

# IL CUORE SPEZZATO DELL'EUROPA

IL CONFLITTO IN UCRAINA METTE A RISCHIO IL SISTEMA ECONOMICO.  
GLI APPROFONDIMENTI E LE INTERVISTE DA PAG. 2 A PAG. 7



**AUMENTO DEI PREZZI,  
TUTTI I DATI**

Pag. 4



**IMPRESSE FRIULANE  
SEMPRE PIÙ SMART**

Pag. 8



**TURISMO GREEN,  
ECCO I VOUCHER**

Pag.14





INTERSCAMBIO COMMERCIALE  
TRA IL FRIULI VENEZIA GIULIA E LA RUSSIA (2021)

Esportazioni (in Euro)	210.474.485,00
% sul totale	4,40%
Graduatoria	22.esima posizione
Variazione % rispetto al 2020	-8,53%
Importazioni (in Euro)	408.732.252,00
% sul totale	1,20%
Graduatoria	8.a posizione
Variazione % rispetto al 2020	106,44%
<b>Saldo commerciale (in Euro)</b>	<b>-198.257.767,00</b>

Fonte: Centro Studi della Camera di Commercio di Pordenone-Udine su dati Istat

INTERSCAMBIO COMMERCIALE  
TRA IL FRIULI VENEZIA GIULIA E L'UCRAINA (2021)

Esportazioni (in Euro)	61.084.085
% sul totale	0,34%
Graduatoria	40.a posizione
Variazione % rispetto al 2020	14,47%
Importazioni (in Euro)	704.555.869
% sul totale	7,50%
Graduatoria	2.a posizione
Variazione % rispetto al 2020	77,38%
<b>Saldo commerciale (in Euro)</b>	<b>-643.471.784,00</b>

Fonte: Centro Studi della Camera di Commercio di Pordenone-Udine su dati Istat



Giovanni da Pozzo

Il presidente Cciaa Pordenone Udine, **Giovanni Da Pozzo** lancia un preoccupato sos. I dati relativi a import ed export con Russia ed Ucraina si commentano da sé, tanta e tale è la percezione della gravità sulle ricadute in termini economici. Senza contare che bisognerà tenere conto - spiega - della variabile sul quando la rottura di

questi rapporti potrà normalizzarsi. «Ma attenzione - mette in guardia Da Pozzo - non dobbiamo concentrarci soltanto su import ed export perché bisogna mettere a fuoco anche la situazione gravissima dei nostri imprenditori presenti nei due Stati in guerra».

E c'è anche - argomenta ancora - un altro aspetto non meno importante della crisi commerciale del nostro Paese e quindi anche del Friuli con Ucraina e Russia «perché vi sono purtroppo, e ce ne stiamo già accorgendo, anche gravi conseguenze indirette come ad esempio le forniture di gas che vanno ad aggiungere criticità ulteriori per la tenuta economica di tutti i settori produttivi, anche se a farne le spese ritengo che saranno maggiormente le piccole aziende».

Da Pozzo si dice molto, molto preoccupato per la situazione «perché si è innescata una sorta di tempesta perfetta con cui tutte le aree economiche devono fare i conti. Si pensi ad esempio alle esposizioni finanziarie verso le banche e alle difficoltà del mondo dei servizi. L'esposizione del terziario in Friuli è stimato attorno ai 5 miliardi e mezzo che significa quasi il doppio della finanziaria regionale». Inoltre, «non vi è dubbio che dopo lo tsunami della pandemia i consumi erano finalmente in ripresa. Ma adesso - è ancora il parere di Da Pozzo - con il caro bollette, stiamo assistendo a una notevole compressione dei redditi che andrà a discapito della ripresa e dei costi. Siamo alla vigilia della stagione estiva e immaginiamo come potrebbe incidere sui prezzi il rincaro delle bollette». E in tutto questo «i Paesi europei sono i più danneggiati». Alla grande preoccupazione di Da Pozzo si unisce anche il vice presidente della Cciaa e presidente di Confindustria Alto



Michelangelo Agrusti

Adriatico, **Michelangelo Agrusti**. Basti pensare che «dall'Ucraina e dalla Russia venivano importati rispettivamente il 25,5% e il 14% dei prodotti necessari all'operatività delle imprese siderurgiche nazionali». Dice ancora: «L'Italia è considerata dai russi più fragile per la dipendenza delle forniture di gas e petrolio. Per il resto

noi siamo la retrovia di una guerra ed è scontato che ci saranno conseguenze per i prossimi 20 anni».

Agrusti si dice pienamente solidale con il pacchetto di sanzioni che colpisce la Russia, «anche con quelle che ci fanno più male perché riteniamo che aderirvi e sostenere, almeno in questo modo, una nazione europea sovrana, attaccata e invasa, sia un nostro dovere morale e civile. Parimenti, è però necessaria e urgente, la solidarietà anche verso i Paesi maggiormente esposti alle rappresaglie energetiche come appunto l'Italia e a cascata anche il Friuli».

E a tal proposito il vicepresidente della Cciaa cita la situazione in cui si trovano e si troveranno a operare i pastifici alle prese sia con la tagliola delle forniture di gas sia per l'import del grano. Ma lo stesso discorso vale per le acciaierie e le loro filiali. «Sono però molto più preoccupato per i bambini, le donne e gli anziani dell'Ucraina - insiste Agrusti - ma di certo le ricadute sull'economia locale saranno durissime. Dobbiamo cioè pensare che la ripresa non sarà semplice e metterci una pezza sarà complicato». Quanto alla crisi energetica che si prospetta di lunga durata, Agrusti sostiene che «arriverà presto il giorno in cui ci vergogneremo dei tanti no pronunciati in questi decenni, i no alle centrali nucleari, alle dighe, ai rigassificatori». Se ad esempio pensiamo a questi ultimi - chiosa - «non è possibile attendere la conclusione di processi autorizzativi per anni perché gli investitori perdono interesse». Insomma, «obbiamo preoccuparci della Russia, ma anche di quello che fa l'Italia».

Domenico Pecile



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:**

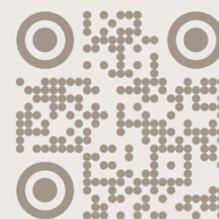
Finegil Editoriale Spa Divisione Nord-Est

**Fotoservizi:**

foto immagini di Gianpaolo Scognamiglio

**Archivio:**

C.C.I.A.A. - Antepima

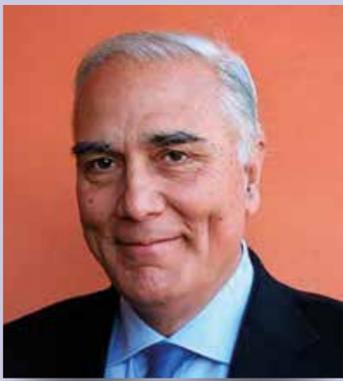


UPIeconomia in formato digitale!

ARDUINO PANICCIA

## SERVE UNA DIPLOMAZIA DI LIVELLO PIÙ ALTO

A prefigurare il quadro geopolitico della guerra in corso è **Arduino Paniccia**, docente Studi strategici presidente della Scuola di competizione economica internazionale di Venezia. Il quale ritiene che le ipotesi in campo siano quattro, due remote e due più probabili. La prima tra le due remote è che la Russia possa subire una sorta di sconvolgimento politico dall'interno, innescato ad esempio dal malumore di alcuni oligarchi, generali e quant'altri «viste le magre performances finora conseguite». Secondo Paniccia, l'adunata voluta da Putin è stata una sorta di deterrente preventivo. La seconda ipotesi remota, riguarda la possibilità che si inneschi una escalation del conflitto con l'utilizzo di armi chimiche e nucleari. Tra le ipotesi più percorribili c'è invece quella che vedrebbe l'attacco deciso dei russi alla città di Odessa per preparare il passaggio e l'ingresso nella seconda Ucraina, quella cioè più vicina alla Nato. «Tutto questo - è il parere di Paniccia - aprirebbe inevitabilmente la partita relativa alla fly zone che è stata per adesso accantonata». Infine, l'ipotesi più praticabile concerne le trattative per arrivare alla pace. «Ma per questo - continua il professore - c'è bisogno di un accordo tra l'America e la Cina anche



Arduino Paniccia

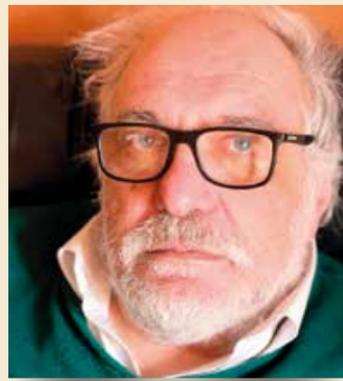
se potrebbe sembrare paradossale. Non va dimenticato che l'ormai quasi quotidiano tavolo di trattativa tra Ucraina e Russia non porterà di certo alla definizione della pace. Neppure gli sforzi messi in campo dalla Turchia sono a mio avviso sufficienti». Insomma, secondo Paniccia serve un'entità diplomatica superiore che porti a una Conferenza internazionale di alto livello diplomatico, con un complessivo ripensamento delle posizioni della Cina, ma anche degli Usa e dell'Europa. «Al momento, tuttavia, non pare che Putin sia interessato a una soluzione di alto respiro e anche i cinesi per adesso rimangono freddini». Infine, il docente si dice convinto che, nonostante l'impegno della Turchia e visti gli appetiti di Mosca, «saremo quasi costretti a creare la fly zone con tutto quello che ne consegue. La sensazione è che, pur essendo noi padroni di diplomazia e negoziazione, dovremmo attivarci per prendere un perimetro di sicurezza prima che la Russia arrivi ai confini della Polonia e quindi della Nato. E questa seconda possibilità è molto più pericolosa della fly zone».

Domenico Pecile

MAURIZIO MARESCA

## UCRAINA, "CUSCINETTO" NEUTRALE NELL'UE

«È necessario riprendere lo spirito degli accordi di Budapest del 1994 che evocavano una zona cuscinetto neutrale tra l'Europa occidentale e quella orientale. L'Ucraina potrebbe avere quindi un regime simile a Austria, Finlandia e Svizzera ma entrare nell'Ue (non tutti i Paesi membri sono Nato)». Lo sostiene **Maurizio Maresca**, professore di Diritto internazionale all'università di Udine, secondo cui l'Ue potrebbe già oggi riconoscere all'Ucraina lo status di candidata (ovviamente con tutte le caratteristiche previste) subordinando l'eventuale ingresso ad una modifica costituzionale che preveda la neutralità, almeno in via temporanea. Per Maresca sarebbe questo «un modo per l'Unione di mostrare che fa politica internazionale e punta a unire l'Europa». Secondo il docente gli accordi di Minsk sono un'altra base di coesistenza, assicurando l'autonomia molto forte ai territori di lingua russa nel Sud dell'Ucraina. Per Maresca vari sono i modelli: quello italiano nel sud Tirolo può essere uno di essi. «Anche questo - insiste - l'Ue dovrebbe promuovere. Ma quanto sopra non significa che la Russia non abbia violato il diritto internazionale invadendo l'Ucraina. Infatti, se anche ci fossero state delle violazioni da parte



Maurizio Maresca

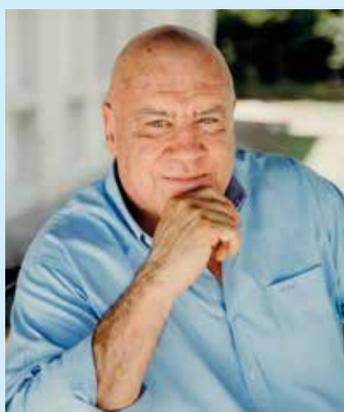
dell'Ucraina, non vi è dubbio che la reazione è totalmente priva delle caratteristiche di liceità come la fondatezza delle pretese russe e specialmente la proporzionalità». Il professore aggiunge che da questa vicenda ne esce molto male la Russia che pare avere sbagliato tutto: obiettivi, comunicazione e solidarietà internazionale e perfino la vicenda militare. Non sta andando meglio agli Usa che sembrano fomentare l'instabilità in Europa, di fatto prona rispetto al loro vero avversario che è la Cina. Giudizio negativo del docente anche sull'Europa, «incapace di una politica europea volta a garantire pace e coesistenza e collaborazione economica, ma solo attenta alle sanzioni». Insomma, «stravince la Cina, il vero avversario di Usa ed Europa e in parte della Russia». Per tutte queste ragioni «una politica europea del futuro dovrebbe puntare a unire anche popoli diversi e avvicinare la stessa Russia per realizzare politiche comuni (magari con un accordo di associazione). Del resto, era questo il vero spirito dell'Unione degli anni 50 per favorire benessere e pace».

(d.p.)

ALBERTO FORCHIELLI

## LA CINA E L'IMBARAZZO PER LA GUERRA IN CORSO

«La Cina, in tutta questa vicenda, prova soprattutto imbarazzo». **Alberto Forchielli**, esperto di economia e affari internazionali, con particolare focus su Cina e Usa, legge la vicenda del conflitto dal suo punto di osservazione di Boston. L'imbarazzo, spiega, «è dovuto innanzitutto al fatto che la Cina è sempre stata portatrice del modello della non ingerenza negli affari altrui. Quindi il suo storico messaggio di pace e di tolleranza di fatto viene negato da un contesto di guerra». Il secondo motivo è che la stessa Cina, prosegue Forchielli, «ha un buon rapporto anche con l'Ucraina, tra l'altro sul fronte militare. Non dimentichiamoci che la prima portaerei cinese, la Liaoning, unità navale costruita per l'Unione Sovietica, è stata fatta proprio in Ucraina e che, in particolare sulla tecnologia dei motori a reazione, su cui la Cina è in ritardo, è in corso un'avviata cooperazione». Il terzo motivo di imbarazzo «dipende dal fatto che Xi Jinping ha accolto come ospite d'onore Vladimir Putin alle olimpiadi di Pechino chiamandolo "grande amico". A pochi mesi dalla rielezione per il terzo mandato, il presidente cinese, nonostante l'opinione pubblica sia non poco divisa, non può evidentemente tornare



Alberto Forchielli

indietro rispetto a quella linea e continuerà a sostenere il leader russo. Non a caso la censura sta cancellando ogni elemento a favore dell'Ucraina. Fermo restando che la Cina, che gioca sempre un "long game" fondato sulla sua forza economica, non gradisce di certo guerre o strappi che, come in questo caso, sconvolgono la globalizzazione pacifica». Ma la Cina potrà svolgere un ruolo per la pace? «I messaggi mandati a Putin sono chiari: piantala lì. Ma la Cina eviterà il ruolo di mediatore ufficiale per non fare brutte figure: Putin non ascolta nemmeno Xi Jinping in questo momento». Quanto al lato economico, invece, la Cina ha tutto da guadagnare dalla situazione: «Alla fine si ritroverà un partner a pezzi, potrà comprare petrolio e gas con lo sconto, entrerà se lo vorrà in varie società russe, dovrà sostituire le merci che i russi importano dall'Occidente». L'ipotesi invasione di Taiwan è accelerata o congelata? «Non è cambiato troppo se non nell'aspetto militare della questione. Le forze armate cinesi hanno una tecnologia di impronta russa. E questa guerra i russi non la stanno certo vincendo».

Marco Ballico

STEFANO MIANI

## IL MODELLO GLOBALE MESSO IN DISCUSSIONE

«Il conflitto Russia-Ucraina ha aggravato in maniera molto pesante il fenomeno di aumento dei prezzi e di difficile reperimento delle materie prime che aveva segnato negativamente già le prime settimane del 2022». La sintesi è di **Stefano Miani**, professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Udine. Non si parla solo di quanto direttamente importato dai due Paesi dell'Est, e dunque soprattutto il gas dalla Russia e il grano dall'Ucraina, ma di un effetto traino anche su altre commodity, in un quadro generale in cui i prodotti continuano a scarseggiare o aumentano ulteriormente di prezzo. Non va sottovalutata nemmeno la situazione di incertezza che una inattesa guerra in Occidente ha determinato nell'economia mondiale. «In alcuni casi ci sono materie prime che non sono direttamente coinvolte nelle questioni aperte dal conflitto - osserva il professor Miani -, ma che, nel dubbio ci possa essere difficoltà di reperimento, finiscono con l'entrare nelle dinamiche dell'incremento dei costi». La guerra ha finito del resto con il «mettere in discussione l'intero modello produttivo globalizzato che ha creato per anni molta ricchezza, ma ha reso interdipendenti i Paesi,



Stefano Miani

tanto che nessuno è oggi in grado di essere completamente autonomo su materie prime, semilavorati, servizi. Ed è per questo che, anche per effetto della crisi della logistica e dei trasporti causa pandemia, è iniziato il ripensamento delle catene produttive». In che direzione? «Si ragionerà sul fatto che alcune cose, anziché comprarle fuori, è meglio farsele da soli, all'interno del perimetro dell'Europa. Sempre però che si trovino le materie prime». Il risultato, in ogni caso, «è uno svantaggio per tutti: la globalizzazione ha creato un aumento della ricchezza perché si produceva qualsiasi cosa dove costava meno, con vantaggi ovviamente per il consumatore finale. Il rischio è di un parziale impoverimento per i Paesi industrializzati come per quelli in via di sviluppo». Quanto alla Russia, le sanzioni avranno effettiva efficacia? «L'effetto immediato è sicuramente negativo. Ma nel medio termine le sanzioni creano i presupposti perché un'economia o si rivolga a un nuovo fornitore o inizi a produrre cose non che produceva da tempo. Può diventare dunque quasi un "regalo" per lo sviluppo».

