace anche alla sorella Meri, dedita a carteggiare e stuccare i lavori di Giovanni. Il segreto di questo successo è evidente: "Lavoriamo ancora come una volta, ogni pezzo viene creato su misura ed è unico". Giovanni, infatti, taglia, incolla, assembla, dai tavoli alle cucine, esattamente come faceva suo padre 40 anni fa. Negli ultimi tempi ama fondere materiali diversi (legno, resine, vetro, acciaio), spesso partendo materiali di proprietà dei clienti, magari abbandonati e riportati a nuova vita.

Rosalba Tello

DUE ARTISTI ALL'ARISTON

ESIBIRSI PORTA IL FVG AL FESTIVAL DI SANREMO

Un po' di Friuli Venezia Giulia al Festival di Sanremo: la cooperativa Esibirsi di Morsano al Tagliamento, aderente a Confcooperative Pordenone, è stata presente in piazza Colombo nel centro ligure, a poca distanza dal teatro Ariston, con un proprio corner informativo per consulenze gratuite sulla tematica dei diritti e doveri dei lavoratori dello spettacolo, insieme a Voci.fm.

Un'occasione interessante per i lavoratori di un settore in grossa sofferenza a causa della pandemia. Esibirsi, attiva dal 2002 e con circa 4500 soci attivi, è la cooperativa del settore artistico più grande in Italia. E due dei suoi soci hanno calcolato anche il palco della manifestazione canora.

«Quest'anno - svela il vicepresidente di Esibirsi **Giuliano Biasin** - abbiamo avuto il piacere di vedere Claudio Junior Bielli, uno dei nostri soci, dirigere l'orchestra di Sanremo per Fabrizio Moro, in gara tra i big, mentre, nella serata delle cover e dei duetti, la bravissima Margherita Vicario, anche lei socia da

alcuni anni ed artista affermata nel panorama indipendente nazionale, si è esibita con La Rappresentante di Lista insieme a Cosmo e Ginevra».

CLAUDIO JUNIOR BIELLI HA DIRETTO L'ORCHESTRA DI SANREMO PER FABRIZIO MORO, MENTRE MARGHERITA VICARIO SI È ESIBITA CON LA RAPPRESENTANTE DI LISTA

Il corner informativo è stato anche un punto per far sentire la voce del settore degli spettacoli, che sta faticosamente cercando una ripartenza. «In questo momento - aggiunge Biasin - è

necessario riconoscere dei ristori che vadano a risarcire le perdite di lavoro importanti subite dai lavoratori in seguito al decreto festività, che di fatto ha cancellato la quasi totalità degli ingaggi in calendario. Poi quello che tutti chiedono a gran voce è semplicemente di poter avere nuovamente la possibilità di lavorare».

«Il settore spettacolo - sottolinea **Luigi Piccoli**, presidente di Confcooperative Pordenone - dopo i momenti critici delle fasi più acute dell'emergenza sanitaria, ora sta cercando di riprendersi. Grazie a progetti che coinvolgono anche cooperative di altri settori, siamo riusciti a creare nuove prospettive sul territorio provinciale pordenonese. Esibirsi, con la sua dimensione nazionale, rappresenta una voce importante per portare l'impegno di tanti su un palcoscenico importante come quello di Sanremo». Da 20 anni, con al fianco Confcooperative Pordenone, Esibirsi si occupa di dare agli artisti una struttura che permetta loro di poter lavorare in piena regola con tutti gli adempimenti contrattuali,

fiscali, contributivi ed assicurativi necessari e l'assistenza continua di professionisti. Il tutto ad un costo annuale limitatissimo. Oltre 9500 gli artisti che hanno fatto parte della cooperativa dalla sua fondazione, dal dopolavorista all'artista professionista.

«Fare in modo che i lavoratori dello spettacolo possano lavorare in regola è fondamentale per dare forza al settore dello spettacolo - conclude Biasin - perché è l'unico modo per ridare la necessaria dignità ad un settore che era già in grossa crisi, ed al quale la pandemia ha inflitto danni enormi che richiederanno anni per essere sanati. È necessario che quanto il nostro settore produce emerga nella sua totalità».



Giuliano Biasin e Luigi Buggio

MACCHINE PER LA PULIZIA IDRODINAMICA

XDEA, PIONIERI DELLA TRASFORMAZIONE ECOLOGICA

Ridurre drasticamente le emissioni di Co2 grazie all'utilizzo di veicoli elettrificati: è questo che si propone di fare Xdea srl, giovane e dinamica realtà di Sacile.

Nata da un'intuizione dei due soci **Luciano Cappellotto** e **Giorgio Ferigo**, che per primi hanno colto un'opportunità legata alla trasformazione ecologica, Xdea si sviluppa dopo una trentennale esperienza maturata in una importante società, del settore di allestimenti di veicoli industriali per la pulizia idrodinamica delle canalizzazioni.

Xdea è specializzata nella progettazione e nella costruzione di macchine per l'aspirazione degli scarichi fognari, pulizia idrodinamica delle canalizzazioni e delle condotte, l'aspirazione ed il trasporto di fanghi e liquami civili, di rifiuti industriali e tossicocivi.

«Ho lavorato tantissimi anni nella società che porta il mio cognome - le parole di Luciano Cappellotto, co-titolare di Xdea - ; poi ho deciso di staccarmi e portare avanti un nuovo e ambizioso progetto. Calcolando che una delle voci di spesa maggiore per il cliente è data dal gasolio e dalle manutenzioni, io e il mio socio siamo andati a modificare il sistema di trasmissione e ad elettrificare le componenti montate sulle macchine - sottolinea Cappellotto -.

Ci siamo appoggiati ad istituti d'eccellenza come il Politecnico di Milano per calcolare e verificare la generazione dei flussi e la parte elettronica di queste componenti e poi, mediante test, abbiamo sviluppato il nostro progetto. Abbiamo poi partecipato a dei

bandi di ricerca e sviluppo e siamo riusciti a realizzare dei mezzi elettrificati. Abbiamo poi inserito delle batterie al litio rendendo questi veicoli molto silenziosi; potendo così lavorare nei centri abitati, di notte e specialmente all'interno dei siti produttivi anche con motore spento, abbiamo così abbattuto anche i costi e le emissioni inquinanti. Il passo successivo - prosegue Cappellotto - è stato quello di allestirli su camion completamente elettrici e di

diverse dimensioni. Nel 2024-2025 è prevista l'interdizione nelle città metropolitane dell'uso di mezzi termici all'interno delle cinture urbane. I "mezzi di servizio", adibiti alla pulizia, dovranno per forza essere elettrici e con il nostro sistema che è stato brevettato a livello europeo saremo un player

importante».

L'azienda conta oggi 35 dipendenti, 20 dei quali impegnati nella produzione, i restanti nel comparto tecnico e commerciale.

