

NUOVE SPERANZE DAL TURISMO

IL BOOM DI PRENOTAZIONI
LE FORME DI FINANZIAMENTO
E UN NUOVO MODO DI VIAGGIARE

ALLE PAGINE 6 E 7

**PREOCCUPA LA MANCANZA
DI MATERIE PRIME**

Pag. 03



**«USCIRE DALL'OTTICA
DELL'EMERGENZA»**

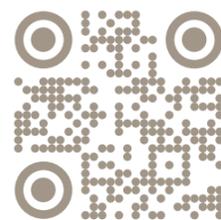
Pag. 04



**TESSERE CARBURANTE
APERTURE STRAORDINARIE**

Pag.16





SOMMARIO

Mensile fondato nel 1984

Direttore editoriale:

Giovanni Da Pozzo

Direttore responsabile:

Chiara Pippo

Vicedirettore:

Massimo Boni

Caporedattore:

Davide Vicedomini

Editore e Redazione:

Camera di Commercio di Pordenone-Udine

Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine

Corso Vittorio Emanuele II, 47 - 33170 Pordenone

Per scrivere alla redazione:

up.economia@pnud.camcom.it

Progetto grafico, impaginazione e fotoliti:

Unidea / Udine

Stampa:

Finegil Editoriale Spa Divisione Nord-Est

Fotoservizi:

foto immagini di Gianpaolo Scognamiglio

Archivio:

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

Petrussi Foto Press



CRISI RUSSIA UCRAINA PAGINE 3, 4, 5

FRENANO I RINCARI AD APRILE MA LA PREOCCUPAZIONE RESTA PAG. 3

APPRENSIONE PER LA MANCANZA DI MATERIE PRIME PAG. 3

IL PRESIDENTE FVG, MASSIMILIANO FEDRIGA: "USCIRE DALL'OTTICA DELL'EMERGENZA" PAG. 4

L'ANALISI DELLE AZIENDE: "PAGHIAMO SCELTE SBAGLIATE NEL PASSATO" PAG. 4

LA RUBRICA ETICA&ECONOMIA: INDISPENSABILE PUNTARE ALL'AUTOSUFFICIENZA PAG. 4

IL DOCENTE GIULIO CROCE (UNIUD): IL FUTURO DEL FVG PASSA DALLE FONTI RINNOVABILI PAG. 5

GLI ACCORDI (CONFINDUSTRIA AA E PREFETTURA) (CONFCOMMERCIO E LIGNANO):

OCCASIONI DI LAVORO PER I PROFUGHI PAG. 5



TURISMO PAGINE 6, 7

TURISMO POST-COVID: ECCO COSA È CAMBIATO PAG. 6

L'ASSESSORE FVG SERGIO BINI: "AMPLIARE L'OFFERTA DI NUOVI ALBERGHI" PAG. 7

GLI OPERATORI: "FIOCCANO LE PRENOTAZIONI" PAG. 7

SUOLO PUBBLICO A TOLMEZZO, ALLARME TRA I COMMERCianti PAG. 7



LAVORO PAGINA 8

IN FVG RIPARTONO LE ASSUNZIONI PAG. 8

CONFCOMMERCIO UDINE: PROGETTO PER FORMARE IL PERSONALE DI SALA PAG. 8

LE IMPRESE DEL MESE PAGINE 9, 10, 11

DONNE IMPRENDITRICI E GIOVANI IMPRENDITORI PAGINA 12



CAMERA DI COMMERCIO PAGINE 14, 15, 16

ASPARAGUS CALA IL "SETTEBELLO" PAG. 14

FORMAZIONE/LAVORO SISTEMA ALLA TEDESCA: ANCHE IN FVG È POSSIBILE PAG. 14

LA SERVITIZZAZIONE: IL PASSAGGIO DAL PRODOTTO AL SERVIZIO PAG. 15

GIOVANI IMPRENDITORI: MISSIONE A EXPO DUBAI PAG. 15

SERVIZI DIGITALI, NUOVI VOUCHER PER LE IMPRESE PAG. 15

TESSERE CARBURANTE, APERTURE STRAORDINARIE DEGLI UFFICI PAG. 16

CATEGORIE E GDF CONTRO LE TRUFFE NEL SETTORE DELL'EDILIZIA PAG. 16

SECONDA EDIZIONE DEL "DIGIT EXPERT DAY" PAG. 16

PRESENTAZIONE DEL PIANO NAZIONALE TRANSIZIONE 4.0 PAG. 16

IL MONITORAGGIO EFFETTUATO DAL CENTRO STUDI CCIAA

FRENANO I RINCARI AD APRILE MA LA PREOCCUPAZIONE RESTA

PREZZI AL CONSUMO DEI PRINCIPALI PRODOTTI PETROLIFERI (€/LT, TASSE INCLUSE)	Var. % Marzo Febbraio	Var. % Aprile Marzo
Benzina euro-super 95	19,0%	-19,2%
Diesel auto	26,1%	-18,3%
Gasolio da riscaldamento	20,7%	-4,6%

Nota: dal 22.03.2022 si sono modificate le accise per Benzina euro-super95, Gasolio autotrazione e Gasolio agricolo (rispettivamente a 0,4784, 0,3674 e 0,08083 €/lt). 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. % Marzo Febbraio	Var. % Aprile Marzo
Gasolio autotrazione (1)	22,3%	-15,5%
Gasolio riscaldamento (1)	21,7%	1,3%
Gpl sfuso ad uso domestico (2)	3,2%	1,2%
Gasolio agricolo (3)	31,4%	-2,7%

Nota: dal 22.03.2022 si sono modificate le accise per Benzina euro-super95, Gasolio autotrazione e Gasolio agricolo (rispettivamente a 0,4784, 0,3674 e 0,08083 €/lt). (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. % Marzo Febbraio	Var. % Aprile Marzo
Frumento tenero buono mercantile (umidità 14% imp. 1% p.s. 77/78)	33,3%	-3,5%
Frumento mercantile (p.s. 70-75) imp. 2% um.14%	33,4%	n.q.
Mais ibrido giallo (umidità base 14%)	44,8%	-9,9%
Soia nazionale (umidità 13% imp. 2%)	9,3%	2,1%
Orzo nazionale vestito (um. 14% p.s.62/65)	31,8%	-1,8%
Farina Manitoba Tipo 0	14,8%	0,0%
Farina ad alto tenore Tipo 00	12,3%	1,6%
Farina ad alto tenore Tipo 0	13,0%	0,0%
Farina di frumento Tipo 00 in sacchetti	8,2%	0,0%
Farina bramata gialla	16,9%	0,0%
Farina bramata bianca	13,2%	0,0%
Farina fioretto gialla	16,9%	0,0%
Spezzato di granone degerminato rinfusa f.co partenza	30,1%	-8,5%
Crusca sfusa di grano tenero	31,1%	-17,3%
Crusca sacco carta, tara merce	25,1%	-14,6%
Farinaccio sfuso di grano tenero	22,0%	-11,1%
Farinaccio sacco carta, tara merce	19,3%	-10,0%

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



I rincari degli ultimi due mesi, ovvero dall'inizio della guerra, sono evidenti. Si tratta di percentuali anche molto elevate per alcune voci, a partire dalla benzina, il cui aumento ha toccato non solo i cittadini, ma ha colpito pesantemente le aziende. Dall'elaborazione fatta dal Centro Studi della Camera di Commercio di Pordenone Udine, si nota un considerevole rincaro. Se, ad esempio, al 14 febbraio, la benzina toccava quota 1,835, esattamente un mese dopo è arrivata a 2,184 con un incremento del 19%. Le politiche messe in atto per contenere gli aumenti hanno dato esito positivo, tanto che all'11 aprile è scesa a 1,765, facendo registrare un -19,2% rispetto al mese precedente. Stesse oscillazioni per il diesel che ha visto una riduzione del 18,3%, arrivando oggi a 1,760 rispetto ai 2,154 di marzo. Molto più contenuta, invece, la riduzione del gasolio da riscaldamento che, dopo l'aumento del 20,7% di marzo su febbraio, è calato in aprile solo di 4,6 punti percentuali. Ancora peggio va per il gasolio agricolo che, dopo un vertiginoso incremento del 31,4% a marzo su febbraio, in aprile è calato solo del 2,7%, creando ancora forti difficoltà al settore dell'agricoltura,

già pesantemente colpito dagli aumenti di materie prime. Elevati, poi, sono anche gli aumenti percentuali di cereali e sfarinati, un rincaro, questo, che tocca non solo i produttori, ma anche i consumatori finali. Dalla farina, all'orzo, alla soia, ma anche mais e crusca, tutti queste materie hanno letteralmente visto schizzare i prezzi dopo l'inizio della guerra. A marzo, rispetto a febbraio, gli aumenti più consistenti li ha registrati il mais ibrido giallo con un incremento del 44,8%, mentre in aprile la riduzione è stata del 9,9%. Segue il frumento mercantile: +33,4% e +33,3% per quello tenero, in calo, quest'ultimo solo del 3,5% nel mese corrente. Anche la crusca sfusa di grano tenero è aumentata di oltre il 30% a marzo su febbraio, ma è stata l'unica a registrare un calo abbastanza consistente in aprile, pari a -17,3%. Nessuna variazione di prezzo, invece, per le farine che mantengono gli aumenti subiti a marzo che vanno da un minimo dell'8,2% per quella tipo 00 in sacchetti, a un massimo di 16,9% per la bramata gialla.

(l.z.)

LE RIPERCUSSIONI DELLA GUERRA

APPRENSIONE PER LA MANCANZA DI MATERIE PRIME

TUTTE LE NOSTRE IMPRESE SONO LEGATE ALLE IMPORTAZIONI DA RUSSIA E UCRAINA. C'È CHI IPOTIZZA CHE SERVIRANNO DUE ANNI PER RISTABILIRE IL SISTEMA. A RISCHIO LE REALTÀ PIÙ PICCOLE

Il perdurare del conflitto in Ucraina continua a destare forti preoccupazioni tra le categorie. Da Bruxelles, **Piero Petrucco**, vicepresidente vicario di Confindustria Udine, ha confermato come ci sia «un'incertezza assoluta. Nessuno sa come evolverà la situazione, ma se continua così ci saranno ripercussioni mostruose». Difficile fare previsioni, ma per Petrucco «serviranno almeno due anni, un tempo infinito e incompatibile con la salute delle nostre imprese. Il problema energetico è forse quello maggiormente risolvibile, mentre la mancanza di materie prime è la parte più difficile. Tutte le nostre imprese sono legate alle importazioni da Russia e Ucraina, persino le colle che sembrano cose piccole, ma in grado di creare grandi difficoltà. Non ci resta che monitorare la situazione con un atteggiamento attento e di ricerca». Anche il presidente di Confindustria Alto Adriatico, **Michelangelo Agrusti** ha confermato le forti ripercussioni che stanno subendo le nostre imprese. «Il problema - ha sostenuto - è come salvare il sistema industriale. Anche il nostro piccolo mondo non sarà più uguale a quello di due mesi fa e per i prossimi 20 anni. Il sistema va ricalibrato, tenendo conto di quello che sarà il mondo futuro». Come fare?. Per Agrusti bisogna innanzitutto «fare una politica industriale ed energetica, poi capire nei prossimi mesi quali saranno gli sbocchi commerciali del nostro sistema manifatturiero, perché ci ritroveremo con dazi, crescita dell'inflazione e delle materie prime». Agrusti ha parlato di una politica fatta di tanti "no" che ha reso il sistema fragile: «Siamo in mare aperto ed è un mare tempestoso». Dall'industria all'artigianato, tutti i settori sono in sofferenza. «La categoria inizia a subire contraccolpi per la riduzione dei consumi» ha confermato il presidente regionale di Confartigianato, **Graziano Tilatti** spiegando che oggi si tende maggiormente al risparmio: «Se non si deve non si fa, soprattutto nell'edilizia (nonostante i bonus): mancano materiali e c'è incertezza delle normative. Sono a rischio anche i lavori legati al Pnrr». Per ora le aziende reggono e non sono state registrate chiusure: «Sono tutte attività capitalizzate, ma per chi è legato anche ai servizi alla persona si creano difficoltà. A breve termine già si vedrà un rallentamento. Ma siamo attrezzati a resistere, che non ci fa paura nemmeno la guerra».

Un rallentamento già in atto per **Massimo Paniccia**, presidente di Confapi Fvg: «Da sempre le imprese regionali hanno intensi e numerosi rapporti commerciali con la Russia e l'Ucraina in un'ampia gamma di settori, sia in export che in import. Attualmente, nonostante le sanzioni, le imprese cercano in ogni modo di mantenere i rapporti e si rivolgono a Confapi per esplorare ogni possibilità di relazione commerciale. Un altro fronte di preoccupazioni - ha aggiunto - è dato dalla carenza di forniture energetiche e dagli incrementi di costi, in prospettiva ancor più gravi. Questo ha già provocato e provoca blocchi parziali e rallentamenti di produzione. Anche in Fvg è evidente che non sarà possibile surrogare nel medio-breve periodo le forniture di gas provenienti dalla Russia». Ricadute negative importanti le sta subendo, purtroppo, il settore agricolo. «Stiamo soffrendo per tutti i rincari - ha spiegato **Cesare Magalini**, direttore di Coldiretti Fvg - e la filiera della zootecnia è quella maggiormente in sofferenza. Servono azioni straordinarie, per questo abbiamo lanciato un appello anche ai trasformatori. Vediamo cosa succederà nel breve periodo, ma ragionando da soli non si va da nessuna parte». Magalini non ha negato che dietro la crisi ci sa anche «un po' di speculazione. Si sta tenendo duro, ma qualche stalla ha già chiuso ed è difficile che riesca a riaprire e molti stanno accumulando debiti». Anche il commercio mostra segni di difficoltà, sulla scia dei problemi già sorti con la pandemia. È la riflessione del presidente di Confcommercio Fvg, **Giovanni Da Pozzo** che, sul fronte dei consumi, ha parlato di un "effetto psicologico" per il rialzo dell'inflazione e l'aumento dei prezzi, un contesto fatto anche di costi energetici che toccano i consumatori e aumenti di listini. «È una tempesta perfetta - ha asserito Da Pozzo - ma il conflitto ha basi più complicate e internazionali e non si riesce a capire se c'è la volontà di trovare una soluzione. Non si sa fino a che punto si riuscirà a resistere - ha aggiunto - e il rischio chiusura non riguarda solo le piccole realtà, ma è chiaro che, a fronte di una crescita inferiore a quella stimata, i più piccoli sono quelli più a rischio» ha concluso.



SUL FRONTE DEI CONSUMI
C'È UN EFFETTO PSICOLOGICO
PER IL RIALZO DELL'INFLAZIONE
E L'AUMENTO DEI PREZZI

DOBBIAMO DIFENDERE LE NOSTRE FILIERE PRODUTTIVE

«USCIRE DALL'OTTICA DELL'EMERGENZA»

IL PRESIDENTE DELLA REGIONE FVG, MASSIMILIANO FEDRIGA, A TUTTO CAMPO. NESSUNA PRECLUSIONE SU NUCLEARE E RIGASSIFICATORE. IDROGENO «OPPORTUNITÀ PER IL FUTURO»

Presidente Fedriga, in che modo come la guerra in Ucraina sta compromettendo anche la ripresa anche in Fvg?

Non sono solo i rapporti diretti con i Paesi coinvolti nel conflitto a compromettere la ripresa. Basti pensare infatti ad un altro grande tema, quello dell'approvvigionamento energetico e di materie prime, per il quale siamo di fronte a un problema che, se si prolunga nel tempo, rischia di diventare strutturale anche a causa di una scarsa lungimiranza a livello europeo in un settore di importanza strategica.

E quindi che fare?

Dobbiamo quindi difendere le nostre filiere produttive in modo tale che gli approvvigionamenti non dipendano in modo eccessivo da scelte di Paesi terzi o da crisi internazionali.

TUTTE LE REGIONI SI DEVONO METTERE A DISPOSIZIONE NELL'AMBITO DI UNA COLLABORAZIONE PROFICUA CON LO STATO. LA POLITICA ENERGETICA È UN TEMA DI CARATTERE NAZIONALE

Certo, ma come si possono scongiurare altri stop alle nostre produzioni come avvenuto nelle scorse settimane?

Dobbiamo avere la capacità di guardare in prospettiva nel medio e lungo periodo anche perché in questo momento il costo dell'energia può essere affrontato solo in due modi: o con una maggiore immissione risorse pubbliche per calmierare il prezzo oppure mettendo un cap sul costo stesso, ma a livello europeo, in quanto il singolo Stato non può farlo pena il rischio di essere escluso dal mercato. Dall'altro bisogna diversificare le fonti di approvvigionamento ed aumentare la quantità di energia derivante da produzione propria, sfruttando meglio le potenzialità che abbiamo a livello nazionale.