(m.b.)

PREZZI AL CONSUMO DEI PRINCIPALI PRODOTTI PETROLIFERI (€/LT, TASSE INCLUSE)	Var. % Ultimo Mese
Benzina euro-super 95	19,0%
Diesel auto	26,1%
Gasolio da riscaldamento	20,7%

Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati European Commission - Weekly Oil Bulletin.

PREZZI ALL'INGROSSO DEI PRINCIPALI PRODOTTI PETROLIFERI (€/LT, TASSE INCLUSE)	Var. % Ultimo Mese
Gasolio autotrazione (1)	22%
Gasolio riscaldamento (1)	22%
Gpl sfuso ad uso domestico (2)	3,2%
Gasolio agricolo (3)	31%

(1) prezzo di mercato IVA compresa / (fascia da 2mila a 5mila litri, pagamento alla consegna) - (2) prezzo di mercato IVA compresa - (cisterna proprietà del rivenditore, da mille a 2mila litri, pagamento alla consegna) - (3) prezzo di mercato IVA compresa (fascia da mille a 2mila litri, pagamento alla consegna). Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati della Commissione Prezzi dei prodotti petroliferi.

PREZZI ALL'INGROSSO DI CERALI E SFARINATI (PREZZO MEDIO TRA MINIMO E MASSIMO)	Var. % Ultimo Mese
Fumento tenero buono mercantile (umidità 14% imp. 1% p.s. 77/78)	33,3%
Fumento mercantile (p.s. 70-75) imp. 2% um.14%	33,4%
Mais ibrido giallo (umidità base 14%)	44,8%
Soia nazionale (umidità 13% imp. 2%)	9,3%
Orzo nazionale vestito (um. 14% p.s.62/65)	31,8%
Farina Manitoba Tipo 0	14,8%
Farina ad alto tenore Tipo 00	12,3%
Farina ad alto tenore Tipo 0	13,0%
Farina di frumento Tipo 00 in sacchetti	8,2%
Farina bramata gialla	16,9%
Farina bramata bianca	13,2%
Farina fioretto gialla	16,9%
Spezzato di granone degerminato rinfusa f.co partenza	30,1%
Crusca sfusa di grano tenero	31,1%
Crusca sacco carta, tara merce	25,1%
Farinaccio sfuso di grano tenero	22,0%
Farinaccio sacco carta, tara merce	19,3%

Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati della Commissione Prezzi Cereali e Sfarinati.

## I PREZZI

### CARBURANTE ALLE STELLE, MA ARRIVA IL SUPERSCONTO

In un solo mese la benzina super è aumentata del 19%, il diesel per auto del 26% e il gasolio da riscaldamento del 20,7%. Percentuali ancora più alte d'incremento per il frumento tenero che, anche in questo caso in soli 30 giorni, ha subito un rincaro del 33,3%, mentre il mais ibrido giallo è andato a +44,8%. Un più 31,8% anche per l'orzo nazionale e non c'è cereale che non sia in rialzo. Ecco tradotto in cifre puntuali ciò che ciascuno cittadino anche del Friuli Venezia Giulia ha potuto vivere giorno per giorno da quando è cominciato il costo dell'energia ha cominciato a correre. La Regione però è venuta incontro

ai cittadini con il superbonus del carburante che, abbinato al taglio delle accise deciso dal governo, consentirà un taglio di quasi 60 centesimi sulla benzina e di 50 sul gasolio nelle fasce confinarie. «Una misura tempestiva – afferma il presidente della Regione **Massimiliano Fedriga** – che permette di dare una risposta immediata ai cittadini della nostra regione, a seguito dell'impennata dei prezzi del carburante in un periodo di crisi economica che ha determinato una notevole contrazione del potere d'acquisto delle famiglie del Friuli Venezia Giulia». La misura entrerà in vigore dal primo aprile. (a.l.)

# GAS, SI NAVIGA A VISTA E SI GUARDA AL GREEN

IL COSTO DELL'ENERGIA È IN RIBASSO NEGLI ULTIMI GIORNI. MAGAZZINI RIFORNITI PER IL PROSSIMO INVERNO. PER IL FUTURO SI PENSA AL FOTOVOLTAICO E ALL'IDROGENO

Con i prezzi del gas che restano stellari rispetto all'anno scorso e a quello precedente, anche se nell'ultima settimana in sensibile calo, le industrie manifatturiere dell'udinese e del pordenonese approssiano la delicatissima situazione con modalità differenziata: chi cerca di lavorare, quando la tipologia di attività lo consente, nelle ore in cui l'energia costa un po' di meno – di notte o nel week end – e chi continua ad andare avanti, sperando che ogni giorno sia quello buono per un cambio di passo, nonostante lo scenario del Pun per il 2022, cioè del prezzo alla borsa nazionale dell'energia, resti inquietante.

Allo stato, tra le associazioni di categoria degli industriali non si segnalano comunque decisioni drastiche volte ad impegnare il lungo periodo. «Le imprese per ora gestiscono il quotidiano navigando a vista», sintetizza dal settore Energia di Confindustria Alto Adriatico **Paolo Badin**. Soprattutto, osserva, a fronte di questi scenari «non hanno armi per poter contrastare in modo efficace quanto sta succedendo. Il problema non è affrontabile con una riorganizzazione, aspetto in cui le imprese sono ferratissime. È una situazione che – continua ancora Badin – deve essere gestita a livello europeo per poter avere un orizzonte di senso». Conferma da Udine l'andamento al ribasso del prezzo del gas negli ultimi giorni il presidente del Consorzio Energia di Confindustria Udine, **Marco Bruseschi**, ma senza farsi illusioni: a marzo la differenza del Pun sullo stesso mese dello scorso anno, infatti, restava a un +479 per cento. «Sulla flessione incide il fatto che sta calando la paura di restare senza approvvigionamenti, posto

che i flussi di gas dalla Russia al momento sono regolari nonostante le minacce – illustra il presidente -. Inoltre, in Europa e in Italia si è provveduto agli stoccaggi, che nel nostro Paese arrivano fino al 90 per cento, condizione che ci consentirà di affrontare il prossimo inverno con "magazzino" rifornito. L'avanzare della primavera, con la conseguente diminuzione di gas per il riscaldamento, contribuisce poi alla riduzione della domanda». Se ora, dunque, si tratta di gestire l'emergenza, tra gli industriali si guarda già alle operazioni necessarie per allentare le dipendenze e, quindi, svincolarsi almeno in parte dagli effetti della speculazione. «Tutti debbono fare la loro parte, a partire dai consumi, tenendo presente che, fatto conto il consumo d'energia, i primi consumatori sono le famiglie, poi gli impianti per le stesse forniture e quindi l'industria», ricorda Bruseschi. In ogni caso, tra le risposte strutturali vi è indubbiamente «l'implementazione della produzione di energia verde, per esempio da fotovoltaico», prosegue il presidente, sottolineando «il nostro pieno appoggio alla Regione per raggiungere l'obiettivo della neutralità energetica per il 2045. Dobbiamo lavorare tutti insieme per uscire da questa emergenza». Inoltre, «ci interessa particolarmente la prospettiva del Friuli Venezia Giulia come "valle dell'idrogeno"», conclude Bruseschi, citando la recente lettera d'intenti sottoscritta dalla Regione con Slovenia e Croazia, per la costruzione di una filiera transfrontaliera di questo promettente combustibile verde.



Paolo Badin



Marco Bruseschi

Antonella Lanfrit

## CONSULENZA PER RIDURRE LE TARIFFE

# "RISPARMIA SULLE BOLLETTE": IL SERVIZIO DI CONFCOMMERCIO

Confcommercio Udine informa di avere attivato la consulenza per la gestione delle forniture di luce e gas degli associati. Si tratta di un servizio che utilizza la concorrenza tra i fornitori d'energia per ridurre al minimo i costi delle bollette delle aziende. Dopo aver analizzato la bolletta, spiega l'associazione in una newsletter inviata ai soci, il servizio cerca la più bassa tariffa fissa disponibile sul mercato, la propone al cliente e, col suo consenso, gliela attiva sbrigando tutte le pratiche. In questo modo il cliente porta al minimo i costi delle proprie bollette ed è al riparo da qualsiasi nuovo rincaro dei prezzi per i successivi 12 mesi. Ma come funziona il servizio? La prima consulenza gratuita, e priva di alcun obbligo, parte dall'analisi delle bollette luce e gas. Nessun dato sarà diffuso o inviato a terzi. Sarà possibile richiedere un appuntamento a [sindacale@ascom.ud.it](mailto:sindacale@ascom.ud.it) allegando una bolletta completa e dettagliata di tutte le voci di costo oppure chiamando il numero 0432/538700.

Dalle bollette inviate sarà possibile rilevare le tariffe attuali, quindi tramite un report verranno mostrati il confronto con quelle più convenienti individuate; il calcolo del risparmio che si ottiene sottoscrivendole; le caratteristiche della nuova fornitura (durata, bollette via mail o in cartaceo, modalità di pagamento); il preventivo per l'eventuale disbrigo di tutte le pratiche necessarie a cambiare il fornitore. Gratuitamente e senza impegno sarà quindi possibile valutare la convenienza della proposta migliorativa e decidere in tutta libertà se accettarla o meno. Se si deciderà di rifiutarla, sarà possibile cestinare, senza dover corrispondere nulla in quanto la consulenza è gratuita e priva d'impegno. Se si deciderà invece di accettarla, verranno gestite tutte le pratiche, incluse le disdette agli attuali fornitori, e saranno attivate le nuove tariffe. Questa seconda fase prevede dei costi che verranno concordati direttamente con il professionista.

## ETICA&ECONOMIA

# LA GUERRA È L'ANTITESI DELL'ETICA

La guerra della Russia all'Ucraina è il momento più grave che viviamo dal punto di vista geopolitico negli ultimi anni. Questo conflitto segna tragicamente la storia contemporanea ancor più della pandemia da Covid 19 ancora in atto. Nel futuro è facilmente ipotizzabile un asse Russia-Cina, di ciò dovremo tener conto. La Russia ha un export da economia primordiale di materie prime, petrolio e gas. E, inoltre, è un mercato fondamentale per l'export friulano, specie per elettrodomestici e arredo. E anche dall'Ucraina Italia e Friuli importano molte materie prime e prodotti per la siderurgia. Tutto ciò pone in risalto che il modello di economia globalizzata non regge più, almeno un certo modello di detta economia. Le filiere lunghe riferite a forniture e subforniture non reggono più. La Cina non dev'essere più la "fabbrica" a costi bassi per il mondo. Chi scrive quando parlò di "nomadismo imprenditoriale" alla ricerca di mercati sempre più economici per lucrare di più, purtroppo ebbe una corretta intuizione. D'altronde quello non era e non è un atteggiamento etico e oggi la guerra

rappresenta l'antitesi e l'opposto dell'etica. L'Italia è un forte importatore di gas ed energia. Ciò deriva dal fatto che in passato si è detto no a tutte le possibili soluzioni interne, dal nucleare ai rigassificatori sino alle trivelle e ai termovalorizzatori. Occorre correre ai ripari, velocemente, non per risolvere il problema contingente (possibile, solo in parte, rivolgendosi ad altri Paesi esportatori di energia), ma quello futuro. Sotto questo aspetto è indispensabile rivedere tutti i tempi della transizione "green" riducendoli al massimo possibile. È evidente che viviamo un momento d'incertezza complessiva, ma dobbiamo pensare al domani, dobbiamo disegnare un Friuli che punti alla modernizzazione del sistema. Ciò significa pensare anche al digitale, all'ambiente, all'innovazione tecnologica all'istruzione e alla formazione. Occorre pensare a imprenditori e manager che congiuntamente assicurino un modello di governance efficiente ed efficace, occorre pensare al futuro.

Daniele Damele



IL SETTORE PESA IL 10% DEL PIL NAZIONALE

# AUTOTRASPORTO A RISCHIO BLOCCO

L'AUMENTO DEL CARBURANTE HA EROSO I MARGINI DELLE IMPRESE  
A CIÒ SI AGGIUNGE LA SOFFERENZA CRONICA PER LA MANCANZA DI AUTISTI

Gli aumenti dei prezzi dei carburanti, dopo lo scoppio del conflitto russo-ucraino, sono una delle criticità che più sta mettendo in allarme un settore, quello dei trasporti, che già da tempo deve fare i conti un'altra problematica, la carenza del personale viaggiante. «Il carburante incide per circa il 30% dei costi totali di un'impresa di autotrasporto. Quasi un terzo», ha spiegato **Luca Ceccarelli**, presidente dell'omonimo gruppo, leader nel settore di trasporti e logistica, con quartier generale a Udine. I prezzi alle stelle stanno quindi rischiando di bloccare «un settore che pesa il 10% del Pil nazionale», ha ricordato. Un aumento così importante delle spese porterà a una inevitabile erosione «dei margini delle imprese del settore», tanto che, in uno scenario così complesso, «non tutte riusciranno a sostenere questi costi». Guardando sempre ai numeri, va ricordato anche che «negli ultimi tre mesi il gasolio è cresciuto circa del 45%, un valore al quale si somma il +25% del 2021». Un anno, quest'ultimo, che è stato di «ripresa, ma che aveva già fatto registrare un aggravio nei costi. Ad esempio l'AdBlue è raddoppiato, le manutenzioni alle componenti dei veicoli sono cresciute, il costo del lavoro» pure, vista la carenza di autisti, di operatori di magazzino e qualificati all'interno della logistica.

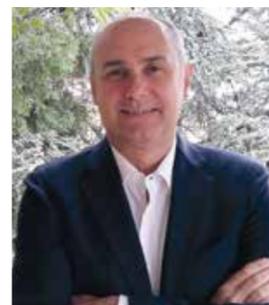
**IL DEFICIT DI PERSONALE  
SI FA SENTIRE ANCORA  
DI PIÙ ORA PERCHÉ MOLTI  
SONO LAVORATORI UCRAINI**



Luca Ceccarelli

ma «bisogna assolutamente operare nei costi dei trasporti» ha sottolineato. Intanto, però, il futuro resta un'incognita. Al momento «la situazione è decisamente in stallo». Guardando ai due Paesi coinvolti nel conflitto, «con la Russia si riesce ancora a lavorare, benché ci siano tutte le problematiche della componente finanziaria, visto il blocco parziale degli Swift». Quello russo è peraltro un contesto nel quale già prima c'erano delle limitazioni nell'import-export, seppur ormai «normalizzate», come riferito dall'Interporto - Centro Ingrosso di Pordenone Spa. Innanzitutto le dogane sono privatizzate, poi ognuna applica proprie condizioni. In più, benché l'Ucraina sia la via più diretta per la Federazione, il Paese può essere raggiunto solo attraverso il valico di Brest, che collega Polonia e Bielorussia. Arrivati lì, si può poi proseguire fino a destinazione. Al momento, come si può immaginare, diversa è la situazione

Sui valori alla pompa è intervenuto anche **Alessandro Formaro**, ceo della Formaro Spedizioni, rimarcando come «il prezzo dei carburanti ha raggiunto ormai una dimensione insostenibile». La realtà con sede a Pordenone, che dal 1985 si occupa di import-export, pratiche doganali e intrastat, logistica e magazzinaggi sta «cercando di applicare dei correttori, come i fuel surcharge, in modo da contenere le spese»,



Alessandro Formaro

di una novità assoluta perché, come già anticipato, il «primo problema, già pre-conflitto, era proprio quello della carenza degli autisti» ha detto Formaro. Una difficoltà emersa in particolare con l'istituzione del «pacchetto mobilità» dell'Ue: una serie di norme volte a regolamentare il lavoro dei conducenti. Fra le direttive previste c'è anche quella che riguarda gli obblighi di applicazione delle norme sul distacco dei lavoratori, per le quali l'autista deve essere retribuito secondo i livelli del Paese in cui viene, appunto, distaccato. L'introduzione di questo «pacchetto» ha comportato una diminuzione nella disponibilità di autisti e determinato una sofferenza del settore che è diventata ancora più evidente nell'ultimo mese, per la mancanza, sul territorio europeo, di una quota importante di lavoratori ucraini

ucraina, «tutti gli scambi con il Paese sono fermi» ha precisato Formaro.

Diretta conseguenza del conflitto è anche quella che riguarda l'insufficienza di personale viaggiante. Lo scoppio della guerra ha evidenziato come in Europa una fetta consistente degli autisti provenga proprio dall'Ucraina. Questo fattore ha colpito subito il settore del trasporto, in particolare quello su gomma. Non si tratta però

Eleonora Cuberti

ORDINI A RISCHIO CANCELLAZIONE

## IL LEGNO ARREDO SOFFRE PER EXPORT E CARO MATERIALI



Il presidente del Cluster Legno Arredo Casa Fvg, Matteo Tonon

Difficoltà per l'approvvigionamento e davanti all'esplosione dei costi delle materie prime, export in difficoltà a causa del potenziale blocco dei mercati sia in Ucraina che in Russia, interscambio a repentaglio e commesse a rischio: questi i principali problemi e preoccupazioni per le imprese della filiera del legno-arredo del Friuli Venezia Giulia.