«Oltre a queste risorse - sottolinea Cappellotto - ci avvaliamo di un team di specializzato di consulenti esterni per la parte elettronica, per la gestione dei software e la progettazione di determinati motori». Attualmente l'azienda è presente con i propri mezzi in tutta Europa, in particolar modo in Olanda, Danimarca, nei paesi scandinavi, in Francia, in Italia e in Brasile. «Siamo costantemente in contatto con la divisione elettrica di importanti case costruttrici come Renault Trucks; confido che per il prossimo futuro ci possano essere nuovi e importanti sviluppi» chiosa Cappellotto.

Giada Marangone



ANCHE MUSICA DAL VIVO E APERITIVO CON DJ SET

LA CONCA: PIZZA, PESCE E LA MITICA PORCHETTA

CON LA SECONDA GENERAZIONE DELLA FAMIGLIA POLETTI IL LOCALE DI FONTANAFREDDA SI È RINNOVATO PUNTANDO MOLTO SULLA MISE EN PLACE E L'IMPIATTAMENTO

Da locale tipico con cucina tradizionale e casalinga a pizzeria e ristorante che punta sulla qualità: la Conca di Fontanafredda di Pordenone in pochi anni, grazie alla nuova gestione, seconda generazione della famiglia Poletto, ha rinnovato il locale e migliorato l'esperienza per la propria clientela.

«Il ristorante nasce nel 1987 grazie ai miei genitori: Giuseppe Poletto e Daniela Contardo; nel 2000 diventa anche pizzeria e a giugno 2021, con il pensionamento dei miei genitori, c'è stato il passaggio di consegne a me, mio fratello Rudy e mia moglie Samatha Pessotto» le parole di **Oscar Poletto**, co-titolare del ristorante-pizzeria La Conca.

È STATO FATTO UN GRANDE INVESTIMENTO CHE HA PERMESSO DI ACQUISTARE UN NUOVO FORNO DELLA PIZZA E DI RINNOVARE LA CUCINA

«Abbiamo puntato molto sull'evoluzione del concetto di cucina, la mise en place e l'impiattamento con l'introduzione di due chef e un aiuto cuoco» sottolinea Oscar Poletto.

Lo chef Gianfranco Faustini ha lavorato per 35 anni all'Hotel de la Poste a Cortina e vanta una pluriennale esperienza e professionalità nella ristorazione d'eccellenza. In cucina inoltre si affiancano Andrea Della Gaspera, giovane chef che punta a terminare l'Università Alma e diventare uno chef stellato e

Angela, l'aiuto chef che supporta e completa lo staff di cucina.

«A queste tre risorse si affiancano un pizzaiolo, mio fratello Rudy che supporta il reparto pizze ed è lo specialista della porchetta, io, mia moglie e tre persone dinamiche e solari in sala» commenta Poletto. La Conca è aperta dalle 11.00 alle 14.00 e dalle 19.00 alle 22.00, il sabato dalle 19.00 a mezzanotte. La pizzeria-ristorante resta chiusa nell'intera giornata di martedì, il lunedì e il sabato la mattina. «Stiamo ultimando molteplici migliorie nel locale. Abbiamo investito oltre 50.000€ e a gennaio siamo ripartiti con nuova energia, entusiasmo e moltissime novità - continua Poletto -. Abbiamo modificato ed ampliato la cucina, rinnovato la linea di lavaggio che abbiamo spostato all'esterno dall'area cucina per rendere quest'ultima più ampia e confortevole guadagnando ben tre metri di spazio. Abbiamo inoltre sostituito il forno della pizza, sempre a legno, ma di ultima generazione, con piano portante che si abbassa e permette una cottura più uniforme e con una maggiore capienza. Prima potevamo infornare 7-8 pizze contemporaneamente, ora 10-11 pizze con un forno che non ha bisogno di essere controllato come un forno statico, migliorando la produttività. In un secondo momento il forno è predisposto per essere sempre a legna misto gas. In cucina infine sono stati acquistati 2 banchi frigo per eliminare una cella e ottimizzare gli spazi». Piatti tradizionali come la porchetta, da sempre "l'emblema del ristorante", ma anche grande varietà di pizze, carni con tagli ricercati e prodotti di qualità e novità, con l'introduzione dello chef Faustini, di un menù di pesce: queste le novità della nuova gestione.



«Quest'estate abbiamo introdotto nel menù un fritto misto di pesce e puntiamo molto su piatti a base di pesce - prosegue Oscar Poletto -. È appena uscito il nuovo menù primaverile con molte sorprese. Stiamo inoltre organizzando numerosi appuntamenti. Novità 2022 il mercoledì con musica dal vivo, gruppi e cover band con la formula cena più serata/festa e il venerdì organizzeremo l'aperitivo dalle 19 alle 23 con dj set. Avendo un grande giardino, organizzeremo serate con musica durante tutta l'estate che per noi rappresenta un momento particolarmente importante».

(g.m.)

MICHAEL BORTOLOTTI

AGLIO DI RESIA, DALLA RETE AL PIATTO

Ha un sapore davvero intenso, gustoso e dolce. Sono le caratteristiche che rendono l'aglio di Resia unico e diverso dagli altri. Non solo. È in grado di dare un tocco saporito alle pietanze, persistente, ma non acre, oltre ad essere altamente digeribile.

A parlarci delle peculiarità di questa prelibatezza è **Michael Bortolotti**, giovane imprenditore della Val Resia.

La sua grande passione per il territorio lo ha spinto alcuni anni fa ad avviare proprio a Resia, in via Varcota 11, un'azienda agricola, dedicata alla produzione di aglio e trasformati d'aglio e orticole.

Dopo gli studi, nel 2018, appena venticinquenne, ha infatti costituito l'azienda agricola biologica La Resiana, che prende il nome dalla terra in cui

è cresciuto, incastonata tra l'Austria e la Slovenia, nel nord-est del Friuli Venezia Giulia. «Sono molto legato al mio territorio - ha spiegato - ho fatto questa scelta perché volevo restare qui e valorizzare il territorio. Sicuramente è stata una grande sfida».

E la sfida non è finita. Visto che ha dovuto affrontare anche il periodo del lockdown nella fase iniziale dell'attività.

«Il lockdown - ha spiegato - ha avuto

certamente un impatto negativo legato al fatto che non c'era turismo, mancavano le persone ed era difficile vendere, ma ha anche offerto l'opportunità di potenziare e sviluppare altri canali, come l'e-commerce». Nella sezione shop del sito www.laresiana.it propone on line l'aglio e le prelibatezze a base di aglio accanto a diversi tipi di miele.



Michael Bortolotti

Oggi l'azienda di Michael si estende per circa 6 ettari, di cui uno dedicato alle colture.

Nella sede aziendale è presente un piccolo spaccio dove acquistare il prelibato aglio, i prodotti trasformati e il miele.

Bortolotti è inoltre referente dell'aglio di Resia, che è entrato a far parte dei presidi Slow food dal 2004.