Presidente, a suo avviso cosa può fare la Regione per tamponare almeno in parte l'aumento dei prezzi provocati dalla crisi energetica?

Tutte le Regioni si devono mettere a disposizione nell'ambito di una collaborazione proficua con lo Stato. La politica energetica è un tema di carattere nazionale, ma deve esserci necessariamente una collaborazione tra le istituzioni tesa alla definizione delle misure da prendere sia nell'immediato che in prospettiva.

Mi sta dicendo che bisogna uscire dall'ottica dell'emergenza?

Certamente, perché se si ragiona solo per emergenze, rischiamo di non predisporre mai dei piani strutturali di più ampio respiro, in grado di affrancarci da dinamiche consolidate potenzialmente rischiose.

Rigassificatore di Trieste, si volta pagina? E se sì in che modo?

Quello previsto a terra è frutto di un progetto superato che impattava in modo molto forte sia sull'attività del porto di Trieste sia sulle realtà produttive presenti al suo interno. Il rigassificatore avrebbe quindi rappresentato più un problema che una soluzione legata all'approvvigionamento energetico. Ritengo quindi sia più importante utilizzare navi gasiere offshore, che possono rappresentare un tassello nella prospettiva di diversificare le forme di approvvigionamento.

È favorevole al nucleare?

Sul nucleare, come in generale sulle diverse forme di energia, non bisogna avere un approccio ideologico schierandosi aprioristicamente per il sì o per il no.

Invece cosa si deve o si dovrebbe fare?

Dobbiamo invece capire che cosa la tecnologia mette a nostra disposizione e, solo dopo, eventualmente prendere una posizione. Nel caso specifico, ci sono importanti novità: basti pensare agli esperimenti



SUL RIGASSIFICATORE «RITENGO SIA PIÙ IMPORTANTE UTILIZZARE NAVI GASIERE OFFSHORE».

SUL NUCLEARE «DOBBIAMO CAPIRE CHE COSA LA TECNOLOGIA METTE A DISPOSIZIONE E, SOLO DOPO, EVENTUALMENTE PRENDERE UNA POSIZIONE»

andati a buon fine in Inghilterra nell'ambito della fusione, che cambiano tutta la prospettiva su questa fonte energetica. È necessario quindi essere pragmatici nell'affrontare la questione; se la scienza e la ricerca fanno passi da gigante e ci offrono occasioni innovative per l'utilizzo del nucleare, allora dobbiamo saperle cogliere. Nel caso in cui invece non si prospettassero significativi passi in avanti, allora sarà necessario e opportuno ragionare su altri piani.

Presidente Fedriga, un'ultima domanda. A suo parere altre alternative energetiche bisognerebbe perseguire?

Un esempio concreto si esplicita nella scelta compiuta dal Friuli Venezia Giulia di realizzare, di concerto con le Repubbliche di Slovenia e Croazia, una hydrogen valley transnazionale, che rappresenterà una valida opportunità di approvvigionamento energetico caratterizzata peraltro dalla massima sostenibilità ambientale.

Davvero l'idrogeno è una valida alternativa?

Sono personalmente persuaso che l'idrogeno possa rappresentare una grande opportunità per il futuro e, anche grazie a questo progetto, il Friuli Venezia Giulia ha inteso giocare un ruolo da protagonista.

Domenico Pecile

L'ANALISI DELLE AZIENDE

PAGHIAMO LE SCELTE SBAGLIATE NEL PASSATO

I COSTI SONO RADDOPPIATI CON RICADUTE SUI CONSUMATORI
"SERVE CORAGGIO DI INVESTIRE PER AVERE DEI RISULTATI IN FUTURO"



Germano Scarpa

Tutte le aziende sono alle prese con la crisi scatenata dalla guerra e in tutti i settori. «Su alcune materie prime ci sono effettivamente dei problemi - ha spiegato **Germano Scarpa**, presidente di Biofarma Group di Mereto di Tomba che, tra i suoi prodotti, vanta una linea di integratori alimentari - ma è una situazione



Iacopo Galli

più figlia della pandemia, poi la guerra ha aperto alcune speculazioni e l'aumento dei costi tocca anche noi». Costi che pesano ma che non incidono sul consumatore finale: «Gli aumenti - ha precisato Scarpa - sono stati assorbiti nella filiera produttiva. Tendo a pensare che nei prossimi 4, 6 mesi i prezzi inizieranno un po' a calare». Ma il vero tema è quello dell'energia, «un tema difficile - ha ammesso - i costi sono raddoppiati e oggi paghiamo per scelte sbagliate fatte in passato, soprattutto essere totalmente dipendenti da altri per una risorsa che serve al Paese per funzionare. So che oggi è facile dirlo, ma mi auguro che le scelte che verranno fatte d'ora in poi le possano godere le future generazioni. Servono grandi opere, ma per farle serve anche coraggio di investire molto per avere dei risultati in futuro, dato che le opere non si realizzano in poco tempo. Ce ne accorgiamo solo oggi e forse tutti abbiamo commesso errori di valutazione». In linea sono state anche le considerazioni di **Iacopo Galli**, Ceo di Santa Lucia mobili Spa di Prata di Pordenone che ha parlato, a sua volta, di «speculazioni e cattiva programmazione che

dipendono solo in parte dalla guerra. Ci sono tanti fattori - ha sostenuto - e certo la guerra non aiuta le imprese con l'aumento delle materie prime che derivano dai rincari energetici». Il tema portante rimane sempre lo stesso: l'energia. «È evidente per tutti noi che serve un'autosufficienza energetica - ha affermato Galli - Come si chiede

alle aziende di creare filiere corte dopo la pandemia, così è doveroso essere autonomi sul fronte energia e serve al Paese. Se vogliamo dare una progettualità, bisogna iniziare a diventare un Paese moderno». Ma Galli non ha nascosto alcune perplessità sulle scelte future: «Se ne sta parlando, ma non ci sono grandi soluzioni. Certo - ha precisato - nulla è meglio dell'autonomia energetica, ma è difficilmente raggiungibile e qualcosa di più possiamo fare. Ci troviamo davanti a contraccolpi pesanti che si sommano alle difficoltà avute lo scorso anno. Il mercato non è a capacità infinita e noi produttori non possiamo continuare a subire rincari e farli finire sul consumatore. Così si perde competitività ed è un problema più italiano che europeo. Bisogna spingere sull'autonomia, ma anche sulle infrastrutture - ha concluso - ma qui viviamo con i comitati del no e all'estero hanno una marcia in più, mentre noi stiamo rimanendo indietro rischiando di andare fuori mercato».

Lisa Zancaner

ETICA&ECONOMIA

INDISPENSABILE PUNTARE ALL'AUTOSUFFICIENZA

La crisi derivante dal conflitto bellico russo-ucraino impone la necessità di dare una svolta all'approvvigionamento del gas in Italia. È un tema particolarmente caro al Nordest italiano. Se da un lato occorre muoversi per assicurare nei tempi più brevi possibili alternative valide alla fornitura di gas proveniente dalla Russia, è certamente etico e opportuno, ma direi indispensabile, puntare all'autosufficienza.

Ergo occorre dire sì senza indugi a opere come il rigassificatore. La politica del no a tutto in nome della tutela ambientale ed ecologica non è sostenibile. Ovviamente ogni opera, tutti gli interventi devono garantire il rispetto di tutto quanto ci circonda, il nucleare da tempo è pulito ad esempio e così varie altre opportunità.

Le scelte per il futuro, per i nostri giovani di oggi devono essere compiute adesso e sono improcrastinabili. Diminuire l'utilizzo di energia aiuta l'ambiente e nel Triveneto il trend è positivo in tal senso, ma non basta.

Le centrali idroelettriche soffrono in quanto quest'inverno ha nevicato poco e, quindi, la produzione è ridotta, è molto meno di quanto necessario.

Il governo Draghi ha chiesto di riaprire la centrale a carbone di Monfalcone. Siamo in emergenza, ma ciò non può esimerci dal chiedere una riconversione di detto impianto: dal carbone al gas. E che dire, poi, delle fonti rinnovabili. Adesione totale per tutte. Nel mondo sempre più aziende agroalimentari riutilizzano i residui della lavorazione per ottenere l'energia che serve alle loro linee produttive. Il trinciato di mais, ad esempio, non finisce più tra i rifiuti, ma è diventato una risorsa. È questa la strada da perseguire senza più rinvii. In molti, quando mi confronto su alcuni temi manageriali, mi dicono che pensare al futuro va bene, ma oggi occorre pensare all'immediato, all'oggi. Giusto! Sarebbe illogico non intervenire subito rispetto alle emergenze che si creano. Io sostengo, però, che non è sufficiente, che è etico pensare anche al domani.

Daniele Damele

IL PARERE DI GIULIO CROCE, DOCENTE DA OLTRE 20 ANNI DI ENERGETICA ALL'UNIVERSITÀ DI UDINE

IL FUTURO DEL FVG PASSA DALLE FONTI RINNOVABILI

DUE LE STRADE: PROSEGUIRE NEL RISPARMIO ENERGETICO E NELLO SVILUPPO DELLE RISORSE ALTERNATIVE. E IL RIGASSIFICATORE PUÒ CONTRIBUIRE ALL'APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO

Approvvigionamento energetico: cosa dovrebbe puntare la nostra regione e quali fonti energetiche dovremmo adottare per renderci autosufficienti? Lo abbiamo chiesto a **Giulio Croce**, professore ordinario di Fisica Tecnica Industriale, già coordinatore del corso di laurea magistrale in Ingegneria per l'Ambiente e l'Energia, docente da oltre vent'anni di Energetica presso l'Università di Udine, membro del Comitato tecnico del Ciel (Centro Italiano di Eccellenza sulla Logistica i Trasporti e le Infrastrutture) presso l'Università di Genova, si occupa di problemi di energetici sia a livello di ricerca



Giulio Croce

su componenti (scambio termico in macro e micro scala) sia di sistema (rinnovabili, GNL, recuperi energetici).

LA FORTE DIPENDENZA DAL GAS RUSSO DERIVA NON TANTO DA UN LIMITE STRUTTURALE TECNICO QUANTO DALLA SUA CONVENIENZA ECONOMICA RISPETTO AL GNL LIQUEFATTO NORDAMERICANO

C'è l'urgenza di un rafforzamento dell'approvvigionamento energetico?

La rete di approvvigionamento energetico nazionale, ed in particolare quella relativa al gas naturale oggi oggetto di tante preoccupazioni, è già ragionevolmente differenziata: abbiamo le tre linee di approvvigionamento tradizionale (Russia, Nord Africa e Nord Europa) cui si è aggiunto da poco un ulteriore canale con il gasdotto TAP, tre terminali in grado di ricevere gas naturale liquefatto via mare ed una quota, sia pur modesta, di produzione nazionale. Molte di queste linee non sono utilizzate fino a saturazione, e quindi nel medio periodo è certo possibile compensare anche una drastica riduzione su una qualunque di esse. La forte dipendenza dal gas russo deriva infatti non tanto da un limite strutturale tecnico, quanto dalla sua convenienza economica: di conseguenza, al netto di ovvie difficoltà nel breve periodo, non abbiamo in senso stretto un problema di carenza di gas naturale, quanto un inevitabile problema (non meno rilevante, peraltro) di costo di approvvigionamento. Ricorrere al GNL liquefatto nordamericano, ad esempio, coinvolge una filiera di estrazione e trasporto molto più onerosa in termini energetici, ambientali ed economici rispetto non solo alle forniture via metanodotto, ma anche rispetto a quella del gas liquefatto attualmente prevalentemente importato dal Qatar.

Su che cosa dovrebbe puntare la nostra regione?

Le possibilità sono analoghe a quelle in campo nazionale: proseguire nella ricerca del risparmio energetico, in particolare con l'integrazione dei sistemi di produzione (cogenerazione, trigenerazione), con l'attenzione sia al mondo industriale sia all'ambito civile (pompe di calore, efficienza energetica degli edifici), sviluppo delle rinnovabili. Queste ultime hanno effettivamente specificità regionali, in particolare per la ricchezza di disponibilità idroelettrica e la povertà della risorsa eolica.



LE RINNOVABILI POSSONO AIUTARE A RENDERCI PARZIALMENTE AUTOSUFFICIENTI MA È RICHiesto UN DRASTICO CAMBIO DI PASSO NEL LORO RITMO DI CRESCITA

È giusto pensare di nuovo al rigassificatore piuttosto che ad altri fonti energetiche per renderci autosufficienti?

Un rigassificatore contribuisce certamente all'affidabilità dell'approvvigionamento energetico, ampliando la platea di possibili fornitori; inoltre, il GNL si sta diffondendo in mercati specifici quali i trasporti stradali pesanti e marittimi in cui era completamente assente. Può quindi offrire un aiuto alla stabilità del mercato, pur sempre nell'ambito di una dipendenza da fossili e materie prime importate ed in uno scenario comunque di prezzi elevati del gas, poiché come già accennato comporta una filiera più onerosa rispetto alla trasmissione via gasdotto. Al netto di contenuti incrementi della produzione nazionale di gas, solo le rinnovabili possono aiutare a renderci parzialmente autosufficienti, e abbiamo già definito impegni ambiziosi in termini di riduzione di CO₂ che richiedono un drastico cambio di passo nel loro ritmo di crescita. Purtroppo, la storia recente ci mostra anche in questo caso non si tratta di un intervento a costo zero: solo i generosi conti energia hanno finora permesso accelerazioni nelle installazioni di rinnovabili paragonabili a quelle che stiamo programmando per il futuro prossimo.

Giada Marangone

L'ACCORDO TRA CONFINDUSTRIA AA E PREFETTURA

OCCASIONI DI LAVORO PER PROFUGHI UCRAINI

È stato sottoscritto in CCIAA di Pordenone - Udine da Prefettura, associazioni di categoria e organizzazioni sindacali, un accordo per permettere, in condizioni di piena garanzia legale contrattuale e retributiva, di far accedere a occasioni lavorative i profughi ucraini che volontariamente intendano accettare tali opportunità. Il testo è stato predisposto da Confindustria Alto Adriatico assieme alla Prefettura ferma restando la priorità data dalla necessità di reperire alloggi adeguati, assistenza alle madri e ulteriori misure di integrazione e la conseguente competenza istituzionale prevista dalla legge su tali ambiti. Dal Prefetto, **Domenico Lione**, plauso a «un'idea importante che permetterà di integrare profughi nel territorio e nel tessuto imprenditoriale propiziata anche dai colloqui che ho svolto con i sindacati anche in relazione alla vocazione dei singoli territori». «L'emergenza data dall'afflusso di profughi dall'Ucraina - ha detto il Presidente di Confindustria Alto Adriatico, **Michelangelo Agrusti** - impone

una gestione il più possibile integrata tra le componenti sociali ed istituzionali di volta in volta coinvolte nella soluzione dei vari problemi connessi all'accoglienza umanitaria».

Dai sindacati un sì convinto perché, è stato detto, il protocollo si affaccia anche su una questione sociale che riguarderà sempre più FVG e Nord Italia, vale a dire la necessità di costruire un quadro di regole tra quote di immigrazione e offerta di lavoro». Il protocollo - sottoscritto anche da Silvano Pascolo (Confartigianato Pordenone)

Fabio Pillon (Ascom Confcommercio Pordenone), **Matteo Zolin**, (Coldiretti Pordenone), **Luigi Piccoli** (Confcooperative Pordenone) e dai segretari di Cgil, Cisl e Uil competenti per il territorio di Pordenone, **Flavio Vallan**, **Cristiano Pizzo** e **Roberto Zaami** - prevede che le associazioni di categoria richiedano agli associati se sussistano occasioni di lavoro da destinare ai profughi, attraverso la compilazione di appositi questionari. Mediatori culturali faciliteranno il tutto.