Abbiamo chiesto a **Matteo Tonon**, presidente del Cluster

stabilizzato attorno ai 42 milioni di euro mentre in Ucraina il mercato era in forte crescita con un export del 2021 arrivato a 10,6 milioni di euro rispetto al 2019 che era di 6,2. Quasi raddoppiato.

**Quali sono le principali criticità in questo momento?**

Costi dell'energia, decuplicatisi nel giro di pochi mesi, non solo a seguito della guerra ma moltiplicando un effetto che si stava già manifestando a fine 2021; la generale situazione di incertezza ha altresì incrementato il costo di tutte le materie prime portando a valori di riferimento fuori controllo oltre ad ingenerare fenomeni speculativi. Questo mix sta rappresentando un carico difficilmente sostenibile da parte del sistema produttivo tutto.

**Quali sono le criticità maggiori?**

Oltre alle dinamiche sui prezzi si sta manifestando una nuova e complessa fase di scarsità di disponibilità dei materiali, scarsità che sta incidendo su tutti i piani di produzione delle aziende. In sintesi stiamo vivendo una fase davvero difficile e complessa.

**Come sta vivendo il Cluster Legno Arredo Casa questa complessa situazione?**

Premesso quanto già detto sopra in merito alle complessità odierne che stiamo attraversando, va segnalato che il sistema regionale dell'arredo si conferma locomotiva di traino dell'economia regionale e pilastro fondamentale del settore arredo nazionale con un Export del 2021 che raggiunge i 2 miliardi di euro, dato mai registrato prima.

Un Distretto del Mobile in grande crescita, grazie al settore privato residenziale che ha registrato una forte espansione della domanda con una riscoperta dell'ambiente domestico, e un Distretto della sedia e arredo che ha segnato risultati particolarmente tiepidi a causa del blocco di numerosi progetti legati al settore contract (ristoranti, hotel o spazi pubblici) che ancora stentano a partire a causa dei modelli di vita sociale obbligati dalla pandemia.

Giada Marangone



LEGNO SERVIZI

## L'ABETE ROSSO PROTAGONISTA A DUBAI

«Una delle ricchezze del Friuli VG è indubbiamente quella dell'abete rosso da cui nasce anche il legno di risonanza, patrimonio prezioso dei boschi regionali - spiega la giovane designer friulana, **Marta Caldana**, -. Così è nato il Woo-d-fer, una cassa acustica naturale, in legno di Abete rosso che, sulla scrivania, sostiene elegantemente il cellulare e ne amplifica i suoni durante le videoconferenze e le chiamate. È il frutto di uno studio specifico sul concept, il design, la forma "acustica" e la stabilità, divenuto un simbolo rappresentativo del bosco-legno regionale tanto che, l'assessore alle Risorse agroalimentari, forestali, ittiche e montagna, **Stefano Zannier**, l'ha scelto come omaggio per gli ospiti presenti alla giornata del Friuli VG all'Expo Dubai 2020».

Il progetto è stato ideato e realizzato dalla cooperativa Legno Servizi di Tolmezzo utilizzando legno certificato PEFC proveniente dai boschi dell'Alta Carnia fornito dall'impresa boschiva **Del Fabbro Maurizio** a cui sono seguite le lavorazioni di **Domini Legnami** di San Pier d'Isonzo, **Arredo Italiana** di San Giovanni al Natisone e di **Antonia Cardin** di **UnostudioX** (Pordenone) per la comunicazione grafica.

UN ULTERIORE PUNTO CRITICO È L'INFLAZIONE

# METALMECCANICA E LA FILIERA INTERROTTA

LA MANCANZA DI COMPONENTI PROVENIENTI DALL'UCRAINA FA SOFFRIRE IL COMPARTO. C'È CHI PENSA DI REDISTRIBUIRE I MODELLI PRODUTTIVI E RAZIONALIZZARE GLI INVESTIMENTI



«È inutile negarlo: ci troviamo nel mezzo della tempesta perfetta». Non fa giri di parole **Sergio Barel**, Presidente di Comet, il Cluster della metalmeccanica friulana, un comparto che conta 5 mila aziende e impiega oltre 72 mila addetti. «L'attuale condizione ci impone di affrontare una situazione che mai avremmo immaginato possibile, per la quale non disponiamo di uno storico al quale fare riferimento, ma grazie alla capacità imprenditoriale che abbiamo alle spalle possiamo fare delle riflessioni e ragionare sui prossimi passi». Un esempio Barel lo porta sui dati relativi all'automotive: «Da un settore in forte sofferenza come l'automotive pochi giorni fa è giunto un dato economico interessante: il gruppo Volkswagen nel 2021 ha realizzato un utile netto di 15,4 miliardi di euro, in aumento del 74,8% rispetto al 2020 - dice - A margine di questa informazione è opportuno segnalare che, per la costruzione di un'automobile moderna, sono necessari ben 5 chilometri di cavi, componenti provenienti oggi per la maggior parte dall'Ucraina, la cui attuale capacità produttiva è compromessa dalla tragica condizione di guerra. Questi risultati e queste interruzioni delle filiere stanno provocando una importante riflessione circa i rapporti di forza dentro una filiera produttiva». È proprio la mancanza di materiali a preoccupare fortemente le aziende, ma anche su questo punto Barel



Sergio Barel, presidente di Comet, il Cluster della metalmeccanica friulana

apre una riflessione: «Le mancanze di materiale stanno portando ad una rivisitazione e ad una redistribuzione dei modelli produttivi, stravolgendo e riconvertendo le supply chain. Una responsabilità che ricade anche sulla manifattura friulana che deve affermare e rafforzare la propria centralità per tornare protagonista del mercato europeo.

L'era della globalizzazione, così come l'abbiamo conosciuta fino a pochi mesi fa - sostiene - è destinata a cambiare: le catene del valore e la ripartizione della marginalità dell'intera filiera subiranno un cambiamento. Si tornerà ad acquistare e produrre in Europa e in Italia, e noi dobbiamo farci trovare pronti. Di sicuro dovremmo stringere i denti, concentrare le risorse e razionalizzare gli investimenti. Nonostante l'inevitabile selezione di aziende a cui assisteremo, la maggior parte delle nostre realtà ha sviluppato doti di resilienza tali da permettere di superare anche questo momento di incertezza». Un ulteriore punto critico è l'aumento dell'inflazione, «soprattutto per la manifattura - afferma - che dovrà essere capace di ribaltare sui prezzi la parte dei costi crescenti.

Serviranno sicuramente interventi governativi per calmierare i costi energetici e interventi di contenimento dei costi nelle aziende. Il rischio di perdere competitività è molto forte».

Lisa Zancaner

FANTONI E GRUPPO CIVIDALE

# A RISCHIO LA NOSTRA COMPETITIVITÀ



Chiara Valduga

Le grandi realtà del Fvg cercano di reggere l'urto. Il Gruppo Cividale spa, tra i principali produttori europei nel settore della fonderia e della forgia, ha adottato soluzioni diversificate a seconda delle aziende, fermando la produzione di alcuni reparti per qualche giorno, mentre le officine meccaniche, meno energivore, hanno continuato regolarmente la produzione. «La nostra difficoltà è duplice - afferma la presidente, **Chiara Valduga** - da un lato è difficile travasare

gli aumenti che abbiamo subito sul prezzo di vendita, dall'altro abbiamo contratti e consegne da rispettare e questo rende difficoltoso bloccare la produzione, anche quando produrre non risulta vantaggioso». Anche i rincari di energia e gas e l'aumento delle materie prime hanno ripercussioni rilevanti.

«Alcune materie prime - spiega - hanno avuto dei rincari incredibili e risulta per noi difficile spuntare equivalenti revisioni dei prezzi di vendita. I rincari di energia e gas sono poi stati inimmaginabili e questo pone un problema immediato di antieconomicità della produzione e, nel breve-medio termine, un problema di perdita di competitività dovuta al fatto che questi aumenti sono stati molto più significativi rispetto a quelli di altri Paesi». Il Gruppo esporta il 50% della produzione e «al momento - assicura - non abbiamo avuto particolari ripercussioni, ma le restrizioni previste per il mercato russo renderanno in futuro più difficile lavorare con questo mercato, per noi significativo.

La speranza è che il conflitto si risolva velocemente. Tra l'altro noi abbiamo una partecipazione in una fonderia russa, quindi a maggior ragione auspichiamo un veloce ritorno alla normalità».

A tenere aperti tutti i reparti è il Gruppo Fantoni spa di Osoppo, leader mondiale nella produzione di pannelli in MDF e truciolare, ma con il timore di doversi fermare per mancanza di legno da riciclo da lavorare.

«La logica europea è legata al fatto che tanti territori utilizzano questo legno per la combustione. Per non questo è un elemento distortivo dell'uso delle buone pratiche del legno, che dovrebbe essere utilizzato per

dare valore aggiunto alla produzione. Siamo stupiti da questa situazione eccezionale» sostiene **Paolo Fantoni**, amministratore delegato del Gruppo e presidente di Assopannelli, ricordando che il grande problema è legato ai rincari di luce e gas.

«Stiamo cercando di gestirli - dice - ma siamo al settimo amento di listino in 18 mesi». Anche per il Gruppo Fantoni, un dato positivo è quello legato all'export: «a livello europeo, anche la pandemia ha stimolato i consumi, ora la nostra preoccupazione è la perdita di competitività verso gli Stati Uniti e la Cina. Certo - aggiunge - è auspicabile che il conflitto termini presto, anche se quanto accaduto rappresenta una frattura che si rigenererà in decenni».

Bisogna, dunque, attendere, ma non passivamente: «Dobbiamo trovare soluzioni alternative - conclude Fantoni - ora sul mobile, ad esempio, impatta la mancanza di legno di betulla e chi aveva tecnologie specifiche, oggi deve trovare tecniche diverse. L'importante è non fermarsi».



Paolo Fantoni

LA VOCE DELLE CATEGORIE

## «NECESSARIO UN SECONDO RECOVERY FUND»

CONFINDUSTRIA AA E CONFAPI CHIEDONO AL GOVERNO DI FAR SENTIRE LA VOCE A LIVELLO EUROPEO. PANICIA: «ATTIVARE LINEE DI CREDITO PER L'ACQUISTO DI SCORTE DI MATERIE PRIME»

Le ripercussioni della guerra tra Russia e Ucraina sul tessuto produttivo del Friuli Venezia Giulia sono pesanti. E se da un lato c'è chi ribadisce la "solidarietà" con il pacchetto di sanzioni che colpisce la Russia, c'è anche chi sottolinea l'esigenza delle aziende regionali di «far sentire la voce italiana e di salvaguardare quanto più possibile gli interessi dell'economia nazionale».

«Per il tessuto produttivo Pordenonese l'intera area, in prevalenza quella russa, è un mercato di sbocco importante, in particolare nel segmento del legno arredo, dei macchinari e della filiera dei trasporti collegata», sottolinea il direttore generale di Confindustria Alto Adriatico, **Massimiliano Ciarrocchi**.

Proprio per questo, puntualizza, «Confindustria Alto Adriatico ha costituito una task force operativa per dare supporto agli associati per fronteggiare difficoltà riguardanti fornitori strategici, clienti strategici e/o società controllanti o controllate». La struttura, spiega «fornisce l'aiuto necessario anche attraverso i servizi di Confindustria Ucraina - precisa - e il gruppo di lavoro si è attivato anche per sostenere le imprese associate che abbiano interessi in Russia, compromessi dal conflitto».

Sono molteplici le criticità segnalate da **Massimo Paniccia**, presidente di Confapi Fvg. Tra le più importanti, «i contratti in essere per i quali non sono prevedibili gli sviluppi, merci pronte per le spedizioni ferme nei magazzini, commesse

in corso, per le quali sono state già sostenute significative spese difficilmente recuperabili sotto il profilo finanziario». Pesano anche le difficoltà connesse alla «impossibilità di consegna della merce per il blocco dei maggiori porti commerciali ucraini e russi, con l'impossibilità per le imprese di programmare l'attività futura».

A fronte di questa situazione, il direttore Ciarrocchi, pur evidenziando che «Confindustria Alto Adriatico è solidale col pacchetto di sanzioni che colpisce la Russia», sollecita «necessarie e urgenti misure interne, con un taglio dell'Iva sui costi in bolletta, e anche a livello europeo». «Tramite Confindustria nazionale - fa sapere - abbiamo espresso questa posizione al governo, domandando azioni presso l'Ue per l'istituzione di un secondo Recovery Fund». Paniccia pone l'accento su quanto emerso dall'osservatorio delle imprese associate a Confapi fvg, secondo le quali «non bisogna assumere acriticamente misure proposte o applicate da altre potenze, ma cercare di far sentire la voce italiana e di salvaguardare quanto più possibile gli interessi dell'economia nazionale».

E suggerisce, a livello regionale, l'attivazione di «linee di credito, meglio se a tasso agevolato, con il concorso dei Confidi per l'acquisto e la formazione di scorte di materie prime».

Alberto Rochira

(l.z.)

URGE LO SBLOCCO DI 1,2 MILIARDI PER I CONTRATTI DI FILIERA

# L'INFLAZIONE SPINGE IN BASSO L'AGRICOLTURA

LE RIPERCUSSIONI SULL'APPROVVIGIONAMENTO DI GRANO E I PREZZI AUMENTATI HANNO CREATO SOFFERENZA ALL'AREA DELL'ALIMENTARE



Già la congiuntura economica da pandemia aveva portato in sofferenza l'area dell'alimentare, con un aumento dei prezzi e delle tariffe. Ora ai rincari vanno ad aggiungersi gli effetti del conflitto russo-ucraino: ripercussioni sull'approvvigionamento di grano (l'Ucraina è il secondo fornitore di mais, 20%), prezzi aumentati, dall'inizio degli scontri, di quasi il 40% in una sola settimana. I motivi sono noti: la chiusura dei porti sul Mar Nero ha impedito le spedizioni e creato carenza sul mercato mondiale, dove Russia e Ucraina insieme rappresentano il 29% dell'export di grano e il 19% di quello di mais. L'emergenza mondiale riguarda anche il nostro Paese, che importa il 64% del fabbisogno di grano per la produzione di pane e biscotti e il 53% del mais necessario per l'alimentazione del bestiame.

Gli effetti più pericolosi dell'inflazione si notano già sulle fasce deboli della popolazione: sta crescendo, infatti, il numero di persone costrette per la prima volta a ricorrere alle mense dei poveri o ai pacchi alimentari. Coldiretti Fvg lo scorso 5 marzo ha lanciato a Udine l'iniziativa "Spesa sospesa per l'Ucraina", grazie alla quale i cittadini hanno acquistato prodotti della rete Campagna Amica da inviare ai civili in Ucraina o da donare alle migliaia di profughi che stanno arrivando in Italia: frutta, verdura, formaggi, salumi e prodotti Made in Italy, di qualità e a km zero, degli agricoltori di Campagna Amica, con il supporto dei giovani e delle donne della Coldiretti. Auspicando che i nodi drammatici di queste settimane si possano sciogliere, Coldiretti chiede nell'immediato

alcune soluzioni: urge evitare la chiusura delle aziende agricole e degli allevamenti sopravvissuti con lo sblocco di 1,2 miliardi per i contratti di filiera già stanziati nel Pnrr, incentivare le operazioni di ristrutturazione e rinegoziazione del debito delle imprese agricole, fermare le speculazioni sui prezzi pagati dagli agricoltori con un'efficace applicazione del decreto sulle pratiche sleali.

## OCCORRE ANCHE INCENTIVARE LE OPERAZIONI DI RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO DELLE IMPRESE E FERMARE LE SPECULAZIONI SUI PREZZI PAGATI DAGLI AGRICOLTORI

Forte la preoccupazione espressa per l'impatto del conflitto sulle filiere agricole anche dalle cooperative delle filiere agroalimentari: i rappresentanti si sono recentemente riuniti a Udine, nella sede di Confcooperative Fvg, per fare il punto della situazione. Ad allarmare FedAgriPesca Fvg (federazione regionale che riunisce 131 cooperative della filiera agroalimentare di agricoltura e pesca) in primis i costi energetici e le turbolenze sui prezzi delle commodities scambiate sui mercati internazionali.

Rosalba Tello

COLDIRETTI

## GARANTIRE L'AUTOSUFFICIENZA ALIMENTARE



Cesare Magalini

Per fermare le speculazioni e garantire la disponibilità del grano occorre lavorare per accordi di filiera tra imprese agricole e industriali, stabilendo prezzi equi. «Proprio la guerra in Ucraina ha dimostrato la necessità improrogabile di garantire la sovranità e l'autosufficienza alimentare - afferma il direttore regionale Coldiretti FVG, **Cesare Magalini** - . Ci sono infatti le condizioni produttive, le tecnologie e le risorse umane per ridurre la dipendenza

dall'estero e fare tesoro dell'insegnamento che può derivare da emergenze planetarie come la pandemia e la crisi a Est. Intanto l'inflazione che colpisce il carrello della spesa mette a rischio alimentare i "nuovi" poveri; chiediamo subito, quindi, i bandi per acquistare alimenti di base di qualità Made in Italy per aiutare gli indigenti. Dal canto nostro, promuoviamo iniziative come la "spesa sospesa" nei mercati degli agricoltori di Campagna Amica. (r.t.)