L'aglio di Resia, chiamato "strok" dai resiani, rappresenta un prodotto della tradizione, coltivato

da ogni nucleo familiare, con caratteristiche organolettiche ben definite, grazie alla conformazione microclimatica della valle. Ha un bulbo di piccole/medie dimensioni, con un numero di spicchi che varia da 6/9, avvolti da una tunica rossastra.

Per le sue peculiarità è un ingrediente culinario molto ricercato nel comparto gastronomico.

Mara Bon

ANDREA PILO E BARBARA ANTONINI

DUE LOCALI E L'AMORE PER LA CARNE

Da Pordenone a Sauris, in nome della passione per la ristorazione: è la storia di **Andrea Pilo** e **Barbara Antonini**, che nel 2018 hanno aperto in via Mazzini lo Steam - la prima steak house a Pordenone, che in quanto progetto imprenditoriale innovativo si è anche visto riconoscere i finanziamenti Por-Fesr. «È tutto

nato dalla passione di mio marito per la materia prima carne - racconta Barbara - : abbiamo fornitori sia all'estero che in Italia, e questi ultimi li ispezioniamo personalmente almeno una volta l'anno. Ci forniamo solo da aziende che rispettano determinati standard di qualità della carne e di benessere degli animali». C'è carne per tutti i gusti e di tutte le provenienze, compresa la celebre Wagyu (meglio nota come Kobe) giapponese; cotta rigorosamente alla brace, su forno a carbone.

Se nel caso pordenonese c'è stata la volontà di rispondere ad un segmento di mercato ancora non coperto dalla ristorazione cittadina, con Sauris c'è stata anche una questione "di cuore": «Con mio marito andavo sempre a festeggiare l'anniversario in questo residence - racconta Barbara - il cui ristorante aveva chiuso nel 2018. Il titolare pensava di ricavarne delle camere: ma, essendo ormai in confidenza

con lui, abbiamo rilanciato con la proposta di un nuovo ristorante.

Così Oro Nero, incentrato sul fine dining, ha aperto a luglio 2021».

L'idea di un secondo locale c'era già da prima della pandemia, che ha poi bloccato i progetti: «Ma noi avevamo già avviato il lavoro per



Andrea Pilo e Barbara Antonini

rendere autonomo lo Steam, così quando è stato possibile partire i responsabili erano già organizzati per consentirci di dedicarci a Sauris».

Una scelta non facile in un momento di incertezza, in cui il Covid allenta ma non molla la presa: «Gli sforzi sono ancora tanti - ammette Barbara - ma la nostra fortuna sono stati i collaboratori, che ci sono venuti incontro e non ci hanno lasciati per cercare, comprensibilmente, impieghi più sicuri.

Siamo molto riconoscenti,

perché ci hanno permesso di andare avanti». Tra le difficoltà attuali c'è poi naturalmente il costo dell'energia, con bollette praticamente triplicate: «Andiamo avanti giorno per giorno, ma l'obiettivo è che questo non vada a scapito della qualità: abbiamo già confermato tutti gli accordi con i fornitori». Info: steampordenone.com e ristoranteoroneo.it

Chiara Andreola

FABIANA BON

LA DEDIZIONE PER L'ACCOGLIENZA

Fabiana Bon è l'anima dell'hotel Ai Dogi di Palmanova ed è stata riconfermata Presidente del consiglio direttivo di Terziario Donna Concommercio Udine.

La sua è una storia professionale di amore e dedizione per il mestiere dell'accoglienza: «ho iniziato come dipendente in una struttura ricettiva e poi, dopo la laurea, ho deciso di mettermi in proprio. Nel 2007, insieme a mio marito, ho chiesto un finanziamento per poter acquistare e ristrutturare l'immobile che si affaccia sulla Piazza Grande di Palmanova».

L'hotel 3 stelle Ai Dogi ha aperto nel 2009 con 10 camere che sono diventate 15 nel 2013 e, successivamente, 23 nel 2018.

Fabiana gestisce l'hotel insieme al marito e al figlio: «durante la settimana lavoriamo soprattutto con le

persone che vengono in zona per lavoro, mentre il weekend le camere si riempiono di turisti. Arrivano soprattutto da Austria, Germania ed est Europa: prima del Covid, c'era stato un notevole aumento delle presenze, aiutato in particolare dal ciclo-turismo e anche dal percorso del Cammino Celeste».

Durante il primo lockdown, l'hotel ha chiuso, ma Fabiana non si è mai fermata e ha approfittato per rinnovare gli ambienti e cambiare tutti i pavimenti



Fabiana Bon

delle camere.

«Nelle ultime settimane abbiamo rivisto passaporti serbi e bosniaci e anche un aumento della media delle prenotazioni. Abbiamo molti clienti affezionati: scelgono Palmanova come prima tappa in Italia, dormono da noi e poi proseguono per altre mete. Mettiamo tutta la nostra passione

nel servizio al cliente: dalla perfetta pulizia alle attenzioni per ognuno, trattiamo le persone come fossero di casa affinché il ricordo del territorio sia sempre strettamente collegato all'esperienza che vivono da noi».

«Essere donna, mamma di due figli e intraprendere un percorso imprenditoriale non è stato semplice: ci vuole impegno, passione e caparbità. Proprio per questo sono ancor più orgogliosa della riconferma a Presidente: è un ruolo che mi permette di valorizzare le imprenditrici femminili e

trasferire valori alle giovani donne che sognano di aprire un'attività e che magari si sentono insicure nel compiere questo passo.

Gli obiettivi dei miei prossimi 5 anni sono formazione, attenzione al sociale, sostenibilità e credito alle aziende femminili: vorrei tornare nelle scuole, il luogo dove nascono e maturano gli interessi».

Francesca Gatti

GIULIA FILIPPIN

L'ARMERIA VAJONT È IN BUONE MANI

Una donna a suo agio tra le armi. **Giulia Filippin** ha 26 anni e ha iniziato l'iter per rilevare l'attività del padre, l'armeria Vajont. «Questo è l'obiettivo - spiega - ed è una necessità, perché non intendiamo chiudere l'attività quando mio padre andrà in pensione». Per Giulia è una doppia sfida, dato che lei

ha già un'occupazione che non intende lasciare. Lavora, infatti, in un'azienda occupandosi di sicurezza e controllo delle esportazioni. È una bella scommessa, dietro cui c'è tutta la passione di portare avanti il negozio di famiglia. Un'attività che tratta prodotti non facili per una donna. «È raro in effetti - ammette - ma sono sempre stata a contatto con quest'attività», tanto che è munita di porto d'armi e ha seguito un corso di tiro dinamico con la pistola. L'armeria è

aperta dal 2005 e si trova vicino al poligono di tiro di Vajont, due realtà che potrebbero essere collegate, ma il poligono è chiuso da tempo, «l'armeria era nata anche con la speranza che il poligono riaprisse, ma sono stati vani finora, i tentativi per riuscirci». Ma l'attività prosegue ed è stata capace anche di reggere l'urto della pandemia. «Abbiamo risentito anche noi di questo periodo - spiega Giulia - abbiamo dovuto chiudere per

diverso tempo e ne risentiamo ancora, ma abbiamo attivato il canale dell'e-commerce che funziona bene, soprattutto in era Covid. Questo ci ha fatto andare avanti». La tipologia di prodotto non è facile da commercializzare on line, perché armi ed esplosivi non sono consentiti, ma tutti gli altri prodotti vengono

venduti bene. L'armeria è un punto di riferimento per gli appassionati della zona, dato che di questi negozi non ce ne sono molti. Inizia così la sfida di una giovane imprenditrice, ben consapevole che l'impegno che si sta assumendo non sarà facile.