L'ACCORDO TRA CONFCOMMERCIO E LIGNANO

ALBERGHI: IMPIEGO A CHI FUGGE DALLA GUERRA

Coinvolgere i profughi in arrivo in regione in attività lavorative nei settori del commercio, del turismo e dei servizi: è questo l'intento dell'accordo tra Confcommercio e Comune di Lignano per far fronte da un lato alle esigenze delle imprese in difficoltà nel reperimento del personale, dall'altro per contenere i disagi della lontananza da casa da parte dei profughi ucraini. L'accordo prevede la condivisione di un modus operandi - frutto della collaborazione tra l'assessore alle Politiche sociali **Paolo Ciubej**, il presidente mandamentale di Confcommercio **Enrico Guerin**,

assistenti sociali e Protezione civile - e prevede la realizzazione di un modulo da distribuire alle famiglie ucraine del territorio, con la possibilità di usarlo anche come modello per altri comuni. «Al momento non ci sono richieste anche perché molti son in arrivo e prima devono svolgere tutto l'iter burocratico (documenti, sanità, sociale) e poi finalmente si presume possano essere impiegati - le parole della presidente di Federalberghi Fvg, **Paola Schneider** -. Abbiamo fatto tutte le

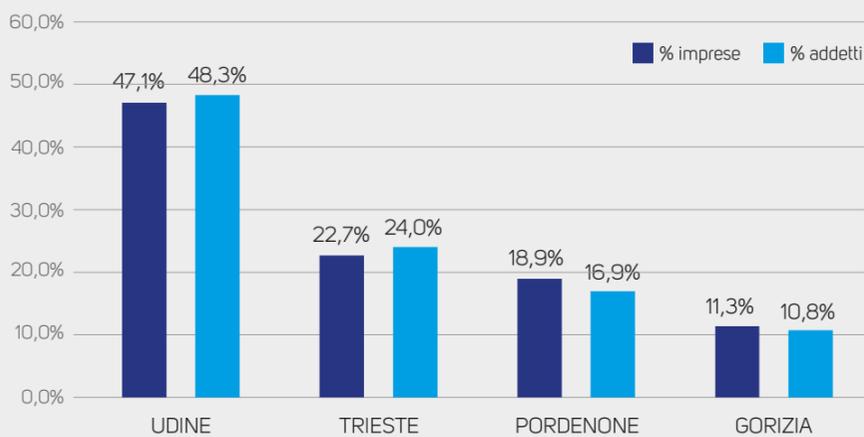
operazioni e gli accordi necessari per poter partire con l'avvento della nuova stagione turistica estiva e ora siamo in attesa. Speriamo - continua Schneider - di aver fatto tutto per qualcosa. Pensavamo che le cose fossero più veloci e invece per adesso non si vedono ancora ucraini che cercano lavoro per cui siamo in attesa».

Specie a Lignano Sabbiadoro vi è l'urgenza di reperire personale qualificato. «Il fenomeno della carenza di personale ci preoccupa da tempo - commenta Enrico Guerin -. Ma questa iniziativa ha soprattutto un valore sociale, con il coinvolgimento di persone così duramente colpite e costrette alla fuga dai tragici avvenimenti in corso».

Moltissimi i profili ricercati. «Serve personale da cucina, personale di pulizie, camerieri, cuochi e addetti alla reception - puntualizza Paola Schneider -. Per le ultime tre tipologie di figure professionali richieste è necessaria la conoscenza della lingua italiana, per le altre posizioni no».

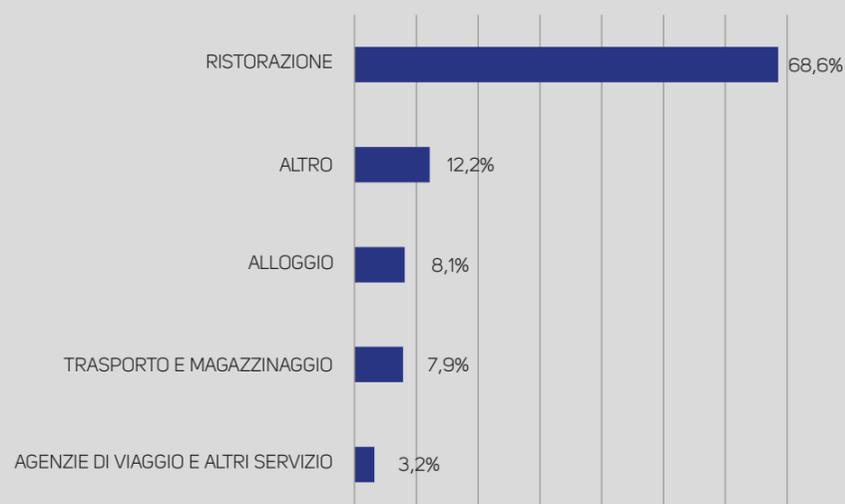
(g.m)

Il peso della filiera turistica sul totale del turismo regionale (imprese registrate e addetti turismo in Friuli Venezia Giulia per provincia)



Fonte: InfoCamere, IV trimestre 2021.

Incidenza dei settori della filiera turistica a livello regionale



Fonte: InfoCamere, IV trimestre 2021.

I DATI DEL CENTRO STUDI DELLA CCIAA PN-UD

TURISMO POST-COVID ECCO COSA È CAMBIATO

IL 10 MAGGIO È IN PROGRAMMA UN WEBINAR ASSIEME ALLA CCIAA VENEZIA GIULIA E A ISNART PER COMPRENDERE LE STRATEGIE DA METTERE IN ATTO PER SVILUPPARE L'OFFERTA TURISTICA

In Friuli Venezia Giulia si contano 12.324 imprese registrate della filiera turistica (dati al 31 dicembre 2021), che rappresentano il 2% dell'offerta complessiva di filiera italiana (pari a quasi 630mila imprese) e in lievissimo calo rispetto al periodo pre-Covid19 (-0,6%): a fine 2019 erano 12.402. In regione gli addetti impiegati nelle imprese del comparto sono 53 mila 500 circa, anch'essi il 2% dei 2,6 milioni in tutta Italia. Sono alcuni dei dati elaborati dal Centro Studi della Camera di Commercio Pordenone-Udine, per costruire un focus sulle attività produttive legate al turismo in regione, in vista di un webinar che l'ente ospiterà, in modalità online, assieme alla Camera della Venezia Giulia e con la collaborazione di Isnart, società del sistema camerale che affianca il comparto turistico italiano nella comprensione dei nuovi fenomeni e nel miglioramento del livello di competitività.

IL COMPARTO RISTORANTE RAPPRESENTA LA FETTA PIÙ GROSSA DEL SETTORE CON IL 68%, MA IN LEGGERO CALO. IN CRESCITA LE IMPRESE DI ALLOGGIO

Il webinar, che si avvarrà anche della collaborazione di PromoTurismo Fvg, è in programma per il 10 maggio e sarà un appuntamento da non perdere, perché presenterà in anteprima esclusiva, oltre a questi primi dati che UPIEconomia

illustra, ulteriori strumenti di analisi del fenomeno turistico in Fvg, oltre che elementi di interpretazione del cosiddetto sentiment delle imprese del comparto, utili a capire meglio quali strategie mettere in atto per sviluppare un'offerta turistica sempre più coerente alla domanda e alle esigenze di un turismo che il Covid ha profondamente mutato, a livello di tendenze, opportunità e modalità di fruizione.

Tornando ai dati statistici, nella provincia di Udine si concentra il 47,1% delle imprese della filiera turistica (5.799) e il 48,3% degli addetti del settore impiegati in regione (sono 25.814). Seguono la provincia di Trieste con il 22,7% delle imprese (2.794) e il 24% degli addetti (12.844). Nel pordenonese ci sono il 18,9% delle imprese (2.333) e il 16,9% degli addetti (9.049) e nel territorio di Gorizia l'11,3% delle imprese (1.398) e il 10,8% degli addetti (5.749). La ripartizione provinciale è sostanzialmente invariata rispetto al 2019.

Delle imprese turistiche, quelle della ristorazione (sempre al 31 dicembre 2021) costituiscono il 68,6%. Seguono le imprese di alloggio (8,1%), trasporto e magazzinaggio (7,9%), agenzie di viaggio e altri servizi (3,2%). La categoria residuale "altro" (12,2%) include servizi legati ad attività creative, artistiche, di intrattenimento, divertimento, sportive, di istruzione, biblioteche, archivi, musei e altre attività di servizi per la persona.

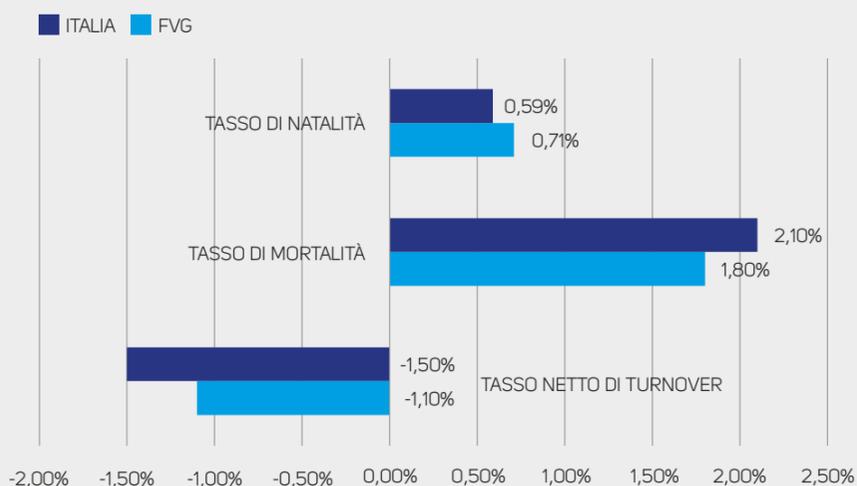
L'analisi del Centro Studi evidenzia come la ripartizione settoriale sia rimasta molto simile a quella del periodo pre-pandemico. Se però per quanto riguarda le imprese

della ristorazione, nel 2021 la percentuale rispetto al totale delle imprese turistiche è in leggero calo, risultano invece in crescita quelle di alloggio. La quota delle agenzie di viaggio è rimasta invariata. Rispetto al 2019, l'incidenza del settore alloggio sul totale della filiera turistica è in crescita prevalentemente nel territorio di Udine (+1,1%). Quella della ristorazione è invece in calo in tutti i territori (-0,3 punti a Gorizia, -1,0 a Pordenone, -1,1 a Trieste e -0,8 a Udine). Trasporto e magazzinaggio sono in crescita a Trieste (+0,7 punti) e in calo a Udine (-0,3 punti).

L'indice di specializzazione turistica internazionale del Friuli Venezia Giulia è pari a 1,24. Valori dell'indice superiori a 1 denotano un'incidenza di presenze turistiche straniere superiore a quelle dell'Italia. Ciò significa che la regione ha una concentrazione del turismo internazionale più elevata di quella media italiana. Tra le province spicca Gorizia con un indice di specializzazione turistica internazionale superiore a quello regionale e pari a 1,63, seguita da Trieste (1,25), Udine (1,16) e Pordenone (0,89).

L'INCIDENZA DI PRESENZE TURISTICHE STRANIERE È SUPERIORE A QUELLA DELL'ITALIA. CIÒ SIGNIFICA CHE LA REGIONE HA UNA CONCENTRAZIONE DEL TURISMO INTERNAZIONALE PIÙ ELEVATA DI QUELLA MEDIA ITALIANA

La natalità delle imprese della filiera turistica in Italia e in Friuli Venezia Giulia



Fonte: InfoCamere, IV trimestre 2021.

Incidenza delle presenze turistiche di italiani e stranieri per provincia (2021, gennaio-novembre)

	INCIDENZA % ARRIVI 2021 (gennaio-novembre) SU TOTALE FVG			INCIDENZA % PRESENZE 2021 (gennaio-novembre) SU TOTALE FVG		
	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
Gorizia	13,3%	22,9%	18,0%	14,2%	25,4%	19,7%
Pordenone	10,1%	3,1%	6,7%	8,2%	3,3%	5,8%
Trieste	17,9%	16,9%	17,4%	13,2%	11,5%	12,4%
Udine	58,6%	57,1%	57,9%	64,4%	59,8%	62,2%
FVG	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati PromoTurismoFVG - piattaforma WebTur.

NELLE CITTÀ MAGGIORI PRESENZE GRAZIE ALLE MOSTRE

AMPLIARE L'OFFERTA DI NUOVI ALBERGHI

LA REGIONE PENSA A UNA LINEA DI FINANZIAMENTI CHE POSSA ATTRARRE INVESTIMENTI PER LA REALIZZAZIONE DI STRUTTURE RICETTIVE NUOVE. COPRIRANNO FINO AL 20% DELL'INVESTITO



L'assessore al turismo Sergio Bini

Un ottimismo realistico, supportato da numeri aggiornati e che non nasconde le variabili complesse presenti sul campo. È l'approccio con cui l'assessore regionale alle Attività produttive e al Turismo **Sergio Bini** affronta l'analisi della stagione turistica primavera-estate che si prospetta in tutte le aree del Friuli Venezia Giulia, dal mare alla montagna, passando per la collina e per le città.

«Dobbiamo ancora fare i conti con alcuni elementi condizionanti – premette elencandoli -: il conflitto internazionale in corso, l'inflazione che corre, il Covid che è ancora una realtà. Ciò premesso – prosegue – i dati di cui disponiamo sono positivi e con essi, quindi, guardiamo alle prossime settimane e alla stagione nel suo complesso».

Risplendono, dopo due anni vissuti con il respiro trattenuto, i numeri che giungono, per esempio, dalle spiagge regionali. «Per i mesi centrali dell'estate, luglio e agosto, si è già al sold out», spiega. Ciò significa che tra le persone corre il desiderio di giorni di riposo, rigenerazione e programmazione. Inoltre, altro aspetto considerato particolarmente interessante, a prenotare non sono solo gli italiani. Sono già tornati, e pare abbiano tutta intenzione di riprendere le antiche abitudini, i tedeschi di Austria e Germania. C'è passione per il mare, ma anche per la montagna, come dimostrano le agende degli alberghi diffusi, che «sono già full», aggiunge l'assessore. Le conferme di un andamento interessante arrivano inoltre dalle città. «Il periodo pasquale è stato un anticipo d'estate - considera Bini -. A Trieste i turisti hanno superato in numero addirittura l'epoca pre-pandemica e a Udine questi ultimi week end sono stati estremamente interessanti». La voglia di uscire e riprendere una vita normale fa la sua parte, ma nell'analisi puntuale del fenomeno si evidenzia l'importante attivismo delle città. «Sia a Trieste che a Udine hanno avuto una notevole capacità attrattiva le mostre internazionali che sono state allestite in questi periodi», esemplifica Bini.

Le premesse, dunque, sono tutte a favore di una ripresa in grade stile del settore turistico Fvg, un asset economico estremamente significativo, che diverse iniziative di carattere finanziario della Regione – già in essere e in cantiere – stanno supportando, affinché il volto dell'accoglienza Fvg sia sempre più al passo con i tempi.

«Il Fondo turismo, che ha garantito contributi a fondo perduto per la ristrutturazione di alberghi esistenti, ha avuto un ottimo riscontro, contando le risposte che si sono avute al bando», specifica l'assessore. Ha trovato una platea pronta e ricettiva anche l'intervento dedicato al rinnovo dell'arredamento in ambito alberghiero. La risposta è stata tale che l'assessorato sta lavorando a un nuovo strumento, in grado di ampliare la tipologia di intervento. «Pensiamo a una linea che possa attrarre investimenti per la realizzazione di strutture ricettive nuove, in particolare alberghi - anticipa l'assessore -. Si tratterà di finanziamenti a fondo perduto che coprano fino al 20% dell'investito. È una norma che stiamo preparando e che sarà sicuramente pronta entro l'anno».

C'È PASSIONE PER IL MARE, MA ANCHE PER LA MONTAGNA, COME DIMOSTRANO LE AGENDE DEGLI ALBERGHI DIFFUSI, CHE «SONO GIÀ FULL»

Nella valutazione degli strumenti attivati per dare slancio al turismo regionale, è promosso anche il bando sperimentale dello scorso anno che ha investito sui privati, disponendo risorse a fondo perduto - fino a 20mila euro -, per coloro che decidevano di ammodernare gli appartamenti in affitto nelle zone turistiche. «Una misura che è andata molto bene», considera l'assessore e che quindi potrà avere un futuro, proprio perché l'esperimento ha funzionato. Futuro anche per i voucher «TuResta in Fvg», perché «dopo un avvio stentato, la risposta è stata positiva», conclude Bini.

Antonella Lanfrit

I COMMENTI DEGLI OPERATORI

FIOCCANO LE PRENOTAZIONI



Pierfrancesco Bocus

«In cassati i primi successi legati alle festività pasquali, gli esercenti cominciano a guardare con fiducia alla prossima stagione turistica. Il clima è quasi sereno anche se permangono le incertezze dovute alla guerra in Ucraina e all'affannosa ricerca di personale che spesso non si trova. Detto questo, il Covid preoccupa meno e si spera che gli affari ingranino una volta per tutte. Qualche esempio dalla montagna. **Diego Bellotto**, presidente del mandamento tarvisiano di Concommercio e albergatore, non si trova nella stagione più promettente dell'anno, dalle sue parti. Tuttavia



Diego Bellotto

l'inverno si è chiuso con più presenze rispetto all'anno scorso grazie alle seconde case, alle riprese di un film e agli impianti di sci. «Per l'estate le previsioni sono molto buone. Abbiamo registrato già molte prenotazioni anche se non come una volta. Si parla di brevi vacanze di 3-4 giorni, qualche volta di 7, mai di 15. La gente è ancora timorosa. Possiamo però contare sugli arrivi giornalieri, anche grazie a una ciclabile bella e curata». Questo fino allo scoppio della guerra, poi le prenotazioni hanno iniziato a calare. Bellotto, comunque, si dice ottimista. Lo stesso riporta Luca Simeoni di Friland, un'azienda giovane che affitta delle curiose "casette" mobili in angoli suggestivi del Friuli Venezia Giulia. «Le cose andavano meglio l'anno scorso ma rimango positivo: riceviamo prenotazioni da Veneto, Lombardia e Emilia Romagna ma anche da Austria e Germania. Ci stiamo ingrandendo con altre due casette e un nuovo sito internet» - racconta l'imprenditore.