CONFCOOPERATIVE

## OCCHI PUNTATI SU MELE E VINO



Daniele Castagnaviz

«Non vanno sottovalutate le difficoltà del comparto. La filiera agroalimentare è centrale per il Paese e per il FVG, ed è un elemento distintivo della nostra riconoscibilità nel mondo. Servono, pertanto, misure straordinarie per sostenerne la competitività anche in questa fase difficile». L'appello è del presidente regionale di Confcooperative, **Daniele Castagnaviz**, che esprime la preoccupazione dei produttori ortofrutticoli: «Conseguenze sui

mercati potrebbero derivare pure dall'invasione del mercato nostrano di prodotti, mele in particolare, abitualmente smerciate da paesi come la Polonia, proprio sul mercato russo, e che nei prossimi mesi potrebbero essere riversate sui mercati dell'Europa occidentale, creando tensioni sui prezzi. Anche il comparto vitivinicolo deve affrontare le tensioni legate agli scenari export, complicato ulteriormente da problemi nel reperimento di bottiglie e capsule». (r.t.)

IL FUNZIONAMENTO DI IMPIANTI IDROVORI PRIVILEGERÀ LE ORE NOTTURNE

## IL CONSORZIO DI BONIFICA VARA MISURE ANTI SPRECO

IL DOCUMENTO È RIVOLTO AL SERVIZIO IRRIGUO E IDRAULICO PER CONTENERE I CONSUMI IDRICI. IL RISPARMIO SULLA BOLLETTA SAREBBE PARI AL 10%

Per la bonifica idraulica, il funzionamento di impianti idrovori privilegerà le ore notturne; vi sarà un miglioramento gestionale per l'irrigazione a scorrimento, i pozzi più energivori verranno attivati con un timer di accensione e spegnimento, anche con telecomando; nell'irrigazione ad aspersione sarà ridotta la pressione da minimo 0,1 bar a massimo 0,5 bar in tutti gli impianti; saranno posizionati pluviometri per verificare i mm di pioggia caduti e valutare di conseguenza la possibilità di spegnimento temporaneo degli impianti. Infine, contribuiranno al risparmio anche l'illuminazione a LED nella manutenzione e nell'efficiamento energetico dei motori elettrici delle pompe di sollevamento ogni volta si debba procedere alla loro sostituzione.

«Non sono la panacea di tutti i mali ma porteranno un risparmio di circa il 10% - informa Clocchiatti -. Confidiamo anche sul senso di responsabilità dei consorziati per una irrigazione senza sprechi e oculata che possa contenere i disagi di natura economica che potrebbero profilarsi negli anni a venire». Nel 2021 l'ente ha speso 5.150 mila euro. Nel 2022 a parità di kWh (23 milioni circa) si spenderanno 6,850 mila euro (1.700.000 in più), stima calcolata con i prezzi di gennaio che già hanno subito notevoli aumenti. La

volontà del consorzio di mantenere i canoni invariati, come avviene sin dal 2013, era stata confermata anche per l'anno in corso (eventuali maggiori oneri verranno coperti con una riduzione delle spese in altri settori o con le riserve del bilancio consortile), «ma se l'aumento dell'energia verrà confermato dalle analisi eseguite al termine della campagna irrigua - preannuncia la presidente del consorzio di bonifica - ci si riserva di valutare eventuali aumenti dei canoni, poiché situazioni di disavanzo potrebbero mettere in pericolo la stessa capacità del Consorzio di fornire i servizi richiesti ai consorziati».

L'ACQUA È UNA RISORSA LIMITATA E SEMPRE PIÙ PREZIOSA, CHE PUÒ ESSERE, SE NON UTILIZZATA AL MEGLIO, INSUFFICIENTE A COPRIRE LE REALI ESIGENZE DELL'AGRICOLTURA



Reperire ai prezzi più vantaggiosi possibile l'energia necessaria per il funzionamento degli impianti, contenere i consumi idrici, evitare ogni spreco. Sono le misure che intende intraprendere il Consorzio di Bonifica Pianura Friulana contenute in un documento redatto in questi giorni; rivolti sia al servizio irriguo che a quello idraulico, gli interventi coinvolgono tutti i consorziati, chiamati a contribuire all'impegno di ridurre gli sprechi e a limitare, quando non necessario, l'irrigazione. «L'obiettivo è duplice: contenere i costi e i consumi idrici - afferma la presidente del consorzio, Rosanna Clocchiatti -. L'acqua è una risorsa limitata e sempre più preziosa, che può essere, se non utilizzata al meglio, insufficiente a coprire le reali esigenze dell'agricoltura».

Le nuove misure dovrebbero portare a un risparmio in bolletta pari al 10% circa, oltre alla razionalizzazione della risorsa idrica e a un utilizzo più oculato.

I RISULTATI DI UN'INDAGINE CONDOTTA DALLA CCIAA PN-UD

# IMPRESE FRIULANE SEMPRE PIÙ SMART

IL QUESTIONARIO SELFIE 4.0, PROPOSTO DAL PUNTO IMPRESA DIGITALE, METTE IN LUCE LA MATURITÀ TECNOLOGICA DELLE AZIENDE DEL COMMERCIO E DEL MANIFATTURIERO

Cresce il livello di maturità digitale delle imprese di Pordenone e Udine, che si dimostra leggermente più elevato della media nazionale e risulta più marcato nelle imprese che fanno attività business to business (in cui la vendita del prodotto o il servizio sono effettuati verso altre imprese e non verso il consumatore finale), nonché in quelle di media dimensione e più internazionalizzate. Considerando i settori merceologici, le più mature digitalmente risultano le imprese del commercio, seguite dal manifatturiero e dai servizi.

Sono i risultati di un'indagine condotta dalla Camera di Commercio Pn-Ud, elaborata dal suo Centro Studi, su un campione di 301 imprese di entrambi i territori (194 di Udine e 107 di Pordenone). Queste sono le imprese che hanno risposto volontariamente al questionario Selfie4.0, proposto dal Punto Impresa digitale camerale proprio con l'obiettivo di valutare il grado di maturità digitale delle imprese e aiutarle poi a individuare le strategie più idonee e personalizzate per lo sviluppo, dalle aziende che hanno presentato la domanda di contributo "Voucher Digitale Impresa 4.0", oppure dalle

imprese contattate direttamente dai Digital Promoter. Rispondendo al questionario, le imprese ricevono un punteggio medio da 0 a 4: il 4 è un'impresa completamente digitalizzata, che ha totalmente integrato i processi aziendali attraverso l'utilizzo di tecnologie e dati. Le imprese di Pordenone-Udine hanno ottenuto nel 2020 un punteggio medio di maturità digitale di 2,2, come detto leggermente superiore alla media nazionale che si attesta attorno a 2,1. Nel 2021 il punteggio medio è stato di 2,3. In entrambi gli anni, le imprese Pn-Ud si classificano come "Specialiste digitali", ossia hanno avviato un percorso significativo di interazione dei processi e delle funzioni aziendali attraverso l'utilizzo di tecnologie e dati. Resta comunque esigua la percentuale delle imprese appartenenti alla categoria "Campione digitale" (4% nel 2021), cioè quelle completamente trasformate.

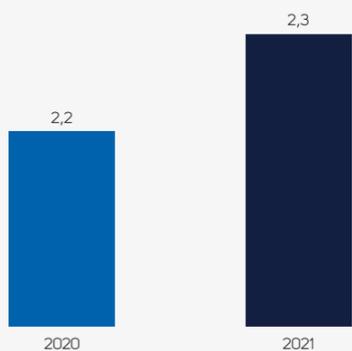
Dalle risposte delle imprese si nota inoltre che le aree "finanza" (punteggio medio 2,4), tecnologia (2,3) e marketing (2,2) fanno da traino per la digitalizzazione dell'intera impresa, mentre le aree Risorse Umane (1,4) e logistica (0,8) tendono ad essere meno digitalizzate.

Per quanto riguarda la dimensione aziendale, nel 2021 la maggior parte delle imprese tra 0 e 9 addetti appartiene alla categoria di "apprendista digitale" (45,8%), seguono le "specialiste" con il 39% e le "esperte" con 8,5%. Nella classe 10-49 addetti, la maggior parte è invece "specialista" (40,5%) con una percentuale molto rilevante nella categoria "esperto" (21,6%). La categoria Campioni digitali raccoglie infine il 5,4% delle imprese, una percentuale superiore rispetto a quella della classe 0-9 addetti (3,4%). Le imprese che esportano in mercati internazionali (il 30% del campione) hanno un punteggio medio di 2,5, superiore rispetto alle imprese che non esportano (pari al 70% del campione), che hanno un punteggio di 2,2. Le imprese che operano in un mercato Business to Business hanno un punteggio di 2,5, che è invece di 2 nel mercato Business to Consumer.

Il settore più digitalizzato è risultato come detto il commercio (2,52), seguito da manifatturiero (2,36) e servizi (2,28). All'interno della macro categoria servizi, i settori più digitalizzati sono i servizi di informazione e comunicazione (3,12), altre attività di servizi (2,25) e attività professionali, scientifiche e tecniche (2,03).

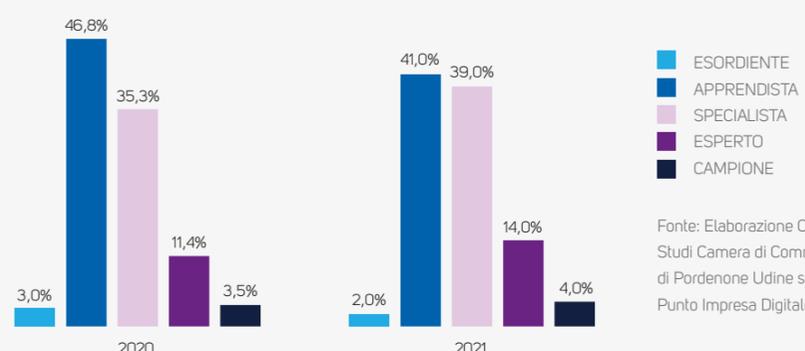
Tramite il questionario si è cercato di capire anche se le imprese avessero intenzione di investire nei prossimi tre anni in tecnologie digitali per migliorare la sostenibilità ambientale dei loro prodotti, servizi o processi, riducendo gli impatti dell'attività, recuperando gli scarti (economia circolare) o applicando riconversioni produttive. Il 40% delle imprese rispondenti ha dichiarato di non avere a disposizione risorse per tali attività e il 16,4% di non ritenere un investimento utile. Il restante 43,6% delle imprese ha invece complessivamente risposto positivamente: il 21,8% intende investire in tecnologie digitali per migliorare la sostenibilità nei processi, il 10,9% per migliorarla nei prodotti e un altro 10,9% per ottemperare a regole imposte a livello nazionale ed europeo.

MATURITÀ DIGITALE MEDIA ANNUA DELLE IMPRESE DEL TERRITORIO DI PORDENONE-UDINE, ANNI 2020 E 2021



Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati Punto Impresa Digitale.

DISTRIBUZIONE PER CATEGORIA DI MATURITÀ DIGITALE, TERRITORIO DI PORDENONE-UDINE, ANNI 2020 E 2021



Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati Punto Impresa Digitale.

## UN PROBLEMA SOTTOVALUTATO

### CYBERSICUREZZA, IN AUMENTO I REATI VIRTUALI

Alla luce dei recenti conflitti internazionali appare sempre più evidente che esista, a livello globale, una escalation di problematiche legate alla cybersicurezza.

La Russia è uno dei principali attori in questo contesto, oggi come ieri. Il vero nemico, però, talvolta gioca in casa: in molti casi è soprattutto la mancanza di cautela e di informazione a permettere reati virtuali di ogni genere (furti di dati, di denaro, di progetti industriali, etc.). Il Friuli Venezia Giulia non è esente dal problema. Ad affermarlo è **Stefano d'Ossualdo**, dello staff commerciale di Fill in the blanks, azienda che trova spazio nel Parco Scientifico e tecnologico di Udine e che pone grande attenzione al tema della sicurezza dei dati, dei sistemi e delle reti di comunicazione.

Dal 2021 Fitb fa parte di Eurosystem, gruppo trevigiano che affianca le aziende nella trasformazione digitale del business e nell'adozione di soluzioni per l'industria 4.0.

«Almeno un'azienda al mese, tra i nostri 200 clienti, è sotto attacco. Casi del genere stanno aumentando in modo esponenziale. Ogni trimestre consultiamo dei report dettagliati che una volta erano raccolti in un semplice bollettino annuo. Continua però a mancare la sensibilità sul tema, soprattutto in ambito sanitario. Ci sono stati problemi anche nel comparto produttivo. A volte gli hacker riescono ad insinuarsi nei processi fino a danneggiare il prodotto finale. In un caso sono riusciti a modificare le schede produttive in un'azienda. Risultato: un drone che non riusciva a volare».

**C'È CHI RIESCE AD INSINUARSI NEI PROCESSI FINO A DANNEGGIARE IL PRODOTTO FINALE. IN UN CASO SONO STATE MODIFICATE LE SCHEDE PRODUTTIVE IN UN'AZIENDA**



Cristian Feregotto



Stefano D'Ossualdo

Ci sono poi situazioni più banali come i falsi bonifici o i furti di account, in un contesto generale che ora è di maggior attenzione per i pericoli che potrebbero sorgere da qui a breve. A fornire qualche altro spunto sul tema è **Cristian Feregotto**, fondatore della Infostar, azienda che dal 1999 si occupa di sistemi informatici e sicurezza dei dati; la sua sede è a Collalto di Tarcento (Udine) mentre i suoi clienti, (imprese di tutte le dimensioni), si trovano prevalentemente in regione e nel Veneto orientale. Tra i suoi core business le infrastrutture Ict e i servizi alle aziende per ottimizzare i processi, snellire le procedure, abbattere tempi e costi di produzione.

«Già con la pandemia erano aumentate le intrusioni. Ora sta continuando una guerra tra hacker occidentali e hacker russi. È nato anche un movimento di aiuto informatico per l'Ucraina. Quello che ho potuto rilevare ultimamente - aggiunge il manager - è una forte attenzione per l'antivirus russo Kaspersky. Alcuni nostri clienti ci hanno chiesto di toglierlo dai loro sistemi.

Sono al momento dei rumors ma pare che chi lavori dentro Kaspersky possa sfruttare le tecnologie per spiare le aziende in forma anonima. Intanto ci stiamo documentando, su questa questione dobbiamo avere informazioni certe. I nostri tecnici - conclude Feregotto - usano comunque sistemi americani di sicurezza informatica».

Emanuela Masseria

## IL FORTE RISCHIO

### L'ARMA DEGLI ATTACCHI HACKER

L'Italia corre un forte rischio di subire attacchi cyber da parte di Mosca. A seguito dell'invasione dell'Ucraina, la Russia sta infatti utilizzando tutte le armi a sua disposizione contro i Paesi che si oppongono alle sue mire espansionistiche.

A sostenerlo è stata qualche giorno fa **Nunzia Ciardi**, vice direttore dell'Agenzia per la cybersicurezza nazionale, in un dibattito on-line con il direttore delle riviste Formiche e Airpress, **Flavia Giacobbe**. Formiche è un progetto culturale ed editoriale piuttosto ramificato che si occupa di politica, economia, geografia, ambiente e cultura. Siamo quindi nel mirino di Mosca? «Il rischio è molto alto e la situazione è da prendere in seria considerazione, senza dare per scontato nulla» - risponde Ciardi. «Al momento si registrano infiltrazioni a livello governativo e bancario. Già a febbraio il ministero degli Esteri britannico e i terminali petroliferi in Belgio e Germania sono stati attaccati da hacker russi».

A detta di Ciardi fatti come questi «sono in continua ascesa, anno per anno, ma per il momento non c'è impennata a causa della guerra. Lo scenario è in evoluzione costante, ora per ora. Serve un'allerta massima. Ci sono da considerare anche i rischi collaterali. Il crimine sfrutta le crisi internazionali per monetizzare queste forme di aggressione».

Il dominio cyber, in questo scenario, è un'arma di guerra come le altre, ma in uno dei settori più nevralgici e più avanzati. «Ci sono ormai sistemi di intelligenza artificiale che si auto-addestrano. L'attacco cyber paralizza sistemi essenziali e serve a fornire e distorcere informazioni di ogni genere», aggiunge l'esperta di cybersicurezza. Anonymus, a suo dire, è contro Putin.

Si pensa che dietro ci siano dietro entità statuali. In definitiva, per Ciardi, «non c'è più distinzione tra reale e virtuale. Questo è un vero problema: nel mondo cyber l'attribuzione di un'azione è una delle cose più difficili, un'operazione complessa che richiede molto tempo e risorse».

(e.m.)