«Occuparmi dell'armeria sarà possibile grazie al supporto di mio padre che resterà comunque una persona di riferimento in negozio. So bene che, oltre alle 8 ore che faccio



Giulia Filippin

in azienda, poi ci sarà un grande impegno per l'armeria ed è un impegno che mi sono già immaginata, ma sono sicura che ne varrà la pena» Consapevole che non sarà facile, Giulia Filippin rappresenta oggi tutta la "voglia di fare" dell'imprenditoria e di una classe lavoratrice giovane che si rimbecca le maniche.

Lisa Zancaner



MATTEO BERENGO NEL 2013 HA RIAVVIATO L'ATTIVITÀ DELLO STORICO EDIFICIO

LA CULTURA DEL MARE IN TAVOLA

L'ENOTECA DI BUTTRIO ABBINA IL BUON VINO (150 ETICHETTE) CON RAFFINATI PIATTI DI PESCE
UNA CUCINA ORIGINALE E BASATA SULLA STAGIONALITÀ

Tutto è iniziato guardando i genitori e la loro passione per la cucina. «Era la fine degli anni Novanta, stavo ultimando gli studi senza avere ancora chiaro che cosa fare nella vita. Papà e mamma la loro vita l'avevano cambiata aprendo un ristorante in cima al monte Bernadia. Ho iniziato a dare loro una mano ed è partito il mio percorso».

«Cuoco autodidatta», sintetizza **Matteo Berengo**, titolare e chef dell'Enoteca di Buttrio (non inganni il nome, rimasto quello di antica data dello stabile; il locale ha un indirizzo preciso: la cucina di pesce). «L'unico rammarico – racconta – è forse quello di non avere avuto esperienze formative da qualche collega, ma ho costruito la mia crescita attraverso libri, riviste, il metodo empirico e la passione, che ha fatto spesso da valore aggiunto».

Una decina di anni fa, la decisione di intraprendere una strada autonoma, «in accordo con i genitori». A caccia di un locale, Matteo ha colto l'occasione, nel 2013, di riavviare l'attività dello storico edificio di Buttrio, di proprietà comunale, chiuso da un paio d'anni. «Il pesce è sempre stato per me il prodotto di maggiore interesse – spiega lo chef –. La mia cucina non è più di tanto tradizionale, ha spunti di identificazione abbastanza marcati, punta su abbinamenti diversi dal solito».

MATTEO HA COSTRUITO LA SUA CRESCITA ATTRAVERSO LIBRI, RIVISTE, IL METODO EMPIRICO E LA PASSIONE

Il menù dell'Enoteca cambia ripetutamente. «Conta la stagionalità: si cucina quello che c'è a disposizione». Con l'accompagnamento di 150 etichette, quasi esclusivamente della regione (con qualche divagazione tra Alto Adige, Slovenia, per i macerati, e Francia), tra le proposte del periodo "ceviche di orata e gel di tzatziki", "gazpacho, caprino e mazzancolle", "tortelli alle erbe, scampi, crème fraîche e brodo di cavolo", "ricciola, puntarelle all'agro, bagnacauda", "branzino, pavè di patate, broccolo fiolaro, salicornia". L'Enoteca, da poco nel Consorzio Fvg Via dei Sapori, ha a disposizione 25 coperti (per le prenotazioni 0432/674131) distribuiti nella sala al primo piano. In aggiunta, nel periodo estivo, un'ampia terrazza per godere del bel tempo. La pandemia? «Ci ha destabilizzato, come tutti. Il delivery del primo lockdown ha funzionato bene, un po' più difficili sono stati i periodi delle chiusure in orario anticipato e dell'obbligo di consumazione all'esterno. Ma abbiamo reagito bene e adesso siamo ripartiti».

Marco Ballico

A MARANO LAGUNARE

PORTA DEL MAR IL RISTORO DEI PESCATORI

A Marano Lagunare, la "Porta del mar" è l'osteria più antica del paese. Situata di fronte allo storico mercato del pesce (oggi adibito dal Comune ad attività pubbliche), nel suo edificio medievale ben ristrutturato ospitava (e ospita), da sempre, i pescatori nei loro necessari momenti di ristoro e convivialità.

Al timone del locale, attualmente, c'è **Alessandra Falcomer** che, nella sua navigazione quotidiana, si avvale di un equipaggio tutto al femminile. «Dopo alcune esperienze di ristorazione in vari locali della Riviera friulana – spiega Alessandra –, ho sentito il bisogno di gestire tutta mia e, è liberata la mar», nel rimboccata le accettato la Siamo in una del pesce del perciò, l'osteria alle tradizioni. per il 90% da cantine (quasi la metà imbottigliati Colli Orientali).



Alessandra Falcomer

la varietà di bollicine che ben si abbinano ai piattini di sarde in saor o di bresaola di tonno, serviti come spezzafame o aperitivo. Se poi si opta per salumi e formaggi, ovviamente, il desiderio è facilmente esaudito.

Nelle due belle sale da pranzo (con anche un caldo fogolar), c'è posto per una settantina di coperti che vengono presi d'assalto dai clienti provenienti da tutto il Friuli VG, Trieste compresa. Non mancano gli austriaci e, perciò, non è un caso che il menù (semplice e con soli piatti a base di pesce) sia bilingue: italiano e tedesco. Dai fornelli, governati da Alessandra, escono così degli ottimi fritti e primi squisiti: zuppa di pesce; pasta alle vongole, ai frutti di mare, alle mazzancolle... Per il pesce crudo, basta prenotare con un certo anticipo. La "Porta del mar" (via Porto del Friuli 3) è chiusa per turno di riposo il mercoledì. Negli altri giorni della settimana, apre dalle ore 8.00 alle 16.00 e dalle ore 17.00 alle 23.00. Info e prenotazioni: 0431 640060.

Adriano Del Fabro

A SUTRIO

BONDAI, IL BIRRAIO EMERGENTE

C'è anche un po' di Friuli sul podio di Birraio dell'Anno, premio nazionale organizzato da Fermento Birra; e per la precisione nella categoria di Birraio emergente, che va ad incoronare il miglior birraio artigiano d'Italia tra quelli che hanno iniziato la propria attività nei due anni precedenti.