SI PARLA COMUNQUE DI BREVI VACANZE DI 3-4 GIORNI, QUALCHE VOLTA DI 7, MAI DI 15

Dal mare risponde invece **Pierfrancesco Bocus**, in forze al Grand Hotel Playa di Lignano Sabbiadoro.

«Le aspettative sono buone e le prenotazioni vanno abbastanza bene rispetto agli ultimi due anni. La gente ha voglia di mare e di vacanze. Noi albergatori della città siamo in attesa delle feste austriache del Corpus domini e della Pentecoste. In merito a quest'ultima, il nostro obiettivo è di evitare il solito caos dovuto alla presenza massiccia di giovani ubriachi. Speriamo arrivino altri generi di visitatori che possano apprezzare gli investimenti e i lavori fatti questo inverno sulla viabilità e il lungomare», conclude l'albergatore. Tra i crucci che accomunano tutti gli intervistati i costi per l'energia e la carenza di personale, un fenomeno dovuto, secondo Bocus, a un insieme di cause.

«Non è solo il reddito di cittadinanza ma anche il blocco delle maestranze dovuto alla pandemia. Tanti camerieri hanno scelto ormai altri lavori, gli stranieri non arrivano, le normative anti-Covid scoraggiano chi vuole rimanere nel settore». Ma non chi, nonostante tutto, vuole tornare a prosperare.

Eleonora Cuberli

Emanuela Masseria

IL CASO NEL CAPOLUOGO CARNICO

SUOLO PUBBLICO, ALLARME TRA I COMMERCianti

BARISTI E RISTORATORI TOLMEZZINI IN SUBBUGLIO PER LA REINTRODUZIONE DELLA TASSA, CHE SI PREANNUNCIA PIÙ CARA DEL 2019



A Tolmezzo torna la tassa per l'occupazione di suolo pubblico e il conto è più salato del 2019. A causa della pandemia e della conseguente crisi, il Comune dell'Alto Friuli, così come del resto è avvenuto altrove, aveva deciso di sospendere la tassa per favorire bar e ristoranti. Ora è stata reintrodotta. Eppure, come spiegato dai diretti interessati, la situazione non è ancora facile:

«Sembra che in un attimo si siano dimenticati quanto siamo stati costretti a rimanere con le serrande abbassate. Sarebbe stato un bel segnale posticipare tutto all'autunno», ha sottolineato **Uber Michelli**, titolare assieme alla madre, de **Al Cavallino**. A lui la

comunicazione ufficiale non è ancora stata consegnata, ma ormai la voce fra i colleghi sta girando. Qualcuno, infatti, la lettera con le istruzioni per il pagamento l'ha già ricevuta. È il caso di **Michel Copiz del Caffè Pasticceria Manzoni**: «Si è arrivata. È possibile pagare in un'unica rata o in quattro. Peccato che hanno conteggiato anche i primi tre mesi dell'anno, che sono stati disastrosi e di emergenza. Il Comune dovrebbe venirci incontro posticipando o facendoci pagare meno, invece, personalmente, ho registrato un aumento della tassa per l'utilizzo del suolo pubblico di 500 euro rispetto al 2019, senza considerare che in questi mesi sono cresciuti pure luce, gas e materie prime». **Gianni Londero, titolare del bar Al gatto e alla volpe, ma anche rappresentante di Fipe Concommercio Tolmezzo**, ritiene sarebbe necessario «diminuire i prezzi per sostenere un comparto che ha innegabilmente subito un duro colpo dalla pandemia». Uno sconto però non è l'unica richiesta rivolta ai candidati sindaco (le elezioni sono in programma nei prossimi mesi ndr): «È necessario rendere Tolmezzo attrattiva e per farlo sarebbe importante creare eventi capaci di portare gente da fuori». Accanto a ciò «è sempre più urgente collegare la città con una pista ciclabile che certamente aumenterebbe – e non di poco – quel turismo slow che anno dopo anno sta diventando sempre più importante anche in Fvg».

L'ELABORAZIONE DEL CENTRO STUDI CCIAA SU DATI EXCELSIOR

IN FVG RIPARTONO LE ASSUNZIONI

GLI INGRESSI DI PERSONALE NELLE AZIENDE AUMENTANO DI 7.690 UNITÀ. L'ASSESSORE REGIONALE AL LAVORO, ALESSIA ROSOLEN: «SISTEMA PRODUTTIVO SOLIDO»



L'assessore regionale al lavoro
Alessia Rosolen

In regione sono buoni i segnali che arrivano dalle imprese sul versante delle assunzioni. Pari a 7.690 le entrate di personale previste complessivamente dalle imprese del FVG ad aprile, anche se cominciano a delinearsi i primi effetti della crisi in Ucraina, soprattutto sulle manifatturiere. A partire da questo dato elaborato dal Centro Studi Camera di Commercio Pn-Ud sul Bollettino del Sistema

informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e Anpal, abbiamo chiesto all'assessore regionale al Lavoro, formazione, istruzione, ricerca, università e famiglia, **Alessia Rosolen**, in che modo questo cambio di passo sia il frutto anche degli investimenti che la Regione ha fatto su imprese e sistema della formazione e lavoro.

Quali, assessore, gli investimenti più significativi nell'ultimo biennio?

«Nel 2021 il PIL regionale, nonostante la pandemia, è cresciuto oltre ogni aspettativa. I dati descrivono un territorio capace di recupero grazie a un sistema produttivo solido e all'efficacia delle politiche attive del lavoro con le quali l'amministrazione regionale, restituendo centralità ai Centri per l'Impiego, ha costruito un'ampia rete di interventi. Siamo tra le prime regioni italiane ad aver adottato il Piano regionale per l'attuazione del Programma GOL, la risposta al tema occupazionale all'interno del Pnrr. Siamo intervenuti sia con misure specifiche, sia con misure strutturali, quali la legge sulla famiglia, che ha favorito la partecipazione delle donne al mercato del lavoro. Quanto alla formazione, abbiamo migliorato l'offerta scolastica, avvallando la nascita di indirizzi adatti alle esigenze del territorio e valorizzato il sistema ITS per rispondere al fabbisogno delle imprese in ambito tecnico scientifico. Con la coda della programmazione FSE 2014-2020, per citare solo alcuni interventi, abbiamo investito 2,2 mln di euro per la formazione di persone svantaggiate, 500.000 euro per la formazione permanente e 350.000 euro per la riqualificazione di lavoratori occupati, un'esigenza molto sentita dalle imprese». La Regione ha aumentato tra il 2020 e il 2021 le consulenze effettuate alle aziende con cui i centri per l'impiego collaborano per la selezione del personale.

Con quali risultati?

«Abbiamo lavorato per strutturare percorsi di collaborazione con le imprese che stanno dando buoni risultati. Organizziamo visite in azienda, giornate di reclutamento di personale, ma anche percorsi formativi co-progettati tra i Servizi regionali per il lavoro, gli enti di formazione accreditati e le imprese. Nel 2021 abbiamo raccolto 5.510 vacancy dalle aziende e abbiamo messo in gioco quasi 11.000 posti di lavoro (il doppio del 2020). Abbiamo realizzato 25 recruiting day e 60 corsi di formazione coinvolgendo 200 aziende, con la partecipazione di oltre 650 persone. L'inserimento lavorativo a fine corsi è pari all'85%. I numeri dei primi tre mesi del 2022 sono altrettanto positivi: 10 eventi,

tra cui recruiting day per imprese e 21 percorsi formativi su commessa aziendale, che hanno coinvolto 62 imprese per un numero di vacancy pari a 2.304».

Intendete potenziare ulteriormente i centri per l'impiego?

«I Centri per l'impiego rappresentano un servizio che per noi è fondamentale e che deve restare pubblico, su cui continueremo a investire, dando un'impronta sempre più innovativa ai servizi offerti e rafforzando le collaborazioni con aziende, agenzie per il lavoro ed enti di formazione. Un'azione di consolidamento che vale quasi 25 milioni di euro e che prevede un'importante operazione di restyling per sedi sempre più moderne e facili da raggiungere, l'erogazione di formazione specifica per gli operatori e un poderoso piano di assunzioni di personale qualificato, grazie ai concorsi che prenderanno avvio dal mese di maggio».

REALIZZATI 25 RECRUITING DAY E 60 CORSI DI FORMAZIONE COINVOLGENDO 200 AZIENDE, CON LA PARTECIPAZIONE DI OLTRE 650 PERSONE. L'INSERIMENTO LAVORATIVO A FINE CORSI È PARI ALL'85%

Come si sta muovendo la Regione sul versante del rapporto tra scuola/formazione e lavoro?

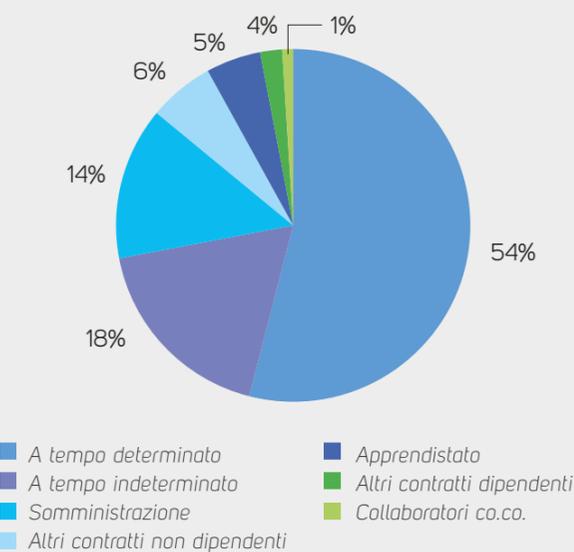
«Il rapporto tra scuola, formazione e lavoro è cruciale. Il problema con cui ci dobbiamo confrontare oggi non è la mancanza di lavoro, ma di lavoratori: le imprese ci dicono che nei prossimi anni saranno in grado di offrire un posto di lavoro a centinaia di figure tecniche, scientifiche e ingegneristiche, ma i candidati latitano. Gli ITS sono il principale strumento su cui dobbiamo investire per dare risposte concrete. Per questa ragione, da inizio legislatura, puntiamo a far conoscere e valorizzare un sistema che da oltre 10 anni ha lavorato per assestarsi sul territorio, tanto che dal 2017 ad oggi siamo passati da 10 a 15 percorsi attivati e da 3 a 5,5 milioni di euro investiti. Ora deve essere rafforzato anche attraverso i fondi del Pnrr. Accanto alla promozione degli ITS, lavoriamo per rafforzare il sistema universitario regionale, spaziando dalla didattica all'edilizia, dalle infrastrutture al potenziamento del personale dedicato alla ricerca».

Quali opportunità possono derivare dal nuovo Fondo sociale europeo 2021-2027?

«Con il nuovo ciclo di programmazione del FSE, che vale oltre 370 mln di euro, vogliamo consolidare la competitività e l'attrattività del nostro territorio mettendo al centro ricerca, innovazione e capitale umano. Il 75% delle risorse complessive è assorbita da "Apprendiamo & Lavoriamo in FVG", il piano per l'apprendimento permanente degli adulti: uno strumento di grande rilevanza che spazia dalle attività legate alla promozione del Lifelong Learning, a quelle della formazione continua per le imprese a favore dei lavoratori occupati».

Alberto Rochira

I contratti previsti per le entrate nel mese di aprile 2022 in Friuli Venezia Giulia



Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati Excelsior - Unioncamere.

CONFCOMMERCIO UDINE

PROGETTO PER FORMARE IL PERSONALE DI SALA



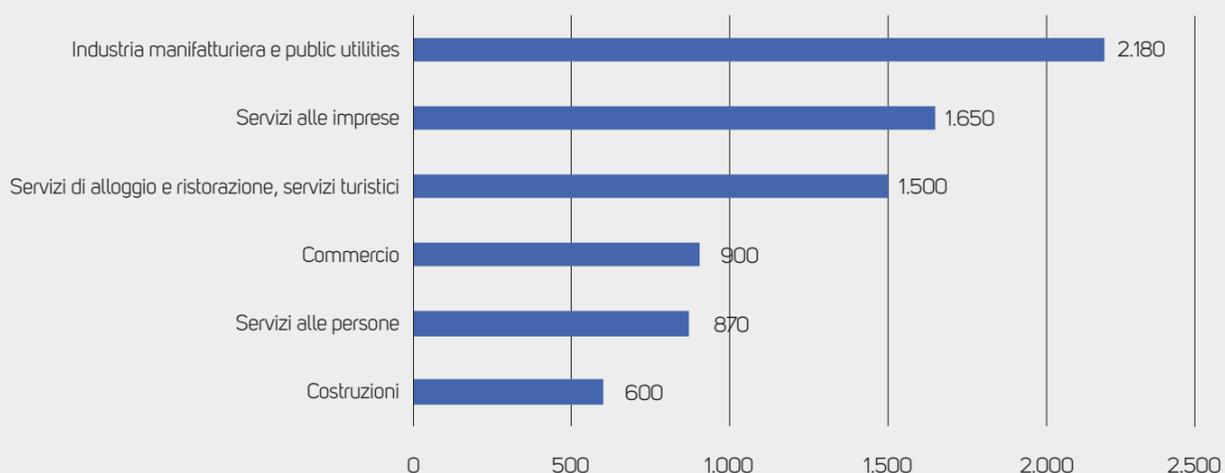
Il vice presidente di Confcommercio Udine, Walter Filiputti

Offrire al personale di sala dei ristoranti della regione una preparazione culturale a 360°, spaziando dal bon ton alle lingue straniere, dalla competenza enogastronomica al management e alla comunicazione, dalla gestione delle risorse e del personale fino alla capacità di raccontare al potenziale cliente il territorio e le sue ricchezze storico artistiche e peculiarità naturalistiche e ambientali.

È l'obiettivo del futuro corso biennale che Confcommercio ha in programma di organizzare insieme alla Camera di commercio di Pordenone e Udine, con il coordinamento ideativo di **Walter Filiputti**, vicepresidente di Confcommercio Udine con delega al Turismo, e presidente del Consorzio Fvg Via dei Sapori, che raggruppa quaranta eccellenze regionali della ristorazione e quaranta aziende tra produttrici di vino e alimenti di qualità. «La situazione che osserviamo in regione – esordisce Filiputti – è quella di una ormai endemica carenza di personale di sala qualificato. Ci vuole – precisa – quello che si definisce uno 'chef di sala' all'altezza degli chef di cucina, capace di rendere la scelta del ristorante davvero soddisfacente e appagante sotto tutto i punti di vista. È inutile avere piatti o vini eccezionali – continua – se poi chi si occupa del servizio non li conosce approfonditamente e non è in grado di raccontarli in modo coinvolgente. Non è così che si può sperare di fidelizzare il cliente e indurlo a tornare nel nostro locale, dunque la filiera cucina-sala deve essere recuperata». Secondo il vicepresidente di Confcommercio Udine, «è importante che chi riceve il cliente in sala sappia raccontare in modo affascinante sia tutto quello che c'è intorno a un vino o un piatto da degustare, sia il luogo in cui il cliente arriva, magari anche da molto lontano, con un desiderio di conoscere che va sicuramente appagato». Uno "story-telling" adeguato è cruciale, sottolinea Filiputti, specialmente "quando sviluppiamo il ragionamento in chiave turistica e promozionale del territorio. Dobbiamo vedere sempre più il ristorante come un piccolo hub turistico del territorio, un luogo di scoperta dei sapori da cui poi ci si avventura anche alla scoperta dei luoghi". Il vicepresidente assicura che questo sistema funziona, essendo stato abbondantemente collaudato. «Lo si è verificato con il Consorzio - spiega - quando abbiamo proposto itinerari per conoscere e apprezzare la differenza tra il pane artigianale e industriale, chiedendo ai ristoratori di far degustare il loro pane artigianale e di raccontarlo agli ospiti». Il progetto del corso è pronto, ora per attivarlo se ne sta parlando con la Regione. «La nostra priorità sarà trasmettere al giovane personale di sala la passione – conclude Filiputti – e questo lo si potrà fare solo con insegnanti bravi, capaci di coinvolgere gli allievi, suscitando entusiasmo. Pensiamo anche a qualche bravo attore, che sappia trasmettere il giusto modo di parlare, muoversi, atteggiarsi. Immaginiamo il ristorante come un piccolo teatro del quotidiano, ma anche come un salotto dove intrecciare conversazioni interessanti e appropriate, e la sala – conclude – vogliamo pensarla come un'orchestra che va diretta da una bacchetta competente».