L'INVESTIMENTO GREEN RIENTRA NEL PIANO DI SVILUPPO DA 30 MILIONI DI EURO

# MEGA IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 1 MILIONE DI KWH

PMP GROUP GUARDA ALLA SOSTENIBILITÀ. IL PRESIDENTE DEL GRUPPO LUIGINO POZZO: "STIAMO REALIZZANDO UNO SVILUPPO INDUSTRIALE IMPORTANTE"



Luigino Pozzo

Mentre il caro energia costringe diverse fabbriche energivore a spegnere i propri impianti, Pmp Group accende un nuovo impianto fotovoltaico da 1.000.000 kWh/anno, destinati per l'80% ad autoconsumo, che consentirà un risparmio di circa 460 tonnellate di anidride carbonica. L'importante investimento green dell'industria di Coseano rientra nel suo piano di sviluppo pluriennale da 30 milioni di euro ed è entrato in funzione proprio in questi giorni

nei quali lo shock dei prezzi energetici sta colpendo numerose aziende. Pmp Group, leader mondiale nella produzione di sistemi integrati di trasmissione per mezzi industriali e agricoli, pur non avendo cicli produttivi energivori, ha voluto comunque puntare sull'energia da fonte rinnovabile nella formula meno impattante per il territorio: ovvero, installando il mega impianto sui propri capannoni. L'intervento, realizzato da Eon, ha riguardato due grandi edifici con tetti in parte piani e in parte a shed. Complessivamente, sono stati installati due impianti fotovoltaici costituiti rispettivamente da 1.236 e 1.006 moduli, per un totale quindi di 2.242, con una potenza nominale pari a 840,75 kWp che saranno implementati fino a 1.000 kWp. All'energia così autogenerata da questi due impianti si aggiungono altri 150.000 kWh/anno da quello già esistente in un edificio industriale di recente acquisizione. Complessivamente la produzione di energia stimata per il primo anno dalle nuove installazioni è di circa un milione kWh/anno, con un autoconsumo di circa l'80 per cento. Il tempo di rientro previsto per l'intero investimento, grazie al risparmio generato e sfruttando gli incentivi fiscali previsti per entrambe gli interventi, è inferiore ai 5 anni. Complessivamente l'installazione degli impianti fotovoltaici



consente, inoltre, un risparmio al primo anno di circa 460 tonnellate di CO<sub>2</sub>. Il piano di sviluppo del gruppo, inoltre, prevede l'installazione di ulteriori 500.000 kWh/anno di energia rinnovabile su un capannone di prossima costruzione sempre nella zona industriale di Coseano. Al termine degli interventi programmati, così, Pmp Group potrà vantare nella propria sede friulana una capacità di produzione di energia fotovoltaica di 1.650.000 kWh/anno.

«Stiamo realizzando una crescita importante della nostra attività, ma vogliamo che sia prima di tutto sostenibile sotto l'aspetto ambientale e sociale – commenta il presidente e fondatore del gruppo **Luigino Pozzo** – per questo abbiamo avviato un consistente investimento per la produzione di energia 'verde', evitando anche il consumo del suolo».

IL SOFTWARE DI ULTRONEO

## GETYOURBILL, PRIMATO EUROPEO

Un successo che non accenna a fermarsi. Da un'idea generata all'interno di uno spin-off dell'Università di Udine, l'azienda fintech Ultroneo, ideatrice del sistema GetYourBill per la fatturazione elettronica diretta, entra nella top 10 annuale delle migliori soluzioni europee per il retail della nota testata internazionale Retail Tech Insights, aggiudicandosi inoltre la copertina del nuovo numero.

Un riconoscimento importante per una realtà che nel 2021 ha raddoppiato il fatturato rispetto al pre-pandemia puntando a 2 milioni di euro, contando inoltre più di 14.000 clienti che attualmente si affidano al servizio.

«Siamo molto soddisfatti per questo importante riconoscimento – afferma **Alvise Abù-Khalil**, Presidente del CdA – in soli cinque anni siamo passati da start-up a punto di riferimento per l'intero settore. La nostra attività è partita come una grande scommessa, ora abbiamo raggiunto una conoscenza tale da puntare anche al mercato estero». L'idea nasce dall'esigenza di ottimizzare il momento del pagamento, evitando non solo lunghe attese alle casse, ma anche errori nell'emissione dei dati, che vengono corretti automaticamente dal sistema. Il risparmio a livello di tempo è significativo: si stima un passaggio dai 3 minuti ai 30 secondi. «Come fa notare l'analisi condotta da Retail Tech Insights – continua Abù-Khalil – sul mercato attualmente esistono tre tipi di soluzioni: il primo obbliga i clienti a caricare e registrare tutti i loro dati in un'app, quindi scansionare il codice QR o la ricevuta del punto vendita, nel secondo il rivenditore raccoglie tutti i dati del cliente, li annota e genera solo successivamente la fattura elettronica. Sono entrambi metodi lenti e soggetti a frequenti errori. E poi c'è GetYourBill, per il quale non solo non è necessaria alcuna registrazione, ma la generazione della fattura è immediata. Inoltre, la nostra soluzione di correzione automatica sistema il 90% delle fatture scartate dall'Agenzia delle Entrate. Semplice, efficiente, veloce. Vantaggi non da poco sia per chi emette, che per chi riceve». Un primato tutto italiano, che ora guarda all'estero: «vogliamo portare il nostro know how in tutti i paesi che stanno apprestando a rendere obbligatoria la fatturazione elettronica, dato che attualmente GetYourBill è una soluzione unica nel suo genere», conclude Abù-Khalil.

IL SISTEMA PER LA FATTURAZIONE ELETTRONICA È ENTRATO NELLA TOP 10 DELLE MIGLIORI SOLUZIONI SECONDO LA TESTATA INTERNAZIONALE RETAIL TECH INSIGHTS

DALLA PERSONALIZZAZIONE DI VEICOLI ALLE VETROFANIE

## LA GRAFICA CHE TRASMETTE EMOZIONI

ZEOGRAPHIC HA SAPUTO BATTERE LA PANDEMIA (APRENDO IN PIENA EMERGENZA) E LA STAMPA SU WEB GRAZIE ALLA FLESSIBILITÀ E ALLA CREATIVITÀ

La capacità dell'imprenditore di successo sta nel saper percepire i cambiamenti e le nuove esigenze del mercato sulla base di cui costruire prodotti e servizi: è quello che ha fatto **Nicola Franco**, classe 1991, originario di Povoletto che ad agosto 2020 ha fondato **Zerographic**, azienda specializzata in grafica e stampa digitale.

«Il mio percorso professionale inizia da un settore molto diverso: provengo dal mondo automotive, avevo un'azienda che produceva veicoli speciali per disabili: a fine 2019, quando ho deciso di abbandonare la produzione e di curarne solo la vendita, mi sono accorto che le richieste di personalizzazione dei veicoli erano sempre di più. Ho deciso quindi di acquistare il primo macchinario per la produzione di adesivi e nel giro di pochi mesi ho aperto Zerographic, assumendo il primo dipendente, una grafica specializzata».

Mentre Nicola continua a seguire corsi di formazione e specializzazione dedicati alla stampa, Zerographic è in costante crescita, nonostante abbia aperto in piena pandemia: l'azienda ha cambiato sede a Buia ed è passata da 80 a 750 metri quadri di superficie per ospitare macchine e nuove tecnologie per un totale di oltre 80 mila euro di investimento in 2 anni. Non c'è solo la personalizzazione dei veicoli, ma

tutto quello che ha a che fare con la comunicazione, partendo dalla progettazione grafica fino alla stampa finale: adesivi, brochure e biglietti da visita, gadget, magliette, calendari, volantini, manifesti, vetrofanie.

«La chiave del nostro successo è la flessibilità: lavoriamo con il privato, con le piccole aziende che richiedono lavori di grafica e impaginazione con tirature limitate, e anche con le grandi realtà del territorio. Il nostro più grande competitor è la stampa su web, ma i nostri clienti vedono subito la differenza: in primis nella qualità del risultato finale e poi nelle tempistiche che rispettiamo sempre in modo rigoroso e per cui possiamo permetterci anche il lavoro in emergenza per venire incontro alle esigenze last minute delle aziende». Zerographic è presente sul web con il proprio sito e con i profili social (Instagram e Facebook) su cui è molto attiva. In più, fa pubblicità sulla stampa locale e sulle radio del territorio, ma è in assoluto il passaparola tra clienti soddisfatti ad aver fatto aumentare il giro d'affari di Zerographic in modo costante.

«Il prossimo investimento sarà sicuramente nel personale: ad oggi ho 3 collaboratori, ma probabilmente nei prossimi mesi avrò bisogno di un tecnico di stampa, di un altro grafico e di una figura commerciale».



direttamente le persone all'interno dell'azienda, magari puntando su ragazzi giovani con voglia di imparare e mettersi in gioco.

Sono davvero soddisfatto della mia azienda e di quello che abbiamo creato in poco tempo. Il lavoro in Zerographic è creativo, si usano nuove tecnologie, tecniche e materiali sempre innovativi che stimolano nuove idee».

Francesca Gatti

A GESTIRE IL PUNTO VENDITA SIMONE MARGARIT CON LA MOGLIE FEDERICA

# DAL ROBOT AL TOSAERBA TUTTO PER IL GIARDINO

ALL'OFFICINA MOZZI È POSSIBILE ACQUISTARE LE ATTREZZATURE PER IL GIARDINAGGIO MA ANCHE RICEVERE ASSISTENZA PER I PEZZI DA RICAMBIO

«Il fatto di seguire solo prodotti su cui seguiamo esclusivamente noi l'assistenza»: è questo il principale punto di forza dell'Officina Mozzi di Fagagna nelle parole di **Simone Margarit**, che nel 2012 ha rilevato con la moglie **Federica Mozzi** l'attività avviata dal padre di lei nel 1985 a Blessano. Tutto era partito come officina per macchine agricole; ma con la nuova gestione, racconta Margarit, «abbiamo deciso di spostarci sulle attrezzature per il giardinaggio: sia perché il mondo del trattore agricolo stava evolvendo, sia perché si trattava di un segmento scoperto in zona, sia perché ci credevamo».

I fatti hanno poi dato ragione a questa intuizione, perché l'attività è cresciuta: tanto che nel 2019 si è resa necessaria una sede più grande, trovata a Fagagna. All'Officina Mozzi è quindi possibile non solo acquistare attrezzature per il giardinaggio – dai trattorini,

## DAL 2019 L'OFFICINA SI TROVA IN UNA SEDE PIÙ GRANDE A FAGAGNA

ai robot, ai tosaerba – ma anche ricevere assistenza nell'officina annessa al negozio: cosa che Margarit descrive appunto come il fiore all'occhiello dell'azienda. «Stiamo ampliando in particolare il settore della ricambistica – riferisce –: molti clienti si rivolgono a noi anche semplicemente per acquistare il pezzo di ricambio di cui hanno bisogno».



Date le contingenze, le difficoltà nel seguire tutta questa filiera si fanno sentire: «Già da un paio d'anni, ma in particolare dalla seconda metà del 2021, stiamo riscontrando difficoltà negli approvvigionamenti, consegne mancate o ritardate anche di mesi – ammette –: basti dire che alcuni macchinari ordinati a novembre 2021 ancora non sono arrivati, e alcuni non arriveranno affatto». Difficoltà a cui se ne aggiungono altre di note come il caro prezzi e soprattutto «la difficoltà nel trovare operai specializzati»: punto chiave perché, nonostante tutto, «i numeri sono in crescita: nell'ultimo anno abbiamo visto un +30%. Per questo intendiamo investire sul capannone nell'ottica di un ampliamento».

**Contatti:** Officina Mozzi, via Udine 192 Fagagna, 0432 1724073

Chiara Andreola



Tra gli imprenditori c'è che ha saputo reinventarsi ben prima che la crisi arrivasse. **Erion Karanxha**, quarant'anni, lavorava nel mondo della ristorazione. Nel 2000 ha deciso di prendere una strada diversa ed è il titolare della E.K Project, ditta di cartongesso. «L'idea è nata perché un mio collega che già lavorava in questo settore me ne aveva parlato – spiega – e mi ha attirato, perché questo è un lavoro ingegnoso e costruttivo. Ho iniziato come apprendista per un anno e mezzo, poi c'è stata la crisi e nel 2009 l'azienda è fallita. E noi ci

DALLA RISTORAZIONE AL SETTORE DELLE COSTRUZIONI

## PROGETTARE... IL SUCCESSO

ERION KARANXHA HA SAPUTO REINVENTARSI APRENDO LA SUA AZIENDA, LA E.K PROJECT. OGGI ESEGUE LAVORI IN CARTONGESSO E HA COSTRUITO UNA VASTA RETE TRA UDINE, CIVIDALE E GORIZIA

siamo ritrovati sulla strada». Erion e il suo collega avevano, però, tenuto buoni contatti con i clienti dell'azienda, dovendo comunque terminare dei cantieri per dare un servizio di continuità. Da qui l'apertura della partita iva e l'inizio di un nuovo progetto. «Eravamo due artigiani – racconta – i primi anni sono stati duri, dovendo lavorare sottocosto per poter entrare in quella catena di lavoro, ma con correttezza e impegno ci siamo fatti valere nel mercato. Oggi abbiamo una bella rete di persone affidabili tra Udine, Gorizia e Cividale, tutto nel raggio di 50 km.

**L'AZIENDA CONTA 3 PERSONE CHE COLLABORANO CON ALTRI PICCOLI ARTIGIANI, PERCHÉ UNO DEI SEGRETI DI QUESTO MESTIERE È OFFRIRE AL CLIENTE UN SERVIZIO CHIAVI IN MANO**

Siamo fortunati ad aver creato questa situazione». Più che fortuna, in realtà, è duro e serio lavoro. Oggi l'azienda conta 3 persone che collaborano con altri piccoli artigiani, perché uno dei segreti di questo mestiere è offrire al cliente un servizio «chiavi in mano – sostiene Erion – quello che la gente cerca oggi. Pur essendo un momento difficile, il nostro settore va controcorrente e questo anche grazie al bonus 110%, nonostante la tanta burocrazia che ci costringe a rivolgerci a professionisti che hanno raddoppiato i loro compensi». Nessuna crisi, dunque e nemmeno difficoltà a reperire materie prime: «Lavoriamo al 90% in subappalto e le grandi aziende ci procurano il materiale. C'è stata qualche difficoltà all'inizio e i prezzi sono lievitati, ma per noi è un'emergenza superata». Una realtà, la E.K Project, destinata a crescere. Nonostante questo Erion sta con i piedi per terra, «per crescere – afferma – bisogna fare bene i conti, ci sono tante incognite e dal punto di vista delle tasse siamo i più bastonati. Ma bisogna anche essere ambiziosi e sognare non costa».

Lisa Zancaner

DA GERUSALEMME A WASHINGTON GRAZIE A COLLABORAZIONI DI SPICCO

# I MOSAICI FAMOSI IN TUTTO IL MONDO

CON LE SUE OPERE D'ARTE L'AZIENDA TRAVISANUTTO DECORA AEROPORTI, BASILICHE, PIAZZE E STRADE DI ALCUNE TRA LE PRINCIPALI CITTÀ

Decorano splendidamente aeroporti, basiliche, piazze e strade di alcune tra le principali città del mondo ma trovano spazio anche in svariati altri luoghi come ospedali, ambasciate, collezioni private. Parliamo dei **mosaici Travisanutto**, opere d'arte di una famiglia friulana che ha saputo espandersi in patria come all'estero.

Tutto parte da Giovanni, il capostipite dell'azienda, della cui storia oggi ci parla il figlio **Fabrizio**.

«Giovanni nel 1949 viene mandato dal padre, **Gaetano Travisanutto**, alla Scuola di mosaico di Spilimbergo dove trascorrerà diversi anni come insegnante. Nel 1970 accade però qualcosa di inaspettato. Un mosaicista americano di origini friulane, **Costante Crovatto**, passa alla scuola di Spilimbergo per vedere se uno dei docenti è disposto a fare le valigie e seguirlo

oltre oceano. Al direttore viene in mente subito Giovanni, ancora molto giovane e con tanta voglia di fare».

La proposta diventa rapidamente un'occasione imperdibile. **Giovanni Travisanutto** parte così per New York, dove lavorerà 10 ore al giorno al laboratorio di Crovatto, frequentando alla sera corsi di disegno. Fabrizio raggiungerà il padre con la famiglia solo dopo qualche tempo. Una storia di sacrifici, successi e duro lavoro, non solo negli States. Giovanni infatti decide, nel 1979, di aprire un suo laboratorio a Spilimbergo. Fabrizio, in questo contesto, dopo gli studi classici si iscrive alla Scuola di mosaico friulana e nei decenni a seguire diventa parte attiva nel laboratorio; le commesse in questo periodo aumentano e di conseguenza i fatturati. In 40 anni i Travisanutto hanno realizzato, alla fine, opere musive straordinarie in ogni angolo



Tra queste, i mosaici nel Santo Sepolcro a Gerusalemme e quelli realizzati in un ventennio nella Basilica of The National Shrine of The Immaculate Conception a Washington. Lunga poi la lista degli artisti contemporanei coinvolti. In collaborazione con La Miotto Mosaics sono state decorate, inoltre, oltre 50 stazioni per la metropolitana di New York. Le ambasciate americane di Dakar, di Bucarest, di Belgrado e Londra sono altre importantissime testimonianze di collaborazioni con artisti di spicco.