Al terzo posto si è infatti classificato **Luca Dalla Torre** del Birrifico Bondai, aperto a Sutrio nella primavera del 2020 in piena pandemia; ma che nonostante questo è riuscito ad affermarsi ben oltre la Carnia. «Raggiungere questo traguardo in poco tempo è stato – afferma –. avuto dalla la lunga homebrewer fa le birre in che ha molto l'attenzione sulla qualità produzione: quantomeno termine, ma in anche nel Una realtà piccola – circa



Luca Dalla Torre

inaspettato Credo di aver mia anche attività di [colui che casa, ndr], influenzato che pongo della il che ripaga sul lungo questo caso breve". ancora 300 hl annui di produzione, di cui la metà venduta in loco – ma che già da qualche mese, e quindi ancor prima del riconoscimento, ha avviato progetti di crescita: «Sta per concludersi l'installazione di due nuovi serbatoi, in previsione di un aumento della produzione del 20% circa – prosegue Dalla Torre –; ed è in arrivo anche una lattinatrice di proprietà, così da essere indipendente a livello di confezionamento». Proprio le lattine rivestono infatti un ruolo chiave nella strategia aziendale, essendosi rivelate "vincenti rispetto alle bottiglie": più leggere, versatili, e più adatte anche ad una grafica accattivante. C'era poi un altro friulano in corsa, questa volta per la categoria principale: Gino Perissutti del Birrifico Foglie d'Erba di Forni di Sopra, già birraio dell'anno nel 2011. Quest'anno non è andato a podio, ma poco male: la lunga lista di premi che le sue birre hanno vinto e continuano a vincere gli fa comunque da testimone.

Info: www.birrificiobondai.it e birrificiofogliedherba.it.

Chiara Andreola

AIUTARE LE IDEE IMPRENDITORIALI NELL'ACCESSO AL CREDITO

FINANZA COMPLEMENTARE AL SERVIZIO DELLE IMPRESE

UTENTI SODDISFATTI PER IL PROGETTO REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON INNEXTA SONO STATI PROPOSTI QUATTRO WEBINAR E UN SERVIZIO DI SPORTELLO VIRTUALE

Lo scorso dicembre si è conclusa con ottima partecipazione l'iniziativa proposta dalla Camera di Commercio di Pordenone-Udine in collaborazione con Innexa per sensibilizzare il tessuto imprenditoriale del territorio sui temi della finanza complementare. Nel corso del 2021 sono stati proposti infatti quattro webinar di informazione generale sugli strumenti di finanziamento disponibili e un servizio di sportello virtuale per ottenere un incontro "one-to-one" con gli esperti messi a disposizione da Innexa, che è la struttura di riferimento nel settore della finanza e del credito per le aziende facenti parte del sistema camerale, con particolare attenzione a strumenti, servizi e modelli di finanza complementare.

L'obiettivo di questo progetto è stato quello di aiutare le idee imprenditoriali a prendere forma, accompagnandole nell'accesso al credito e ai mercati finanziari.

La finanza complementare offre alle imprese interessanti opportunità di diversificazione delle fonti di finanziamento, tanto più importanti in una fase particolarmente critica come quella attuale, in cui è fondamentale garantire liquidità immediata e capitali per i piani di rilancio e di sviluppo. I webinar hanno dato la possibilità alle imprese di conoscere una gamma molto diversificata di strumenti, che spesso sono di difficile individuazione e selezione per chi non ha sufficiente

dimestichezza con le opportunità che l'innovazione finanziaria e digitale hanno proposto sul mercato negli ultimi anni.

Le imprese hanno dimostrato di essere interessate al progetto, partecipando ai webinar e richiedendo un incontro on-line personalizzato con gli esperti, apprezzando soprattutto la digitalizzazione del servizio e la possibilità di non dover per forza raggiungere la sede camerale, con notevole risparmio di tempo e costi.

I partecipanti ai seminari online hanno espresso un giudizio positivo in relazione ai temi trattati e alla chiarezza espositiva dei relatori, richiedendo successivamente un incontro one to one personalizzato, soprattutto sui temi come le misure nazionali dedicate alle start up innovative e alle pmi innovative, l'equity crowdfunding e il reward

crowdfunding, e il microcredito.

Circa il 90% degli imprenditori che hanno partecipato agli incontri personalizzati si è dichiarato molto soddisfatto delle indicazioni ricevute e della disponibilità e chiarezza degli esperti.

La Camera di commercio di Pordenone-Udine, visto il successo dell'iniziativa, sta valutando di proporre anche per il 2022 nuovi servizi dedicati su questo importante tema

INNEXTA È LA STRUTTURA DI RIFERIMENTO NEL SETTORE DELLA FINANZA E DEL CREDITO PER LE AZIENDE FACENTI PARTE DEL SISTEMA CAMERALE, CON PARTICOLARE ATTENZIONE A STRUMENTI, SERVIZI E MODELLI DI FINANZA COMPLEMENTARE

FORMAZIONE E ORIENTAMENTO

CICLO DI WEBINAR PER STUDENTI



Già con l'inizio del 2022 la Camera di Commercio ha avviato un ciclo di webinar rivolti agli istituti scolastici di secondo grado. Il primo seminario online, dal titolo "Giustizia Climatica", si è svolto il 26 gennaio e ha visto la partecipazione di 33 classi, coinvolgendo la maggior parte degli Istituti delle ex province di Pordenone e Udine.

Seguirà un prossimo incontro, dal titolo "Il cibo che verrà - Nutrirsi senza divorare il mondo", che si terrà in diretta streaming il 24 febbraio. In questo caso si parlerà dei costi della nostra alimentazione: non solo quello che paghiamo alla cassa, spesso l'unico fattore di cui si tiene conto, ma considerando anche il costo ben più pesante che comprende ambiente e risorse. Scelte alimentari intelligenti e sostenibilità ambientale dovrebbero andare di pari passo: sono necessari pochi accorgimenti per renderlo possibile.

Nella giornata dell'8 marzo ci sarà poi il webinar "2022 European year of youth: quello che l'Ue fa per noi!". Il 2022 è infatti l'anno europeo dei giovani: il Consiglio Europeo ha posto in evidenza la necessità che quest'Anno contribuisca a integrare la politica in materia di gioventù, ossia a garantire che tutte le politiche dell'Unione - nel settore dell'ambiente, dell'istruzione, della cultura innanzitutto, ma poi in tutti gli altri - tengano conto delle questioni giovanili. Con il webinar si scopriranno i programmi e le azioni messe in atto dall'Ue.

Il 17 marzo ci sarà poi il seminario online "Innovazione e tradizione: Le idee che fanno impresa", con le testimonianze di giovani imprenditrici e imprenditori che operano a cavallo tra le start up innovative e la tradizione.

Il programma continuerà il 25 marzo con "Stereotipi no grazie", un dibattito sui temi del superamento delle disuguaglianze di genere e di inclusività; mentre si concluderà il ciclo i primi di aprile con "Scuola e lavoro: dalla formazione alla professione", per fare una panoramica sulle competenze e figure professionali più richieste nel mondo del lavoro e come raggiungerle.



FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

PORDENONE-UDINE
www.pnud.camcom.it
PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Ci trovi a PORDENONE
Azienda Speciale ConCentro
tel. 0434 381602
formazione@pn.camcom.it
www.pnud.camcom.it

UDINE
I.TER Società consortile a r.l.
tel. 0432 273245
ricercaeformazione@pnud.camcom.it
www.pnud.camcom.it
facebook: @cciaaudformazione

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

CORSI FINANZIATI PIPOL online



TECNICHE DI WEBMARKETING
Data: fine febbraio/inizio marzo 2022 Durata: 250 ore

CORSI FINANZIATI PSR online



TECNICHE INNOVATIVE IN AGRICOLTURA BIOLOGICA: L'ORTICOLTURA
Data: marzo 2022 Durata: 24 ore

E-COMMERCE, WEB MARKETING E SOCIAL MEDIA MARKETING
Data: marzo 2022 Durata: 40 ore

LA GESTIONE CONSERVATIVA DEL TERRENO
Data: aprile 2022 Durata: 24 ore

MARKETING TERRITORIALE
Data: aprile 2022 Durata: 24 ore

CORSI GRATUITI PER IMPRESE online

I SOCIAL NETWORK NEL SETTORE TURISTICO/RICETTIVO: come creare contenuti grafici efficaci
Data: 28 febbraio 2022 Durata: 2 ore

COMUNICARE IN INGLESE CON IL TURISTA - Livello B1
Data: 01 marzo 2022 Durata: 12 ore

RIPOSIZIONAMENTO AZIENDALE - Strategie e digitalizzazione
Data: 17 marzo 2022 Durata: 9 ore

YES I START UP online



Percorso gratuito di formazione all'autoimpiego per trasformare un'idea imprenditoriale in realtà. Gli interventi mirano a trasmettere le competenze necessarie per costruire la propria startup, dalla creazione del business plan alla preparazione della documentazione richiesta per avviare l'attività. Al termine del corso è possibile utilizzare il piano di impresa prodotto per caricare la domanda di finanziamento Selfemployment fino a 50.000 euro senza garanzia e senza interessi sul sito di Invitalia (assistenza gratuita).

APPUNTAMENTO GIOVEDÌ ALLE 16

GIRO D'ITALIA DELLE DONNE CHE FANNO IMPRESA

NUOVA TAPPA A UDINE DEL TOUR VIRTUALE. SI PARLERÀ DELLE OPPORTUNITÀ DEL PNRR, DEL FONDO IMPRESA DONNA E DELLA CERTIFICAZIONE DI GENERE

Fa nuovamente tappa (pur "virtuale") a Udine il "Giro d'Italia delle donne che fanno impresa", appuntamento dedicato alle imprenditrici, che questa volta toccherà temi quanto mai attuali come le opportunità offerte dal Pnrr, il Fondo Impresa Donna e la Certificazione di genere.

Il seminario si terrà giovedì prossimo, 24 febbraio, alle 16 in modalità online, trasmesso dalla sede di Udine della Camera di commercio. Ad aprire i lavori sarà **Cecile Vandenheede**, presidente del Comitato Imprenditoria femminile della Cciaa stessa. Su come rafforzare gli investimenti e i servizi a sostegno delle imprese femminili con il Fondo Impresa Donna interverrà **Tiziana Pompei**, vicesegretario generale di Unioncamere. L'assessore alle finanze della Regione Fvg **Barbara Zilli** spiegherà poi le linee di indirizzo regionali rivolte alle donne con le opportunità del Piano nazionale di ripresa e resilienza. Sul tema della Certificazione di genere, per contrastare il divario e investire la rotta della partecipazione femminile al mercato del lavoro interverrà **Chiara Cristini**, esperta di politiche di genere e pari opportunità, ricercatrice di Ires Fvg. Seguirà quindi l'atteso intervento di **Cristina Lambiase**, senior manager marketing internazionale turistico ed esperta OnePlanet dell'UNWTO (Organizzazione Mondiale del Turismo), che presenterà un case study introducendo L'Agenda Onu 2030: Obiettivo 5 Parità di Genere.

La conclusione dei lavori spetterà a **Maria Lucia Pilutti**, segretario generale della Camera di commercio di Pordenone-Udine. L'incontro online, per partecipare, richiede una semplice registrazione tramite il sito www.pnud.camcom.it. La segreteria invierà il link di collegamento.

**IMPRENDITORIALITÀ FEMMINILE:
LE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL PNRR,
IL FONDO IMPRESA DONNA
E LA CERTIFICAZIONE DI GENERE.**

GIOVEDÌ 24 FEBBRAIO

UDINE CHIAVI IN MANO

ALBERGATORI IN RETE

"Udine chiavi in mano" è il nome di un gruppo di lavoro formato da albergatori udinesi e da loro collaboratori che hanno deciso di collaborare e creare una rete.

Ma è anche un impegno e una promessa, risultato concreto di un corso di aggiornamento e formazione realizzato dalla Camera di Commercio Pordenone-Udine su proposta e in collaborazione con Confindustria Udine e con l'accompagnamento di PromoTurismo Fvg, nell'ambito della progettualità legata a Mirabilia e ai siti Unesco per il settore del turismo.

La formazione ha visto formarsi una squadra di una quindicina di persone, titolari e personale delle strutture ricettive udinesi Hotel Suite Inn, Hotel Continental, Hotel Là di Moret, Hotel Clocchiatti Next, Hotel Allegria, Hotel Friuli, Hotel Cristallo, Hotel Astoria Italia, Hotel al Vecchio Tram, Hotel Ambassador. Il metodo "dall'aula alla pratica" è stato possibile grazie alla conduzione del corso da parte di esperti docenti della società di consulenza strategica Ebi Consulting di Legnano (Milano), di cui **Elena Brogini** è coordinatrice.

L'ispirazione dei progetti studiati e presentati dal gruppo si è riassunta in un concetto che è diventato un hashtag perfettamente rappresentativo, hanno spiegato gli albergatori, dell'«empatia friulana»: "Cumbinin", scritto #cumbinin, «diventa la chiave da consegnare agli ospiti degli alberghi per aprire la porta della città, dove saranno condotti per mano in un viaggio unico, fatto di luoghi e di persone speciali», hanno spiegato gli albergatori all'incontro finale del corso, che si è tenuto in Sala Valduga alla presenza anche del presidente camerale **Giovanni Da Pozzo**, dell'assessore regionale al turismo e attività produttive **Sergio Bini** (in videocollegamento), dalla presidente di Federalberghi **Paola Schneider** e dai rappresentanti di PromoTurismo Fvg.