(A.R.)

Lavoratori previsti in entrata dalle imprese nel mese di aprile 2022 in Friuli Venezia Giulia



Fonte: Elaborazione Centro Studi Camera di Commercio di Pordenone Udine su dati Excelsior - Unioncamere.

LA FAMIGLIA POLO GESTISCE L'ATTIVITÀ RICETTIVA DA TRE GENERAZIONI

HOTEL LA PERLA TAGLIA IL TRAGUARDO DEI 70 ANNI

L'ALBERGO A QUATTRO STELLE AI PIEDI DEL MONTE ZONCOLAN A RAVASCLETTO È DIVENTATO UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL TURISMO MONTANO. QUARANTA LE CAMERE



Il prossimo maggio "spegnerà" 70 candeline. Tanti sono gli anni passati da quel giorno in cui **Giobatta (Titta) Polo** e la moglie **Rina Rech**, dopo aver gestito per un po' la locanda del Moro, hanno deciso di intraprendere una nuova avventura: aprire l'hotel La Perla di Ravascletto. Un nome inconsueto per una struttura ricettiva di montagna, ma perfetto per quel piccolo edificio bianco in mezzo ai prati della Val Calda, nel cuore della Carnia e ai piedi del monte



Zoncolan. La famiglia Polo – alla terza generazione con **Gabriele e Paolo** – è tuttora alla guida dell'hotel a quattro stelle, con annesso ristorante, negli anni arricchito da un centro benessere con piscina. Una struttura che in una primissima fase non disponeva della cucina. «Il cibo veniva preparato alla locanda del Moro e poi portato alla pensione, con la gerla, da due donne che sono rimaste con i miei suoceri praticamente tutta la vita». A raccontarlo è stata la

signora **Sara** che assieme al marito **Giorgio** rappresenta la seconda generazione di gestori e che a giugno festeggerà i suoi primi 50 anni di lavoro a La Perla: «Quando sono arrivata ero una ragazzina. Ho imparato un po' alla volta questo mestiere che ancora oggi mi appassiona molto, anche se è cambiato tanto nel tempo, in particolare con l'introduzione di tutti gli strumenti digitali, senz'altro più affini alle generazioni più giovani, come quella dei miei figli». Ma di cambiamenti in 70 anni ce ne sono stati molti, a partire dall'hotel stesso che oltre ad aver subito delle ristrutturazioni ogni circa 5-10 anni è passato dalle iniziali 18, alle attuali 40 camere. Diverso è pure il modo di vivere la montagna: «Negli anni si è sviluppato molto il turismo invernale che porta ospiti da tutta Europa», in estate i turisti sono in particolare italiani e austriaci. Ma c'è da dire che alcune cose sono rimaste le stesse: «Molti degli attuali 16 dipendenti sono con noi da lungo tempo e dobbiamo ringraziare anche loro se siamo cresciuti e se ci sono clienti che tornano a La Perla ogni anno, da 25 anni. Questa è davvero una grande gratificazione, la "benzina" per continuare ad andare avanti con passione».

Eleonora Cuberti

AD AGOSTO E A NATALE 2022 È GIÀ TUTTO PRENOTATO

PARADISO IN MEZZO AI BOSCHI

IL PROGETTO CHALET DI RUTTE È UN GRUPPO DI 4 CASE-VACANZA. L'IDEATORE È FRANCO FONTANA, CLASSE 1948. TUTTO È NATO QUASI PER CASO

Passione per la montagna, rispetto per la natura, amore per la tradizione friulana, cura del dettaglio: nel progetto Chalet di Rutte, un gruppo di 4 case-vacanza perfettamente attrezzate nella frazione Rutte di Tarvisio, è racchiuso tutto questo. Il merito è dell'impegno di **Franco Fontana**. Classe 1948, originario di Treppo Carnico, Franco vive da sempre a Tarvisio e dal 1972 lavora nel settore assicurazioni. «Gli Chalet di Rutte sono nati quasi per caso. Nel 2000 vidi un camion pieno di tronchi di larice del Lussari, il migliore che esista sul mercato, e decisi di acquistare l'intero carico senza sapere ancora cosa farci: lo feci segare in tavole molto grosse e conservare in segheria. Anni dopo quel legno prezioso è diventato i pavimenti e i serramenti degli chalet». Il primo Chalet di Rutte fu costruito nel 2013 e poi sono arrivati gli altri tre: case in legno, curate in ogni singolo dettaglio, alcune con doppie camere e doppi servizi, tutte con caminetto, spotler, cucina a induzione, frigo, lavatrice.

«Ho creato gli chalet come se fossero casa mia, pensando alle comodità che ognuno ricerca per stare bene: sono aperti tutto l'anno perché la montagna è stupenda in qualsiasi stagione.

Abbiamo il sito internet (www.glichaletdirutte.com) ma praticamente tutti i nostri clienti arrivano grazie al passaparola. C'è una famiglia di Vienna che ogni anno affitta tutti gli chalet insieme per festeggiare il compleanno del padre, ci sono i clienti che confermano ogni anno per quello successivo: ad agosto e a Natale 2022 è già tutto prenotato». Il segreto? La bellezza del luogo, la cura con cui ogni chalet è pensato e realizzato e soprattutto l'attenzione che Franco e sua moglie hanno verso gli ospiti: «li accogliamo, portiamo il pane fresco ogni mattina, e poi organizziamo aperitivi a tema, serate per far conoscere le tradizioni locali, i Krampus, i canti di Natale, le Befane». Franco non si ferma mai e quindi ha già nel cassetto la costruzione di due nuovi chalet che dovrebbe iniziare in autunno e un altro importante progetto. «Nel nostro terreno c'è una vecchia casa del 1700 con stalla e fienile: vorrei trasformarla in una baita in cui proporre l'osteria friulana di una volta, quella in cui non c'è menu, mangi quello che c'è, quello che la natura offre in stagione e, ovviamente, trovi sempre un buon bicchiere di vino».

Francesca Gatti



Daniele Picco, il titolare

A DISPOSIZIONE UNA QUARANTINA DI MARCHI

DANIELE SPORT, PASSIONE PER LA MONTAGNA

DUE PUNTI VENDITA A TARVISIO E A CAMPOROSSO SEMPRE APERTI. COSÌ SI SODDISFANO LE ESIGENZE DEI TURISTI, ANCHE STRANIERI

Si dice che rimanere aperti tutto l'anno in una località turistica sia una sfida: e a quanto pare l'ha colta con successo Daniele Sport, con un punto vendita a Tarvisio (via Vittorio Veneto) e uno a Camporosso (in via Alpi Giulie), che chiude solo quattro giorni l'anno. Una storia che inizia nel 1996 e che, come racconta il titolare **Daniele Picco**, è stata ricca di vicissitudini: «Avevo aperto con mio padre un punto vendita Diadora nel centro commerciale che c'era allora a Camporosso – ricorda –, ma nel tempo si è posta la necessità di ampliare l'offerta. Così, a fine 2009, siamo passati al nome attuale; e oggi trattiamo una quarantina di marchi, coprendo non solo gli sport di montagna, ma anche il segmento più vasto del running e del tempo libero». Nello stesso periodo è stato poi aperto un punto vendita in via Roma a Tarvisio. Anno cruciale è stato il 2013, quando si è imposta la chiusura a Camporosso per lavori di rifacimento, con spostamento del negozio a Tarvisio in via

Vittorio Veneto; a cui è seguita, con il ritorno a Camporosso a fine anno, la decisione di mantenere quest'ultima sede - battezzata "Daniele Sport 2" - e chiudere quella di via Roma. «È stato un anno impegnativo - riconosce Picco -, ma fondamentale per la nostra crescita». Nonostante il calo registrato per il Covid, Picco guarda con fiducia al futuro: «Non è stato facile, la consueta clientela da oltre confine è mancata; ma è cresciuta quella italiana, con molti turisti che hanno scoperto per la prima volta queste valli: che sono di facile accesso, sia in auto che in bicicletta. Con una migliore promozione, sicuramente ci sarebbe ulteriore potenziale. Certo resta l'incognita della situazione internazionale e dei rincari, nell'ordine del 10-15% all'acquisto dei prodotti; ma conto su una buona stagione estiva».

Chiara Andreola

L'ATTIVITÀ COPRE ANCHE IL SEGMENTO PIÙ VASTO DEL RUNNING E DEL TEMPO LIBERO

CONTATTO CARE

SERVIZI "SU MISURA" PER L'ASSISTENZA DOMICILIARE



Servizi "su misura" per l'assistenza domiciliare con operatori professionali e un'offerta che riesce ad adattarsi alle esigenze della famiglia o della persona assistita. Contatto Care è la soluzione a chi cerca un aiuto per poter continuare a vivere serenamente all'interno del proprio spazio e contesto familiare, ricevendo le cure di cui ha bisogno. A fondarla, nel 2016, **Tomas Cavazza** ed **Efrem Lirusso**, entrambi laureati in tecniche di radiologia medica, che hanno deciso di avviare la società per rispondere a un bisogno dei pazienti. «Abbiamo alle spalle quasi vent'anni di esperienza nell'ambito della radiologia ed è proprio dal contatto con i nostri pazienti che abbiamo capito quanto fosse importante dare una risposta professionale alle esigenze assistenziali delle persone malate o bisognose di cure - sottolineano -. La casa è sempre sinonimo di sicurezza e protezione: assistere una persona affetta da difficoltà motorie o neurologiche nel suo ambiente, in maniera professionale, è di fondamentale importanza». Da qui la nascita di un'agenzia di servizi alla persona per aiutare e sostenere le famiglie nei momenti di maggiore difficoltà. Anche perché, seppure da anni in tema di sanità si senta parlare di servizi territoriali, la strada è ancora lunga, in considerazione anche delle migliori aspettative di vita delle persone e cure e terapie nei pazienti con cronicità.

A DISPOSIZIONE ANCHE SERVIZI INFERMIERISTICI A DOMICILIO E DI FISIOTERAPIA DOMICILIARE, MA ANCHE INTERVENTI PER L'IGIENE PERSONALE E ASSISTENZA POST-OSPEDALIERA



Tomas Cavazza ed Efrem Lirusso

«A oggi, il sistema di welfare sanitario ed assistenziale pubblico non riesce a soddisfare la richiesta che arriva dai cittadini - precisano i due fondatori di Contatto Care, che ha due sedi in regione, una a Udine e l'altra a Tricesimo - ed è per questo che realtà come la nostra sono fondamentali, ci affianchiamo e completiamo i servizi di assistenza territoriale dei comuni». Accanto a quello più richiesto dell'assistenza domiciliare, diurna e notturna, a favore di persone autonome e non, chi si rivolge all'agenzia cerca poi servizi infermieristici a domicilio (in particolare prelievi ed iniezioni) e di fisioterapia domiciliare, ma sono disponibili interventi per l'igiene personale e aiuto al bagno, assistenza post-ospedaliera, servizi di accompagnamento professionale dedicato, ma anche consulenza su agevolazioni e diritti, formazione e assistenza scolastica. Negli anni sono state sottoscritte diverse convenzioni, l'ultima delle quali lo scorso 30 marzo con Confcommercio Udine, diventata l'unica realtà associata legata al mondo dell'assistenza domiciliare e in grado di offrire agevolazioni ai soci.

Contatto Care si avvale poi di operatrici che conoscono molto bene il territorio di Udine e della provincia e si tratta di personale con esperienza nel campo dell'assistenza e conoscenza profonda del campo in cui lavorano. Gli ultimi due anni di pandemia hanno poi evidenziato la necessità di un servizio capillare sul territorio e soprattutto domiciliare. «Durante il periodo del covid - concludono - la gente ha capito quanto fosse importante la domiciliazione del servizio di assistenza, di fatto rischiando molto meno di incorrere nel contagio dovuto alla frequentazione di ambienti come gli ospedali, le rsa e le case di riposo».

Giulia Zanella

NATA IN FVG PUNTA A FAR SCUOLA IN ITALIA E OLTRALPE

ALLESTIMENTI GREEN NELLE GALLERIE D'ARTE

BEAPART È LA NUOVA SOLUZIONE ESPOSITIVA MODULARE SOSTENIBILE REALIZZATA DA DFORM E CREA PER GLI ALLESTIMENTI MUSEALI

Una soluzione espositiva modulare "contemporanea" che ha l'obiettivo di rispondere alle esigenze di allestimento evidenziate da istituzioni museali, fondazioni e gallerie d'arte, ed è del tutto innovativa poiché versatile, sostenibile, smontabile e riutilizzabile, ideata nel segno dell'economia circolare e quindi del riciclo e del riuso. A progettarela è stato un team multidisciplinare di professionisti basato in Friuli, e composto da **Michele Filippi, Elena Tammaro, Ludovico Bomben, Elena Cantori, Stefano Coletto, Rachele D'Oswaldo, Giovanni Di Vito, Federica Ferrarin, Filippo Lorenzin, Federica Manaigo, Laura Petruso, Marco Pietrosante, Giannantonio Ros e Andrea Sut**. Il progetto si chiama "BeAPart", è finanziato dal Programma di cooperazione Interreg V-A Italia Slovenia 2014-2020, nell'ambito del progetto DIVA, ed è stato realizzato in una partnership "strategica" dalla società hi-tech DFORM e dall'impresa culturale CREA.

«BeAPart è il risultato della ricerca di una soluzione pensata per progetti molto diversi per dimensione, contenuto ed estetica, con lo sguardo rivolto alla sostenibilità e all'economia circolare, ma anche all'esigenza di risolvere l'annosa questione degli sprechi, cioè gli allestimenti usa e getta delle mostre», puntualizzano Michele Filippi (DFORM) ed Elena Tammaro (CREA), titolari d'impresa.

«Questo sistema - spiegano i progettisti - essendo composto da una struttura modulare in alluminio e da una "pelle" che la riveste, che può essere Corian, pannello luminoso, o MDF, offre caratteristiche innovative come l'interscambiabilità delle pelli e una struttura fisica che diventa materia riutilizzabile quante più volte possibile».

Caratteristiche importanti a garanzia, appunto, della sostenibilità, poiché si evita, ad esempio, l'utilizzo di plastiche, materie poco costose, malleabili, utili ed esteticamente pregevoli, che però diventano molto dannose nel momento in cui vengono disperse nell'ambiente. «Il modulo è infatti concepito affinché, alla fine di una mostra - continuano Filippi e Tammaro - la pelle possa essere sostituita o rigenerata on site, ovvero possa dar vita ad un altro allestimento diverso per idee, forme e contenuti. Parliamo di circolarità - aggiungono - perché i materiali utilizzati sono rigenerabili dall'azienda stessa o riciclabili alla fine del loro ciclo di vita, inoltre il sistema modulare è smontabile in singoli



elementi e quindi consente un trasporto agile con risparmio di mezzi e risorse».

Il progetto di open innovation BeAPart è nato grazie a un finanziamento internazionale (progetto DIVA) che sostiene la "cross-fertilization", cioè le collaborazioni fra le imprese e il settore culturale e creativo a livello europeo. Il partenariato è composto da DFORM, impresa hi-tech che lavora solid surface, metacrilati e laminati HPL, e CREA, impresa culturale e creativa specializzata in comunicazione strategica e art thinking.

PERCORSO BIENNALE

FORMAZIONE POST DIPLOMA PER ENERGY MANAGER

IL CORSO SARÀ ATTIVATO SU INIZIATIVA DEL CONSORZIO CARNIA INDUSTRIAL PARK PER DARE RISPOSTA ALLA RICHIESTA DI TECNICI SPECIALISTI PER LA GESTIONE DI IMPIANTI



Ennio Pittino, presidente della cooperativa Secab

per Energy Manager. Il corso sarà attivato su iniziativa del consorzio industriale Carnia Industrial Park che ha puntato ad aprire in montagna un percorso Iis, Istituto tecnico superiore, per dare risposta alla richiesta, spesso inevasa, di tecnici specialisti per la gestione e la manutenzione di impianti e di produzione di energia e per la sua distribuzione. Più in generale, quello dell'energia è un capitolo così importante - per i suoi costi, per la necessità di ridurre i

consumi e di trovare fonti di produzione alternative a quelle fossili - da indurre ormai tutte le imprese, in particolare quelle manifatturiere, ad introdurre nel proprio organico aziendale una figura dall'alto profilo tecnico in questo settore specifico.