Emanuela Masseria

FUSIONE TRA FRIULFRUCT E FRIULKIWI

## NASCE FRUTTA FRIULI LA MEGA COOPERATIVA

Due grandi realtà uniscono le loro forze dando vita alla più grande cooperativa di frutticoltori del Friuli Venezia Giulia: le assemblee dei soci della cooperativa Friulfruct di Spilimbergo e Friulkiwi di Rauscedo di San Giorgio della Richinvelda hanno deliberato la fusione che dal 1 agosto porterà alla nascita della nuova cooperativa

Frutta Friuli. Mele e kiwi (più una parte di ciliege) saranno i prodotti principali della nuova cooperativa che eredita dalle fondatrici una spiccata predisposizione per l'esportazione e un processo di rinnovamento dei frutteti in corso negli ultimi anni, proponendo le nuove varietà che i consumatori richiedono, nonché l'ampliamento delle sedi di stoccaggio. Questi i numeri della nuova realtà,

che avrà sede principale a Spilimbergo e spazi produttivi tra la cittadina mosaicista e Rauscedo: 150 soci, 14 milioni di fatturato e 170 mila quintali di raccolto nel 2021, 600 ettari di frutteti e una ricaduta occupazionale sul territorio di una 70ina di addetti. «La fusione - ha spiegato **Livio Salvador**, presidente di Friulfruct - fa seguito a un ragionamento iniziato già l'anno scorso sui presupposti di una collaborazione. Un ragionamento portato avanti con maturità e con la consapevolezza che le nuove sfide dei mercati hanno bisogno di aziende con dimensioni operative capaci di razionalizzare i costi e offrire maggiori prodotti. Abbiamo così superato logiche di campanile e deciso la fusione, che avviene tra due realtà in grande salute e con ottime prospettive, le

quali avrebbero anche potuto continuare sulle proprie gambe ma che così facendo allargano il loro raggio di azione futura e la capacità di programmare e investire».

«Una scelta - ha aggiunto Juri Ganzini, presidente di Friulkiwi - nata per il bene del territorio e dei nostri soci, ai quali potremmo

dare così più servizi. In questo modo potremo realizzare delle economie di scala davvero interessanti per la nostra nuova cooperativa, anche gestendo i dipendenti tra le due sedi in base ai picchi di lavoro dettati dalla stagionalità. Un elemento fondamentale, anche per dare prospettive professionali e invogliare gli addetti migliori, a fronte di un mercato del lavoro che invece non offre molta manodopera specializzata». I due presidenti hanno anche ringraziato chi

è stato accanto alle due cooperative in questo fondamentale passo, a partire dalla Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia con l'assessore regionale alle politiche agricole Stefano Zannier e da Confcooperative Pordenone, di cui entrambe le realtà fondatrici fanno parte, con le sue consulenze.

«A livello commerciale ci presenteremo con un unico brand Frutta Friuli - spiega Armando Paoli direttore di Friulfruct, che con il collega di Friulkiwi Antonio Pittana sta predisponendo la struttura operativa post fusione - declinata in base alla tipologia di frutta. Grazie al rinnovamento dei frutteti e alla capacità di conservazione aumentata puntiamo nei prossimi anni ad arrivare a 300 mila quintali di frutta raccolta».



LA FUSIONE AVVERRÀ DAL PRIMO AGOSTO. I NUMERI: 150 SOCI, 14 MILIONI DI FATTURATO E 600 ETTARI DI FRUTTETI. SI PUNTA AD ARRIVARE A UN RACCOLTO DI 300 MILA QUINTALI

ANCHE SERATE DEGUSTATIVE

## ZAGO, 40 ANNI DI ESPERIENZA NELLA BIRRA

Da quarant'anni l'esperienza di produrre birre artigianali e di qualità, unita alla storia di un'azienda familiare che si è tramandata di padre in figlio. Nasce così Zago Birrificio, una società agricola italiana che coltiva le proprie materie prime in Friuli Venezia Giulia per produrre una birra di alta qualità. L'idea di creare le birre agricole nasce nel 1978 dal fondatore

di Zago, **Mario Chiaradia**, che

passa poi il testimone al figlio Enrico, iniziando a coltivare l'orzo distico e cinque varietà di luppolo nei campi di proprietà.

Lo scopo era quello di creare una dimensione che permettesse di maltare la materia prima e seguire l'intera filiera passo passo. Oggi l'azienda si conta

sei dipendenti, di cui 2 mastribirrai, e distribuisce a livello nazionale. Negli ultimi anni il trend delle birre artigianali è aumentato in tutto il territorio nazionale, compreso il Friuli Venezia Giulia: «Credo sia determinato da vari fattori, innanzitutto la regione Friuli è storicamente legata al mondo brassicolo per ovvi motivi, quali la presenza di acqua pura e in quantità, la produzione di cereali e il posizionamento geografico - spiega Enrico Chiaradia - ma in particolare alla maggiore cultura e attenzione da parte del consumatore al settore alimentare, non solo sul prodotto birra». Ad esempio, spiega il titolare, lo si può notare nell'offerta della farina: il mercato oggi ne propone una vasta gamma, dalla macinatura a pietra o con l'aggiunta di grani antichi o minor quantità di glutine, da cui deriva un

ventaglio di prodotti trasformati e molto variegati. «Tornando alla birra - prosegue -, il lavoro di trasformazione che opera un birrifico artigianale è diverso da un processo industriale, sicuramente abbiamo tempi di maturazione più lunghi, utilizziamo meno coadiuvanti e non possiamo, per legge dei microbirrifici, pastorizzare e microfiltrare il

prodotto».

La gamma delle birre Zago è ampia, soprattutto ad alta fermentazione ma anche bianche, Ipa, golden ale. «Abbiamo registrato un notevole successo con la nostra linea exclusive selection con la quale abbiamo vinto anche un premio alla fiera Hospitality a Riva del Garda - sottolinea l'imprenditore -, che ha un valore aggiunto rispetto alle birre



GRANDE SUCCESSO PER LA LINEA EXCLUSIVE SELECTION CON LA QUALE È STATO VINTO ANCHE UN PREMIO ALLA FIERA HOSPITALITY A RIVA DEL GARDA

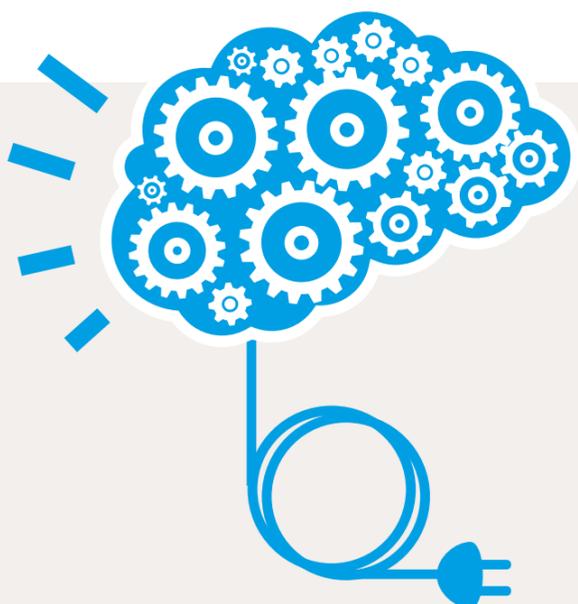
«tradizionali» grazie a una fase ulteriore nel processo di maturazione definita "dry hopping" o luppolatura a freddo. Sicuramente il nostro fiore all'occhiello sono le birre a metodo champenoise, siamo stati i primi a proporle in Italia - spiega - a tripla fermentazione dei marchi The Original Hy, Hy Cuvee, Nut». L'azienda offre serate degustative con consigli, ricette e abbinamenti tra cibi e birra, e organizza visite guidate sia per gli appassionati che per istituti professionali del settore agrario: «A noi piace definirlo birrifico didattico - aggiunge -, dove spieghiamo non solo la trasformazione, ma anche processi di maltazione e relativi studi legati a materie prime e il nostro territorio».

Giulia Zanetto

## MARCHI BREVETTI DISEGNI

### DIFENDI L'IDEA, SVILUPPA L'IMPRESA

Consulta gli esperti del Punto Orientamento Proprietà Intellettuale



**SEI UN'IMPRESA CHE VUOLE VALORIZZARE E TUTELARE LA PROPRIA IDEA IMPRENDITORIALE?**

e modelli (design), software, diritto d'autore, know-how, anticontraffazione e licensing.

**Contattaci e prenota il tuo appuntamento.**

**SEI UN INVENTORE O COMUNQUE VUOI CONOSCERE GLI STRUMENTI PER TUTELARE LE TUE CREAZIONI?**

**Il servizio è gratuito.**

La Camera di commercio fornisce un primo orientamento sugli strumenti di tutela della proprietà intellettuale. Un team di professionisti, esperti in proprietà industriale e iscritti all'ordine è a tua disposizione per rispondere a domande su marchi d'impresa, invenzioni industriali, modelli di utilità, disegni

**Regolazione del Mercato**

**Sede di Udine**

tel. 0432 273560

brevetti@pnud.camcom.it

**Sede di Pordenone**

tel. 0434 381247

regolazione.mercato@pnud.camcom.it

DONNA IMPRENDITRICE UDINE

## CRISTINA, CONSULENZA E CREATIVITÀ 4.0

Unire la parte più teorica e strategica della consulenza alla realizzazione progettuale degli strumenti di comunicazione: è questo il valore aggiunto del lavoro di **Cristina Cher**, udinese, classe 1978, consulente aziendale per il marketing e la comunicazione aziendale da 20 anni.

«La mia esperienza – racconta – è maturata sia nelle piccole e medie imprese sia in quelle più strutturate con un'impronta internazionale: tale scenario è un'ideale continuazione del mio percorso di studio. Ho frequentato lo IED, la scuola internazionale di design, moda e comunicazione, conoscendo docenti, professionisti e studenti che arrivavano da tutto il mondo, un ambiente che mi ha dato l'opportunità di relazionarmi con stili di vita molto diversi e con nuovi approcci per quello che sarebbe diventato il mio lavoro». Cristina, infatti, è capace di gestire non solo la parte più consulenziale fatta di obiettivi, strategia e progetto, ma anche tutta la produzione creativa e la realizzazione di grafica, impaginazione, siti web, gestione dei social.

«Sono una persona che ama il fare, il mettersi in gioco e il migliorare sempre: metto a disposizione dei clienti la mia esperienza e la mia capacità operativa scegliendo gli strumenti

di comunicazione più corretti in funzione delle necessità dell'azienda, dei tempi e del budget. Per alcune imprese faccio anche formazione interna per aggiornare i collaboratori nell'uso dei software o degli strumenti di comunicazione, come social ed email marketing:

mi piace valorizzare i punti di forza dell'azienda e quindi anche le loro risorse umane.

Il percorso che intraprendo con i clienti è spesso una collaborazione a lungo termine che mi permette di lavorare anche sul branding, e quindi sulla valorizzazione più strategica del marchio, del prodotto e del posizionamento sul mercato. Un esempio è Misa, l'azienda di Udine specializzata in digital storage e data communication, con cui collaboro da 10 anni su diversi progetti mirati a specifici obiettivi

commerciali in Italia e all'estero». Cristina fa parte del consiglio direttivo di Terziario Donna Confcommercio Udine. «Ho un progetto nel cassetto legato alla valorizzazione dell'imprenditoria femminile: è un tema che, da donna, sento molto vicino e che mi piacerebbe realizzare nel prossimo futuro, magari coinvolgendo altre donne del territorio».

Francesca Gatti



Cristina Cher

DONNA IMPRENDITRICE PORDENONE

## LETIZIA, DINASTIA DI PITTORI EDILI

E siamo alla terza generazione...in rosa: parliamo della **Vicenzi Mario&C**, impresa pordenonese di pittori edili, la cui legale rappresentante è da gennaio scorso Letizia Vicenzi. A fondare la ditta, racconta lei, «è stato mio nonno nel 1954: e io sono subentrata in questo ruolo a mia madre, che l'ha ricoperto per 40 anni, lavorando insieme a mio padre che è tuttora in azienda».

La presenza nell'impresa di famiglia è comunque iniziata diversi anni prima del passaggio generazionale: «Sono entrata nel 2005 – prosegue Vicenzi –, con una scelta che è stata in un certo senso naturale. Ho fatto peraltro anche altre esperienze, così da non limitare i miei orizzonti; scegliendo poi però di proseguire qui, anche a fronte delle esigenze familiari».

L'azienda si occupa di riqualificazione di svariate tipologie di edifici, pitture interne ed esterne, verniciature, idrolavaggio, ripristini e stuccature, isolamenti termici, noleggio di piattaforme aeree (quest'ultimo introdotto nel 1985); contando non solo sui sessant'anni di esperienza complessiva, ma anche su quella dei suoi addetti – la maggior parte dei quali, si afferma, ha oltre dieci anni di esperienza

nella ditta, e forma a sua volta i nuovi ingressi. Siamo dunque parlando di un settore "da uomini"? «Se ci riferiamo al lavoro in cantiere, quello sì, è prettamente maschile – conferma –: a me non capita molto spesso di visitarne uno. Ma non è una questione di genere, è questione di fare ognuno il suo in base alle

proprie competenze. Io e mia madre ci siamo sempre occupate della parte amministrativa e burocratica: ma ripeto, perché quello è il contributo che meglio potevamo dare all'azienda, non certo per voler fare discriminazioni in base al sesso». Ora Letizia Vicenzi guarda a questo suo nuovo incarico con fiducia, nonostante le criticità di questo periodo: «A pesare più di tutto è l'aumento dei costi dei materiali – afferma, confermando un dato

ormai noto –; ma ci sono anche le difficoltà di gestire burocraticamente tutti i contributi e le nuove misure che lo Stato ha avanzato negli ultimi tempi. Nonostante questo, vogliamo continuare ad operare al meglio, a beneficio dei clienti e di tutti quelli che lavorano con noi; e a farlo in maniera onesta, rispettando tutti». **Per informazioni:** [www.vicenzipitture.it](http://www.vicenzipitture.it)

Chiara Andreola



Letizia Vicenzi

GIOVANE IMPRENDITORE UDINE

## AMBRA, CAPI MINIMAL CON TOCCHI ISLANDESI

Si caratterizzano per uno stile moderno, minimal con tocchi nordici, i capi realizzati da **Ambra Tilatti** nella sua bottega sartoriale. E se l'outfit si ispira alle atmosfere del nord islandese, il suo marchio - Adelaide 1931 - ha una forte radice friulana.

«Adelaide - ha raccontato la giovane designer - è il nome della bambola a cui ho fatto il primo vestito. Ma è anche il nome di una grande donna dell'Ottocento Adelaide Ristori nata a Cividale, come me». Accanto al nome, Ambra ha poi aggiunto l'anno di nascita di nonna Maria, che le ha trasmesso la passione per la sartoria. La giovane designer, con la passione per stoffe e tessuti ereditata dalla nonna, dopo la laurea in design al Politecnico di Milano, ha vissuto in alcune città europee come Bruxelles, Reykjavik e Londra, dove ha matura diverse esperienze.

«Dieci anni fa - ha raccontato Ambra, oggi 33 anni - ho vissuto un periodo in Islanda e ho deciso che volevo fare questo nella vita: creazione artigianale di capi d'abbigliamento». Quando rientra in Italia, decide di realizzare il suo sogno. Segue un corso di modellistica e sartoria per affinare le competenze tecniche e poi anche un corso di imprenditorialità per

imparare le competenze più amministrative e gestionali, a partire dalla redazione del business plan del suo progetto imprenditoriale. Finalmente il 9 marzo 2020 apre la sua attività. Ma le difficoltà arrivano ben presto con il primo lockdown. Ambra non si scoraggia, anzi cambia strategia, aggiorna il business plan e crede nella sua sartoria.

**Quale è il capo che ti rappresenta di più?**

«Il pantalone laguna ghiacciata mi ricorda l'Islanda, con i tagli netti, con le linee decise, che ricordano le forme del ghiacciaio».

**Quali sono i punti di forza dei tuoi capi?**

«I miei prodotti sono realizzati con materie prime di qualità italiane e realizzati da me in modo artigianale. Comprò i tessuti personalmente. Così posso creare un prodotto sartoriale unico,

ecosostenibile e ad un prezzo accessibile che possa arrivare a più persone possibile».

**Quali progetti per il futuro?**

«Ora ricevo nel mio laboratorio e show room previo appuntamento. Durante il lockdown ho iniziato anche a vendere tramite i social e con l'e-commerce dal sito [www.adelaide1931.com](http://www.adelaide1931.com) Ma spero di poter presto aprire un mio punto vendita vero e proprio».

Mara Bon



Ambra Tilatti

GIOVANE IMPRENDITORE PORDENONE

## NICOLA, ARTE MUSIVA CREATA SU MISURA

La Friul Mosaic è un'azienda artigianale di San Martino al Tagliamento, avviata nel 1987. **Nicola Avoledo** (classe 1990) è il nipote del fondatore, William Bertoia, che ha dedicato la sua vita professionale al "mosaico su misura". Terminati gli studi classici, a 21 anni Nicola si è inserito nell'organigramma dell'impresa di famiglia dove ora c'è una gestione societaria completamente al femminile, mamma Barbara compresa. «Ma anche tra i nostri 30 collaboratori, la maggioranza è al femminile», sottolinea Nicola. Le sue responsabilità, ora, si dividono tra lo sviluppo commerciale e la direzione dei cantieri di posa. Infatti, per le nostre quattro chiacchiere, lo abbiamo intercettato in Polonia dove sta installando un mosaico, dai tratti classici, in una villa privata. Dopo la progettazione e il disegno, l'opera musiva viene realizzata a rovescio su carta. Pezzo dopo pezzo si ricompono l'opera d'arte come un puzzle che poi, appunto, viene installata sul luogo o l'edificio di destinazione. Per questo motivo, in sede a San Martino, è assai difficile incrociarlo. Le sue aree operative sono soprattutto quelle che comprendono l'Italia, la Gran Bretagna (lui parla correttamente inglese) e il Medio Oriente. Per quanto riguarda le tipologie della clientela, negli ultimi si è

svilupata molto la parte retail, di fascia alta, e l'hotellerie.