COMITATO IMPRENDITORIA GIOVANILE

VISITA AL "MODELLO LEF"

Il Comitato imprenditoria giovanile della Camera di Commercio di Pordenone - Udine ha fatto visita nei giorni scorsi alla LEF di San Vito al Tagliamento, la fabbrica modello voluta da Confindustria Alto Adriatico e McKinsey & Company alla cui fondazione collaborarono nel 2011 alcune istituzioni del territorio, tra cui lo stesso ente camerale. «La volontà del Comitato - ha detto il suo Presidente, **Luca Rossi** - è quella di dare risalto alle eccellenze del territorio. La visita alla Lean Experience Factory, che per determinate caratteristiche è un unicum a livello mondiale, «ci ha fornito ottimi spunti anche in tema di contenimento dei costi causati all'aumento dei prezzi dell'energia che, attualmente, è un problema sentito dal sistema economico nazionale ed anche da quello locale». Ad accogliere la delegazione guidata da Rossi, il direttore generale della LEF, **Marco Olivetto**.

TURISMO

VOUCHER PER LA TRASFORMAZIONE SOSTENIBILE

Un voucher per supportare 15 imprese del turismo italiane nel percorso di trasformazione in azienda sostenibile. È messo a disposizione dal Bando europeo Etgg2030 (European Tourism Going Green 2030) per le pmi del turismo. Le domande di partecipazione si possono presentare fin d'ora e fino alle 17 dell'11 aprile prossimo. Ognuna delle 15 pmi selezionate riceverà un voucher del massimo di 7mila 270 euro a copertura del 100% dei costi per investimenti green, guidati da esperti, finalizzati ad acquisire conoscenze e capacità per implementare cambiamenti di sostenibilità nella propria attività, per ottenere certificazioni di sostenibilità e per diventare parte di una mappa della filiera europea e globale delle imprese del turismo verde.

Per criteri di ammissione e info basta riferirsi alle linee guida del bando, pubblicato sul portale Turismo 2030 <https://destinet.eu/etgg2030/smecall/italy>. Info anche www.pnud.camcom.it *volorunde maximus eos accusfaccupidus exereperit aut re.*

OPPORTUNITÀ PER L'ESTERO

FEBBRAIO	(UD) DIGIT TEST E CONSULENZA GRATUITA COL DIGIT EXPERT febbraio-dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	LINKEDIN: UNO STRUMENTO STRATEGICO PER LO SVILUPPO INTERNAZIONALE DELLE PMI 23 febbraio webinar Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	IL SETTORE DELL'ELETTROMECCANICA IN SVIZZERA: RISCHI E OPPORTUNITÀ PER L'EXPORT DELLE PMI ITALIANE 24 febbraio webinar Svizzera Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità
	(PN) SVIZZERA PER AGROALIMENTARE E VINO 24 febbraio webinar Svizzera Food&Wine
MARZO	ORGANIZZAZIONE B2B VIRTUALI SETTORE VINO marzo-aprile online Paesi Scandinavi Food&Wine
	(PN) CHECK-UP VIRTUALI SVIZZERA PER AGROALIMENTARE E VINO 01-11 marzo online Svizzera Food&Wine
	VENDERE IN GERMANIA, SUGGERIMENTI PER UN APPROCCIO VINCENTE 10 marzo webinar Germania Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	READY2EXPO, MISSIONE IMPRENDITORIALE A DUBAI 29-30 marzo Emirati Arabi Uniti Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
APRILE	CROSS BORDER E-COMMERCE E VENDITE IN LIVE STREAMING: NEW NORMAL O NEXT NORMAL? 06 aprile webinar Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
MAGGIO	FIERA HANNOVER MESSE 30 maggio-06 giugno Germania Meccanica Elettronica

**FAI CRESCERE E RAFFORZA LE RELAZIONI COMMERCIALI DELLA TUA IMPRESA
CON I SERVIZI PERSONALIZZATI E IL SUPPORTO DI ESPERTI**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

PORDENONE-UDINE
www.pnud.camcom.it
PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Le strutture specializzate per l'internazionalizzazione della CCAA rimangono a disposizione per ogni approfondimento utile. Puoi contattarci via posta elettronica:

PORDENONE - CONCENTRO
internazionalizzazione.pn@pnud.camcom.it
UDINE - PROMOS ITALIA
udine@promositalia.camcom.it

L'azienda speciale **ConCentro** e la società consortile **I.TER** fanno parte della "Rete Enterprise Europe Network", cofinanziata dall'Unione Europea

ConCentro sovrintende il "Centro Regionale della Subfornitura del Friuli Venezia Giulia" e il progetto "Pordenone With Love"

L'attività di **I.TER**, a supporto delle imprese impegnate verso l'estero, viene svolta dalla sede di Udine di **Promos Italia**, la struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell'internazionalizzazione

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

CONFINDUSTRIA ALTO ADRIATICO

CARO ENERGIA, CONFRONTO TRA 500 IMPRESE



I rappresentanti di oltre cinquecento imprese, collegati da tutta la regione, hanno partecipato all'incontro promosso da Confindustria Alto Adriatico in tema di aumento dei prezzi e delle commodities, di cause, impatti e prospettive. Una tempesta quasi perfetta, come l'ha definita proprio il Presidente di Confindustria Alto Adriatico, **Michelangelo Agrusti**, che ha commentato con scetticismo i provvedimenti assunti del decreto-sostegni ter. «Stiamo intraprendendo numerose azioni – ha detto – azioni tramite i nostri consorzi, siamo al fianco delle imprese per cercare di contenere le spese ma in questo contesto non si possono fare miracoli. Tra gli imprenditori – ha aggiunto – vi è il timore che il processo di crescita del sistema economico, così vigorosamente manifestatosi al termine della precedente ondata di pandemia, possa subire un brusco rallentamento se non addirittura un arresto».

Per **Aurelio Regina**, delegato di Confindustria per l'Energia, secondo il quale «nel decreto-ter la criticità principale delle misure riguarda il reiterarsi di un approccio temporaneo alla soluzione del problema», sono per l'appunto necessarie, «anche azioni strutturali che mettano in sicurezza nel medio e lungo termine il nostro Paese, proprio come avrebbe voluto Enrico Mattei».

In ordine alle soluzioni, Regina ha spiegato che «puntiamo sull'aumento dello sfruttamento dei nostri giacimenti di gas. Producevamo 20 miliardi di metri cubi contro i 70 di consumo interno; a causa di politiche scellerate abbiamo ridotto questa capacità di estrazione a 4. Stiamo perciò chiedendo al Governo, senza nuove trivelle, senza nuovi investimenti, di utilizzare giacimenti già accertati per raddoppiare la produzione nazionale per arrivare a 7/8 miliardi di metri cubi. Un investimento stimato di circa 2 miliardi consentirebbe nel giro di 12/15 mesi di disporre di una programmazione di 4 miliardi di gas che potremmo stoccare a beneficio del mercato italiano a prezzi agevolati con contratti di lungo termine dando stabilità e sicurezza. Accanto a ciò è necessario attivare politiche di sicurezza strutturale degli approvvigionamenti. Il Tap - che importa circa 6 mld di metri cubi di gas - va in questo senso potenziato».