Visto dalla prospettiva di Secab, le cui fonti sono l'idroelettrico e il fotovoltaico, questo percorso formativo «dovrà preparare a gestire non solo gli impianti di produzione dell'energia, ma anche la rete distributiva, un'infrastruttura essenziale per garantire il servizio». Ciò significa «saper intervenire su linee e quadri di trasformazione che sono sempre più tecnologici e avere una solida formazione in ambito elettrico».

In Secab, società attiva dal 1911 per la produzione e la fornitura elettrica a 5mila utenze suddivise tra i Comuni di Sutrio, Ravaschetto, Cercivento, Paluzza e Treppo Ligosullo, queste competenze sono fondamentali per dare continuità a un servizio di qualità, raramente interessato da black out. Saper intervenire su diversi processi produttivi, poi, è altrettanto importante. Secab stessa, infatti, sta ampliando le fonti da cui produce energia. «Gli ultimi 45 giorni di siccità ci hanno confermato la necessità di proseguire sul percorso di diversificazione che abbiamo avviato ormai da tempo - spiega il presidente -. Abbiamo già installato tre impianti fotovoltaici su edifici comunali a Sutrio, grazie a una convenzione con l'ente locale.

LATTERIE COOPERATIVE NEL FRIULI OCCIDENTALE

LA NUOVA FILIERA FILDILAT

La cooperazione, se fatta insieme, è ancora più... buona: si può sintetizzare così il progetto di Associazione temporanea d'Impresa da parte di tre storiche latterie cooperative del Friuli occidentale.

La latteria di Marsure di Aviano, di Palse di Porcia e di Maron di Brugnera hanno infatti dato vita al progetto Fildilat - Latterie p o r d e n o n e s i di filiera, che promuove i propri prodotti a km zero in maniera unitaria. Lo scorso 26 marzo hanno svolto una triplice presentazione del progetto con diversi momenti di incontro e degustazione di questi prodotti lattiero-caseari.

L'evento aperto al pubblico ha visto la prima colazione alla Latteria di Marsure in via Trieste, per poi proseguire in quella di Palse in via Gabelli che ha accolto le persone per un aperitivo e aperto le porte dei suoi locali di lavorazione.

A finire la latteria di Maron in via Taglio ha inaugurato ufficialmente il suo punto vendita, con la partecipazione degli amministratori locali proponendo alcune preparazioni gastronomiche per un pranzo leggero, nonché visite

guidate in caseificio. Tutte e tre le latterie cooperative sono associate a Confcooperative Pordenone, che nella giornata inaugurale è stata rappresentata dal vicepresidente (e referente del settore agricolo) **Tomaso Pietro Fabris**.

«La scelta sinergica delle tre latterie - ha commentato il presidente di Confcooperative Pordenone **Luigi Piccoli** - assume ancora più valore in questo periodo in cui, tra emergenza sanitaria e nuovo scenario internazionale, il comparto agroalimentare è chiamato a nuove sfide produttive a livello locale e di tutela della propria qualità. La cooperazione, in questo settore, sul nostro territorio è stata storicamente uno strumento di crescita e lo sarà anche questa volta».

Costituite tutte tra il 1972 e il 1973 (anche se già negli anni prima tutte operavano come società di fatto), le tre cooperative sono presidiate da **Ilario Marson** (Maron), **Manuel Candotto Carniel** (Marsure) e **Luca Meneghel**

(Palse). Dati alla mano, l'Associazione temporanea d'impresa conta su 19 soci distribuiti tra le tre cooperative aderenti, 36 dipendenti e un fatturato di oltre 4 milioni e mezzo di euro.



IL PROGETTO È NATO CON L'ASSOCIAZIONE TEMPORANEA D'IMPRESA DA PARTE DI TRE STORICHE LATTERIE COOPERATIVE DEL FRIULI OCCIDENTALE: MARSURE DI AVIANO, PALSE DI PORCIA E MARON DI BRUGNERA

L'ATI CONTA SU 19 SOCI DISTRIBUITI TRA LE TRE COOPERATIVE ADERENTI, 36 DIPENDENTI E UN FATTURATO DI OLTRE 4 MILIONI E MEZZO DI EURO

FGV SERVICE VENETO

ACCESSORI PER MOBILI, CONSEGNE IMMEDIATE

Investimenti, ampliamenti, nuovi impianti, fatturato in aumento e tanta fiducia nel futuro. A dispetto di pandemie e conflitti bellici, FGV Service Veneto - filiale del gruppo brianzolo Formenti e Giovenzana, il più grosso produttore italiano di accessori e soluzioni per mobili (cerniere, guide, cassetti, reggi-pensili) presente in tutti i continenti, con sei sedi

produttive, sette sedi distributive e oltre 70 distributori in tutto il mondo - cresce costantemente. Certo, con qualche comprensibile preoccupazione per i possibili rallentamenti in Russia, dove i rapporti con i clienti si sono raffreddati, nonché per la tensione legata ai prezzi delle materie prime, schizzati alle stelle in parallelo alla esplosione dei costi dell'energia, «però ci difendiamo, le prospettive sono buone», afferma l'a.d. di FGV Service Veneto **Fabio Bestetti**.

Da quando è nata, nel 2006, la filiale si è rapidamente affermata divenendo un punto di riferimento per l'imballaggio e confezionamento dei fittings e della ferramenta del mobile. Dal trevigiano la srl si è trasferita a Pordenone, dove ha raddoppiato gli spazi rispetto alla vecchia sede aggiungendovi anche un capannone in affitto. Con 14 linee di confezionamento (linee di conteggio, macchine con vibrator per produzione buste di cerniere, confezionatrici per particolari singoli, confezioni su misura), una piattaforma di distribuzione in posizione strategica, 27 dipendenti, oggi FGV Veneto copre tutto il paese servendo grosse realtà (una per tutte: Friul Intagli in regione) e nomi

del settore del mobile, da Leroy Merlin all'Ikea, così come l'industria tradizionale (cucina, serramenti).

La Srl può contare su una capillare rete vendita, con funzionari interni sempre disponibili, professionalità ed esperienza consolidata nel settore della ferramenta, consulenza tecnica per soluzioni ottimali utilizzando ferramenta e

minuteria di qualità, competenza negli acquisti e nella produzione per garantire alla clientela competitività sul mercato, molteplici possibilità di confezionamento; garantisce risposte al cliente tempestive, campionature entro il giorno di richiesta, consegne anche in 48 ore.

Grazie a macchinari all'avanguardia, sistemi automatici ad altissima precisione, soluzioni innovative, applicazioni speciali, personalizzazioni, personale qualificato, l'azienda è in grado di soddisfare ogni richiesta anche dal

punto di vista progettuale. «Abbiamo appena acquistato un macchinario - informa Bestetti - e sono in vista ulteriori investimenti su impianti per aumentare produttività e migliorare la qualità del prodotto. Un paio di interessanti progetti bollono in pentola e, se tutto va bene, assumeremo personale». Già in atto il passaggio del gestionale a Sap Business One. Alcuni numeri: 5500 posti pallet, 120.000 codici trattati, oltre 10 milioni di confezioni prodotte, in continua crescita, fatturato di 14 milioni di euro, 5 le addette che seguono la nuova linea per il confezionamento in scatola.

Rosalba Tello

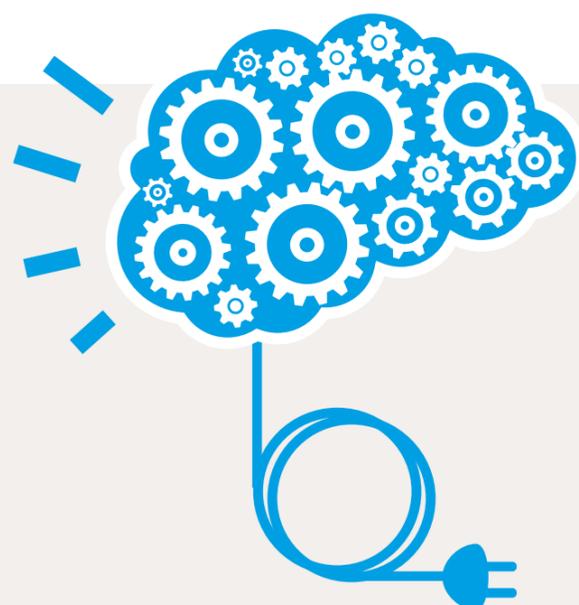


CON 14 LINEE DI CONFEZIONAMENTO, UNA PIATTAFORMA DI DISTRIBUZIONE IN POSIZIONE STRATEGICA E 27 DIPENDENTI, L'AZIENDA COPRE TUTTO IL PAESE SERVENDO GROSSE REALTÀ

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?

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

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

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

Contattaci e prenota il tuo appuntamento.

Il servizio è gratuito.

Regolazione del Mercato

Sede di Udine

tel. 0432 273560

brevetti@pnud.camcom.it

Sede di Pordenone

tel. 0434 381247

regolazione.mercato@pnud.camcom.it

DONNE IMPRENDITRICI/UDINE

IL BLOG DI CUCINA DIVENTA UN LIBRO

Cosa preparo per cena? Per aiutare chi si pone tutte le sere questa faticosa domanda è nato il progetto Manca il Sale di **Annalisa Sandri**: udinese di nascita e avvocatessa di professione, Annalisa ha fondato il blog "Manca il sale - blog di cucina per indecisi" nel 2014 e recentemente ha pubblicato, con lo stesso titolo, il suo primo libro di ricette che ha presentato in anteprima qualche settimana fa alla fiera Cucinare di Pordenone.

Come scrive lei stessa nella prefazione, «il mio libro non è un ricettario: io non sono una cuoca professionista e non ho nemmeno l'ambizione di diventarlo: cucino per passione e per far star bene le persone che ho vicino, ho creato il sito con le ricette e i consigli e faccio spesso anche il giudice culinario. Otto anni fa è partito il blog ed

è stato un successo inaspettato: forse proprio perché mi rivolgo agli indecisi, alle persone che guardano il frigo con terrore pensando a cosa cucinare e li aiuto a risolvere pranzi e cene in modo semplice e veloce».

Dopo solo un anno dal lancio, infatti, Manca il Sale è stato scelto come uno dei blog italiani di riferimento per il sito di Expo 2015 a Milano. Annalisa è stata poi chiamata da Telefriuli dove ha condotto il programma "In cucina



Annalisa Sandri

con Annalisa", preparando live le ricette del blog, e ha partecipato come giudice e coach alle ultime quattro edizioni di The best sandwich, il contest televisivo che celebra il panino in ogni sua forma più creativa e gourmet. Volto televisivo conosciuto e molto seguita sui social, in particolare su Instagram (@mancaisale) dove dà consigli anche su come e dove fare la miglior spesa a km zero, Annalisa ha deciso di trasformare il blog in un libro, grazie al supporto di Qubi, editore che pubblica anche il mensile di gusto e buongusto Q.b.

Così è nato il manuale di cucina per indecisi disponibile in tutte le principali librerie della regione e anche su Amazon: 82 ricette semplici, sfiziose e dal risultato assicurato, dedicate a chi è perennemente indeciso, a chi ha poco tempo, a chi lavora tutto il giorno.

Tutte le ricette del libro, infatti, richiedono al massimo mezz'ora di preparazione e, all'inizio, ci sono delle utili sezioni di consigli, dagli utensili da avere in cucina per semplificarci la vita, fino alle ricette più elementari per preparare a regole d'arte soffritto, pasta al burro e sugo di pomodoro.

Francesca Gatti

DONNE IMPRENDITRICI/PORDENONE

RIDARE IL SORRISO CON L'ESTETICA SOCIALE

Ama definirla "estetica sociale". Perché la ricerca della bellezza è un cammino alla scoperta della propria unicità, un percorso per migliorare l'equilibrio interiore prendendosi cura di sé. **Cristina Trevisan**, titolare del centro estetico "Essenza" di Polcenigo, specializzata in estetica oncologica, sa bene che quei segnali che rimandano continuamente alla condizione di "malate" - soprattutto per le persone che vivono una patologia oncologica e i conseguenti effetti collaterali (perdita dei capelli, pallore, rush cutanei) - possono indurre le pazienti a una progressiva perdita della propria identità di donna. In un momento così delicato, trattamenti estetici dedicati eseguiti da personale formato (a coadiuvare Cristina c'è Sara Parpinel) costituiscono una grande consolazione.

«Solo fino a pochi anni fa era impensabile considerare un trattamento estetico come un "sollievo" alle terapie oncologiche - spiega Trevisan -. Oggi è possibile ridonare il sorriso alle pazienti in cura chemioterapica e offrire loro un sostegno utile ad affrontare le difficili implicazioni della malattia. I massaggi che eseguiamo, con le dovute autorizzazioni del medico, spesso si

traducono in un contatto umano terapeutico. Sono un supporto emozionale, migliorano lo stato di dolore, alleviano eventuali aderenze cutanee derivanti dalla radioterapia, aiutano a ripristinare la limitata funzionalità legata a interventi chirurgici. È insomma un tocco "gentile" che conforta e rilassa corpo e la mente, migliorando la qualità di vita».

Grazie anche a convenzioni con medici estetici, il centro Essenza fornisce un vero e proprio servizio di prevenzione; a Cristina basta infatti un'analisi della pelle per accorgersi se un inestetismo va magari approfondito da uno specialista. E più di una volta, grazie alle sue segnalazioni, le è capitato di fare da "salvavita". «Conoscersi è come intraprendere un viaggio di bellezza

insieme - afferma l'estetista, che ha sposato "la teoria dell'unicità" dal 2008, quando ha sentito forte la necessità di fornire un servizio rivolto all'individuo inteso nella sua interezza e complessità -. Non solo più una semplice cura dell'aspetto fisico, ma del corpo come luogo in cui sentirsi a proprio agio».

Rosalba Tello

GIOVANI IMPRENDITORI/UDINE

IL CAFFÈ "DI FAMIGLIA" FAMOSO NEL MONDO

Prodotti di qualità, selezione accurata delle materie prime, attenzione al cliente, proposte innovative e digitalizzazione: sono alcuni degli ingredienti che permettono alla torrefazione Oro Caffè di Tavagnacco di crescere e di ottenere ottimi risultati internazionali. Oggi l'azienda, specializzata nella selezione, nella tostatura e nelle miscele dei migliori caffè del mondo, con export 50% all'estero, conta circa 50 dipendenti. E alla guida di questa importante società friulana troviamo la famiglia Toppiano al completo.

Accanto a **Chiara De Nipoti** e **Stefano Toppiano**, che hanno fondato l'azienda nel 1987, entrano anche le figlie **Elisa**, nel 2012, e **Ketty**, nel 2014.

«Sono entrata in azienda come commerciale estero - ha raccontato Elisa, classe 1987 - e poi sono diventata Marketing Manager».

«Come azienda e come famiglia - ha proseguito la giovane imprenditrice - abbiamo l'attitudine ad affrontare i problemi in modo pratico e a trovare soluzioni innovative».

Così anche nei periodi più difficili del lockdown, la torrefazione udinese ha cercato

di affrontare le sfide del settore Ho.Re.Ca. con nuove proposte.

«Abbiamo lanciato un nuovo prodotto - spiega Elisa - Oro Caffè Freeze, un caffè 100% Arabica estratto a freddo da servire come una bibita. Si tratta di una bevanda completamente naturale, con chicchi provenienti dal Brasile». Oltre ai nuovi prodotti, sono stati proposti anche nuovi canali promozionali. «In una situazione che evolve - evidenzia - abbiamo adottato anche nuove strategie per il nostro brand. Le fiere hanno un ruolo diverso dal passato. Abbiamo quindi scelto di partecipare a meno fiere ma di potenziare la promozione digital».

Per supportare la clientela diretta, di bar e ristoranti, durante l'emergenza Covid19, sono state

adottate diverse azioni, tra le quali l'utilizzo di tazze usa e getta, distanziatori, dispositivi di sicurezza. Quali sono i progetti per il futuro? «Vorremmo espanderci ancora sul territorio con il format di caffetterie Adoro Caffè - spiega - realtà nate con l'obiettivo di diffondere in Italia e nel mondo la cultura dell'espresso e della caffetteria italiana».