«A parte un breve stop nel 2020, a causa dei confinamenti e delle restrizioni sanitarie legate alla pandemia - spiega Nicola -, nel nostro settore abbiamo sempre lavorato bene. In questi 10 anni di impegno aziendale posso dire che i mercati

che richiedono i nostri interventi e prodotti sono in continuo ampliamento e con margini di crescita interessanti. Anche per il futuro, respiriamo una certa positività e ottimismo. Le commesse già in portafoglio sono numerose e riscontriamo un costante avvicinamento verso la nostra "arte artigiana" da parte di architetti e altre figure professionali di fama ed esperienza internazionale e questo, per noi, è motivo di sfida e soddisfazione, oltre che di garanzia di qualità e

apprezzamento».

La Friul Mosaic ([www.friulmosaic.com](http://www.friulmosaic.com)) è un'azienda realmente artigiana dove tutte le opere musive vengono realizzate completamente a mano. Il personale altamente qualificato è uno dei punti di forza poiché i suoi artigiani provengono tutti dalla Scuola Mosaicisti di Spilimbergo.

Adriano Del Fabro



Nicola Avoledo



UNA PROPOSTA PER I GIOVANI E LE FAMIGLIE

# I PANINI CHE FANNO LA DIFFERENZA

IL FRIULI DI TORLANO DI NIMIS SI RILANCIA: IN CIMA AL MENÙ HAMBURGER E FISHBURGER ACCANTO AI PIATTI PIÙ TRADIZIONALI

“Panins di lusso in chel di Torlàn”. Non solo panini, in realtà. Ma la sintesi in cima al menù serve a spiegare la differenza. **Stefano Bertoni**, già proprietario del ristorante Lis Campanelis a Nimis, ha aggiunto il Friuli e ha impostato il locale, aperto da metà dicembre dell’anno scorso, con un’offerta che va oltre la proposta tipica friulana.

Il Friuli, in località Torlano, è stato a lungo del prozio Arturo. «Abbiamo deciso di acquistare lo stabile e di rilanciare l’attività guardando anche a una clientela giovane», racconta Stefano. Di qui la scelta di abbinare hamburger e fishburger a piatti più tradizionali. Ecco quindi il “Nimis” con hamburger di Scottona, Asiago, bacon croccante, misticanza, pomodoro e salsa bbq; il “Val Montane” con pulled pork, cappuccio viola e salsa asado; il club sandwich “Torlan”, il “Tamar” e il “Purcit”. Con il pesce (e il pane nero) ci sono poi il “Cornap” (polipo alla piastra, stracciatella, pomodorini confit, filetti di melanzane, rucola, maionese al pepe nero); il “Tor” (tonno pinna gialla scottato, cipolla caramellata al whiskey, salsa wasabi); il “Crosis” (gamberoni alla piastra, salsa guacamole, misticanza, maionese agli agrumi).

**STEFANO BERTONI, GIÀ PROPRIETARIO DEL RISTORANTE LIS CAMPANELIS A NIMIS, HA AGGIUNTO IL FRIULI E HA IMPOSTATO IL LOCALE CON UN’OFFERTA CHE VA OLTRE LA PROPOSTA TIPICA FRIULANA**

Mix di carne e pesce anche per le insalatone (“Tal ort”, “Tal riul”, tal mar”). E poi ci sono le schiacciate, che richiamano i luoghi del territorio: “Clotz”, “Mondiprat”, “Chialminis”, “Bernadie”, “Ramandul”.

Nicola Cuntigh è il cuoco di un locale con una settantina di coperti all’interno e altrettanti all’esterno. «Nicola – spiega Bertoni – si adegua alle stagioni e cambia il menù ogni giorno. In particolare, per quel che riguarda i primi piatti, mentre tra i secondi ci sono il classico frico e il goulash, per chiudere con i dolci della casa».

Con la birra tedesca ci sono i vini «rigorosamente del territorio» dell’azienda Anna Berra di Ivan Monai di Ramandolo. Il ristorante, turno di chiusura lunedì, apre alle 10 e chiude alle 15, quindi dalle 16.30 a mezzanotte. Per le prenotazioni 0432/416926.

«L’obiettivo è stato quello di creare una proposta per i giovani e per la famiglia – fa sapere ancora il titolare –, ma anche la clientela di una certa età si sta dimostrando interessata alla paninoteca. La pandemia? Il momento è difficile per tutti, ma la partenza è stata confortante».

Marco Ballico

A TREPPO GRANDE

## 74 TOTOBAR RISTORO E OSPITALITÀ



Deborah Noacco e Paolo De Marchi

Succede, a volte, che le persone diano corso a un progetto legato al ristoro e all’ospitalità, come iniziativa lavorativa indipendente in seguito a momenti di crisi professionali. Non è questo il caso di **Deborah Noacco** e **Paolo De Marchi**, di Treppo Grande. Amici da sempre, tra le opzioni della loro vita avevano anche inserito la possibilità di gestire un bar. E quando l’occasione si è presentata, proprio nel loro borgo, in occasione

del cambio della guardia dell’oste storico (Italo Fabbro), hanno deciso di abbandonare i loro lavori per aprire il bar “74” (come la data del loro anno di nascita).

«Quando sono venuta a sapere che il vecchio gestore stava passando la mano – racconta Deborah –, ne ho parlato con Paolo e così, dopo i necessari interventi di rinnovo, nel novembre del 2021, siamo partiti con la nostra gestione». Una gestione che si propone con un’offerta più giovanile, non solo per l’anagrafe degli osti, ma anche per la tipologia degli arredi introdotti e quella legata alla miscita. Ampia scelta di etichette di gin con eventuale preparazione di cocktail. Grande schermo Tv dal quale si può assistere, in diretta, alle partite della squadra del cuore. Caffetteria della mattina con dolci proposte per “tentare” le signore...

Alla spina, Paolo ha optato per una birra austriaca, mentre il vino della casa arriva da una cantina dei Colli Orientali, come buona parte di quelli proposti in degustazione, a prezzi corretti. Ovviamente, non mancano le bottiglie del Collio e quelle delle Grave. In accompagnamento, piatti freddi e ampia scelta di panini, tramezzini, toast e focacce. Prossimamente arriveranno anche i tabacchi, dopo il Superenalotto.

«Il paese si è rianimato con la nostra apertura – sottolinea Paolo – e, con la convivialità è ritornato anche il piacere del gioco delle carte». Il “74 Totobar” (via Dante 3) è aperto tutti i giorni, escluso il lunedì, dalle ore 7, alle 14 e dalle 16, alle 21.

Adriano Del Fabro



IL BIRRIFICIO

## GJULIA COMPIE DIECI ANNI



Tempo di anniversari per la birra artigianale friulana: il prossimo 3 aprile ricorrono infatti i dieci anni del Birrificio Giulia di San Pietro al Natison, nato dai fratelli **Marco** e **Massimo Zorzettig** – già attivi nel settore vinicolo con l’azienda agricola Alturis. Dieci anni di crescita, tanto che – fanno notare i titolari – la produzione è decuplicata, passando da 50.000 a 500.000 bottiglie annue; consentendo di affacciarsi ai mercati

esteri, in particolare Germania, Svizzera, Austria, Olanda, Stati Uniti e Cina. Il birrificio è conosciuto in particolare per le Italian Grape Ale (Iga), birre prodotte con aggiunta di mosto d’uva: una conferma del legame con l’azienda vinicola della famiglia, che negli anni ha dato vita a diverse creazioni – dalla Grecale con mosto di Picolit, uscita già nel 2012, alla Ribò con mosto di Ribolla Gialla.

E anche il decennale viene celebrato, oltre che con una sala maturazione con 7 nuovi tank, con una nuova Iga battezzata Kristall-Cuvée – che Marco Zorzettig definisce “Una birra prodotta per ringraziare tutto lo staff che ogni giorno, da ormai 10 anni, mi accompagna in questa bellissima avventura”. Questa volta il vitigno scelto è il Sauvignon, ispirandosi alla maturazione degli spumanti Charmat (affinamento sur lies per 60 giorni) e ad un’antica ricetta tedesca. Si tratta di una birra chiara dalla schiuma generosa (viene utilizzato anche malto di frumento, come per le note Weizen) e dagli aromi floreali, sambuco in particolare; per un corpo morbido e setoso dal finale fruttato, ma senza persistenze dolci – tanto da non far cogliere i 6,5 gradi alcolici, a beneficio di bevibilità. Viene proposta come aperitivo o in abbinamento a piatti delicati, in particolare di pesce.

Luogo privilegiato per degustare le birre Giulia è l’Agristoro adiacente al birrificio. Info su [www.birragiulia.com](http://www.birragiulia.com) e sulla pagina Facebook Stazione Giulia Agristoro.

Chiara Andreola

SARANNO 15 LE PMI SELEZIONATE DAL BANDO EUROPEO ETGG 2030

# TURISMO GREEN, ECCO IL VOUCHER

OCCASIONI PER ALBERGHI, ALLOGGI VACANZE, CAMPEGGI, AGENZIE DI VIAGGI E TOUR OPERATOR. LE DOMANDE SI POSSONO PRESENTARE FINO ALLE ORE 17 DELL'11 APRILE

## ETGG 2030

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 che potranno fare domanda: (dagli alberghi e aziende assimilate agli alloggi per vacanze, dai campeggi alle aree sosta per camper e roulette, dalle agenzie di viaggi ai servizi di tour operator). Le domande si possono presentare fin d'ora e vanno inviate entro il termine finale delle ore 17 dell'11 aprile prossimo. Ognuna delle 15 pmi selezionate riceverà un voucher dell'importo 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 i criteri di ammissione e per ulteriori chiarimenti basta riferirsi alle linee guida del bando, pubblicato sul portale Turismo 2030 all'indirizzo <https://destinet.eu/etgg2030/smecal/italy>.

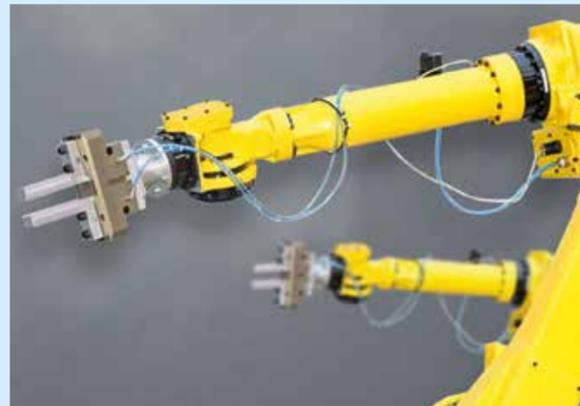
**L'IMPORTO MASSIMO È DI 7MILA 270 EURO, A COPERTURA DEL 100% DEI COSTI PER INVESTIMENTI GREEN**

Il progetto Etgg2030 - European Tourism Going Green 2030, attraverso i fondi del programma europeo Cosme, mette in rete esperti di sostenibilità, università, associazioni imprenditoriali, Camere di commercio, e altre organizzazioni che utilizzano il portale Tourism 2030, per offrire servizi alle pmi in 6 Paesi europei (oltre all'Italia anche Austria, Bulgaria, Croazia, Germania e Romania). Per informazioni è a disposizione anche il sito della Camera di commercio Pordenone-Udine [www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it) nell'apposita sezione oppure il link <https://destinet.eu/who-who/civil-society-ngos/etgg2030/>.



RUBRICA FORMAZIONE

## MECCATRONICA, CERTIFICAZIONI PER GLI STUDENTI



È partita ufficialmente la sperimentazione della certificazione delle competenze non formali e informali degli studenti nel settore della meccatronica. Ieri, lunedì 28 marzo, si è tenuto l'evento di lancio del percorso: si tratta di un progetto nato dall'accordo di tre grandi soggetti, cioè le Camere di commercio, rappresentate da Unioncamere, Federmeccanica e M2A, ossia la rete nazionale tra istituti e scuole e delle imprese dei settori della meccanica, meccatronica e automazione.

L'evento di avvio si è tenuto a Bari, nella sede dell'Istituto tecnico tecnologico e liceo scientifico Margherita Hack, dove tra pubblico in presenza e collegamenti online hanno partecipato docenti, operatori camerati e imprese da tutto il territorio nazionale.

Il lancio fa seguito al percorso avviato già a febbraio 2020 e poi interrotto a causa della pandemia: in questi ultimi mesi è stato messo a punto tutto il sistema di certificazione con test e prove situazionali. A conclusione delle attività di Pcto, cioè i Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento, gli studenti potranno ottenere un servizio di certificazione delle competenze informali e non formali di "parte terza", erogato in questo caso dalle Camere di commercio in base alle funzioni a esse riconosciute dalla normativa, in particolare l'orientamento al lavoro e alle professioni. Ciò avverrà tramite una piattaforma digitale gestita a livello nazionale da Unioncamere. A seguito del superamento di una prova interattiva di verifica, gli studenti potranno ottenere open badge e certificati da inserire nel proprio curriculum, documenti che potranno condividere anche attraverso i canali social. In questa prima fase, il numero di studenti coinvolti sarà limitato, mentre successivamente l'offerta del servizio sarà aperta a tutti gli istituti scolastici interessati e ai loro studenti.

## FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

**PORDENONE-UDINE**  
[www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it)  
PEC: [cciaa@pec.pnud.camcom.it](mailto:cciaa@pec.pnud.camcom.it)

**Ci trovi a PORDENONE**  
Azienda Speciale ConCentro  
tel. 0434 381602  
[formazione@pn.camcom.it](mailto:formazione@pn.camcom.it)  
[www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it)

**UDINE**  
I.TER Società consortile a r.l.  
tel. 0432 273245  
[ricercaformazione@pnud.camcom.it](mailto:ricercaformazione@pnud.camcom.it)  
[www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it)  
facebook: @cciaaudformazione

**ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!**

### CORSI GRATUITI PER IMPRESE

#### LA SCRITTURA NEI SOCIAL MEDIA PER LE IMPRESE TURISTICHE

Data: 30 marzo Durata: 2 ore

#### SOCIAL MEDIA NEL TURISMO: come gestire pubblicità e sponsorizzazioni

Data: 04 aprile Durata: 4 ore

#### CONVERSATIONAL TOPICS WITH TOURIST

Data: 05 aprile Durata: 9 ore

**I corsi sono aperti agli iscritti alla Camera di commercio di Pordenone-Udine in regola col versamento del Diritto annuale**

#### FOTOGRAFIA PER IL WEB E PER L'E-COMMERCE

Data: 07 aprile Durata: 9 ore

#### SOCIAL RECRUITING: COS'È E COME FUNZIONA

Data: 03-10-17-24 maggio Durata: 12 ore

#### APP E STRUMENTI DI GESTIONE DEI SOCIAL MEDIA PER LE IMPRESE TURISTICHE

Data: 18 maggio Durata: 2 ore

online

### CORSI FINANZIATI PSR

online



#### MARKETING TERRITORIALE

Data: 21 aprile Durata: 24 ore

#### E-COMMERCE, WEB MARKETING E SOCIAL MEDIA MARKETING

Data: maggio Durata: 40 ore

#### LA GESTIONE CONSERVATIVA DEL TERRENO

Data: maggio Durata: 24 ore

### YES I START UP

online



Percorso gratuito di formazione all'autoimpiego per trasformare un'idea imprenditoriale in realtà.

Al termine del corso è possibile utilizzare il piano di impresa prodotto per caricare la domanda di finanziamento Selfiemployment fino a 50.000 euro senza garanzia e senza interessi sul sito di Invitalia (assistenza gratuita).

IL PROGETTO È FRUTTO DELL'ACCORDO TRA UNIONCAMERE E GOOGLE

# INCONTRI PER FORMARE LE CAPACITÀ DIGITALI

GLI APPUNTAMENTI ORGANIZZATI DAI PID CAMERALI RIPRENDONO A PIENO RITMO  
GIOVEDÌ 7 APRILE SI PARLERÀ DI FACEBOOK PER AZIENDE; IL 14 DI INSTAGRAM



Hanno ripreso a pieno ritmo gli incontri online di approfondimento di tematiche digitali per imprenditori, lavoratori e collaboratori delle aziende, percorso che prende il nome di "Eccellenze in Digitale" e che negli ultimi due anni si propone al mondo economico locale come punto di riferimento qualificato per formare, in modo

totalmente gratuito, sulle competenze digitali di base e sull'uso di strumenti sempre più essenziali per incidere sul mercato globale, ancor più nella (tanto sperata) uscita dalla pandemia. Eccellenze in Digitale è stato rinnovato e "rinforzato" proprio con l'inizio dell'ondata pandemica, quando è apparsa in tutta la sua urgenza la necessità per le realtà produttive di padroneggiare le tecnologie e i social per continuare a operare e a crescere anche "a distanza". Necessità che si tradurrà in uno sviluppo dell'attività di impresa tanto più in tempi in cui il distanziamento non sarà più vincolato da esigenze sanitarie: la crescita in digitale è oggi una strada obbligata.