AL TEATRO VERDI

SUCCESSO PER "LA MEMORIA SULLA SABBIA"

Teatro Verdi di Pordenone gremito per La Memoria sulla Sabbia, concerto che Camera di Commercio di Pordenone - Udine, Comune di Pordenone, Regione FVG e lo stesso teatro, con la collaborazione di Fondazione Friuli e Cinemazero, hanno offerto alla cittadinanza nell'ambito delle iniziative organizzate attorno al Giorno della Memoria. Preceduta da una toccante proiezione di alcuni filmati d'epoca riguardanti la liberazione degli ebrei dai campi di concentramento, la performance di **NefEsh TRIO** e del clarinetista **Rouben Vitali**, è stata particolarmente apprezzata dal pubblico che, al termine, ne ha richiesto un bis.

Una carrellata di brani dal sapore balcanico e medio orientale al tempo stesso di musica yiddish e Klezmer alternate in un programma capace di rappresentare il senso più profondo della Giornata della Memoria: la necessità di non dimenticare e, al tempo stesso, di andare avanti, con lo sguardo volto al progresso sociale, umano ed emotivo.

Prima del concerto, presentato dal direttore dell'Azienda Speciale camerale, **Emanuela Fattorel**, il Vicepresidente della CCIAA di Pordenone - Udine, **Michelangelo Agrusti**, primo promotore del concerto, aveva parlato di «angoscia senza pari, una cosa unica e terribile» e del ruolo che anche l'Italia ha avuto nelle operazioni di deportazione e dell'antisemitismo.

«La storia ci ricorda – ha detto – che le liste degli ebrei di Roma, di Padova o Trieste, spesso furono stilate da italiani che si unirono anche alle azioni di rastrellamento. L'essere stati complici come nazione è un senso di colpa che abbiamo rimosso. Ma è bene ricordarselo: perché l'antisemitismo è di nuovo di moda in quest'Europa, succede in Germania, Francia e anche da noi. Siamo qui per ricordare – ha aggiunto – affinché la memoria sia l'antidoto affinché queste cose non si ripetano, e per manifestare a tutti gli ebrei ed israeliani la nostra concreta solidarietà».



CONFIDI FRIULI

STEFANO BRAVO NUOVO DIRETTORE GENERALE

Stefano Bravo è il nuovo direttore generale di Confidi Friuli, incarico di particolare importanza in una fase di consolidamento dell'attività dopo l'inserimento nell'Albo dei Confidi vigilati da Banca d'Italia. Nato a Palmanova nel 1965, Bravo vanta una lunga esperienza nel settore bancario e industriale. È stato responsabile della struttura amministrativa della Bcc di Manzano a fine anni Novanta, quindi vicedirettore generale della Bcc di Fiumicello e Aiello e della Bcc di Staranzano e Villesse, di cui è stato anche vicedirettore generale. Nel mondo dell'impresa ha inoltre lavorato come responsabile amministrazione e finanza di Elfit/Cortem di Villesse e, nello stesso ruolo, alla Freud SpA di Udine.



UN INCARICO DI PARTICOLARE IMPORTANZA IN UNA FASE DI CONSOLIDAMENTO DELL'ATTIVITÀ DOPO L'INSERIMENTO NELL'ALBO DEI CONFIDI VIGILATI DA BANCA D'ITALIA

«Il lavoro di squadra fa parte del mio dna e sarà un valore aggiunto anche in Confidi Friuli», sottolinea il nuovo dg di una realtà che associa circa 7mila soci dopo la fusione, a inizio 2019, tra Confidi Friuli e Confidi Pordenone. «Da vigilati – osserva il presidente **Cristian Vida** – il nostro raggio d'azione si allarga, come pure le responsabilità nei confronti del territorio. In questi primi mesi del 2022 il nostro impegno sarà concentrato su tre fronti principali: l'apertura al settore del piccolo credito diretto, per supportare nel breve termine le aziende, lo sviluppo del rapporto fideiussorio e le nuove convenzioni con le banche, a protezione e sostegno dei comparti che, soprattutto nel turismo e nel commercio, più soffrono le conseguenze della pandemia». Un ulteriore sforzo, fa sapere Vida, sarà riservato all'ampliamento dell'attività di consulenza e all'affiancamento ai soci nella ricerca delle migliori soluzioni finanziarie, attingendo anche al sempre più sviluppato mondo del fintech.

NEWS CCIAA

PORDENONE-UDINE
www.pnud.camcom.it
PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Ci trovi a

PORDENONE - Corso Vittorio Emanuele II, 47
Centralino 0434 3811
mail: urp@pnud.camcom.it

UDINE - Via Morpurgo, 4
Centralino 0432 273111
mail: urp@pnud.camcom.it

LE IMPRESE DEVONO RIVOLGERSI AGLI UFFICI CAMERALI DELLA SEDE TERRITORIALMENTE COMPETENTE

Vuoi ricevere notizie su eventi, nuove iniziative, adempimenti, contributi, progetti della Camera di commercio?

ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER!



PARTECIPA AL WEBINAR!

Continua il percorso che porterà DIRE a diventare l'ambiente unico di compilazione di tutte le pratiche verso il Registro Imprese, per ogni tipologia di utente. Scegli una delle tre date. La partecipazione è gratuita!



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Webinar
DIRE | Ambiente unico di compilazione pratiche

10 marzo, 12 aprile, 12 maggio
dalle 15:00 alle 17:00



ORARI APERTURA AL PUBBLICO

Da lunedì a venerdì, 08:30-12:30

Gli uffici ricevono **SOLO SU APPUNTAMENTO**, da prenotare online per i settori in cui è disponibile tale modalità. Per gli altri servizi è necessario mettersi in contatto con l'ufficio di riferimento.

PER ACCEDERE AGLI UFFICI CAMERALI È OBBLIGATORIO IL GREEN PASS BASE



FIRMA DIGITALE/CNS

Tutte le modalità per averla subito
Scopri le tre possibilità per richiedere un nuovo dispositivo:

- Rilascio allo sportello
- Rilascio online
- Rilascio presso le Associazioni di Categoria

La firma digitale/CNS è l'equivalente informatico della tradizionale firma su carta. Garantisce l'identità del sottoscrittore, permettendo la firma di qualsiasi documento informatico; ne assicura integrità, autenticità e non ripudiabilità.

Composizione Negoziata

soluzioni per la crisi d'impresa

Piattaforma nazionale a supporto delle imprese in difficoltà per gestire le istanze e i documenti da parte di tutti i soggetti coinvolti. Un nuovo strumento per attuare le misure di supporto all'imprenditore commerciale o agricolo per contenere e superare gli effetti negativi dell'emergenza economica e finanziaria

AIUTACI A MIGLIORARE!

Valuta il nostro sito compilando il questionario. Grazie!

INCENTIVI PER IL SOSTEGNO DELLO SVILUPPO DI ADEGUATE CAPACITÀ MANAGERIALI DELLE PMI DEL FVG
Domande entro il 20 aprile

MUD 2022

Scadenza presentazione dichiarazione ambientale fissata al 21 maggio

INDICI FOI SENZA TABACCHI

Diffusione il 16 marzo (dopo le ore 13:00)