Mara Bon



Elisa Toppiano

GIOVANI IMPRENDITORI/PORDENONE

LA BOUTIQUE PER GLI ABITI DA UOMO

Anche per il giovane **Mattia Cipolat**, la scelta imprenditoriale è stata vissuta con i brividi poiché è maturata durante l'anno 2020. È stato in quell'anno, infatti, che il trentacinquenne ha deciso di fare il grande salto, prendendo in gestione diretta il negozio di abbigliamento situato nel centralissimo Corso Garibaldi di Pordenone. Lo stesso nel quale aveva lavorato per parecchi anni come commesso sotto la guida esperta di Giancarlo Pavan, l'ex titolare che aveva avviato l'attività nel 1975. Ulysses Casual, la boutique di Cipolat, con i suoi 100 mq, è interamente dedicata all'abbigliamento per l'uomo. Quale uomo? «Storicamente, la fascia di età dei clienti che frequentavano il negozio era quella tra i 35 e i 50 anni - spiega Cipolat -. Io ho cercato di ringiovanirla ampliando la proposta

degli articoli in vendita provando a renderla interessante anche per gli adolescenti e i ventenni. Persone, comunque, che cercano anche un proprio stile, un motivo di distinzione nel modo della moda, vestendosi in maniera sportiva e indirizzando il loro interesse, per l'acquisto, pure verso articoli di nicchia». Probabilmente, anche per strizzare l'occhio alla clientela più giovane e a quella più "evoluta", il sito di ulyssesboutique.com, ha

una propria sezione interamente dedicata agli acquisti online, con articoli di abbigliamento, accessori e calzature di una sessantina di brand.

Per ora, Cipolat gestisce da solo il punto vendita anche per tenere sotto controllo i costi e presidiare nel miglior modo possibile il suo avvio e la prossima ripartenza.

«Mi occupo direttamente di tutto - conferma Mattia -. Dalla gestione quotidiana, agli acquisti, ai rapporti con i clienti e i fornitori. Credo di poter dire che mi è stata di grande aiuto l'esperienza che ho maturato sul campo e la formazione che ho ricevuto. Dopo le complessità legate alla pandemia e alla emergenza sanitaria, che qualche difficoltà, ovviamente, hanno creato, ora le cose vanno

meglio anche se non si può ancora dire di essere tornati alla "normalità". In ogni caso - conclude il giovane imprenditore - io preferisco rimbocarmi le maniche che piangermi addosso per cui, ora, punto al consolidamento della mia gestione e, in seguito, non escludo di potermi dedicare a un restyling del negozio per renderlo ancora più bello, funzionale e attrattivo».

Adriano Del Fabro



Mattia Cipolat



UN'AZIENDA DI FAMIGLIA NELLA PICCOLA FRAZIONE DI POZZUOLO DEL FRIULI

SAPORE DI MARE AL PORTICO DI ZUGLIANO

MARCELLINO ZENTILIN E DANIELA ZILLI HANNO FAVORITO IL RICAMBIO GENERAZIONALE DEL RISTORANTE DI PESCE CHE A BREVE COMPIRÀ 30 ANNI

Un'azienda di famiglia, l'Osteria al Portico di Zugliano, con un riuscito passaggio generazionale. **Marcellino Zentilin** e **Daniela Zilli** hanno consegnato ai figli **Stefano** e **Carlo**, con la moglie **Cristina**, la gestione di un ristorante di pesce che il prossimo agosto taglierà il traguardo dei trent'anni.

Molti udinesi ricorderanno Marcellino e Daniela alla guida della storica pescheria di viale Volontari della Libertà. Lui maranese doc, lei originaria del capoluogo. Un'attività bene avviata, con forniture importanti anche ai ristoranti e agli hotel della zona, alle caserme e alle mense militari. Dopo la gestione di pescherie a Lignano e Bibione, la decisione di cambiare vita risale all'inizio degli anni Novanta. Un lavoro nello stesso settore, ma da titolari di un ristorante, il risultato dei lavori di ristrutturazione, in via Lignano a Zugliano, di una casa colonica.

«Negli ultimi anni – spiega Carlo Zentilin –, i genitori hanno ceduto a me e Cristina una parte delle quote e la responsabilità del locale». Cos'è cambiato in cucina? «Al Portico continua a offrire pesce secondo la tradizione, con prodotti di giornata, ma assecondiamo ora le mode più recenti e prepariamo per esempio, soprattutto nella stagione calda, le varietà di crudité, sempre più richieste. Più in generale, diamo libertà ai cuochi di ruotare la proposta del giorno fuori menù».

SEMPRE PIÙ RICHIESTE NEL LOCALE LE VARIETÀ DI CRUDITÉ DI PESCE SOPRATTUTTO NELLA STAGIONE CALDA

Tra i piatti storici, l'antipasto misto e quello caldo, gli spaghetti e i risotti alla scogliera, alle vongole e alla polpa di granchio, i tagliolini capesante e zucchini, la grigliata mista, di scampi, gamberoni o calamari e un'ampia scelta del pescato del giorno. Per quanto riguarda i vini, accanto al "frizzantino" della casa trovano spazio i bianchi del territorio friulano e qualche prestigiosa etichetta di fuori regione. Con Stefano che si occupa della sala, i collaboratori in azienda sono cinque nel fine settimana, al lavoro per servire fino a 90-95 coperti all'interno e un'altra cinquantina nei due spazi esterni. Il cliente tipo? «Le famiglie sono presenze abituali. Ma ultimamente notiamo non poche persone nuove e molti giovani. Il passaparola aiuta». Al Portico (per le prenotazioni 0432/561705) chiude il lunedì e il martedì. Dal mercoledì alla domenica la cucina è aperta dalle 12 alle 14.30 e dalle 19 alle 22.

Marco Ballico

L'OSTERIA DEL MESE

"AGLI AMICI" DI GODO RIAPERTA DOPO 10 ANNI



Marco Copetti

Il percorso del gemonese **Marco Copetti**, di andata e ritorno da Gemona a Gemona, è stato assai articolato. Dopo alcuni anni di impegno manageriale nell'export per le industrie alimentari, si è dedicato alla gestione di Bed & Breakfast in varie località del Perù. Le cose andavano bene, ma la pandemia ha colpito fortemente il turismo e le strutture sanitarie di quel

Paese sudamericano. Così Marco ha deciso di rientrare nel suo borgo di nascita e, guardandosi in giro, nel febbraio del 2022 ha deciso di riaprire l'osteria "Agli Amici" di Godo (via Godo 160). Una ex trattoria molto conosciuta e frequentata dai gemonesi (e non solo) anche nel post-terremoto, ma che era rimasta chiusa per oltre dieci anni. «Per ora, la cucina non è attiva – spiega il gestore – e ho caratterizzato il locale, dopo averlo leggermente risistemato, come una vecchia osteria di paese, con un tocco di modernità e sobrietà. Arredamenti tipici, ma più "freschi" e la possibilità, per i clienti, di scegliere un buon vino della casa (dei Colli Orientali), oppure, spendendo poco di più, un bicchiere versato da una bottiglia delle 20 cantine regionali che ho messo in degustazione». Ovviamente, si può decidere di accompagnare il "taj" (solo da bottiglia, appunto) con degli affettati o formaggi del territorio o dei crostini confezionati sul momento. In occasioni particolari si organizzano delle serate a tema. L'estate porterà la possibilità di usufruire della bella terrazza che sta sopra il locale (assieme a due camere) e che, attualmente, è in fase di sistemazione. Dunque, molte novità in essere, per "Agli Amici" che si prepara anche ad accogliere adeguatamente i cicloturisti che, al termine dei lavori programmati, transiteranno sulla ciclabile che passerà proprio davanti al locale. L'osteria/vineria è chiusa il giovedì. Tutti gli altri giorni, è aperta dalle ore 8.00 alle 13.30 e dalle 16.00 alle 21.30. Per informazioni: 334 9813808.

Adriano Del Fabro

IL BIRRIFICIO DEL MESE

BORGO DECIMO, L'AGRIPUB DI AZZANO X



Non solo un birrifico agricolo – che produce cioè da sé almeno la metà delle materie prime – ma un progetto imprenditoriale più vasto: è così che vuole porsi Borgo Decimo, agribirrifico di Azzano Decimo (PN), nato nel 2020 da **Gianluigi e Nicola Fasan** – padre e

figlio. In realtà l'azienda agricola è attiva già dal 2017; con l'obiettivo appunto di unire produzione di birra a partire dalle materie prime, salumi, e l'apertura di un agripub in cui degustare l'una e gli altri. Nicola si è poi diplomato mastro birraio all'Accademia Dieffe di Padova; trovandosi così ad avviare l'attività brassicola proprio nell'anno del Covid. «Ma abbiamo deciso di non aspettare – racconta – a luglio abbiamo aperto l'agripub, e tra aperture e chiusure siamo poi riusciti a riprendere con continuità dalla primavera del 2021. Con risultati peraltro migliori delle aspettative, considerato il periodo: nel 2021 abbiamo registrato 125 hl solo di vendita diretta in pub, quando realtà analoghe ma molto più affermate ne facevano 400 in tempi non di pandemia». Sono attualmente sei le tipologie di birra in produzione: la German Ale Valchiria, la Dubbel Malasorte, la Golden Ale Alchimia, la Apa Rebus, la Belgian Blonde Ale Granidoro e la Porter Neris. «Mi piacerebbe poi aggiungere una settima – riferisce Nicola –: una birra a rotazione, di cui produrre ogni volta un solo lotto». Non è l'unico progetto per il futuro: «Puntiamo a lavorare con tutto il beverage; realizzando anche dei distillati di birra, liquori con lo zafferano che già produciamo, e whiskey con il nostro orzo. Poi stiamo lavorando, insieme ad un'altra realtà del pordenonese, al consolidamento di una filiera locale di orzo e luppolo e della loro lavorazione: ma su questo sentirete notizie nel prossimo futuro». L'agripub si trova in via Francui 5 ad Azzano Decimo, aperto dal giovedì al sabato dalle 17 a mezzanotte; tel 340 538 1558.

Chiara Andreola

L'EDIZIONE DURERÀ FINO AL 3 GIUGNO

ASPARAGUS CALA IL "SETTEBELLO"

DOPO LA PAUSA FORZATA DELLA PANDEMIA È RIPARTITA LA MANIFESTAZIONE CHE HA PER PROTAGONISTA L'ASPARAGO ABBINATO CON I VINI MIGLIORI DEL FVG. SETTE I RISTORANTI COINVOLTI

L'edizione 2019 di Asparagus, ultima ad "andare in scena" prima del Covid, ha portato nei sette ristoranti protagonisti circa 1350 persone. E c'è tutta l'intenzione di ripetere e magari superare il successo per questa nuova edizione, che sigla la ripartenza dopo un biennio quanto mai complesso: per sette venerdì consecutivi, cominciati il 22 aprile e in prosecuzione fino al 3 giugno, altrettanti "top restaurants" della regione sono i protagonisti di questo evento unico. Asparagus 2022 è stato presentato in conferenza stampa da **Alessandro Salvin** o, meglio, **il Duca Alessandro I del Ducato dei vini friulani**, ducato che è l'ideatore e promotore, fin dal 1981, di questa manifestazione, sostenuta anche da Promoturismo Fvg e dalla Camera di Commercio Pordenone-Udine, che ha ospitato l'appuntamento con i giornalisti.

Il presidente camerale **Giovanni Da Pozzo** ha fatto gli onori di casa, in Sala dell'Economia. «Nonostante ci troviamo con una situazione geopolitica internazionale preoccupante – ha evidenziato Da Pozzo –, stiamo lentamente vedendo la luce per quanto riguarda il Covid e finalmente si comincia a parlare di nuovo di eventi del territorio, una vera ricchezza per la vitalità delle nostre comunità e della nostra economia. Asparagus è ormai un grande classico tra gli eventi di qualità: ha il pregio di ruotare attorno a un prodotto tipico fortemente rappresentativo della nostra regione, abbinato ai vini

del territorio e all'alta ristorazione, richiamo turistico di assoluta eccellenza. Come Cciao – ha concluso il presidente – siamo stati, siamo e sicuramente saremo al fianco di Asparagus e come noi ci sono tanti altri enti che sostengono questo evento, bel simbolo di ripartenza, così come tanti altri eventi che via via confidiamo torneranno a vivacizzare le nostre giornate e la nostra produttività».

Il Duca Alessandro I ne è convinto. «Per questa 21esima edizione – ha rimarcato – abbiamo grandi aspettative: c'è una squadra di sette tra i migliori ristoranti della regione pronta a mettersi all'opera per proporre l'asparago, rigorosamente friulano, declinato in svariate portate. I menù sono tutti diversi, ma abbiamo voluto mantenere un piatto comune, cioè il più semplice e goloso classico, "uova e asparagi", che però sarà rivisitato dalla fantasia degli chef dei singoli ristoranti». Ed eccoli, i ristoranti in calendario: dopo il 22 aprile Al Grop di Tavagnacco (dove

Asparagus è nato) e il 29 aprile a La Dinette di Grado, il 6 maggio si andrà a Là di Moret di Udine, quindi il 13 maggio alla Taverna di Colloredo di Monte Albano, il 20 maggio alla Lokanda Devetak di S. Michele del Carso, il 27 maggio Da Nando a Mortegliano e infine il 3 giugno Da Toni a Gradiscutta di Varmo. Ogni menù sarà ovviamente abbinato «ai nostri meravigliosi vini friulani», ha chiosato Salvin.



Il presidente della Cciao Pordenone-Udine Giovanni Da Pozzo con Alessandro Salvin, il Duca Alessandro I del Ducato dei vini friulani (foto Walter Menegaldo)



FONDO DI PEREQUAZIONE FORMAZIONE/LAVORO SISTEMA ALLA TEDESCCA: ANCHE IN FVG È POSSIBILE



Coniugare la formazione in azienda con l'istruzione e la formazione professionale (la cosiddetta leFP) portata avanti dalle istituzioni formative. Non solo si può fare, ma addirittura si concretizza in un rapporto di lavoro a tempo indeterminato, regolato dalla normativa statale, regionale e di settore in materia, contratto che viene definito come apprendistato di primo livello.

Questo tipo di apprendistato serve a favorire la transizione tra scuola e mondo del lavoro grazie all'apprendimento da parte degli allievi direttamente in azienda, con un inserimento immediato nell'impresa stessa, che può così ritagliarsi sulle proprie esigenze una nuova, preziosa risorsa professionale. Ma perché un'impresa dovrebbe assumere apprendisti? Perché l'azienda può selezionare i migliori allievi dei percorsi della formazione professionale in base alle sue necessità. Ha inoltre l'opportunità di costruire e formare competenze specifiche "su misura", beneficiando del supporto di esperti di formazione. Inoltre, può contribuire alla crescita professionale dei giovani, svolgendo così anche un importante ruolo sociale. Va poi evidenziato, fatto non certo secondario, che un datore di lavoro che attiva un contratto di apprendistato di primo livello, per la qualifica e il diploma professionale, può godere di sgravi retributivi, contributivi, normativi e fiscali. Il contratto si può poi trasformare, per esempio in "tutele crescenti" o "apprendistato professionalizzante", senza obblighi e vincoli.

Per maggiori informazioni si può contattare uno dei 12 enti di formazione professionale accreditati presenti sul territorio regionale che gestiscono i percorsi formativi consultando il sito www.effepi.fvg.it. Tutte le info, anche contattando gli uffici della Camera di Commercio (I.Ter e ConCentro) specializzati in formazione e orientamento, rintracciabili su www.pnud.camcom.it nell'apposita sezione.