Il progetto è frutto dell'accordo tra Unioncamere e Google e gode di un finanziamento di Google.org. Gli appuntamenti sono organizzati dai Pid - Punti Impresa Digitale delle Camere di Commercio, tra cui quella di Pordenone-Udine per il nostro territorio, Pid che ha avviato la nuova edizione in marzo di quest'anno e che prevede due appuntamenti anche ad aprile.

In particolare, giovedì 7 aprile, dalle 14.30 alle 15.30, si parlerà di Facebook per le aziende, mentre giovedì 14 si approfondirà Instagram per le aziende (sempre allo stesso orario).

Per iscriversi, basta andare sul sito [www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it) nella sezione dedicata a Eccellenze in Digitale (raggiungibile anche dall'Agenda in Home Page), compilare e inviare il modulo collegato, direttamente online.

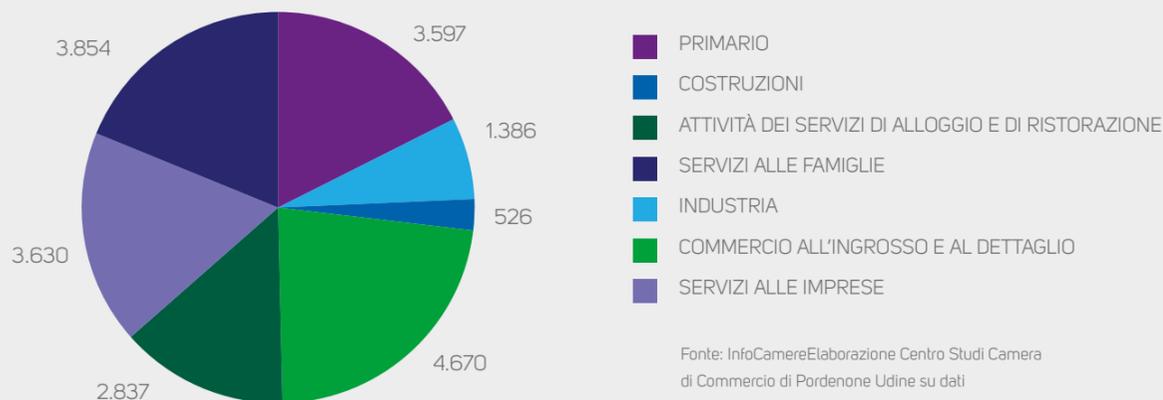
Possono prendere parte alle attività del progetto tutti i lavoratori: dall'amministratore a chi si occupa di comunicazione a tutti i dipendenti interessati agli strumenti web, ai tirocinanti e collaboratori. Sono invitati a partecipare anche gli studenti. Per informazioni è possibile contattare il Punto Impresa Digitale della Camera di Commercio Pn-Ud scrivendo una mail a [pid@pnud.camcom.it](mailto:pid@pnud.camcom.it).

## 400 MILIONI DI EURO PER INCENTIVARE LA NASCITA DI NUOVE AZIENDE NUOVE POSSIBILITÀ DI SVILUPPO DAL PNRR PER L'IMPRESA FEMMINILE

Viviamo un momento cruciale per lo sviluppo dell'impresa femminile. Ma non solo: abbiamo a portata di mano un'occasione unica per accrescere la formazione e, ancora prima, consolidare una cultura diffusa della partecipazione femminile all'impresa e al lavoro. Lo hanno evidenziato tutte le intervenute alla tappa udinese del "Giro d'Italia delle donne che fanno impresa", promosso da Unioncamere e realizzato sul territorio dalla Camere di Commercio Pordenone-Udine. Il webinar è stato infatti occasione per presentare nel dettaglio le nuove possibilità di sviluppo derivanti dal Pnrr per l'impresa femminile, dal Fondo impresa donna e dalla Certificazione di genere, strumento, quest'ultimo, utile a contrastare il divario di genere e invertire la rotta sul ritardo femminile nella partecipazione al mercato del lavoro. Dopo l'introduzione del segretario generale Cciao **Lucia Pilutti** e della presidente del Comitato camerale imprenditoria femminile **Cecile Vandenhede**, la vicesegretario generale di Unioncamere **Tiziana Pompei** è entrata nel dettaglio del Fondo per l'imprenditorialità femminile, nato per sostenere avvio e consolidamento dell'imprenditoria femminile e rafforzato dai fondi previsti dal Piano nazionale di ripresa e resilienza: si tratta di 400 milioni di euro, ripartiti per priorità e tradotti in incentivi tanto per la nascita di nuove

imprese femminili quanto per il consolidamento di quelle già esistenti. Parte dei fondi è destinata ad azioni di cosiddetta "education", per la promozione della cultura imprenditoriale femminile, del valore del fare impresa al femminile e quindi anche per la formazione continua delle imprenditrici. Misure cospicue, ha precisato la Pompei, alla cui creazione ha contribuito fortemente il sistema camerale con la rete dei Comitati imprenditoria femminile. «Misure - ha detto - in cui le Cciao hanno anche capacità di incidere, con competenze ed esperienza nell'assistenza all'avvio d'impresa e rafforzamento della strategia di impresa, con l'accompagnamento alla produzione dei business plan». Anche per l'assessore alle finanze della Regione Fvg **Barbara Zilli** ci sono oggi occasioni importanti da cogliere per la promozione dell'imprenditoria femminile. Zilli ha sottolineato come sia necessario spostare il focus dalla parola "femminile" a quella di "famiglia", perché il problema non deve essere in carico alle sole donne, ma condiviso con il nucleo familiare. Zilli ha a tal proposito ripercorso i punti cruciali della legge sulla famiglia promossa dalla collega di giunta **Alessia Rosolen** e approvata dalla Regione, che mette a sistema e potenzia tutti gli aiuti per le famiglie e assicura una miglior conciliazione lavoro-famiglia, oltre a risorse per valorizzare l'impresa guidata dalle donne.

### LE IMPRESE FEMMINILI ATTIVE IN FRIULI VENEZIA GIULIA PER SETTORE ECONOMICO AL 31.12.2021



## OPPORTUNITÀ PER L'ESTERO

<b>APRILE</b>	<b>(UD) DIGIT TEST E CONSULENZA GRATUITA COL DIGIT EXPERT</b> aprile-dicembre   Mondo   Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	<b>(UD) INFOEXPORT, SERVIZIO DI ASSISTENZA ONLINE SULLE TEMATICHE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE</b> aprile-dicembre   Mondo   Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	<b>CROSS BORDER E-COMMERCE E VENDITE IN LIVE STREAMING: NEW NORMAL O NEXT NORMAL?</b> 06 aprile   webinar   Cina   Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	<b>EXPORT 45 - I CONSUMATORI NEL 2022, LE 10 TENDENZE CHE DEVI CONOSCERE PER IL TUO EXPORT!</b> 07 aprile   webinar   Mondo   Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, Altro
	<b>(UD) INBUYER: INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI - I SESSIONE AGROALIMENTARE</b> 12-14 aprile   Mondo   Food&Wine
<b>MAGGIO</b>	<b>(PN) PROGETTO SVIZZERA PER AGROALIMENTARE E VINO - STEP B "CONSOLIDAMENTO E PROMOZIONE"</b> maggio-luglio   Svizzera   Food&Wine
	<b>(UD) EU MATCH - SEMINARI DI APPROFONDIMENTO E INCONTRI VIRTUALI CON OPERATORI ESTERI</b> 02-27 maggio   Europa   Food&Wine
	<b>INBUYER (ARREDO): INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI</b> 03-05 maggio   Mondo   Arredo Design
	<b>INBUYER (CONSTRUZIONI): INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI</b> 17-18 maggio   Mondo   Energia Sostenibilità (Edilizia)
	<b>INBUYER (ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI): INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI</b> 18-19 maggio   Mondo   Altro (Moda)
	<b>(UD) INBUYER: INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI - I SESSIONE VINO</b> 24-26 maggio   Mondo   Food&Wine (Vitivinicolo)

**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](http://WWW.PNUD.CAMCOM.IT)

Tutte le iniziative sempre aggiornate sul sito camerale. Le imprese continueranno a rivolgersi agli uffici camerale della sede territorialmente competente.

Le strutture specializzate per l'internazionalizzazione della CCIAA rimangono a disposizione per ogni approfondimento utile.

Puoi contattarci via posta elettronica:

**PORDENONE - CONCENTRO**

[internazionalizzazione.pn@pnud.camcom.it](mailto:internazionalizzazione.pn@pnud.camcom.it)

**UDINE - PROMOS ITALIA**

[udine@promositalia.camcom.it](mailto: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!**

## DOMANI ULTIMO MEETING AGRIEST INCONTRO AL FUTURO



In Fvg, le aziende agricole attive nei settori coltivazione, produzione di prodotti animali, silvicoltura, utilizzo aree forestali, pesca e acquacoltura sono **13.950 con 6.614 addetti**. La **trasformazione alimentare e delle bevande** è costituita da **1.172 unità produttive e 8.652 addetti**. (dati al 30.09.21 ufficio statistica Camera di Commercio Pn Ud). Le aziende regionali che operano **nell'agricoltura biologica sono quasi 1.000** - erano 125 nel 1997 (dati al 2019 - Ersu Fvg).

È chiaro come agricoltura e agroalimentare rappresentino settori fondamentali per il nostro territorio, spesso "dati per scontati", ma che sempre più richiedono piani di de-risking e programmi di innovazione. Anche la Fiera di Udine, insieme alla community agrifood regionale, entra nel dibattito con i tre Meeting di "Agriest Incontro al Futuro. Agricoltura e cibo: innovazione locale e globale", due dei quali si sono tenuti il 16 e 23 marzo mentre il conclusivo è in programma proprio per domani, mercoledì 30 marzo. Gli approfondimenti hanno l'obiettivo di riflettere e condividere soluzioni alle contingenze attuali e di aggregare la community con uno sguardo al futuro della filiera integrata e con particolare attenzione alle pratiche buone e innovative già presenti.

L'iniziativa mira a dare centralità al Friuli Venezia Giulia sul tema e a Udine Gorizia Fiere di raccogliere elementi per valutare un format per la "nuova Agriest 2023" compatibile con gli scenari e il contesto regionale.

I meeting sono organizzati in collaborazione con: Regione Fvg - Direzione Regionale Risorse Agricole, Ittiche e Forestali, Camera di Commercio di Pordenone-Udine, Comune e Università di Udine, Fondazione Friuli, Agrifood Fvg, Io sono FVG, Promoturismo FVG, Banca Intesa, Federacma nazionale-Confcommercio e Federunacoma nazionale-Confindustria.

Il meeting di domani sarà suddiviso in due sessioni, una dalle 14.30 alle 16 e una dalle 16.15 alle 17.30. Si potrà partecipare in presenza, su invito, padiglione 8 Fiera di Udine, oppure in digitale). Il tema sarà multiforme, ma ruoterà attorno alle tre colonne di "Ricerca, cibo e farming".

Tutte le info su: [www.versoagriest.it](http://www.versoagriest.it).

## PROMOS ITALIA INBUYER VETRINA VIRTUALE DEI PRODOTTI

InBuyer è un'iniziativa realizzata da Promos Italia in collaborazione con le Camere di Commercio locali, per supportare le aziende italiane nel processo di internazionalizzazione tramite appuntamenti on-line di business matching. Grazie alla piattaforma digitale appositamente sviluppata sarà possibile creare una vetrina virtuale per mettere in mostra i prodotti e realizzare incontri B2b con una selezione di qualificati buyer esteri. Tra il 2020 e il 2021 sono migliaia le aziende dei territori di tutta Italia, tra cui oltre un centinaio di Pordenone e Udine, che hanno avuto modo di entrare in contatto con migliaia di buyer provenienti da tutto il mondo. La partecipazione agli eventi è gratuita ed è sufficiente registrarsi per tempo, direttamente online.

### LA PARTECIPAZIONE AGLI EVENTI È GRATUITA. IL PRIMO APPUNTAMENTO È 16-18 APRILE

In calendario, il primo appuntamento è 16-18 aprile, dedicato al multiforme comparto del turismo [www.inbuyer.promositalia.camcom.it/settori/tourism](http://www.inbuyer.promositalia.camcom.it/settori/tourism).

Dedicato all'arredo invece l'evento del 3-5 maggio e ci si iscrive al medesimo link, sostituendo la parola tourism con la parola furniture. Per le costruzioni il momento sarà il 17-18 maggio (solito link ma con parola finale construction).

Per maggiori informazioni è possibile rivolgersi, per le aziende di Udine, agli uffici locali di Promos Italia, che si trovano sempre nella sede camerale e, per le aziende di Pordenone, a quelli dell'Azienda speciale ConCentro.

Tutte le locandine con gli appuntamenti e i programmi sono consultabili e sempre aggiornate sul sito della Camera di Commercio Pordenone-Udine, all'indirizzo [www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it), nell'apposita sezione.



## UNIONCAMERE-UNIONTRASPORTI LOGISTICA, FOCUS SUL FVG

Nel biennio 2019-2020, le imprese manifatturiere del Fvg hanno utilizzato quasi esclusivamente i servizi di trasporto stradale per la distribuzione dei prodotti (94%). Nel settore dei trasporti e logistica è molto più elevata la percentuale di imprese che, rispetto alla manifattura, non si ritiene pronta per cogliere le opportunità del digitale (per mancanza di strumenti, professionalità e competenze). Solo il 24,2% si ritiene pronta.

Sono alcuni dei dati presentati da Uniontrasporti per Unioncamere che, assieme alle Camere di commercio locali e alle imprese dei territori, stanno realizzando l'analisi e la mappatura nazionale della domanda di mobilità e delle infrastrutture strategiche per la ripresa economica. Un'azione di confronto e concertazione per la definizione di nuove strategie di intervento e investimento, per migliorare l'accessibilità e l'attrattività dei territori e per la crescita della cultura digitale. L'incontro online di presentazione ha coinvolto dapprima la Cciaa della Venezia Giulia e quindi la Camera di Commercio Pordenone-Udine.

Le istanze raccolte nella mattinata di confronto con imprenditori e categorie, assieme a quelle della Venezia-Giulia, confluiranno nel "Libro bianco sulle priorità infrastrutturali del Fvg".

VENERDI 1° APRILE

## LA VETRINA DI PORDENONE WITH LOVE

Sarà inaugurata il prossimo 1° aprile alle 11.30 dal vicepresidente della CCIAA di Pordenone e Udine, la Vetrina di Pordenone With Love, iniziativa di ConCentro - l'azienda speciale camerale - che rientra tra le attività finalizzate a stimolare e incentivare ogni attività tesa alla promozione e valorizzazione del territorio pordenonese.

Il progetto prevede la realizzazione di una vetrina dei prodotti con una formula di esposizione temporanea e gratuita (in un locale della CCIAA) che possa proporre a rotazione le produzioni tematiche tipiche locali. I visitatori avranno la possibilità di entrare in contatto con i prodotti di alta qualità del pordenonese e di conoscere e acquistare/ordinare direttamente le specialità delle aziende che avranno aderito al progetto.

## NEWS CCIAA

**PORDENONE-UDINE**  
[www.pnud.camcom.it](http://www.pnud.camcom.it)  
PEC: [cciaa@pec.pnud.camcom.it](mailto:cciaa@pec.pnud.camcom.it)

**Ci trovi a**

**PORDENONE** - Corso Vittorio Emanuele II, 47  
Centralino 0434 3811  
mail: [urp@pnud.camcom.it](mailto:urp@pnud.camcom.it)

**UDINE** - Via Morpurgo, 4  
Centralino 0432 273111  
mail: [urp@pnud.camcom.it](mailto: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 due date.

La partecipazione è gratuita!



CAMERE DI COMMERCIO  
D'ITALIA

Webinar  
**DIRE | Ambiente unico di  
compilazione pratiche**

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**



Supporto  
Specialistico

### MANUALE OPERATIVO PER IL DEPOSITO BILANCI

È disponibile la versione aggiornata del Manuale operativo per il DEPOSITO BILANCI al Registro delle Imprese che descrive le modalità di compilazione della modulistica elettronica e di deposito telematico dei Bilanci e degli Elenchi Soci nel 2022. Trovi tutte le informazioni anche nelle schede del supporto specialistico SARI.

**BANDO ETGG 2030  
"EUROPEAN TOURISM GOING GREEN 2030"**  
Presentazione domande entro l'11 aprile

**CONTRIBUTI DIRETTI ALL'APPLICAZIONE DELLE MODALITÀ  
PRODUTTIVE DELL'ECONOMIA CIRCOLARE  
E DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO**  
Presentazione domande entro il 12 aprile

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

### AIUTACI A MIGLIORARE!

Valuta il nostro sito compilando il questionario. Grazie!

### ECCELLENZE IN DIGITALE

Formazione gratuita per lavoratori e imprese

### MUD 2022

Scadenza presentazione dichiarazione ambientale: 21 maggio

### INDICI FOI SENZA TABACCHI

Diffusione il 15 aprile (dopo le ore 13:00)

### COMMERCIO ESTERO

Misure restrittive per conflitto Federazione Russa/Ucraina