FORMAZIONE INVESTIRE IN PROFESSIONALITÀ

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

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

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

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

CORSI GRATUITI PER IMPRESE online

SOCIAL RECRUITING: COS'È E COME FUNZIONA
 Data: 03-10-17-24 maggio Durata: 12 ore
 Docente: Piero Vigutto

STRATEGIE DI EMAIL MARKETING
 Data: 09-16-23 maggio Durata: 7,5 ore
 Docente: Monica Cacitti

I SOCIAL NEL SETTORE TURISTICO/RICETTIVO
 Data: 30 maggio Durata: 3 ore
 Docente: Monica Cacitti

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

CORSI FINANZIATI PSR online



LE RETI TERRITORIALI PER LO SVILUPPO LOCALE
 Data: maggio 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

FORMAZIONE PERSONALIZZATA



Il servizio aiuta le aziende che stanno cercando una persona con una specifica professionalità da inserire nel proprio organico con alcuni servizi gratuiti:

- organizzazione di un percorso formativo (da 50 a 400 ore) per formare la persona che risponda ai requisiti richiesti dall'azienda
- raccolta e selezione delle candidature dei possibili interessati all'offerta formativa-lavorativa

YES I START UP online



Data: fine maggio Durata: 60 ore

Percorso gratuito di formazione all'imprenditorialità riservato ai giovani Neet. 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 MODELLO AUMENTA LA COMPONENTE INTANGIBILE DELLA MATERIA

IL PASSAGGIO DAL PRODOTTO AL SERVIZIO

LA SERVITIZZAZIONE È STATA AL CENTRO DI UN WEBINAR ORGANIZZATO DALLA CCIAA CON IL COMITATO IMPRENDITORIA GIOVANILE.
OBIETTIVO: UN FUTURO SOSTENIBILE SENZA LIMITI ALLA CRESCITA

Parte da lontano ma ha ancora molta strada da fare il concetto di servitizzazione, il passaggio dal prodotto al servizio cui è stato dedicato un webinar organizzato dalla Cciao di Pordenone-Udine con il suo Comitato imprenditoria giovanile. Il primo di una serie, come annunciato da **Luca Rossi** nel presentare **Roberto Siagri**, esperto di Ict e autore del libro «La servitizzazione. Dal prodotto al servizio. Per un futuro sostenibile senza limiti alla crescita». In primo piano una tendenza attuale nata per rimuovere i limiti di un eccesso di produzione industriale che utilizza troppe risorse in un mondo sovrappopolato. Appare quindi come una necessità salvifica questo modello, in realtà concepito già negli anni '70, che promette di aumentare la componente intangibile della materia. «Se continuiamo così

**NEL MANIFATTURIERO AMERICANO
CHI HA OPTATO AL SERVIZIO
HA FATTURATO MOLTO DI PIÙ,
E NON SOLO NELL'HIGH TECH,
VALE PER TUTTI I SETTORI**

andiamo verso una diminuzione della produzione con un aumento dell'inquinamento e una diminuzione delle risorse che porterà al collasso del sistema». Per superare questa situazione «i manager hanno bisogno di 4 cose: il concetto, la tecnologia, la convenienza e la volontà di passare dal possesso all'uso. Negli ultimi 10 anni si sono creati i presupposti per cui la cosa cominci a funzionare». Ma come trasformare l'uso in valore? Un esempio è la deflazione dei prezzi del digitale e delle telecomunicazioni. «Siamo solo all'inizio, il progresso ha una capacità di smaterializzare attraverso la tecnologia ancora da scoprire. Il 70-80% del Pil già oggi è servizio» - afferma Siagri. Quindi cosa manca? «Il problema è che le attività non sono pensate inizialmente in questo modo. La macchina in car sharing è acquistata in primis come prodotto. Il valore economico è dato dal processo che innesca, con le sue valenze sociali e collettive». Concetti familiari ai giovani che oggi sono più green e interessati all'economia circolare e alla sharing economy. Non si tratta però solo di ideali. «Concretamente, nel manifatturiero americano chi ha optato al servizio ha fatturato molto di più, e non solo nell'high tech, vale per tutti i settori». I dati Usa che propone Siagri evidenziano crescite del 17,6 contro il 3,8% annuo. Tutto grazie a un sistema che non è facile mettere in piedi ma che alla fine paga parecchio.

Emanuela Masseria

GIOVANI IMPRENDITORI MISSIONE A EXPO DUBAI

Destinazione Expo Dubai per presentare l'imprenditoria giovanile friulana e confrontarsi, nella città emiratina, con le principali istituzioni economiche, su iniziative, progetti e prospettive di sviluppo per le imprese guidate dai giovani. La missione ha impegnato una delegazione del Comitato imprenditoria giovanile della Camera di Commercio Pordenone-Udine, con il presidente **Luca Rossi** e i colleghi **Lia Correzzola** e **Federico Mansutti**. Nel corso del viaggio, coordinata da I.Ter della Cciao Pn-Ud e dagli Uffici udinesi di Promos Italia, i rappresentanti del Comitato hanno incontrato, fra gli altri, il Console italiano **Giuseppe Finocchiaro**, **Ashraf Mahallate**, chief economist di Dubai Industri & Export, il direttore di Dubai Sme **Abdel Aziz** e il presidente dell'Italian Business Council **Thomas Paoletti**. Hanno avuto inoltre l'opportunità di conoscere giovani imprenditori emiratini e visitare le realtà imprenditoriali presenti a Expo.



Foto di gruppo per la delegazione

DAL 2 MAGGIO

SERVIZI DIGITALI, NUOVI VOUCHER PER LE IMPRESE

Nuovi voucher per le imprese che intendono espansione il proprio business con strumenti e servizi digitali, che consentano loro di migliorare la presenza online, di aprire servizi su nuovi mercati di esportazione, di sviluppare o consolidare la presenza su canali di prenotazione, vendita e pagamento online, sul solco delle attività previste dal Piano Transizione 4.0.

La nuova linea contributiva, varata dalla Camera di Commercio Pordenone-Udine, sarà attiva dalle ore 9 di lunedì 2 maggio: sono ammissibili esclusivamente le spese, espressamente previste dal Bando, sostenute dall'impresa beneficiaria - fatturate e pagate - a partire dal 1° gennaio 2021 e prima della presentazione della domanda di contributo. L'iniziativa, inoltre, deve essere avviata a partire sempre dal 1 gennaio 2021 e conclusa prima della presentazione della domanda di contributo. L'app, o il sito web e-commerce nonché tutte le azioni previste dal bando devono essere realizzati e operativi, nonché documentati dall'azienda e verificabili dalla Cciao alla data di presentazione della domanda e almeno fino alla data di concessione-erogazione del contributo.

L'agevolazione consiste in un contributo a fondo perduto, in conto capitale, nella percentuale massima del 70% e precisamente un voucher "A" di 3 mila euro a fronte di una spesa minima di 4.285,72 euro (Iva esclusa) oppure un voucher "B" di 7mila euro a fronte di una spesa minima di 10 mila o un voucher "C" di 10 mila euro, a fronte di una spesa minima di 14.285,72 euro. Le imprese interessate presentano una domanda di contributo in bollo alla CCIAA di Pordenone - Udine, utilizzando, a pena di inammissibilità, la modulistica allegata entro il 1° luglio prossimo. Le domande vengono esclusivamente inviate, per le imprese con sede nella ex provincia di Udine, a contributi.ud@pec.pnud.camcom.it e, per le imprese dell'ex provincia di Pordenone, a contributi.pn@pec.pnud.camcom.it. Tutte le info e la modulistica sono disponibili nella sezione Contributi del sito web camerale, www.pnud.camcom.it.



OPPORTUNITÀ PER L'ESTERO

MAGGIO	(PN) PROGETTO SVIZZERA PER AGROALIMENTARE E VINO - STEP B "CONSOLIDAMENTO E PROMOZIONE" maggio-luglio Svizzera Food&Wine
	(UD) DIGIT TEST E CONSULENZA GRATUITA COL DIGIT EXPERT maggio-dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, altro
	(UD) SERVIZI INDIVIDUALI DI RICERCHE PARTNER E PRESIDI COMMERCIALI - MANIFESTAZIONI DI INTERESSE maggio-dicembre Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, altro
	(UD) EU MATCH - SEMINARI DI APPROFONDIMENTO E INCONTRI VIRTUALI CON OPERATORI ESTERI 02-27 maggio Europa Food&Wine
	INBUYER (ARREDO): INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI 03-05 maggio Mondo Arredo Design
	(UD) DIGIT EXPERT DAY: L'EVENTO ONLINE DEDICATO ALL'EXPORT DIGITALE 05 maggio Mondo Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, altro
	INBUYER (COSTRUZIONI), INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI 17-18 maggio Mondo Energia Sostenibilità (Edilizia)
	INBUYER (ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI): INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI 18-19 maggio Mondo Altro (Moda)
	(UD) INBUYER: INCONTRI VIRTUALI CON GLI OPERATORI ESTERI - I SESSIONE VINO 24-26 maggio Mondo Food&Wine (Vitivinicolo)
SETTEMBRE	(UD) PROGETTO OUTGOING: B2B VIRTUALI NEI MERCATI STRATEGICI CANADA, GIAPPONE E INDIA settembre-dicembre Canada, Giappone, India Food&Wine, Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, altro
	(UD) MISSIONE ALLA FIERA MOS A CELJE: VISITA STUDIO E INCONTRI FORMATIVI 14-16 settembre Slovenia (Celje) Arredo Design, Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità, altro

EXPORT FLYING DESK

Vuoi un incontro personalizzato con esperti ICE? Rivolgiti allo sportello "Export Flying Desk" presso la tua sede di riferimento e prenota un appuntamento "in remoto" collegandoti a <https://www.ice.it/it/export-flying-desk>.

INTERNAZIONALIZZAZIONE PORDENONE-UDINE

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

UDINE - PROMOS ITALIA
udine@promositalia.camcom.it

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

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

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

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER!

NEI POMERIGGI E SABATO MATTINA

TESSERE CARBURANTE, APERTURE STRAORDINARIE DEGLI UFFICI



Per velocizzare al massimo i tempi di prenotazione e smaltire più rapidamente possibile le richieste prosegue l'apertura straordinaria degli sportelli per le tessere carburante nelle sedi della Camera di Commercio Pordenone-Udine. Come da decisione della giunta camerale, fino al 18 maggio – salvo proroghe che saranno eventualmente comunicate nel corso del mese –, è dunque possibile prendere appuntamenti tutti i giorni, oltre al consueto orario mattutino, anche tutti i pomeriggi, dalle 14.30 alle 19.30 e la mattina del sabato, dalle 8.30 alle 12.

La modalità resta sempre quella dell'appuntamento con prenotazione, che va fatta tramite il sito www.pnud.camcom.it in una facile modalità: da lì l'utente può vedere quali giornate e orari sono disponibili e fissare l'appuntamento, cosa che consente peraltro di non doversi presentare in anticipo nelle sedi camerale, né di attendere inutilmente in coda o creare assembramenti.

Il presidente Cciaa **Giovanni Da Pozzo** e il vicepresidente **Michelangelo Agrusti** hanno espresso soddisfazione per l'iniziativa e per l'accordo raggiunto con le parti sindacali e i dipendenti del sistema camerale finalizzato a garantire una più lunga copertura di orari per agevolare gli utenti.

«In un momento così complesso per imprese e cittadini, cerchiamo di essere di supporto in tutti i modi possibili - commenta Da Pozzo -. È importante che chiunque, a ogni livello, possa essere di aiuto alla risoluzione di piccoli o grandi problemi, si metta a disposizione con senso di responsabilità e comprensione del momento».

«Tutto questo - ha aggiunto Agrusti - in ragione dell'accresciuto flusso di utenti anche in relazione all'aumento del costo di gasolio e benzina. Un esempio della considerazione di Cciaa Pn-Ud per le esigenze della popolazione finalizzato a favorirne l'accesso in una fascia oraria più ampia che limiterà, così, i disagi che si sarebbero potuti manifestare».

LA PARTNERSHIP

CATEGORIE E GDF CONTRO LE TRUFFE NEL SETTORE DELL'EDILIZIA

Guardia di Finanza e Associazioni di categoria consolidano la propria collaborazione e lo fanno per individuare fenomeni fraudolenti legati alle agevolazioni riconosciute per la ripresa del settore edile. La partnership, sottoscritta in **Camera di Commercio di Pordenone - Udine**, è stata formalizzata con un articolato protocollo d'intesa che individua nella prevenzione e nel contrasto di qualsiasi violazione della legge 77 del 2020, l'obiettivo principale. Firmatari, oltre al comandante delle Fiamme Gialle, colonnello **Davide Cardia**, i Presidenti di Confindustria Alto Adriatico, **Michelangelo Agrusti**, di Ance Alto Adriatico, **Elvis Santin** e di Confartigianato di Pordenone, **Silvano Pascolo**. Presente anche il Prefetto di Pordenone, **Domenico Lione**.

Agrusti ha ricordato lo «spirito di collaborazione che esiste tra mondo delle imprese e istituzioni, lo stesso che in tempo di pandemia ci ha permesso di tenere nelle fabbriche oltre il 70% dei lavoratori. Un accordo pionieristico: non sottoscriviamo solo un pezzo di carta ma ci ingaggiamo nella lotta contro truffe e abusi pur mantenendo reciproca autonomia». Cardia ha spiegato che il protocollo «cristallizza la volontà delle parti di voler concorrere al medesimo obiettivo. La misura del 110% è un primato italiano che va protetto. Noi non possiamo essere ovunque, le sentinelle del territorio saranno le associazioni di categoria proprio come lo saranno i Comuni per il Pnrr». Anche il Prefetto ha espresso soddisfazione per un accordo «che rappresenta un ulteriore elemento di coesione territoriale fra pubblico e privato». Parole condivise da Pascolo la cui lettura della partnership va nella direzione della difesa di imprese e cittadini. «Colpiamo i delinquenti che truffano lo Stato - ha detto - il sistema creato a Pordenone difende un territorio in maniera corretta, leale e, soprattutto, nel rispetto delle regole». Santin ha evidenziato la necessità di una certificazione per le imprese incaricate di eseguire i lavori proprio come avviene per gli appalti «Vigileremo - ha detto ancora - ma la collaborazione dei cittadini è importante».



GIOVEDÌ 5 MAGGIO

SECONDA EDIZIONE DEL "DIGIT EXPERT DAY"

Giovedì 5 maggio, a partire dalle 9.30, è possibile per le imprese partecipare gratuitamente alla seconda edizione del "Digit Expert Day", organizzato, in modalità online, grazie a Promos Italia e promosso anche dagli uffici della Camera di Commercio Pn-Ud. Il multi-webinar, grazie alla presenza di alcuni tra i migliori esperti del digitale per il sistema produttivo, è l'occasione per imprenditori e personale delle imprese di aggiornarsi su strumenti, tecniche e normative per utilizzare i canali digitali a supporto dell'attività di export aziendale. Dalle 9.30 alle 12.30 sarà possibile seguire la serie di incontri virtuali con gli esperti sulle varie declinazioni dell'export digitale, per le quali è possibile richiedere l'assistenza gratuita. Durante la giornata si potrà anche testare il servizio Digit Expert e approfondire i temi di interesse prenotando appuntamenti online con gli esperti oppure inviando quesiti.

Tra i temi trattati ci saranno i social media a supporto dell'attività aziendale, il content marketing, con il ruolo dei motori di ricerca nella strategia dell'export digitale, le strategie di e-commerce e un utile approfondimento sul quadro normativo che regola le vendite online. Per il programma completo e le iscrizioni basta andare su <https://eventi.digitexpert.it>.

DIGITALIZZAZIONE

PRESENTAZIONE DEL PIANO NAZIONALE TRANSIZIONE 4.0

Il Ministero dello sviluppo economico ha predisposto il nuovo Piano Nazionale Transizione 4.0 che prevede, per il 2021 e per il 2022, risorse per 23,8 miliardi di euro, sotto forma di crediti d'imposta, per accompagnare e incentivare le imprese nel necessario percorso di digitalizzazione. Le aree di investimento ammissibili sono investimenti in beni, ricerca e sviluppo, design e innovazione, formazione. Giovedì 28 aprile il Punto Impresa Digitale - Pid della Camera di commercio di Pordenone-Udine ha organizzato, in collaborazione con Unioncamere, Dintec e il MISE, un incontro online di presentazione dell'iniziativa che ha avuto una nutrita partecipazione di pubblico. Sono intervenuti **Eliana Nicosia** di Dintec e, a illustrare i crediti d'imposta nel dettaglio, **Diego Chiozzi**, esperto del Piano di Transizione 4.0. Per presentare il Pid di Pn-Ud è intervenuta la referente Erica Lus. Per chi non fosse riuscito a partecipare, il webinar resta disponibile su YouTube sul canale ufficiale della Cciaa, UPIEconomia.



ORARI APERTURA AL PUBBLICO

Da lunedì a venerdì, 08:30-12:30

Carburanti (fino a mercoledì 18 maggio) da lunedì a venerdì: dalle 08:30 alle 12:30 e dalle 14:30 alle 19:30
sabato: dalle 08:30 alle 12:00

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



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 VOUCHER DIGITALI I4.0 2022

Presentazione domande dal 2 maggio ed entro il 1° luglio

DIRE - AMBIENTE UNICO DI COMPILAZIONE PRATICHE

Webinar 12 maggio 2022

MUD 2022

Scadenza presentazione dichiarazione ambientale: 21 maggio

INDICI FOI SENZA TABACCHI

Diffusione il 17 maggio (dopo le ore 13:00)

COMMERCIO ESTERO

Misure restrittive per conflitto Federazione Russa/Ucraina

NEWS CCIAA

PORDENONE-UDINE

www.pnud.camcom.it

PEC: cciaa@pec.pnud.camcom.it

Ci trovi a

PORDENONE - Corso Vittorio Emanuele II, 47

Centralino 0434 3811

mail: urp@pnud.camcom.it

UDINE - Via Morpurgo, 4

Centralino 0432 273111

mail: urp@pnud.camcom.it

LE IMPRESE DEVONO RIVOLGERSI AGLI UFFICI CAMERALI DELLA SEDE TERRITORIALMENTE COMPETENTE

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

ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER!

AIUTACI A MIGLIORARE!
Valuta il nostro sito compilando il questionario online. Grazie!

